PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Aguachica Cesar, diciembre 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 diciembre 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 **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.	

		Innovación para microempresarios **Ficha 3136008** San martin (Terraplen) Viernes, sábado y domingo. 2: 00 a 7: pm Competencia: coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas establecidos por la empresa Resultado de aprendizajes: *Formular proyectos de acuerdo con los requerimientos de la empresa. *Evaluar proyectos según parámetros establecidos por la empresa *Asignar los recursos según los requerimientos del proyecto	
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	• Evidencia fotografía de test de estilos de aprendizaje.

		resultado de aprendizaje a alcanzar, lo que nos permite conocer los presaberes de los aprendices y sus estilos y ritmos 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 3136008 Innovación para microempresarios 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, 3116312 y 3136008.	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 3116312 y 3110815.	• 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),	Se emitieron juicios evaluativos a las fichas 2961041, 3095356, 3116312	• Captura de pantalla juicio de evaluación.

	máximo tres (3) días después de alcanzado el resultado de aprendizaje.		
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 mes.	
11	Participar en los equipos, grupos, comités, proyectos y demás instancias institucionales que lo requieran.	Se participo en reunión citada por el coordinador académico para instructores, donde se dio a conocer las metas correspondiente a la vigencia y finalización de contratos.	• 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	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

	soportes requeridos para la legalización del pago.		
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	Se promocionó la oferta educativa por medio de	• Ver Evidencia Fotográfica

	oferta educativa, servicios y actividades de divulgación tecnológica programada por el Centro.	WhatsApp y redes sociales.	
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 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 185324	• 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.

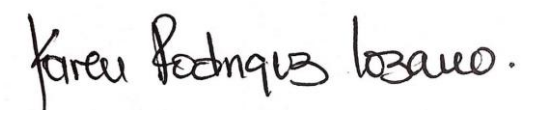
ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	185324	TAMALAMEQUE	06/11/2024	06/11/2024
		TAMALAMEQUE	07/11/2024	07/11/2024
		TAMALAMEQUE	08/11/2024	08/11/2024
		TAMALAMEQUE	09/11/2024	09/11/2024

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. **7949297351** de la planilla, operador Nuevo soi correspondiente al mes de noviembre 2024. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (27) 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



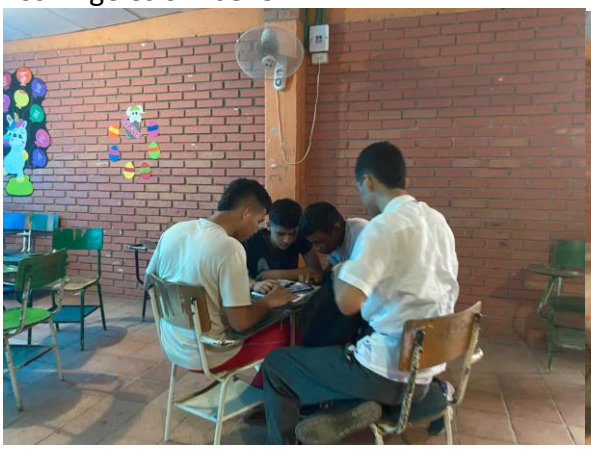


Evidencias fotográficas de impartir formación en curso complementario mercadeo y ventas ficha 3101178.





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




Evidencias fotográficas de impartir Innovación para microempresarios
Ficha 3136008




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.

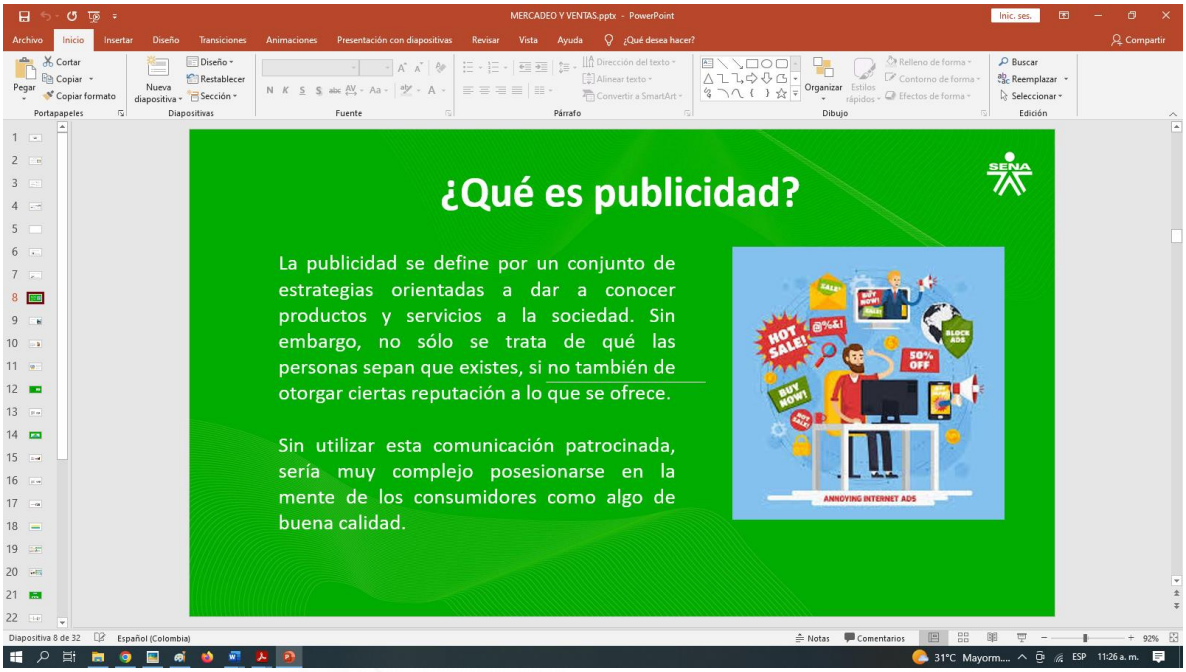
PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

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.		

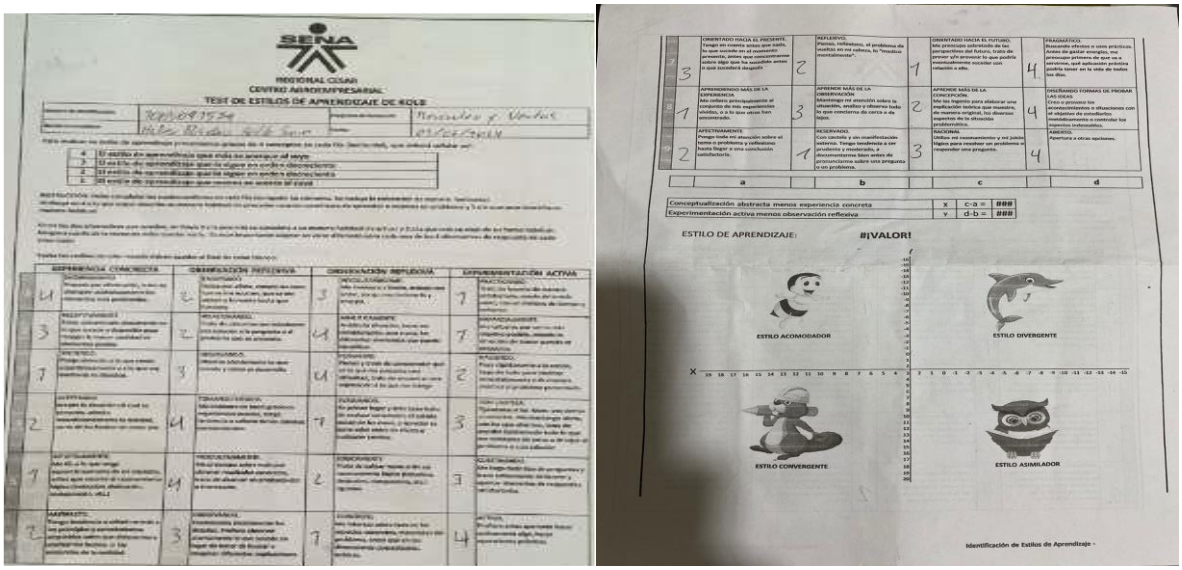
No.	**NOMBRE DEL APRENDÍZ**	**ACTIVIDAD A DESARROLLAR**	**FORMA DE LA ENTREGA ACTIVIDAD**		**FORMA DE ENTREGA**	**ENTREGÓ**	
			Físico	**Digital**	**dd/mm/aa**	**Si**	**No**
1			X				
2			X				


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!
BLOCK ADS
ANNOYING INTERNET ADS


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


¿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.

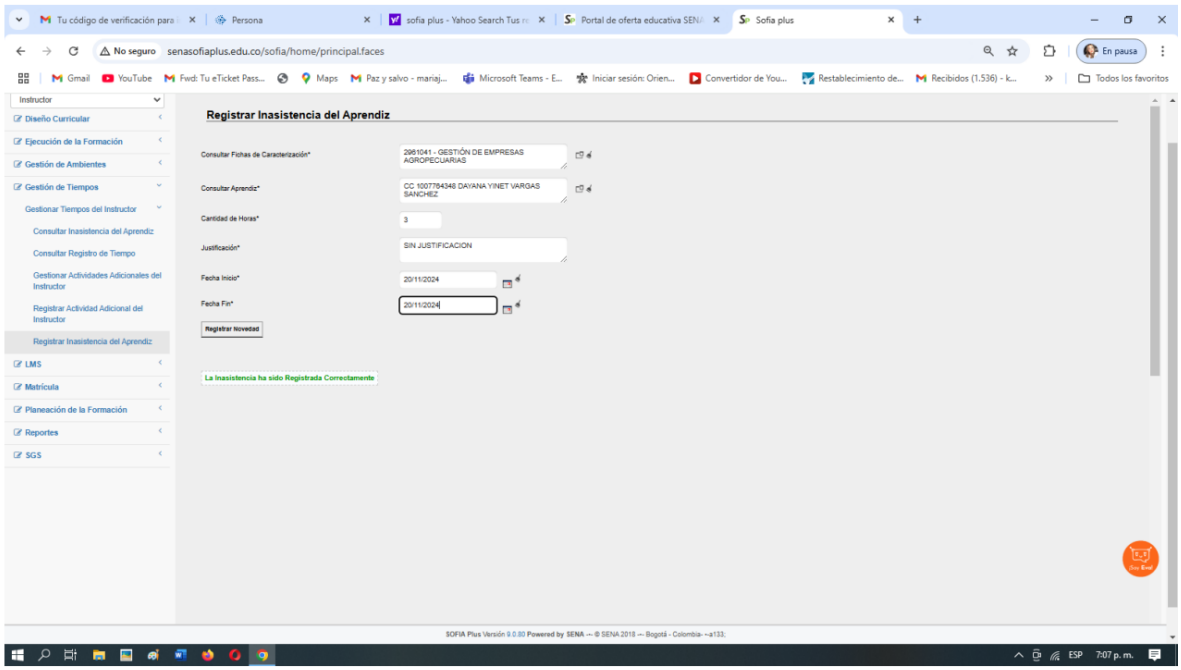
Obligación 3. Reconocimiento de aprendizajes previos ficha mercadeo y ventas (Minas)

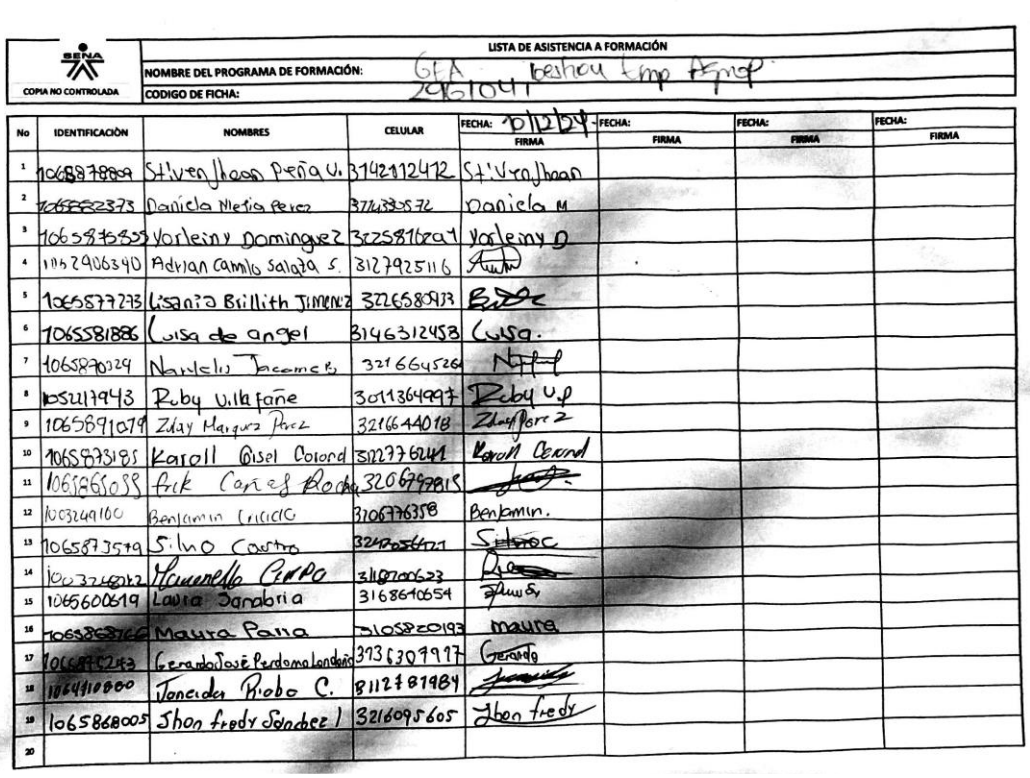


Obligación 4. Participar en proceso de inducción sobre el SENA y Campe SENA en la ficha 3136008



Obligación 6. Control de inasistencias de aprendices.





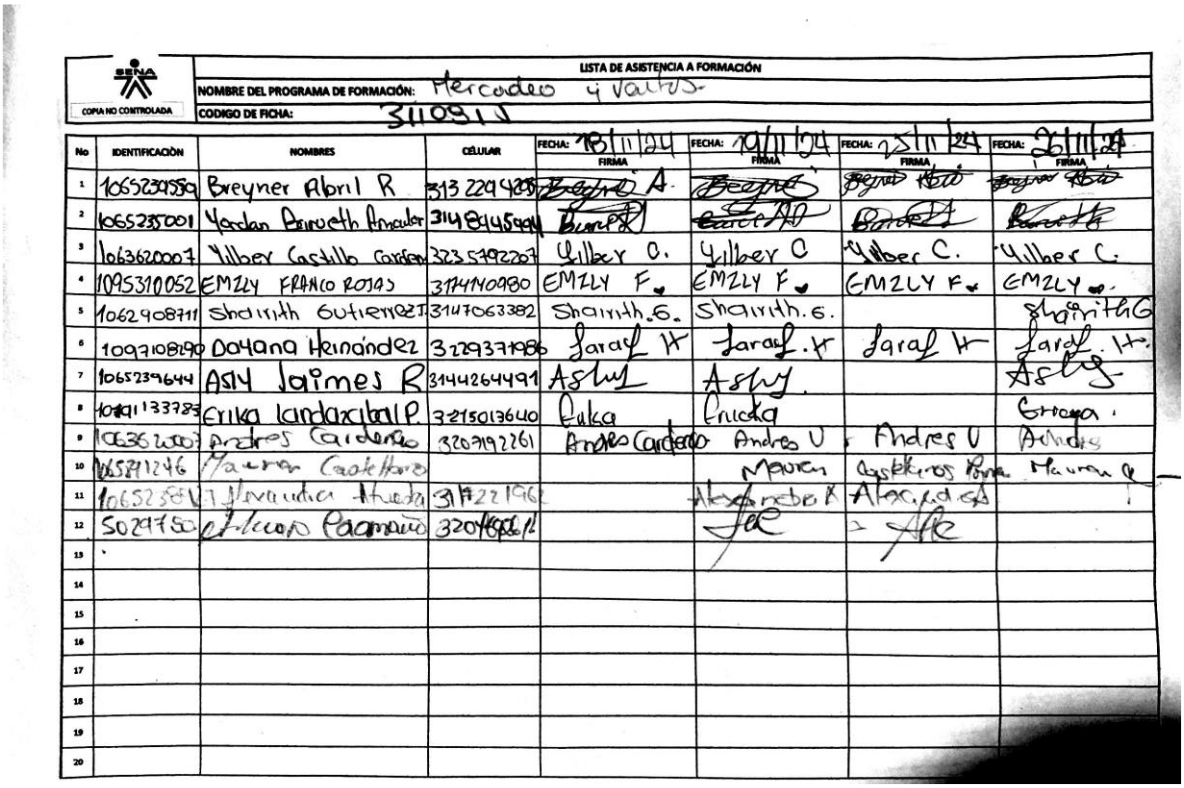
LISTA DE ASISTENCIA A FORMACIÓN

COPIA NO CONTROLADA

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: GFA bashou tmp Agricp

CODIGO DE FICHA: 2961041

No	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	CELULAR	FECHA: 20/11/24 FIRMA	FECHA: FIRMA	FECHA: FIRMA	FECHA: FIRMA
1	1065878889	Stiven Jhoan Peña U.	3142112472	Stiven Jhoan			
2	[illegible]	Daniela Mesa Perez	3214335572	Daniela M			
3	1065875535	Yorleiny Dominguez	3225816241	Yorleiny D			
4	1065296340	Adrian Camilo Salazar S.	3127925116	[illegible]			
5	1065577273	Lisania Brillith Jimenez	3226589173	[illegible]			
6	1065581886	Luisa de angel	3146312453	Luisa.			
7	1065870229	Nayleth Jaramillo	3216645261	[illegible]			
8	1052117943	Ruby Villafañe	3011364997	Ruby V.F			
9	1065891079	Zday Marquez Perez	3216644018	Zday Perez			
10	1065873185	Karoll Disel Coronel	3127776241	Karoll Coronel			
11	1065865055	Erick Cortes Rodriguez	3206799815	[illegible]			
12	1003249160	Benjamin Cuicuic	3106776358	Benjamin.			
13	1065873579	Silvio Castro	3217056721	Silvio C			
14	1003248262	Manuella Cuppo	3118720623	[illegible]			
15	1065600619	Laura Zarabria	3168610554	[illegible]			
16	[illegible]	Maura Parra	3105820193	maura			
17	1065875243	Gerardo José Perdomo Londoño	3136309977	Gerardo			
18	1064410000	Yeneider Rioba C.	8112787984	[illegible]			
19	1065868005	Jhon Fredy Sanchez	3216095605	Jhon Fredy			
20							



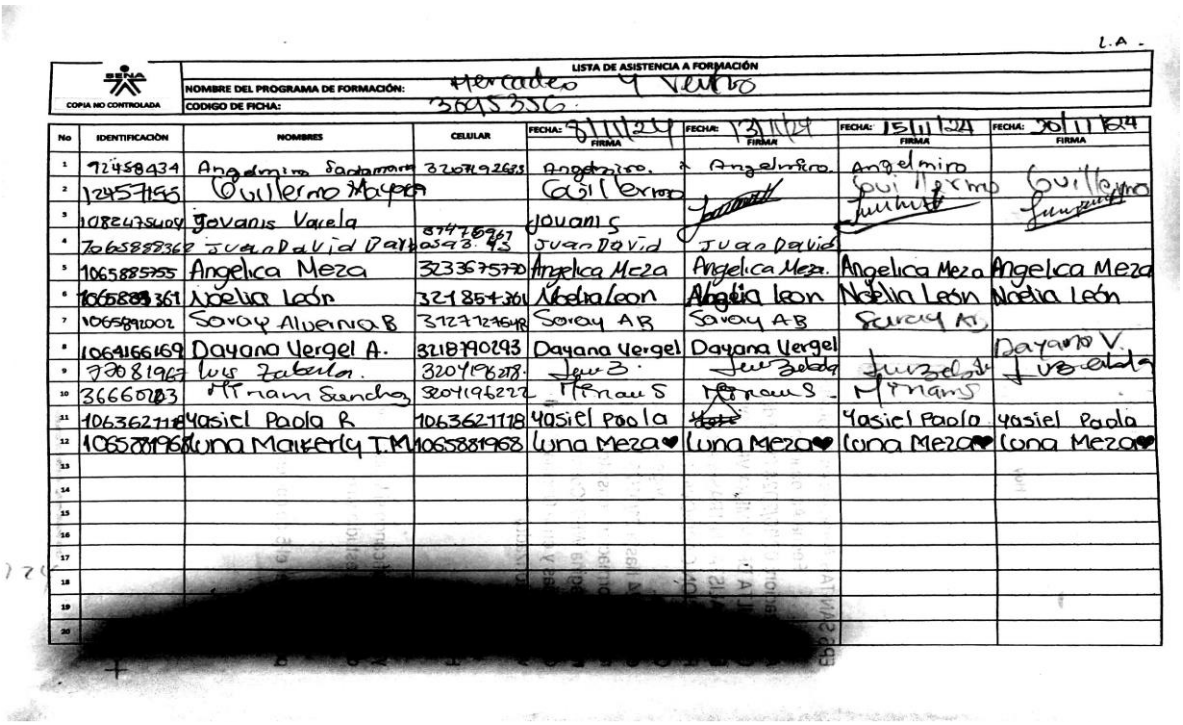
LISTA DE ASISTENCIA A FORMACIÓN

COPIA NO CONTROLADA

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Mercadeo y Ventas

CODIGO DE FICHA: 3110911

No	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	CELULAR	FECHA: 18/11/24 FIRMA	FECHA: 19/11/24 FIRMA	FECHA: 25/11/24 FIRMA	FECHA: 26/11/24 FIRMA
1	1065230559	Breyner Abril R	313 229 4285				
2	1065235001	Yordan Bereth Arnedo	3148145944				
3	1063620007	Yilber Castillo Cardenas	3235792267	Yilber C.	Yilber C	Yilber C.	Yilber C.
4	1095310052	EMZLY FRANCO ROJAS	3114140980	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 H	Jaraf.H	Jaraf H	Jaraf. H.
7	1065239644	ASLY Jaimes R	3144264491	Asly	Asly.		Asly
8	1091133783	Erika Landazabal P	3215013640	Erika	Erika		Erika.
9	1063620007	Andres Cardenas	3209192261	Andres Cardenas	Andres U	Andres U	Andres
10	1065241246	Mauren Castellanos			Mauren	Castellanos Rojas	Mauren C
11	1065258617	Yeraldin Ayala	3174221962		Alexandra X	Alexandra G	
12	5029750	Alexander Pacheco	3204684112		Jde	Jde	
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							



L.A.

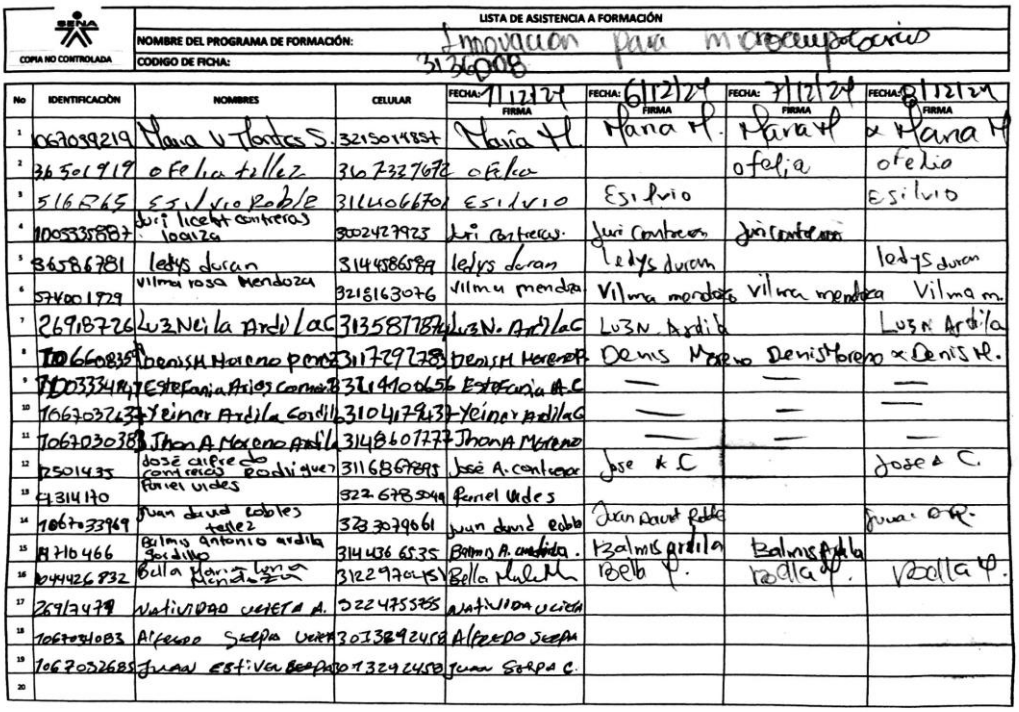
LISTA DE ASISTENCIA A FORMACIÓN

COPIA NO CONTROLADA

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Mercadeo y Ventas

CODIGO DE FICHA: 3091356

No	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	CELULAR	FECHA: 9/11/24 FIRMA	FECHA: 12/11/24 FIRMA	FECHA: 15/11/24 FIRMA	FECHA: 30/11/24 FIRMA
1	72458434	Angelmiro Santamaria	3207892685	Angelmiro.	Angelmiro.	Angelmiro	
2	12457195	Guillermo Mayorga		Guillermo		Guillermo	Guillermo
3	1082735104	Jovanis Varela		Jovanis			
4	1065888368	Juan David Parra	3147263767	Juan David	Juan David		
5	1065885755	Angelica Meza	3233675770	Angelica Meza	Angelica Meza.	Angelica Meza	Angelica Meza
6	1065885361	Noelia León	3218547361	Noelia León	Angelia leon	Noelia León	Noelia León
7	1065891002	Soray Alvernia B	3127726498	Soray AB	Soray AB	Soray AB	
8	1064166169	Dayana Yergel A.	3218790293	Dayana Yergel	Dayana Yergel		Dayana V.
9	7708196?	Luis Zabala.	3204198278	Luis Z.			
10	36660203	Hernan Sancha	3041962222	Hernan S	Hernan S.	Hernan S	
11	1063621718	Yasiel Paola R	1063621718	Yasiel Paola		Yasiel Paola	Yasiel Paola
12	1065881968	Luna Maikerly T.M	1065881968	Luna Meza	Luna Meza	Luna Meza	Luna Meza
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							



LISTA DE ASISTENCIA A FORMACIÓN

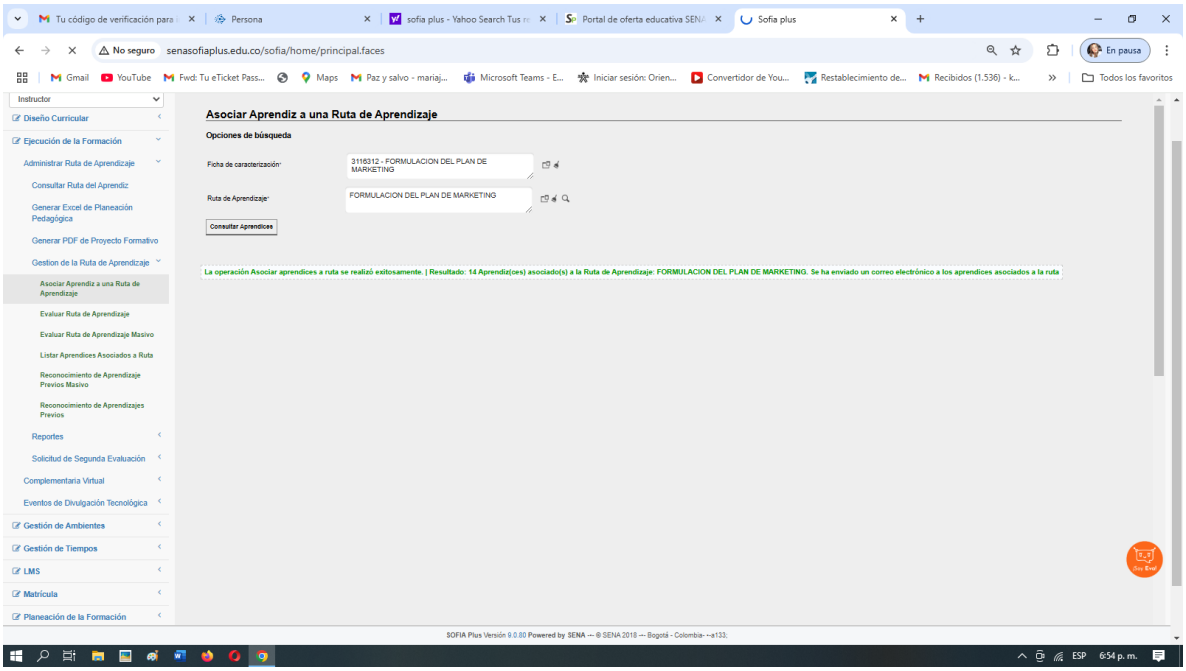
COPIA NO CONTROLADA

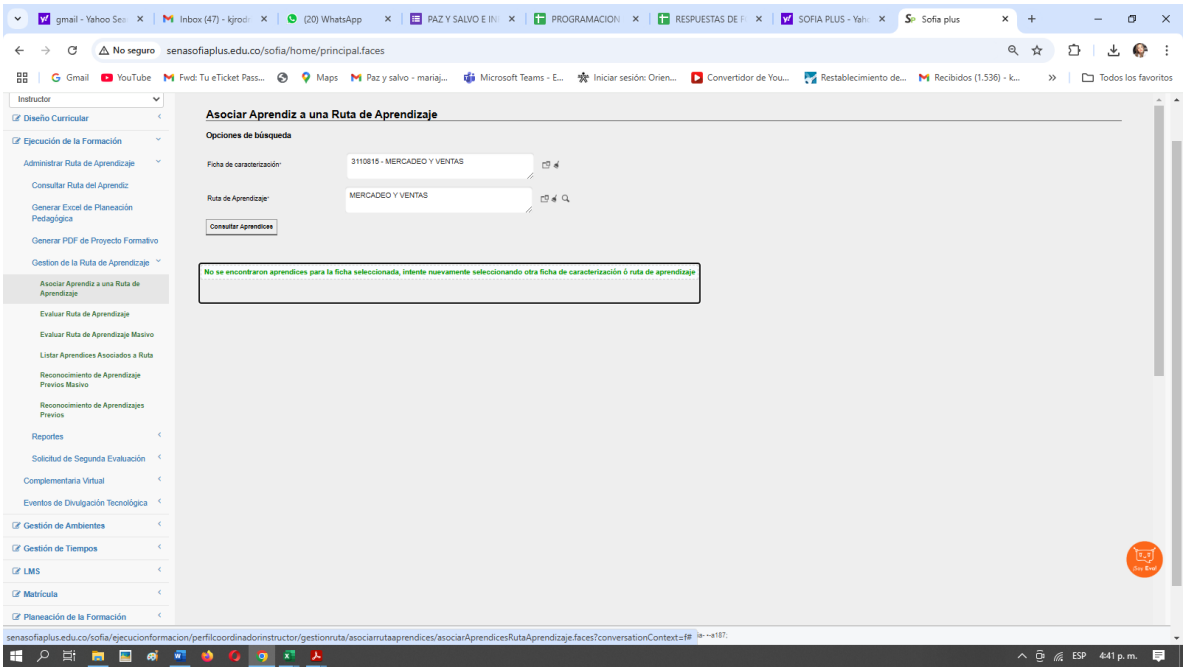
NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Formacion para mercadeo

CODIGO DE FICHA: 3116312

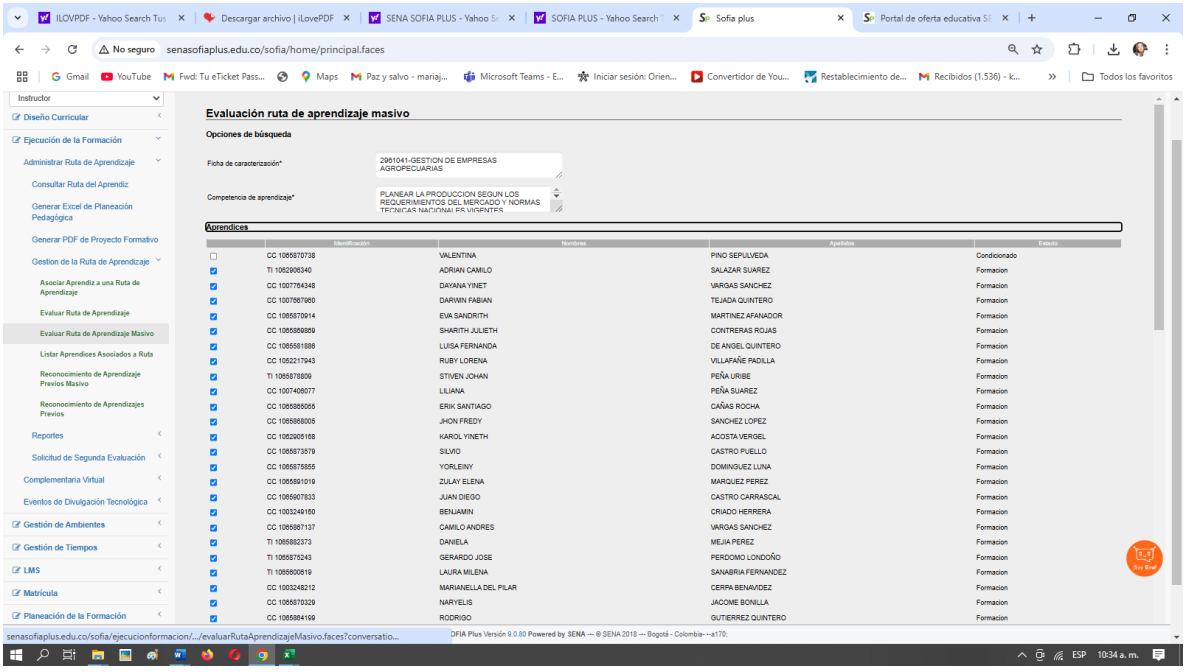
No	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	CELULAR	FECHA: 7/12/24 FIRMA	FECHA: 6/12/24 FIRMA	FECHA: 7/12/24 FIRMA	FECHA: 8/12/24 FIRMA
1	1067099219	Maria V Montes S.	3215014854	Maria M.	Maria M.	Maria M	Maria M
2	36501919	ofelia tellez	3167327672	ofelia		ofelia	ofelia
3	5165765	Esilvio Roble	3114066702	Esilvio	Esilvio		Esilvio
4	1005335807	Juri Liceth contreras loaiza	3002427923	Juri Contreras	Juri Contreras	Juri Contreras	
5	36586781	ledys duran	3144586589	ledys duran	ledys duran		ledys duran
6	57400179	vilma rosa mendoza	3218163076	vilma mendoza	Vilma mendoza	vilma mendoza	Vilma m.
7	26918726	Luz Nelly Ardila	3135877874	Luz N. Ardila	Luz N. Ardila		Luz N. Ardila
8	1066083	Denis M Moreno P	3117797787	Denis M Moreno	Denis Moreno	Denis Moreno	Denis M.
9	1003334	Estefania Arias Correa	3164106056	Estefania A.C	—	—	—
10	1067037634	Yeiner Ardila Cordil	3104179437	Yeiner Ardila C	—	—	—
11	1067030388	Jhon A Moreno Ardila	3148607777	Jhon A Moreno	—	—	—
12	7501435	doze calpedo contreras Rodriguez	3116867895	José A. contreras	Jose A C		Jose A C.
13	4314170	Yeniel Ardes	322 6785049	Yeniel Ardes			
14	1067033969	Juan david robles tellez	3233079061	juan david roble	Juan David Roble		Juan D R.
15	1710466	Balmis antonio ardila cordero	3144366535	Balmis A. ardila	Balmis ardila	Balmis Ardila	
16	1044426832	Bella Maria Lozano Mendoza	3122970415	Bella M. L. M	Bella M.	Bella M.	Bella M.
17	26917479	Natividad Ucieda A.	3224755855	Natividad Ucieda			
18	1067041083	Alfredo Sierra Ucieda	3013892458	Alfredo Sierra			
19	1067053268	Juan Estiven Serpa	3132462458	Juan Serpa C.			
20							

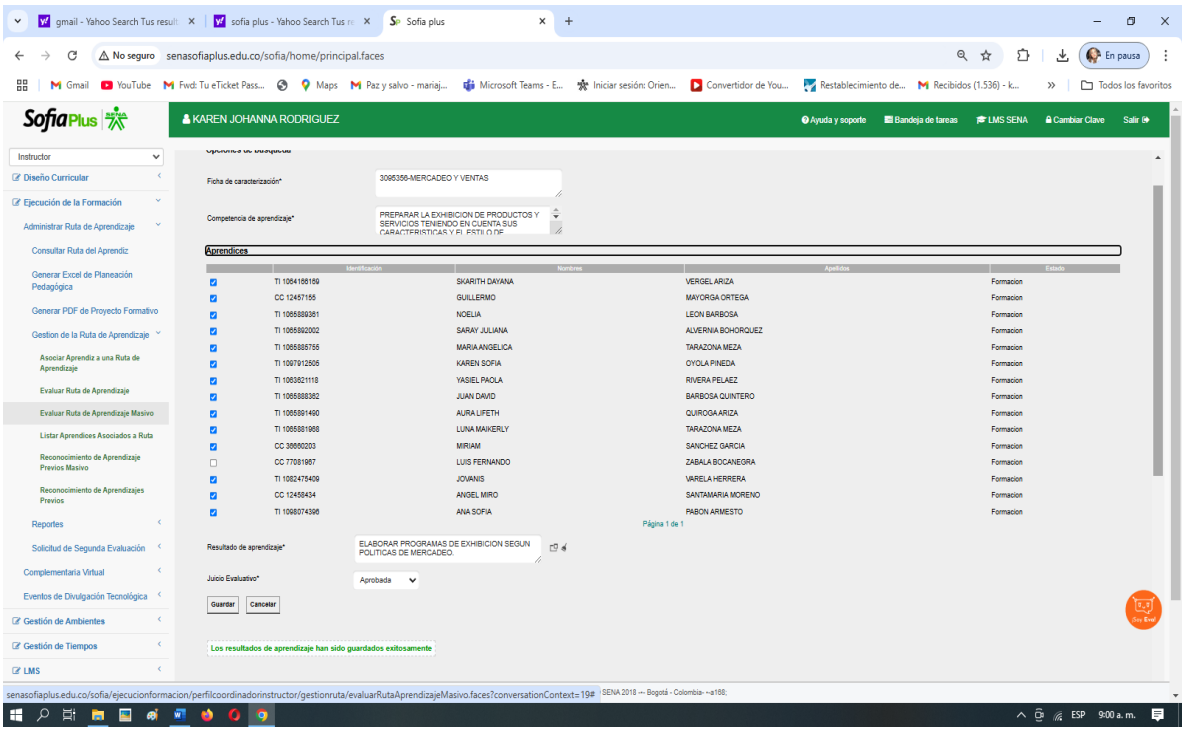
Obligación 7. Se asocio los aprendices de la ficha 3116312 y 3110815

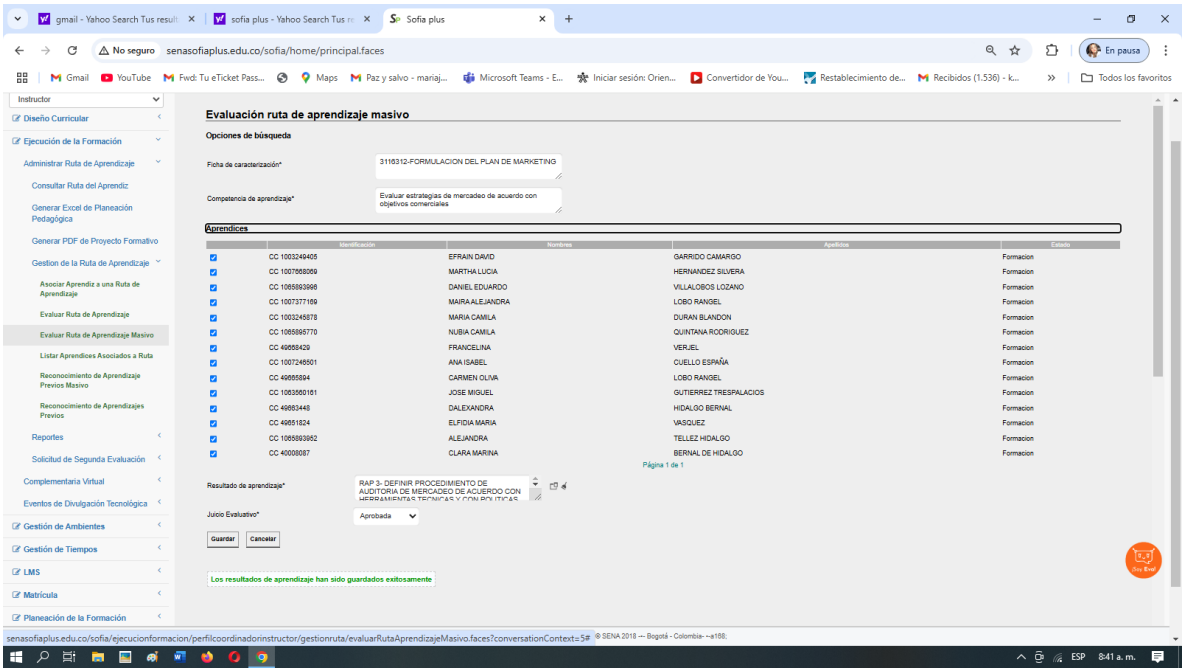




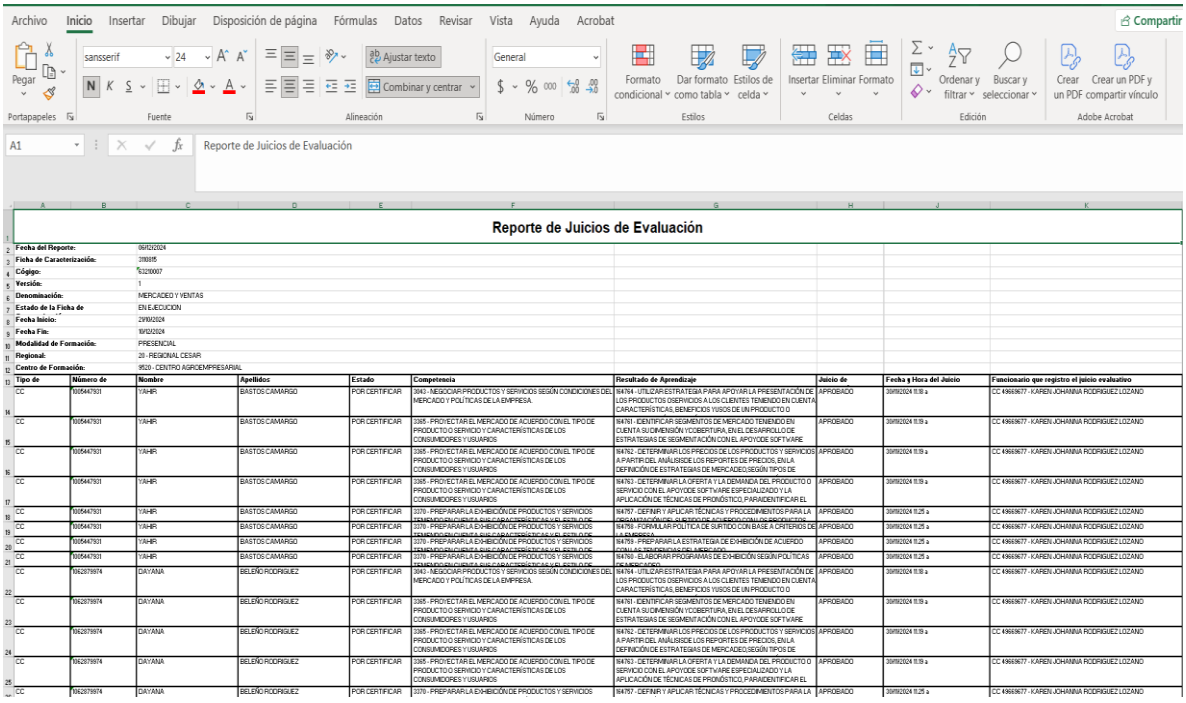
Obligación 8. Emitir los juicios de evaluación con base en la valoración de las evidencias de aprendizaje 2961041, 3095356, 3116312




Sofia plus
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
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Ficha de caracterización*
3065356-MERCADEO Y VENTAS
Competencia de aprendizaje*
PREPARAR LA EXHIBICION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERISTICAS Y EL ESTILO DE
Aprendices
Identificación
Nombres
Apellidos
Estado
TI 1064166189 SKARITH DAYANA VERGEL ARIZA Formacion
CC 12457155 GUILLERMO MAYORGA ORTEGA Formacion
TI 1065889361 NOELIA LEON BARBOSA Formacion
TI 1065892002 SARAY JULIANA ALVERNIA BOHORQUEZ Formacion
TI 1065885755 MARIA ANGELICA TARAZONA MEZA Formacion
TI 1007912505 KAREN SOFIA OYOLA PINEDA Formacion
TI 1065821118 YASIEL PAOLA RIVERA PELAEZ Formacion
TI 1065888362 JUAN DAVID BARBOSA QUINTERO Formacion
TI 1065891490 AURA LIFETH QUIROGA ARIZA Formacion
TI 1065881968 LUNA MAIKERLY TARAZONA MEZA Formacion
CC 36560203 MIRIAM SANCHEZ GARCIA Formacion
CC 77081957 LUIS FERNANDO ZABALA BOCANEGRA Formacion
TI 1082475409 JOVANIS VARELA HERRERA Formacion
CC 12458434 ANGEL MIRO SANTAMARIA MORENO Formacion
TI 1065074396 ANA SOFIA PABON ARMESTO Formacion
Página 1 de 1
Resultado de aprendizaje*
ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICION SEGUN POLITICAS DE MERCADEO.
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
Los resultados de aprendizaje han sido guardados exitosamente
ESP
9:00 a. m.


Sofia plus
No seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
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
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Evaluación ruta de aprendizaje masivo
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3116312-FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING
Competencia de aprendizaje*
Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales
Aprendices
Identificación
Nombres
Apellidos
Estado
CC 1003249405 EFRAIN DAVID GARRIDO CAMARGO Formacion
CC 1007668069 MARTHA LUCIA HERNANDEZ SILVERA Formacion
CC 1065893998 DANIEL EDUARDO VILLALOBOS LOZANO Formacion
CC 1007377169 MAIRA ALEJANDRA LOBO RANGEL Formacion
CC 1003245878 MARIA CAMILA DURAN BLANDON Formacion
CC 1065895770 NUBIA CAMILA QUINTANA RODRIGUEZ Formacion
CC 49656429 FRANCELINA VERJEL Formacion
CC 1007246501 ANA ISABEL CUELLO ESPAÑA Formacion
CC 49655894 CARMEN OLIVA LOBO RANGEL Formacion
CC 1063560161 JOSE MIGUEL GUTIERREZ TRESPALACIOS Formacion
CC 49653448 DALEXANDRA HIDALGO BERNAL Formacion
CC 49651824 ELFIDIA MARIA VASQUEZ Formacion
CC 1065893952 ALEJANDRA TELLEZ HIDALGO Formacion
CC 40008087 CLARA MARINA BERNAL DE HIDALGO Formacion
Página 1 de 1
Resultado de aprendizaje*
RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORIA DE MERCADEO DE ACUERDO CON
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
Los resultados de aprendizaje han sido guardados exitosamente
ESP
8:41 a. m.

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



Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	06/02/2024
Ficha de Caracterización:	2193815
Código:	132160007
Versión:	1
Denominación:	MERCADEO Y VENTAS
Estado de la Ficha de	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	29/01/2024
Fecha Fin:	16/02/2024
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	23 - REGIONAL CESAR
Centro de Formación	9520 - CENTRO AGROEMPRESARIAL

Tipo de	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora del Juicio	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1005447501	YAHIR	BASTOS CAMARGO	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	964764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS,BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O	APROBADO	30/01/2024 11:18 a	CC 49693677 - KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO
CC	1005447501	YAHIR	BASTOS CAMARGO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CONEL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES YUSUARIOS	964761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SUDIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE	APROBADO	30/01/2024 11:19 a	CC 49693677 - KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO
CC	1005447501	YAHIR	BASTOS CAMARGO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CONEL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES YUSUARIOS	964762 - 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	APROBADO	30/01/2024 11:19 a	CC 49693677 - KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO
CC	1005447501	YAHIR	BASTOS CAMARGO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CONEL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES YUSUARIOS	964763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL	APROBADO	30/01/2024 11:19 a	CC 49693677 - KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO
CC	1005447501	YAHIR	BASTOS CAMARGO	POR CERTIFICAR	2370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO	964757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL ESPACIO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	30/01/2024 11:25 a	CC 49693677 - KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO
CC	1005447501	YAHIR	BASTOS CAMARGO	POR CERTIFICAR	2370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO	964759 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA DEMANDA	APROBADO	30/01/2024 11:25 a	CC 49693677 - KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO
CC	1005447501	YAHIR	BASTOS CAMARGO	POR CERTIFICAR	2370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO	964758 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LA	APROBADO	30/01/2024 11:25 a	CC 49693677 - KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO
CC	1005447501	YAHIR	BASTOS CAMARGO	POR CERTIFICAR	2370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO	964760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	30/01/2024 11:25 a	CC 49693677 - KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO
CC	1062079974	DAYANA	BELEÑO RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	964764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS,BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O	APROBADO	30/01/2024 11:18 a	CC 49693677 - KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO
CC	1062079974	DAYANA	BELEÑO RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CONEL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES YUSUARIOS	964761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SUDIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE	APROBADO	30/01/2024 11:19 a	CC 49693677 - KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO
CC	1062079974	DAYANA	BELEÑO RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CONEL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES YUSUARIOS	964762 - 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	APROBADO	30/01/2024 11:19 a	CC 49693677 - KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO
CC	1062079974	DAYANA	BELEÑO RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CONEL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES YUSUARIOS	964763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL	APROBADO	30/01/2024 11:19 a	CC 49693677 - KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO
CC	1062079974	DAYANA	BELEÑO RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	2370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	964757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA	APROBADO	30/01/2024 11:25 a	CC 49693677 - KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO

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: 15/11/2024 00:00:00
FECHA FINAL: 13/12/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

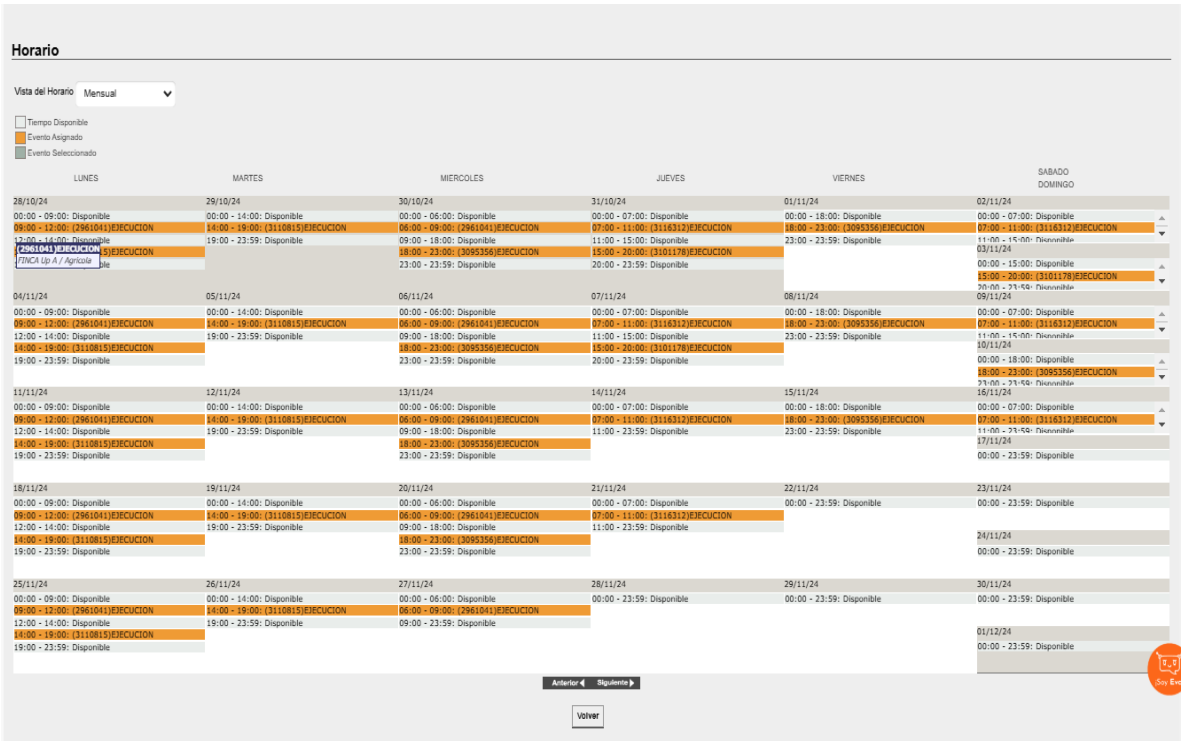
FICHA DE APRENDIZAJE: 3110815 - MERCADEO Y VENTAS

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

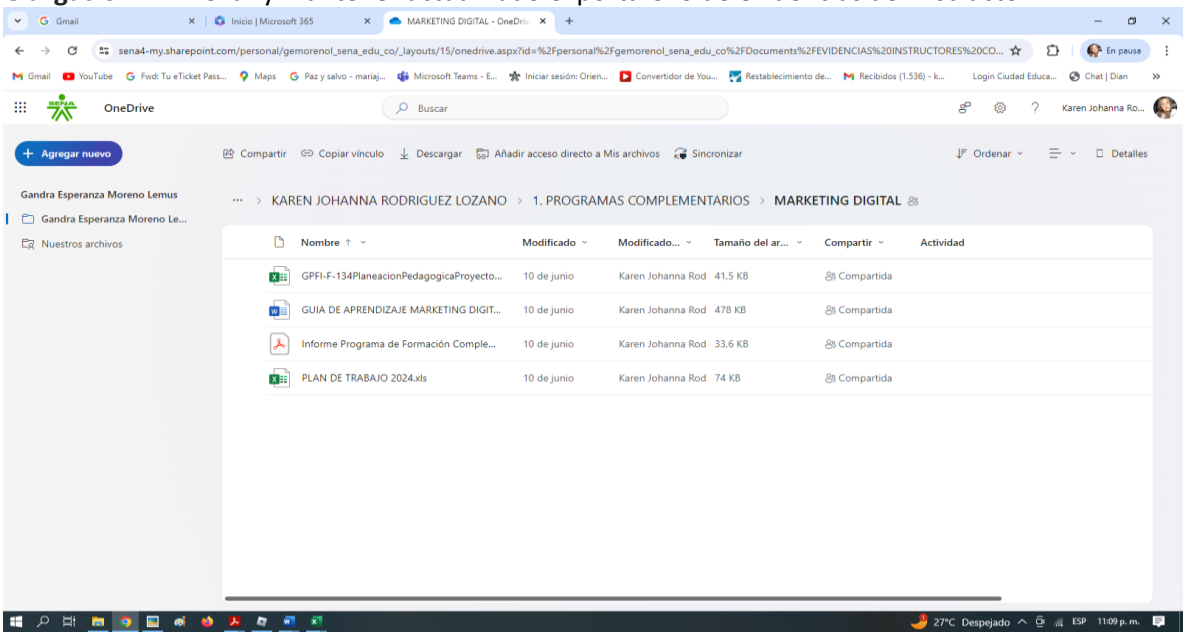
RESULTADOS DE APRENDIZAJE

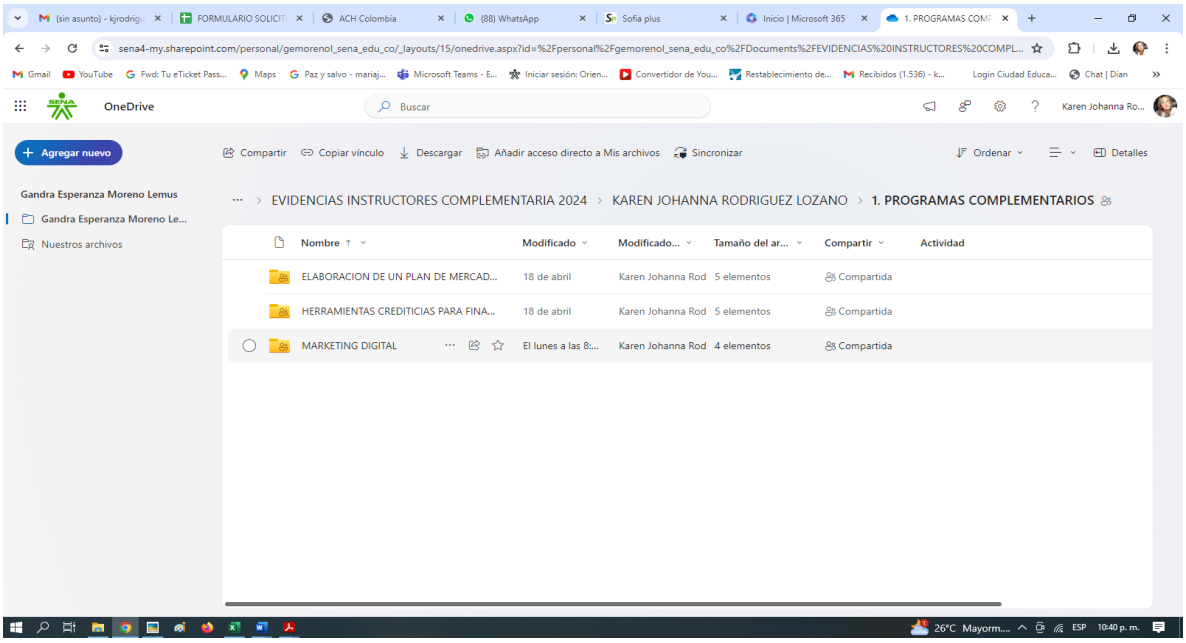
UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.

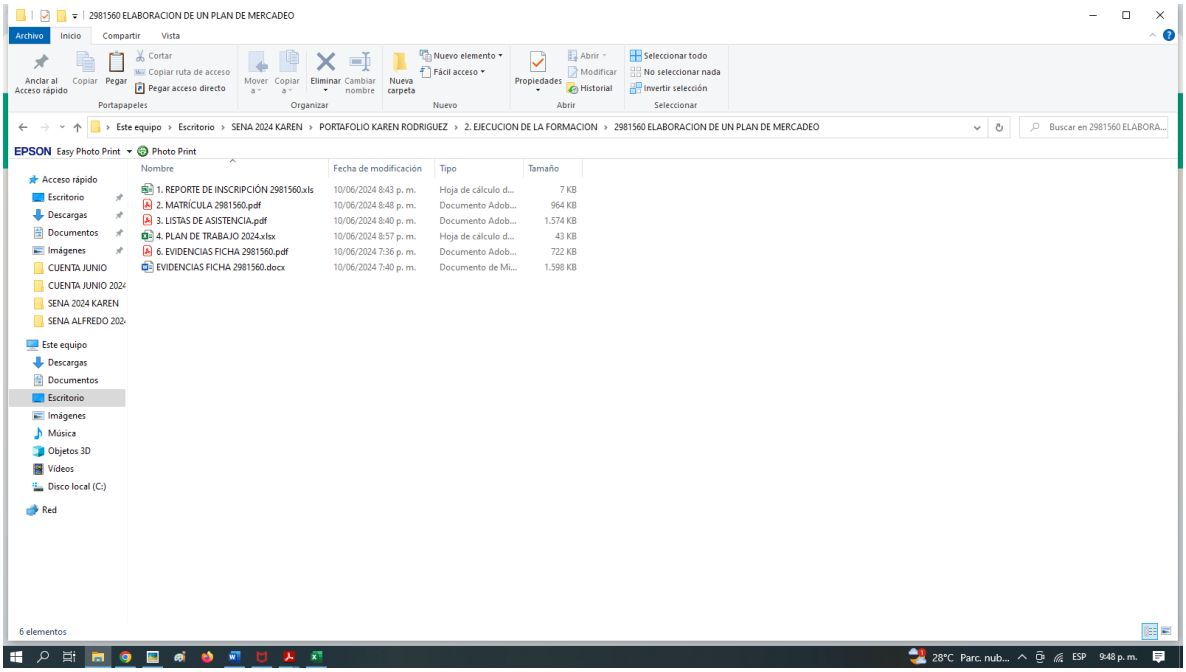
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.



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




OneDrive
Buscar
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Descargar
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Ordenar
Detalles
Gandra Esperanza Moreno Lemus
Nuestros archivos
EVIDENCIAS INSTRUCTORES COMPLEMENTARIA 2024 › KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO › 1. PROGRAMAS COMPLEMENTARIOS
Nombre
Modificado
Tamaño del ar...
Compartir
Actividad
ELABORACION DE UN PLAN DE MERCAD... 18 de abril Karen Johanna Rod 5 elementos Compartida
HERRAMIENTAS CREDITICIAS PARA FINA... 18 de abril Karen Johanna Rod 5 elementos Compartida
MARKETING DIGITAL El lunes a las 8:... Karen Johanna Rod 4 elementos Compartida


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 10/06/2024 8:43 p. m. Hoja de cálculo d... 7 KB
2. MATRÍCULA 2981560.pdf 10/06/2024 8:48 p. m. Documento Adob... 964 KB
3. LISTAS DE ASISTENCIA.pdf 10/06/2024 8:40 p. m. Documento Adob... 1.574 KB
4. PLAN DE TRABAJO 2024.xlsx 10/06/2024 8:57 p. m. Hoja de cálculo d... 43 KB
6. EVIDENCIAS FICHA 2981560.pdf 10/06/2024 7:36 p. m. Documento Adob... 722 KB
EVIDENCIAS FICHA 2981560.docx 10/06/2024 7:40 p. m. Documento de Mi... 1.598 KB
6 elementos

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.

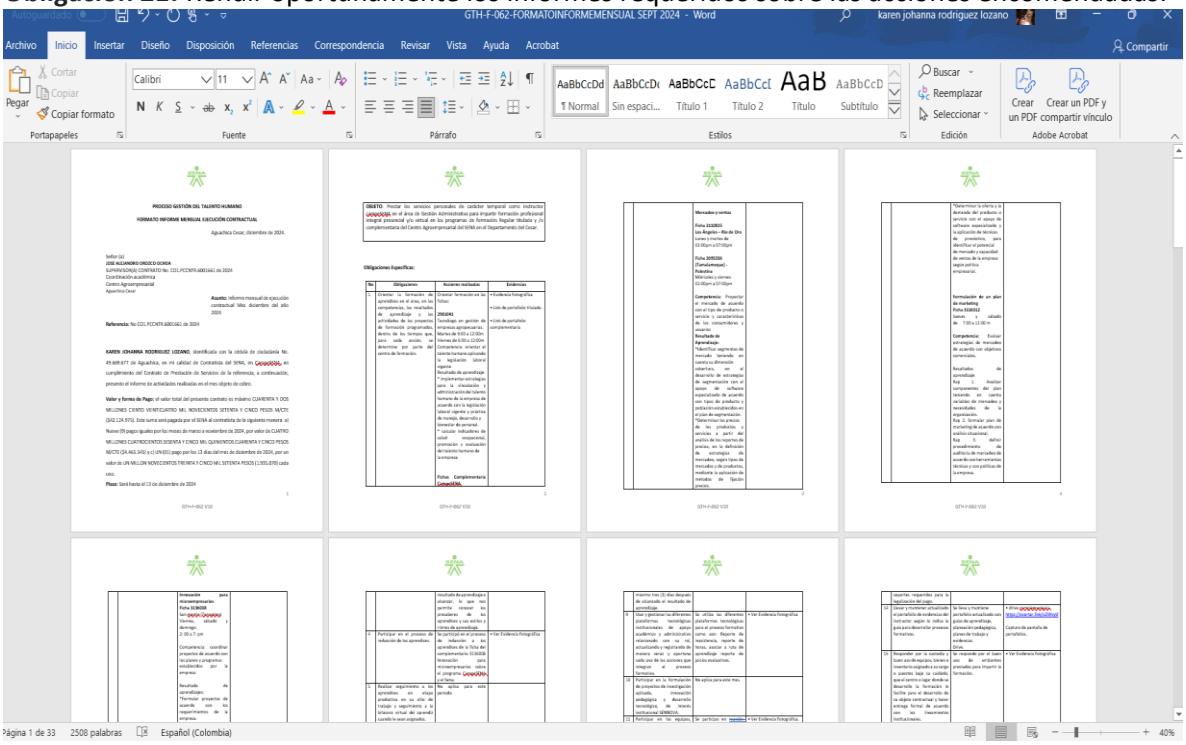


Obligación 19. Promocionar la oferta académica



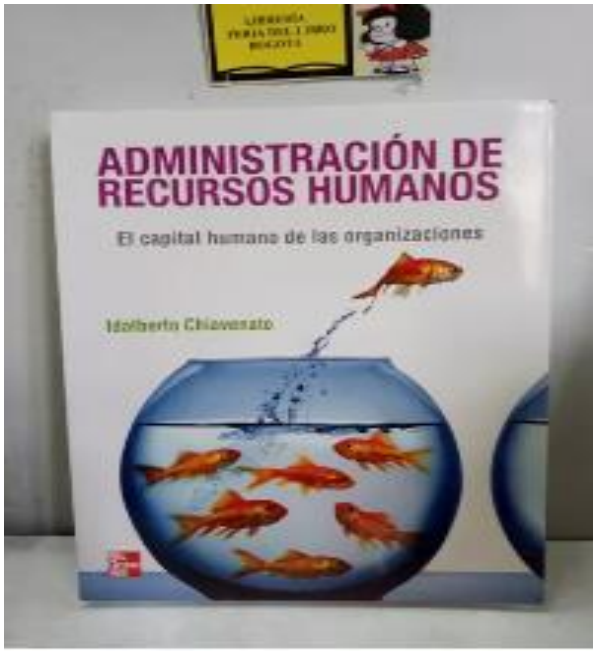


Obligación 21. Rendir oportunamente los informes requeridos sobre las acciones encomendadas.



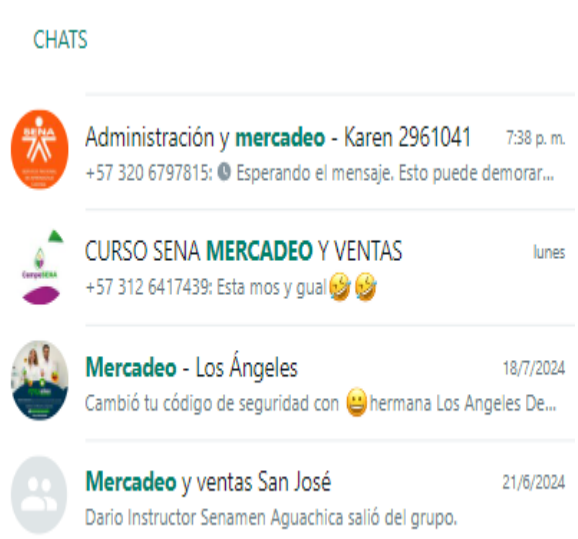
Obligación 22. Solicitar oportunamente los elementos necesarios para desarrollar eficazmente su labor técnico-pedagógica.





Obligación 23. Se incorporan tendencias tecnológicas.



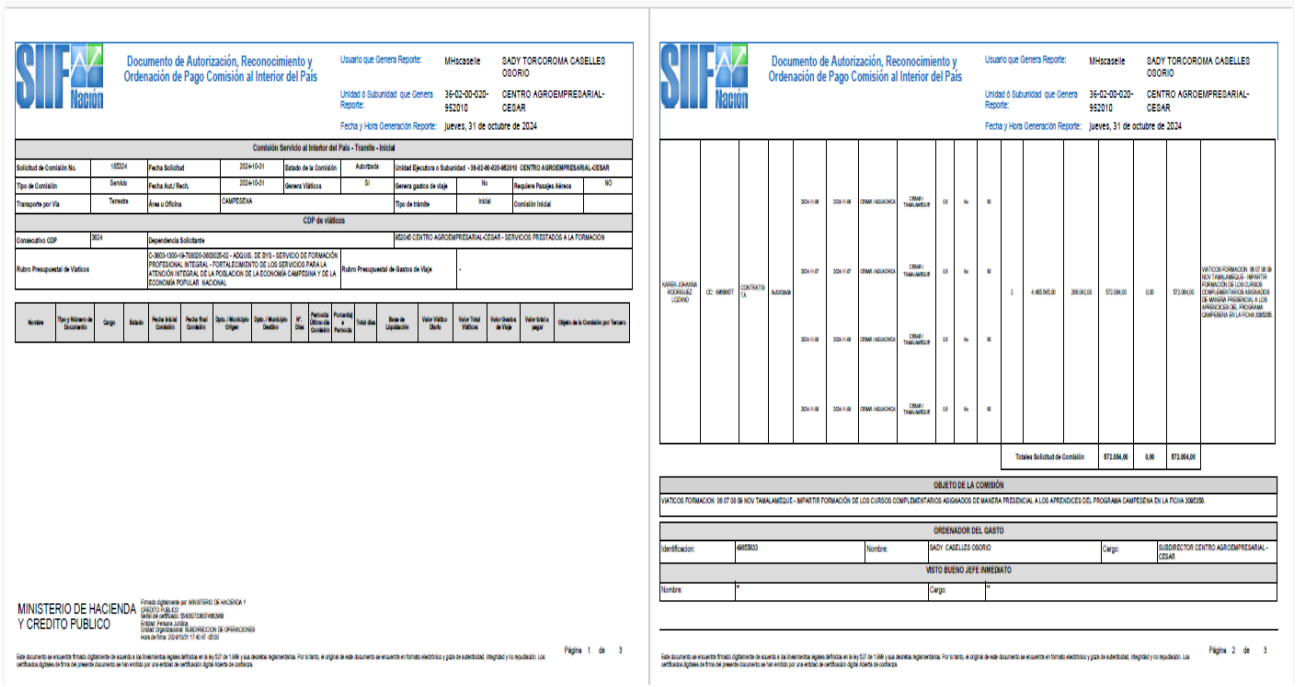




Obligación 24. Asegurar la organización, mantenimiento y adecuada utilización de los recursos que hay en su ambiente laboral.



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

Fecha y Hora Generación Reporte: jueves, 31 de octubre de 2024

Comisión Servicio al Interior del País - Trámite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	165324	Fecha Solicitud	2024-10-31	Estado de la Comisión	Autorizada	Unidad Ejecutora o Subunidad	36-02-00-020-952010 CENTRO AGROEMPRESARIAL-CESAR
Tipo de Comisión	Servicio	Fecha Aut./ Rech.	2024-10-31	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	952040 CENTRO AGROEMPRESARIAL-CESAR - SERVICIOS PRESTADOS A LA FORMACION
Rubro Presupuestal de Viáticos	O-3605-1000-19-700035-3600035-02 - A0Q0.05. SE DIVS - 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	-

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Días	Periodo Último de Comisión	Porcentaje a Pagar	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
KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO	CC - 1065854977	CONTRATISTA	Autorizada	2024-11-04	2024-11-08	CESAR / VALLEDUPAR	CESAR / TAMALAMEQUE	0,0	No	80							
				2024-11-07	2024-11-07	CESAR / VALLEDUPAR	CESAR / TAMALAMEQUE	0,0	No	80							
				2024-11-08	2024-11-08	CESAR / VALLEDUPAR	CESAR / TAMALAMEQUE	0,0	No	80							
				2024-11-08	2024-11-08	CESAR / VALLEDUPAR	CESAR / TAMALAMEQUE	0,0	No	80							
											2	4.485.945,00	286.942,00	572.884,00	0,00	572.884,00	VIATICOS FORMACION 06 07 08 09 NOV TAMALAMEQUE - IMPARTIR FORMACIÓN DE LOS CURSOS COMPLEMENTARIOS ASIGNADOS DE MANERA PRESENCIAL A LOS APRENDICES DEL PROGRAMA CAMPESENA EN LA FICHA 3080358.
											Totales Solicitud de Comisión			572.884,00	0,00	572.884,00	

OBJETO DE LA COMISIÓN

VIATICOS FORMACION 06 07 08 09 NOV TAMALAMEQUE - IMPARTIR FORMACIÓN DE LOS CURSOS COMPLEMENTARIOS ASIGNADOS DE MANERA PRESENCIAL A LOS APRENDICES DEL PROGRAMA CAMPESENA EN LA FICHA 3080358.

ORDENADOR DEL GASTO

Identificación:	49455833	Nombre:	SADY CASELLES OSORIO	Cargo:	SUBDIRECTOR CENTRO AGROEMPRESARIAL - CESAR

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	*	Cargo:	*

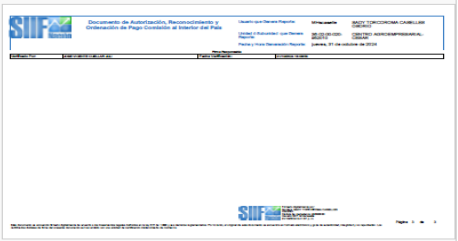
MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

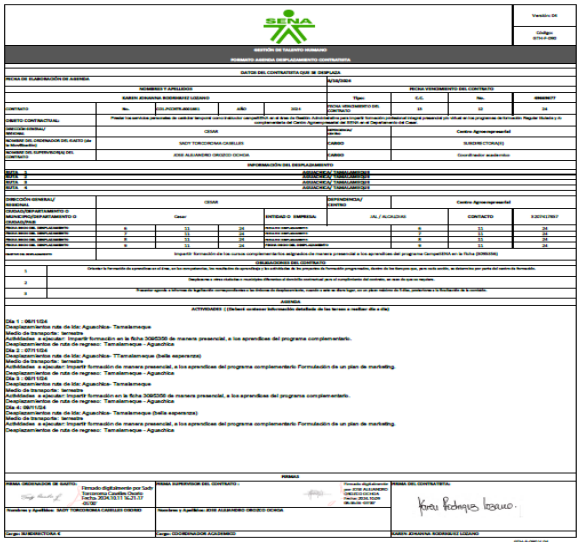
Firmado digitalmente por MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serie del certificado: 354457728318636368
Entidad Emisora Justicia
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2024/10/31 17:40:47 -05:00

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 Alterta de confianza.

Página 1 de 3

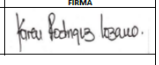
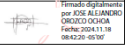
Página 2 de 3





FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA		
CIUDAD Y FECHA: Aguachica – Cesar 13/11/2024		
PRESENTADO A: SADY TORCOROMA CASELLES OSORIO		
ORDEN DE VIAJE No: 185324	FECHA DE INICIO:	FECHA DE FINALIZACION:
	06/11/2024 07/11/2024 08/11/2024 09/11/2024	06/11/2024 07/11/2024 08/11/2024 09/11/2024
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	REGIONAL / CENTRO DE FORMACION	OTRA : (ciudad)
	Cesar – Centro Agroempresarial	TAMALAMEQUE – CESAR –
OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO: Impartir formación de cursos complementarios asignados de manera presencial a los aprendices del programa CampeSENA en las fichas (3095356, 3116312)		
ACTIVIDADES DESARROLLADAS: Dia 06/11/2024 Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, mercadeo y ventas en Palestina - Tamalameque. Dia 07/11/2024 Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, Formulación de un plan de Marketing –Tamalameque. Dia 08/11/2024 Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, mercadeo y ventas en Palestina - Tamalameque Dia 09/11/2024 Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario Formulación de un plan de Marketing –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 guia 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.
CONCLUSIÓNES: 1. Se imparte formación de manera presencial a los aprendices en donde logran aplicar los conocimientos adquiridos de la guia 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 zuna rural.		

GTH-F-087 V.02

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 06/11/2024



Impartir formación ficha formulación de un plan de marketing 3116312 07/11/2024



Impartir formación ficha mercadeo y ventas 3095356 08/11/2024



Impartir formación ficha 3116312 09/11/2024



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 9509002402010562221CC49669677C.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL

FECHA INICIAL: 15/11/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 13/12/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3110815 - 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: 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 : 24,00

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 : 10,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3116312 - 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 : 8,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 82,00

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