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.6001647 de 2024
Coordinación académica
Centro Agroempresarial
Aguachica Cesar

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes diciembre del año 2024

Referencia: No CO1.PCCNTR.6001647 de 2024

DARIO FERNANDO DOMINGUEZ FAJARDO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 88.033.507 de Pamplona (Norte de Santander), 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.	Impartir formación complementaria presencial CAMPESENA en los programas **Nombre del Programa: MERCADEO Y VENTAS** **Ficha: 3110737** **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	**Evidencia:** Evidencia Fotográficas Link de portafolio complementaria

		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. **Fecha inicio:** 08/10/2024 **Fecha terminación:** 29/11/2024 **Lugar:** Los Angeles (Rio de Oro) **Hora de Formación:** martes y viernes 13:00 – 18:00 pm	

		Nombre del Programa: MERCADEO Y VENTAS **Ficha: 3116281** **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. **Fecha inicio:** 23/10/2024 **Fecha terminación:** 12/12/2024 **Lugar:** Minas (San Martin) **Hora de Formación:** miércoles y viernes 7:00 – 12:00 pm **Nombre del Programa: INNOVACION PARA MICROEMPRESARIOS** **Ficha: 3117024** **Competencia:** Coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas establecidos por la empresa **Resultado de Aprendizaje:** Evaluar la estrategia comercial en concordancia con los lineamientos de la organización.	

		Analizar las capacidades personales buscando el desarrollo de nuevas fortalezas y el mejoramiento de las existentes. Desarrollar estrategias y acciones de mejora con base a los resultados de gestión y las necesidades identificadas por la organización. Evaluar políticas de innovación de la organización de manera adecuada y oportuna, considerando la estrategia de mercadeo de la organización Verificar el cumplimiento de metas y objetivos comerciales según los métodos establecidos. **Fecha inicio:** 26/10/2024 **Fecha terminación:** 02/12/2024 **Lugar:** Bella Esperanza (Tamalameque)	

		Nombre del Programa: SERVICIO AL CLIENTE **Ficha: 3129681** **Competencia:** atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa **Resultado de Aprendizaje:** Prestar servicio al cliente teniendo en cuenta políticas de la organización. Validar satisfacción del cliente según protocolos de la organización. **Fecha inicio:** 05/11/2024 **Fecha terminación:** 13/12/2024 **Lugar:** V. Corral (Aguachica) **Hora de Formación:** martes y viernes 7:00 – 11:00 am **Nombre del Programa: EMPRENDIMIENTO INNOVADOR** **Ficha: 3129717** **Competencia:** coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas establecidos por la empresa.	

		Resultado de Aprendizaje: Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos agropecuarios, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial. Participar en las actividades tecnológicas y operativas en la empresa agropecuaria de acuerdo con las líneas productivas propias de su perfil, utilizando técnicas y tecnologías vigentes, automatizadas y sistematizadas según la política empresarial. **Fecha inicio:** 09/11/2024 **Fecha terminación:** 08/12/2024 **Lugar:** Tamalameque **Hora de Formación:** sabados y domingos 8:00 – 12:00 pm	

		Nombre del Programa: EMPRENDIMIENTO INNOVADOR **Ficha: 3129745** **Competencia:** coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas establecidos por la empresa. **Resultado de Aprendizaje:** Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos agropecuarios, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial. Participar en las actividades tecnológicas y operativas en la empresa agropecuaria de acuerdo con las líneas productivas propias de su perfil, utilizando técnicas y tecnologías vigentes, automatizadas y sistematizadas según la política empresarial. **Fecha inicio:** 09/11/2024 **Fecha terminación:** 08/12/2024 **Lugar:** Tamalameque	

		Hora de Formación: sabados y domingos 13:00 – 18:00 pm **Nombre del Programa: MERCADEO Y VENTAS** **Ficha: 3129748** **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. **Fecha inicio:** 13/11/2024 **Fecha terminación:** 12/12/2024 **Lugar:** Minas (San Martin) **Hora de Formación:** lunes, miércoles y jueves 13:00 – 18:00 pm	
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).	Usar el diseño curricular, elaborar guía de aprendizaje y plan de trabajo, crear los diferentes instrumentos de evaluación para la recolección de las evidencias de actividades de evaluación; para la formación Titulada y complementaria.	**Evidencia:** Capture de pantalla de la documentación 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.	Usar los Instrumentos de reconocimientos de saberes previos a los aprendices de las fichas asignadas teniendo en cuenta la competencia y	**Evidencia:** Evidencia fotográfica test estilos de aprendizaje

		resultado de aprendizaje a alcanzar; lo que nos permitió conocer los pres saberes de los aprendices y sus estilos y ritmos de aprendizaje de acuerdo a los lineamientos institucionales.	
4	Participar en el proceso de inducción de los aprendices.	Se les realiza inducción del curso complementario a los aprendices del municipio de minas del programa Campesena y el SENA	**Evidencia:** 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.	N/A para este periodo	**Evidencia:** N/A
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.	Llevar el control de asistencias de las fichas: 3110737, 3116281, 3117024, 3129681, 3129717, 3129745 y 3129748 en el formato no controlado de los programas de formación asignados.	**Evidencia:** Evidencia fotográfica de las listas de Asistencias
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 realiza proceso de asociación de los aprendices a la ficha 3110737 Mercadeo y Ventas.	**Evidencia:** Capture de pantalla

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 los juicios de evaluación correspondientes a la siguiente ficha: Ficha: 3110737 **MERCADEO Y VENTAS** **Lugar:** Los Angeles (Rio de Oro)	**Evidencia:** Capture de pantalla aplicativo Sofia Plus y reporte de juicios evaluativos.
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.	Usar las diferentes plataformas tecnológicas institucionales para el eficaz desarrollo del proceso de formación y el registro de las acciones, como registro de aprendices, asociar ruta de aprendizaje reporte de juicios evaluativos, y evidencias soportadas en el drive.	**Evidencia:** Capture de pantalla aplicativo Sofia Plus
10	Participar en la formulación de proyectos de investigación aplicada, innovación pedagógica y desarrollo tecnológico, de interés institucional SENNOVA.	N/A para este periodo	**Evidencias:** N/A
11	Participar en los equipos, grupos, comités, proyectos y demás instancias institucionales que lo requieran.	Se participó en la reunión de instructores convocada por el Coordinación Académica de fecha 27 de noviembre para asunto relacionado con temas de finalización de contrataco como fueron: Paz y Salvo, Informe	**Evidencia:** Evidencia Fotográficas Planilla de asistencia

		Final, evaluación y asociación de fichas.	
12	Desplazarse a otras ciudades o municipios diferentes al domicilio contractual para el cumplimiento del contrato, en caso de que se requiera.	Realizar desplazamientos a los corregimientos de Bella Esperanza (Tamalameque), Minas (San Martin) y Los Ángeles (Rio de Oro) con el fin de impartir formación Titulada o complementaria. **Nombre del Programa:** Mercadeo y Ventas, Servicio al Cliente, Innovación para Microempresarios y Emprendimiento Innovador.	**Evidencia:** Evidencia Fotográficas
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, GF (planilla de seguridad social y planilla para pago), y GC (informe mensual de ejecución contractual, con sus respectivas evidencias, y el informe de apoyo a la formación); adjuntadas en el SECOP II, en los días establecidos por el Centro Agroempresarial.	**Evidencia:** Capture Pantalla reporte de Horas Capture pantalla planilla SS Capture pantalla horario diagramado
14	Llevar y mantener actualizado el portafolio de evidencias del instructor según lo indica la guía para desarrollar procesos formativos.	Mantener el portafolio del instructor actualizado con las guías de aprendizaje, planeación pedagógica, planes de trabajos y actividades a desarrollar para los programas de formación	**Evidencia:** Capture del portafolio en el Drive Link de portafolio complementaria

		complementaria de acuerdo con las especificaciones del líder o supervisor de contrato correspondiente al periodo ejecutado.	
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.	Responder por el cuidado de los equipos y materiales puestos bajo a nuestro cargo para el desarrollo de la formación de los cursos complementarios.	**Evidencia:** Evidencia Fotográficas
16	Apoyar los procesos de Aseguramiento de la calidad cuando la entidad lo requiera.	N/A para este periodo	**Evidencia:** 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.	N/A para este periodo	**Evidencia:** N/A

18	Adoptar en la formación las diferentes estrategias pedagógicas que la entidad dispone como son: Worldskills, Senasoft, Bootcamp, cocina gourmet, entre otras.	N/A para este periodo	**Evidencia:** 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 hace procesos de promoción y divulgación de las diferentes ofertas de cursos complementarios en la zona rural de la región del programa Campesena y ofertas del centro agroempresarial.	**Evidencia:** Evidencia Fotográficas
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.	N/A para este periodo	**Evidencia:** N/A
21	Rendir oportunamente los informes requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de formación profesional.	Se presenta oportunamente el informe mensual con los soportes correspondientes.	**Evidencia:** Capture de Pantalla plataforma Secop II
22	Solicitar oportunamente los elementos necesarios para desarrollar eficazmente su labor técnico-pedagógica.	Se solicita libro sobre Planes de Mercado y Servicio al Cliente de la biblioteca del CAE para desarrollo de la labor.	**Evidencia:** Evidencia fotográfica
23	Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de gestión a las estructuras curriculares por competencias laborales de las diferentes acciones de	En las formaciones complementaria presenciales se ha apoyado la pedagogía de la formación a través de medios TIC's, como	**Evidencia:** Capture de pantalla grupos de whatsapp

	formación profesional.	conectividad Whatsapp, uso del email académico, almacenamiento en la nube, y demás herramientas TIC´S.	
24	Asegurar la organización, mantenimiento y adecuada utilización de los recursos que hay en su ambiente laboral.	Se Mantiene organizado y adecuado uso y/o utilización de los recursos en mi ambiente laboral.	**Evidencia:** Evidencia Fotográficas
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 presentó agenda de desplazamientos correspondientes a este periodo e informe de legalización de la comisiones LEG 178624 LEG 183924 LEG 186224	**Evidencia:** Capture de pantalla agendas presentadas y legalizaciones.
26	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Se realizó de forma oportuna el informe mensual de las actividades, reportes de horas y demás documentos de Gestión Contractual y Gestión financiera cargados en SECOP II, en el ítem de la Ejecución del Contrato.	**Evidencia:** Informes GC y GF en plataforma Secop II
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.	Certificación de Competencias laborales de la norma 240201056 orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa, actualmente en proceso de Certificación.	**Evidencia:** Evidencia Certificado Nivel: COMPETENTE AVANZADO Estado: Vigente

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	178624	RIO DE ORO SAN MARTIN SAN MARTIN RIO DE ORO	05/11/2024 06/11/2024 07/11/2024 08/11/2024	05/11/2024 06/11/2024 07/11/2024 08/11/2024
2	183924	RIO DE ORO SAN MARTIN SAN MARTIN RIO DE ORO	12/11/2024 13/11/2024 14/11/2024 15/11/2024	12/11/2024 13/11/2024 14/11/2024 15/11/2024
3	186224	RIO DE ORO SAN MARTIN	19/11/2024 20/11/2024	19/11/2024 20/11/2024

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. **9477411556** de la planilla, operador **APORTES EN LINEA** correspondiente al mes de noviembre 2024. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en cuarenta y seis (46) folios

Cordialmente,



DARIO FERNANDO DOMINGUEZ FAJARDO
Contratista
C.C. No. 88.033.507 de Pamplona (Norte de Santander).

Recibí a satisfacción:

JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA
Supervisor(a) contrato No. CO1.PCCNTR.6001647 de 2024
Coordinador académico

EVIDENCIAS 15 DE NOVIEMBRE AL 13 DE DICIEMBRE DE 2024

Obligación 1: Orientar la formación de aprendices en el área, en las competencias, resultados de aprendizaje y las actividades de los proyectos de formación programados, de de los tiempos que, para cada acción, se determine por parte del centro de formación.

Cursos Complementarios

MERCADEO Y VENTAS

Ficha: 3110737





MERCADEO Y VENTAS

Ficha: 3116281





INNOVACION PARA MICROEMPRESARIOS

Ficha: 3117024

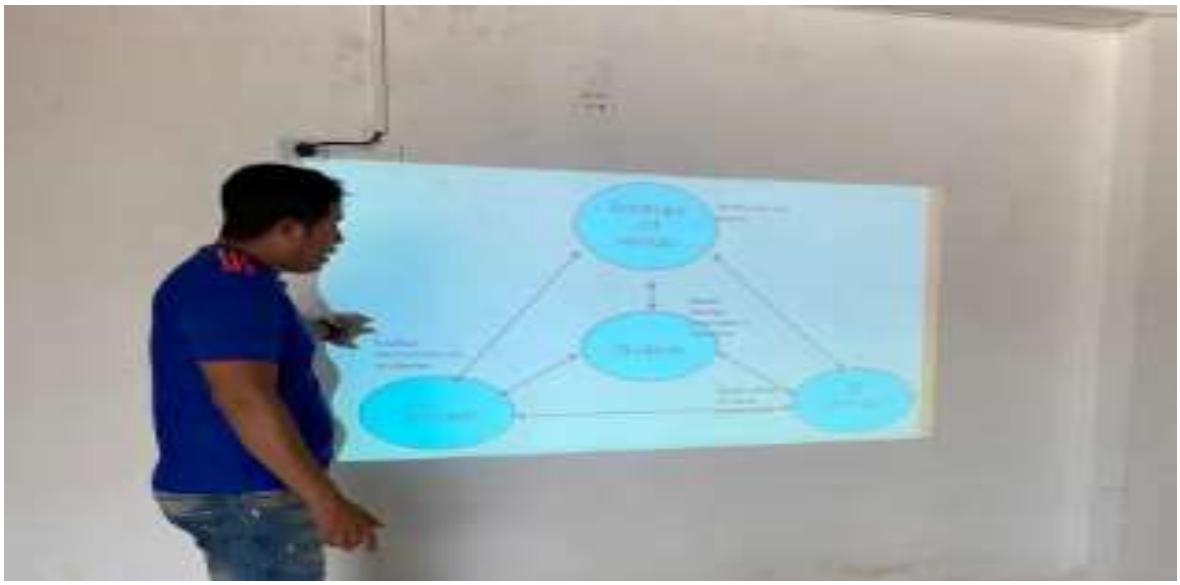


v



SERVICIO AL CLIENTE

Ficha: 3129681





EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

Ficha: 3129717





EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

Ficha: 3129745





MERCADEO Y VENTAS

Ficha: 3129748



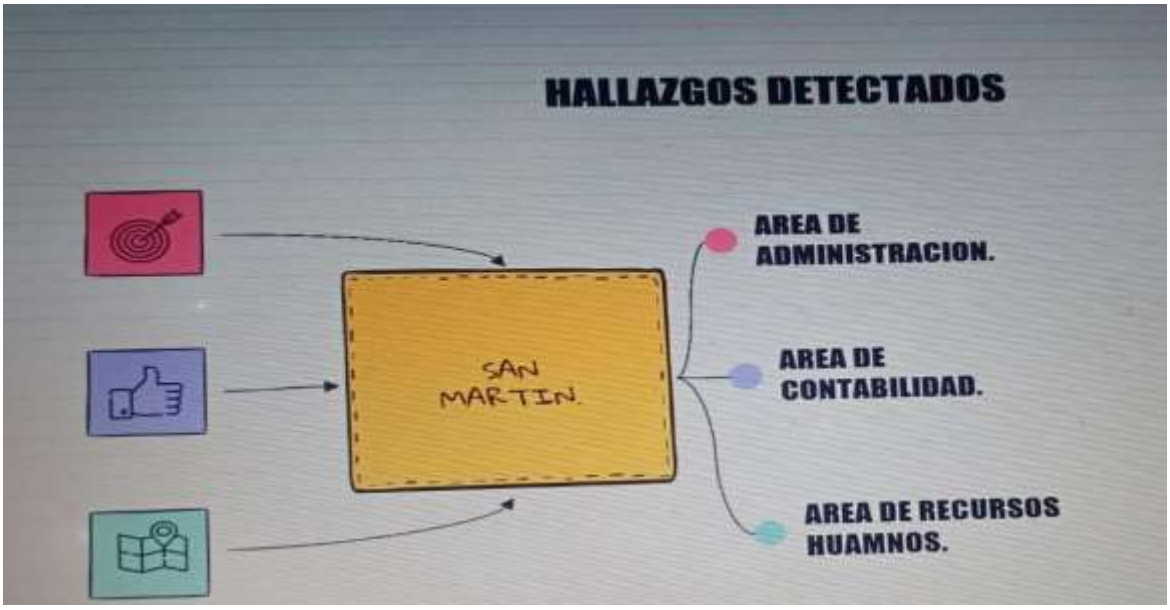


LINK COMPLEMENTARIA

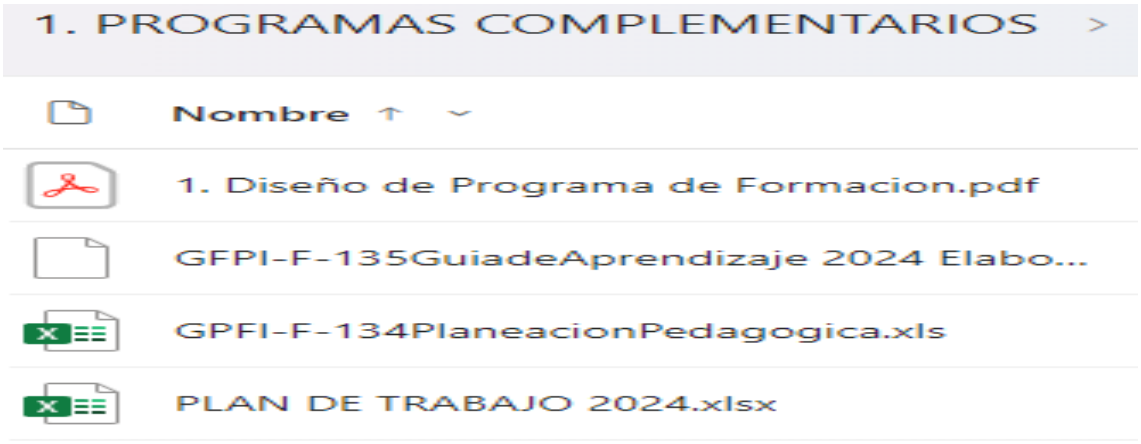
https://sena4my.sharepoint.com/personal/gemorenol_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?e=5%3A7d13a365961d40a68f528b92dfaa3680&sharingv2=true&fromShare=true&at=9&CID=7a49da51%2D0d26%2D4049%2Db2d6%2Dc19918da29e5&FolderCTID=0x0120006489344818A9274C8EBF531394596FF0&id=%2Fpersonal%2Fgemorenol%5Fsena%5Fedu%5Fco%2FDocuments%2FEVIDENCIAS%20INSTRUCTORES%20COMPLEMENTARIA%202024%2FDARIO%20FERNANDO%20DOMINGUEZ%20FAJARDO%2F2%2E%20EJECUCION%20DE%20LA%20FORMACION%2FJUNIO%2F3012873%20%2D%20MARKETING%20DIGITAL

Obligación 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







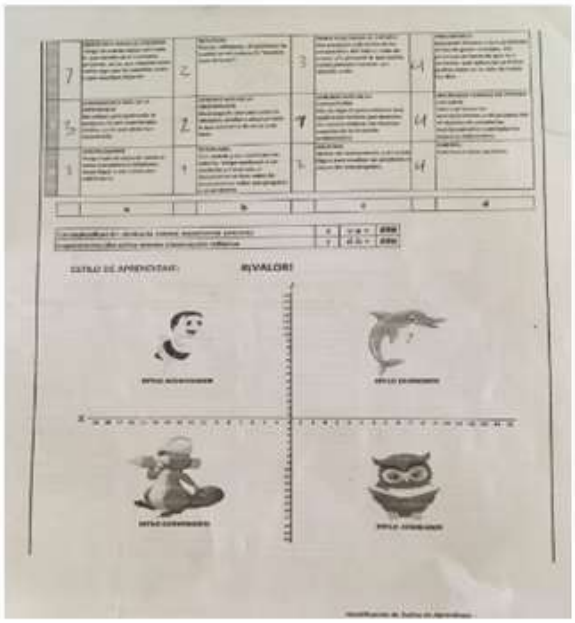


LINK COMPLEMENTARIA

https://sena4my.sharepoint.com/personal/gemorenol_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?e=5%3A7d13a365961d40a68f528b92dfaa3680&sharingv2=true&fromShare=true&at=9&CID=7a49da51%2D0d26%2D4049%2Db2d6%2Dc19918da29e5&FolderCTID=0x0120006489344818A9274C8EBF531394596FF0&id=%2Fpersonal%2Fgemorenol%5Fsena%5Fedu%5Fco%2FDocuments%2FEVIDENCIAS%20INSTRUCTORES%20COMPLEMENTARIA%202024%2FDARIO%20FERNANDO%20DOMINGUEZ%20FAJARDO%2F2%2E%20EJECUCION%20DE%20LA%20FORMACION%2FJUNIO%2F3012873%20%2D%20MARKETING%20DIGITAL

Obligación 3: Identificar los aprendizajes previos, estilos y ritmos de aprendizaje del aprendiz que ingresa al proceso formativo, de acuerdo con los lineamientos institucionales.





IDENTIFICACION ESTILOS DE APRENDIZAJE

Número de identificación		**Programa de formación**	
Nombres completos		**Ficha:**	
		Edad	

Para evaluar su estilo de aprendizaje presentamos grupos de 4 conceptos en cada fila (horizontal), que deberá señalar así:

4	El estilo de aprendizaje que más se acerque al suyo
3	El estilo de aprendizaje que le siguiere en orden decreciente
2	El estilo de aprendizaje que le siguiere en orden decreciente
1	El estilo de aprendizaje que menos se acerca al suyo

INSTRUCCIÓN: Debe completar las cuatro casillas en cada fila sin repetir los números. Se incluye la valoración de manera horizontal.
Atribuya un 4 a la que mejor describa su manera habitual de proceder cuando usted trata de aprender a resolver un problema y 1 a la que peor describa su manera habitual.

Entre las dos alternativas que quedan, atribuya 3 a la que más se aproxima a su manera habitual de actuar y 2 a la que más se aleje de su forma habitual. Ninguna casilla de la encuesta debe quedar vacía. Es muy importante asignar un valor diferente para cada una de las 4 alternativas de respuesta de cada enunciado

La pregunta a contestar es: ¿Cómo aprendo? Ó Cuando deseo aprender algo o resolver un problema, mi manera habitual de proceder podría calificarse de:

	EXPERIENCIA CONCRECTA	OBSERVACIÓN REFLEXIVA	CONCEPTUALIZACIÓN ABSTRACTA	EXPERIMENTACIÓN ACTIVA		Dimensiones del aprendizaje según David Kolb		
1	DICERNIMIENTO Prueba por eliminación, trata de distinguir	ENSAYANDO. Actúa por ahí a ver, escoge la cosa que se me ocurre,	INVOLUCRÁNDOME. Me involucro a fondo, trabajo	PRACTICANDO. Trata de hacerlo de manera	→	Experiencia Concreta y Conceptualización abstracta	→	Forma como el individuo organiza su trabajo
							→	

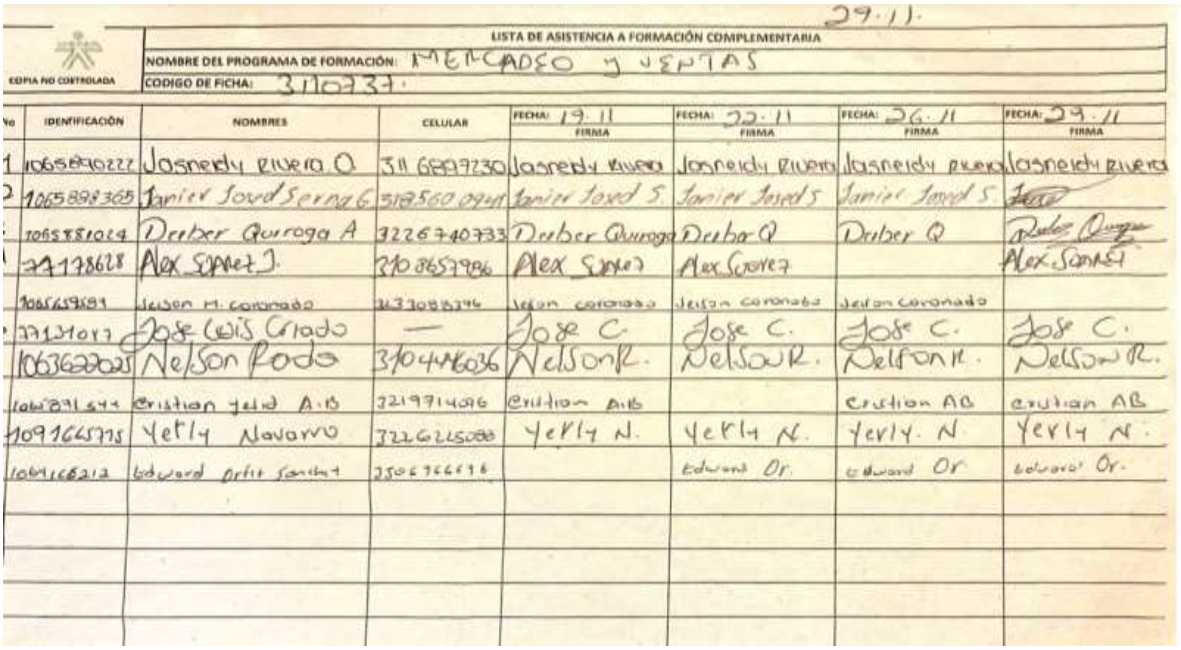
Obligación 4: Participar en el proceso de inducción de los aprendices.





Obligación 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.

Ficha: 3110737



LISTA DE ASISTENCIA A FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

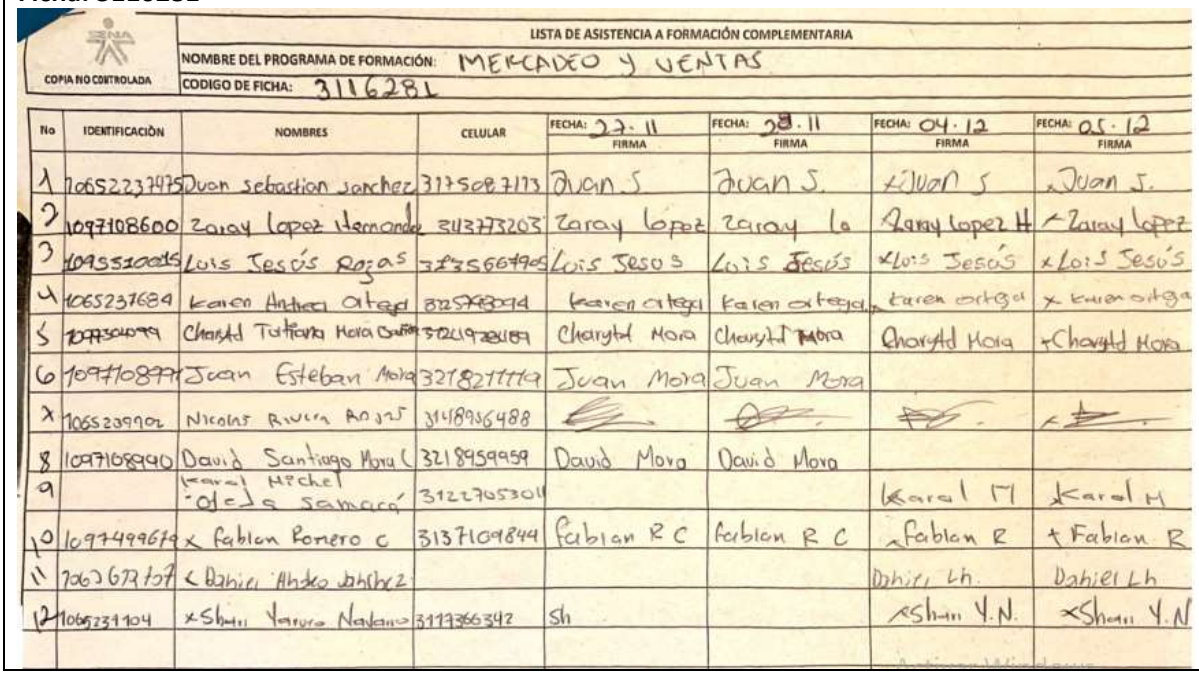
COPIA NO CONTROLADA

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: MERCADEO Y VENTAS

CODIGO DE FICHA: 3110737

No	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	CELULAR	FECHA: 19.11 FIRMA	FECHA: 22.11 FIRMA	FECHA: 26.11 FIRMA	FECHA: 29.11 FIRMA
1	1065890222	Jasneidy Rivera O	311 6897730	Jasneidy Rivera	Jasneidy Rivera	Jasneidy Rivera	Jasneidy Rivera
2	1065898365	Yanier Javed Serna G	318560 0944	Yanier Javed S.	Yanier Javed S.	Yanier Javed S.	
3	1065881014	Derber Quiroga A	3226740733	Derber Quiroga	Derber Q	Derber Q	
4	77178628	Alex Suarez J.	3108657986	Alex Suarez	Alex Suarez		Alex Suarez
5	1065619891	Jeisen M. coronado	3137088396	Jeisen coronado	Jeisen coronado	Jeisen coronado	
6	77171017	Jose Luis Criado	—	Jose C.	Jose C.	Jose C.	Jose C.
7	1063622025	Nelson Rodo	3104446036	Nelson R.	Nelson R.	Nelson R.	Nelson R.
8	1065891644	Cristian Javid A.B	7219714096	Cristian AB		Cristian AB	Cristian AB
9	1091645775	Yerly Navarro	3226245088	Yerly N.	Yerly N.	Yerly N.	Yerly N.
10	1064168212	Edward Ortiz Sanchez	3506766698		Edward Or.	Edward Or.	Edward Or.

Ficha: 3116281



LISTA DE ASISTENCIA A FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

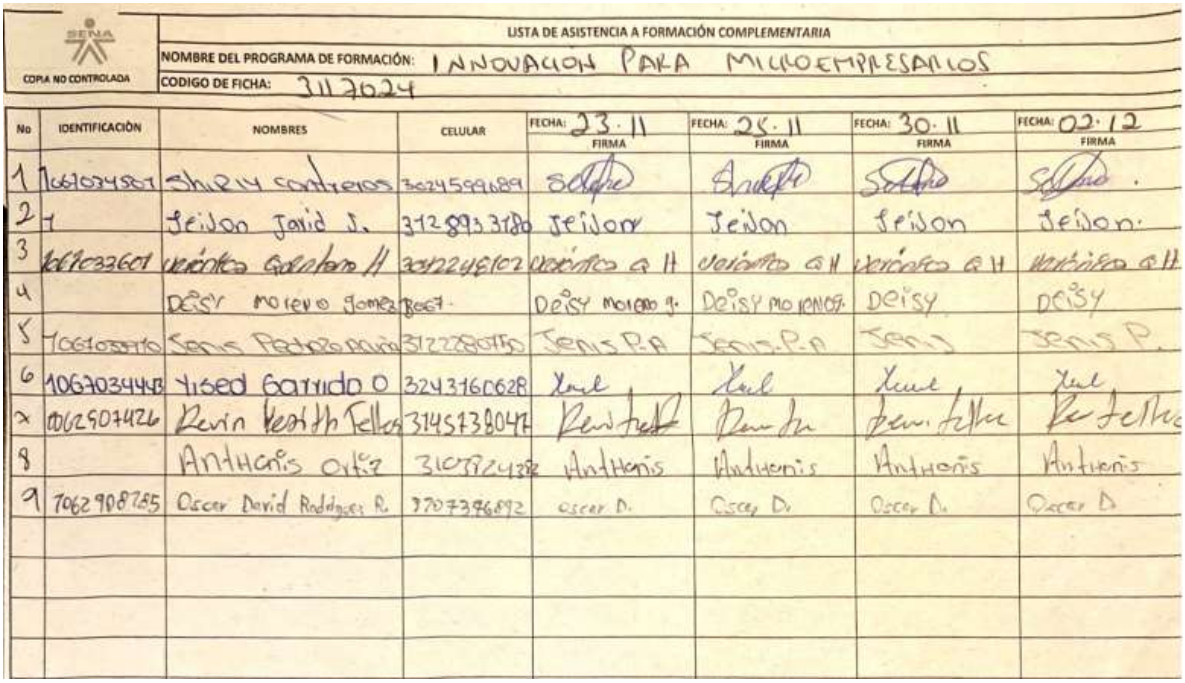
COPIA NO CONTROLADA

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: MERCADEO Y VENTAS

CODIGO DE FICHA: 3116281

No	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	CELULAR	FECHA: 27.11 FIRMA	FECHA: 28.11 FIRMA	FECHA: 04.12 FIRMA	FECHA: 05.12 FIRMA
1	1065223797	Juan sebastian sanchez	3175087173	Juan S	Juan S.	Juan S	Juan S.
2	1097108600	Zaray Lopez Hernandez	3113773203	Zaray Lopez	Zaray Lo	Zaray Lopez H	Zaray Lopez
3	1095520015	Luis Jesús Rojas	3135669495	Luis Jesus	Luis Jesús	Luis Jesús	Luis Jesús
4	1065237684	Karen Andrea ortega	3125788914	Karen ortega	Karen ortega	Karen ortega	Karen ortega
5	1077504799	Charytd Tatiana Mora Cuño	3126198189	Charytd Mora	Charytd Mora	Charytd Mora	Charytd Mora
6	1097108777	Juan Esteban Mora	3218277779	Juan Mora	Juan Mora		
7	1065239902	Nicolas Rivera Rojas	3148986488				
8	1097108940	David Santiago Mora C	3218959959	David Mora	David Mora		
9		Karol Michel Ortega Samaca	3122705301			Karol M	Karol M
10	1097499679	Fabian Romero C	3137109844	Fabian R C	Fabian R C	Fabian R	Fabian R
11	1063673707	Dahiri Ahtoo Sanchez				Dahiri Lh.	Dahiri Lh
12	1065231104	Shani Yarura Navarro	3177366342	Sh		Shani Y.N.	Shani Y.N

Ficha: 3117024



LISTA DE ASISTENCIA A FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

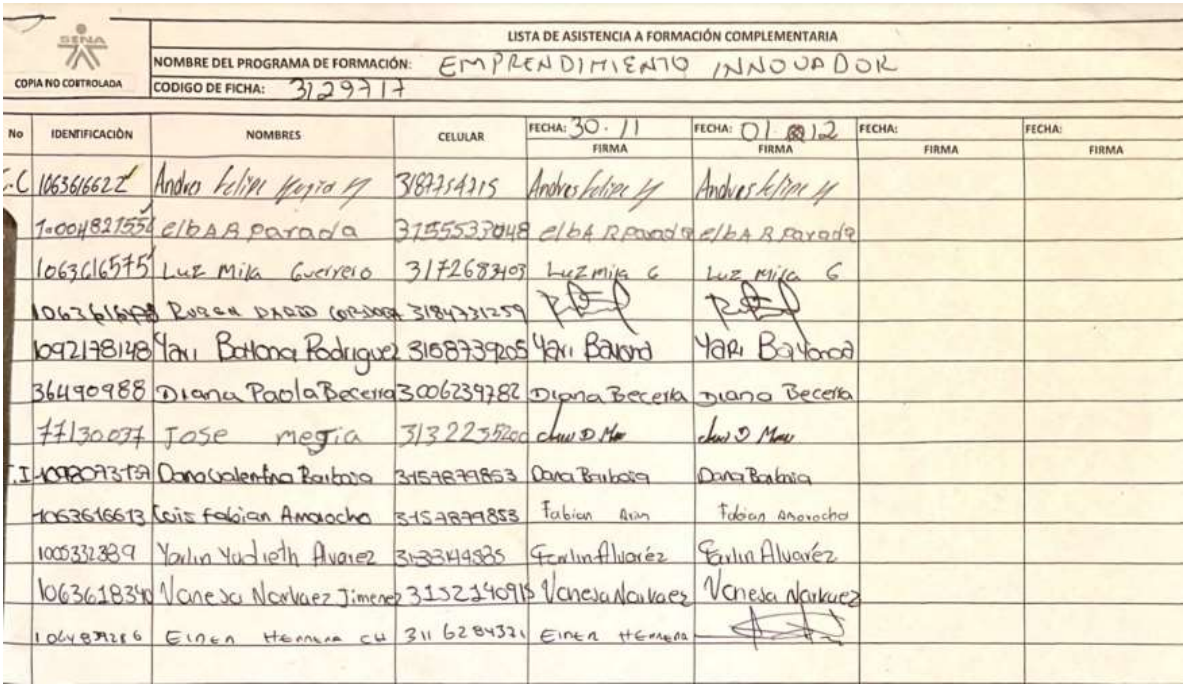
COPIA NO CONTROLADA

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: INNOVACION PARA MICROEMPRESARIOS

CODIGO DE FICHA: 3117024

No	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	CELULAR	FECHA: 23.11 FIRMA	FECHA: 25.11 FIRMA	FECHA: 30.11 FIRMA	FECHA: 02.12 FIRMA
1	1066024567	Shirly contreras	3024599689				
2	1	Jeison Javid J.	3128933180	Jeison	Jeison	Jeison	Jeison.
3	1066033601	Verónica Gordon H	3012245102	Verónica G H	Verónica G H	Verónica G H	Verónica G H
4		DEISY MORENO GOMEZ	3007	DEISY MORENO G.	DEISY MORENO G.	DEISY	DEISY
5	1066000110	Jenis Patricia Pe	3122280755	JENIS P.A	JENIS P.A	Jeni	Jenis P.
6	1067034448	Yised Garrido O	3243160628	Yised	Yised	Yised	Yised
7	1062907426	Kevin Keith Fellow	3145138047	Kevin Fellow	Kevin Fe	Kevin Fellow	Kevin Fellow
8		Anthonis Ortiz	3107324382	Anthonis	Anthonis	Anthonis	Anthonis
9	7062908785	Oscar David Rodriguez R.	3707396892	oscar D.	Oscar D.	Oscar D.	Oscar D.

Ficha: 3129681



LISTA DE ASISTENCIA A FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

COPIA NO CONTROLADA

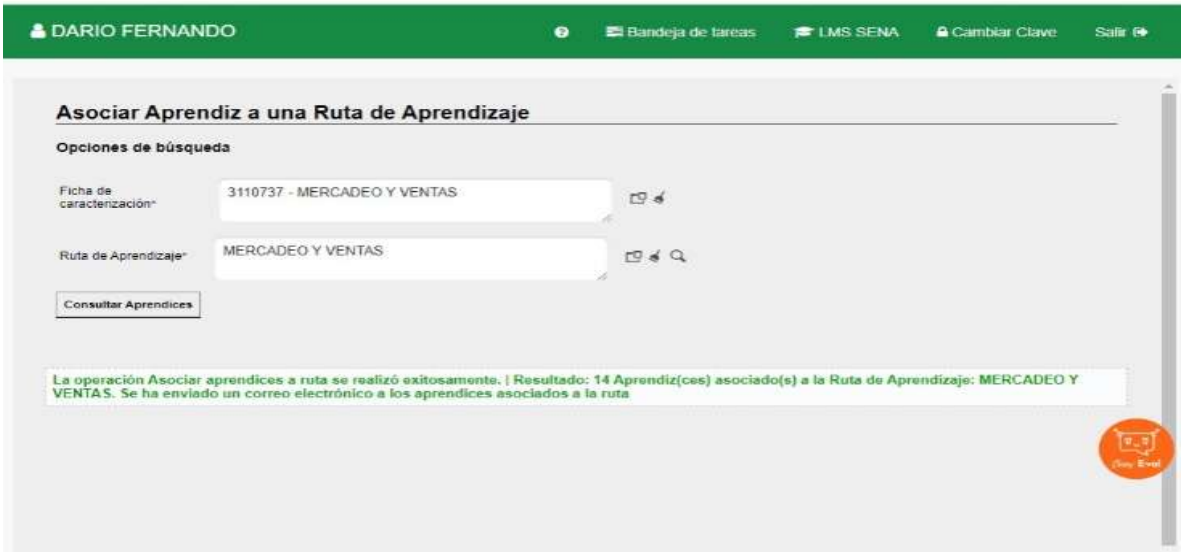
NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

CODIGO DE FICHA: 3129717

No	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	CELULAR	FECHA: 30.11 FIRMA	FECHA: 01.12 FIRMA	FECHA: FIRMA	FECHA: FIRMA
C.C	1063616622	Andres Felipe Mejia M	3187754715	Andres Felipe M	Andres Felipe M		
	1.004821552	elba A Parada	3155533048	elba A Parada	elba A Parada		
	1063616575	Luz Mila Guerrero	3172683403	Luz Mila G	Luz Mila G		
	1063616498	Ruben David Ordoñez	3184331259				
	1092178148	Yari Bayona Rodriguez	3108739205	Yari Bayona	Yari Bayona		
	364490988	Diana Paola Becerra	3006239782	Diana Becerra	Diana Becerra		
	77130077	Jose Mejia	3132235260				
T.I	1092073759	Dana Valentina Bayona	3158979853	Dana Bayona	Dana Bayona		
	1063616613	Luis Fabian Amaracha	3158979853	Fabian Ama	Fabian Amaracha		
	1003332389	Yarlin Yadileth Alvarez	3133449385	Yarlin Alvarez	Yarlin Alvarez		
	1063618340	Vanessa Narvaez Jimenez	3132349015	Vanessa Narvaez	Vanessa Narvaez		
	1.064879286	Einer Hernandez CH	3116284321	Einer Hernandez			

Obligación 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.

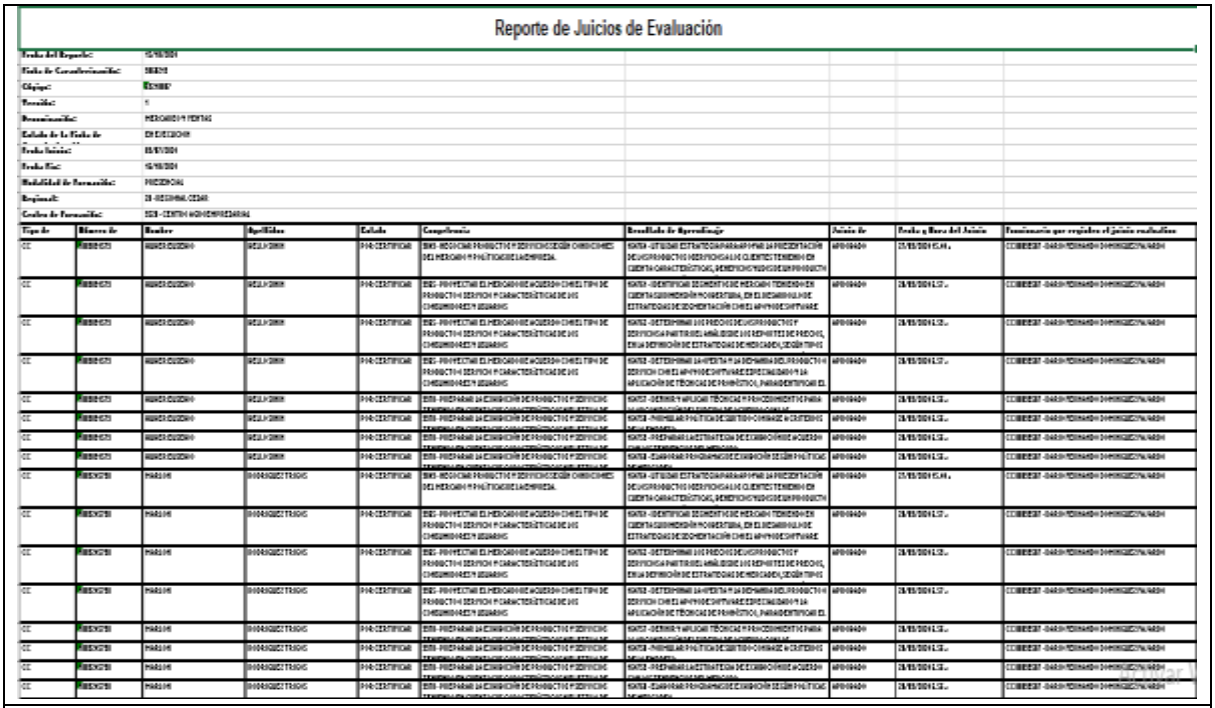
Ficha: 3110737



Obligación 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.

Ficha: 3110737

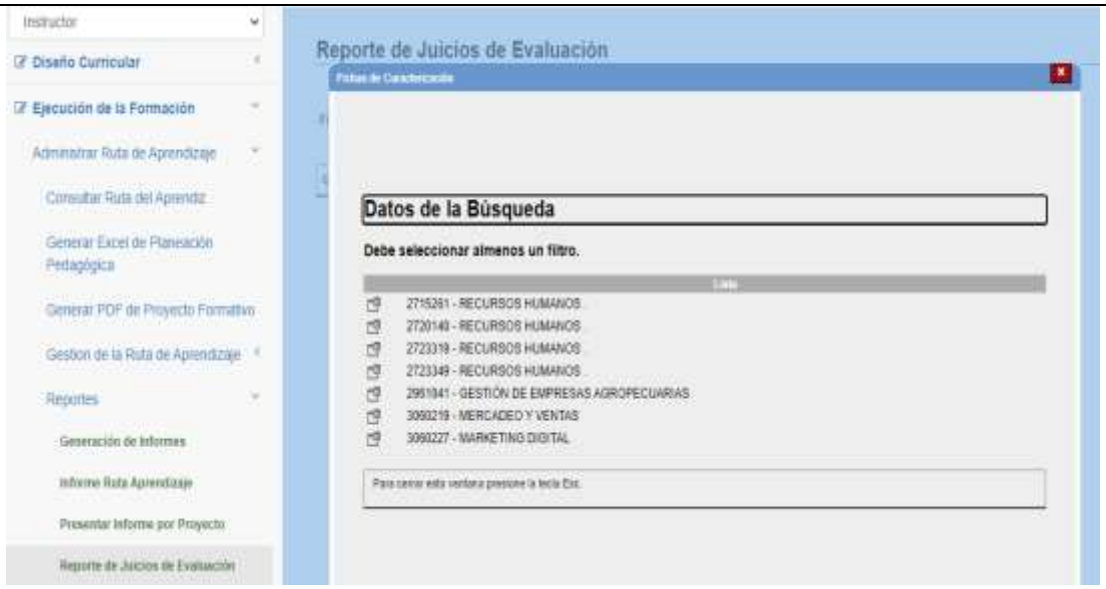


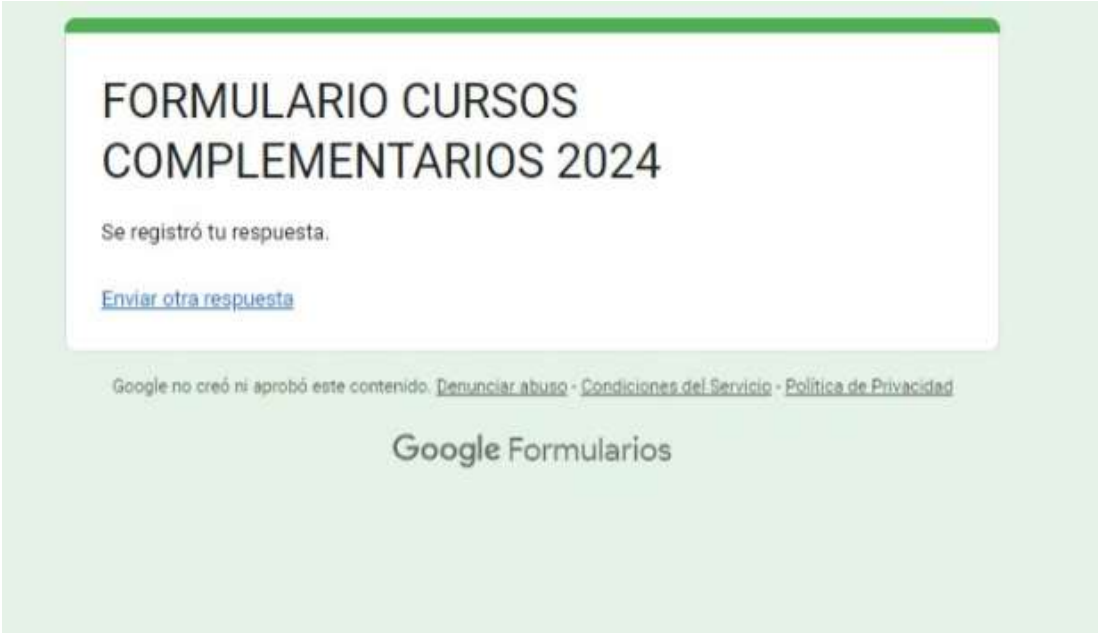


Reporte de Juicios de Evaluación

Obligación 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




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
Reportes
Generación de Informes
Informe Ruta Aprendizaje
Presentar Informe por Proyecto
Reporte de Juicios de Evaluación
Reporte de Juicios de Evaluación
Datos de la Búsqueda
Debe seleccionar almenos un filtro.
2715261 - RECURSOS HUMANOS
2720140 - RECURSOS HUMANOS
2723319 - RECURSOS HUMANOS
2723349 - RECURSOS HUMANOS
2961041 - GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
3090219 - MERCADEO Y VENTAS
3090227 - MARKETING DIGITAL


FORMULARIO CURSOS COMPLEMENTARIOS 2024
Se registró tu respuesta.
Enviar otra respuesta
Google no creó ni aprobó este contenido. Denunciar abuso - Condiciones del Servicio - Política de Privacidad
Google Formularios

Obligación 11: Participar en los equipos, grupos, comités, proyectos y demás instancias institucionales que lo requieran.





Obligación 12: Desplazarse a otras ciudades o municipios diferentes al domicilio contractual cumplimiento del contrato, en caso de que se requiera.









Obligación 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.



04/11/24	05/11/24	06/11/24	07/11/24	08/11/24	09/11/24
06:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 17:00: (3117024)EJECUCION 17:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 07:00: Disponible 07:00 - 11:00: (3129681)EJECUCION 11:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 18:00: (3110737)EJECUCION 18:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 12:00: Disponible 12:00 - 17:00: (3116281)EJECUCION 17:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 11:00: (3101177)EJECUCION 11:00 - 12:00: Disponible 12:00 - 17:00: (3116281)EJECUCION 17:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 07:00: Disponible 07:00 - 11:00: (3129681)EJECUCION 11:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 18:00: (3110737)EJECUCION 18:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 11:00: (3101177)EJECUCION 11:00 - 13:00: 10/11/24 06:00 - 23:00: Disponible
11/11/24	12/11/24	13/11/24	14/11/24	15/11/24	16/11/24
06:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 17:00: (3117024)EJECUCION 17:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 07:00: Disponible 07:00 - 11:00: (3129681)EJECUCION 11:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 18:00: (3110737)EJECUCION 18:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 12:00: Disponible 12:00 - 17:00: (3116281)EJECUCION 17:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 23:00: (3129748)EJECUCION	06:00 - 12:00: Disponible 12:00 - 17:00: (3116281)EJECUCION 17:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 23:00: (3129748)EJECUCION	06:00 - 07:00: Disponible 07:00 - 11:00: (3129681)EJECUCION 11:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 18:00: (3110737)EJECUCION 18:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 13:00: 17/11/24 06:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 13:00:
18/11/24	19/11/24	20/11/24	21/11/24	22/11/24	23/11/24
06:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 17:00: (3117024)EJECUCION 17:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 23:00: (3129748)EJECUCION	06:00 - 07:00: Disponible 07:00 - 11:00: (3129681)EJECUCION 11:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 18:00:	06:00 - 12:00: Disponible 12:00 - 17:00: (3116281)EJECUCION 17:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 23:00: (3129748)EJECUCION	06:00 - 12:00: Disponible 12:00 - 17:00: (3116281)EJECUCION 17:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 23:00: (3129748)EJECUCION	06:00 - 07:00: Disponible 07:00 - 11:00: (3129681)EJECUCION 11:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 18:00: (3110737)EJECUCION 18:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 13:00: 24/11/24 06:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 13:00:
25/11/24	26/11/24	27/11/24	28/11/24	29/11/24	30/11/24
06:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 17:00: (3117024)EJECUCION 17:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 23:00:	06:00 - 07:00: Disponible 07:00 - 11:00: (3129681)EJECUCION 11:00 - 13:00:	06:00 - 12:00: Disponible 12:00 - 17:00: (3116281)EJECUCION 17:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 23:00:	06:00 - 12:00: Disponible 12:00 - 17:00: (3116281)EJECUCION 17:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 23:00:	06:00 - 07:00: Disponible 07:00 - 11:00: (3129681)EJECUCION 11:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 18:00:	06:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 13:00: 01/12/24

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 1324,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

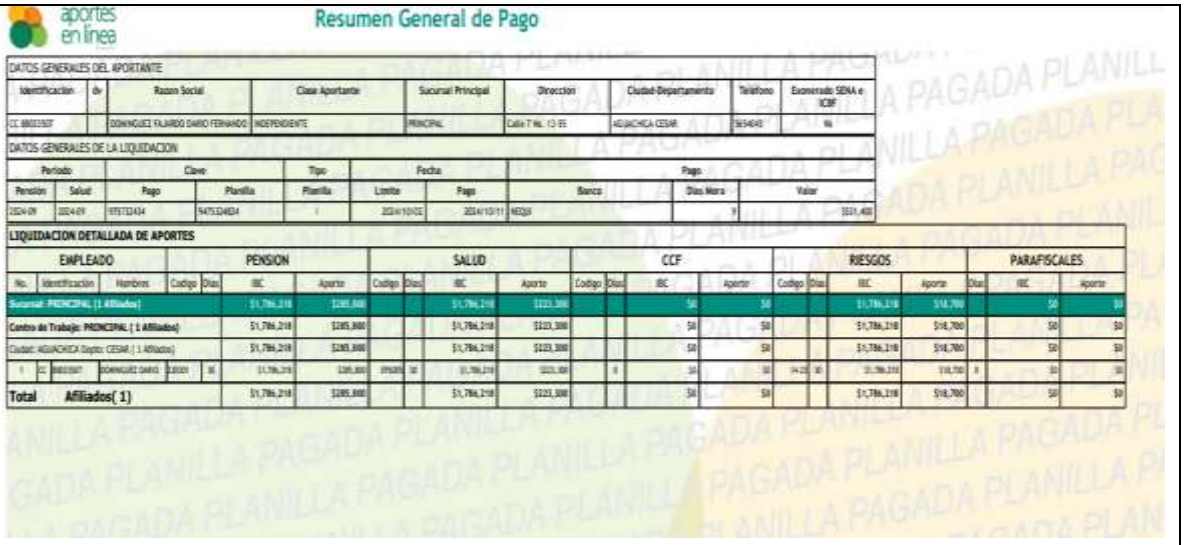
ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
01/03/2024	08/03/2024		40,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 40,00

INSTRUCTOR: DARIO FERNANDO DOMINGUEZ FAJARDO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL



aportes en línea

Resumen General de Pago

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Telefono	Exonerado SENA e ICBF
CC 80031507		DOMINGUEZ FAJARDO DARIO FERNANDO	INDEPENDIENTE	PRINCIPAL	Calle 7 No. 13-35	AGUACHICA CESAR	5634543	No

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION

Periodo		Clave		Tipo	Fecha		Pago		
Pension	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Dias Mora	Valor
2024-09	2024-09	975723434	94751234534	I	2024-10-02	2024-10-11	BBQUI	9	$121,400

LIQUIDACION DETALLADA DE APORTES

EMPLEADO			PENSION				SALUD				CCF				RIESGOS				PARAFISCALES			
No.	Identificación	Nombres	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Dias	IBC	Aporte
Sucursal: PRINCIPAL (1 Afiliados)					$1,784,210	$285,500			$1,784,210	$123,300			$0	$0			$1,784,210	$18,700		$0	$0
Centro de Trabajo: PRINCIPAL (1 Afiliados)					$1,784,210	$285,500			$1,784,210	$123,300			$0	$0			$1,784,210	$18,700		$0	$0
Ciudad: AGUACHICA Depto: CESAR (1 Afiliados)					$1,784,210	$285,500			$1,784,210	$123,300			$0	$0			$1,784,210	$18,700		$0	$0
1	CC	80031507	DOMINGUEZ DARIO	13031	16	$1,784,210	$285,500	975723434	16	$1,784,210	$123,300	0	16	$0	$0	14-23	10	$1,784,210	$18,700	9	$0	$0
Total	Afiliados(1)					$1,784,210	$285,500			$1,784,210	$123,300			$0	$0			$1,784,210	$18,700		$0	$0

Obligación 14: Llevar y mantener actualizado el portafolio de evidencias del instructor según lo indica la guía para desarrollar procesos formativos.



DARIO FERNANDO DOMINGUEZ FAJARDO › 1. PROGRAMAS COMPLEMENTARIOS

Nombre	Modificado	Modificado...	Tamaño del ar...	Compartir	Actividad
ELABORACION PLAN DE MERCADEO	8 de abril	Dario Fernando Do	4 elementos	Compartida	
HERRAMIENTAS CREDITICIAS PARA LA P...	8 de abril	Dario Fernando Do	4 elementos	Compartida	
INNOVACION PARA MICROEMPRESARIOS	15 de julio	Dario Fernando Do	3 elementos	Compartida	
MARKETING DIGITAL	9 de junio	Dario Fernando Do	4 elementos	Compartida	
MERCADEO Y VENTAS	Hace un minuto	Dario Fernando Do	0 elementos	Compartida	
SERVICIO AL CLIENTE	Hace un minuto	Dario Fernando Do	1 elementos	Compartida	

LINK COMPLEMENTARIA

https://sena4my.sharepoint.com/personal/gemorenol_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?e=5%3A7d13a365961d40a68f528b92dfaa3680&sharingv2=true&fromShare=true&at=9&CID=7a49da51%2D0d26%2D4049%2Db2d6%2Dc19918da29e5&FolderCTID=0x0120006489344818A9274C8EBF531394596FF0&id=%2Fpersonal%2Fgemorenol%5Fsena%5Fedu%5Fco%2FDocuments%2FEVIDENCIAS%20INSTRUCTORES%20COMPLEMENTARIA%202024%2FDARIO%20FERNANDO%20DOMINGUEZ%20FAJARDO%2F2%2E%20EJECUCION%20DE%20LA%20FORMACION%2FJUNIO%2F3012873%20%2D%20MARKETING%20DIGITAL

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 le facilite para el desarrollo de su objeto contractual y hacer entrega formal de acuerdo con los lineamientos institucionales.





Obligación 19. Participar en procesos de promoción y divulgación de la oferta educativa, servicios y actividades de divulgación tecnológica programada por el Centro.







Obligación 21. Rendir oportunamente los informes requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de formación profesional.



Fecha de emisión	24 días de tiempo transcurrido
Fecha de vencimiento	9 días de tiempo transcurrido
Valor total previsto	
Valor neto	4.448.525 COP Valor antes de IVA
Valor total	4.485.545 COP
Notas	
Fecha de recepción original	24 días de tiempo transcurrido
Número de radicación	84163-556288

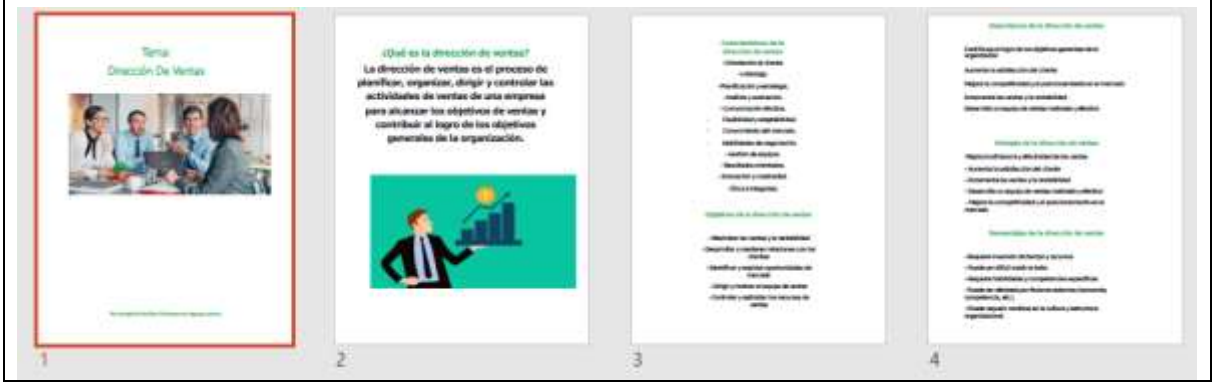
Descripción	Nombre del documento		
GC_88033607_28924_NOV_2024.pdf	GC_88033607_28924_NOV_2024.pdf	Descargar	Detalle
GF_88033607_28924_NOV_2024.pdf	GF_88033607_28924_NOV_2024.pdf	Descargar	Detalle

Planilla	Tipo Cotizante	Subtipo	Fecha de pago	Período	IBC	Salud	Pensión	Riesgos	Fondo Solidaridad	Fondo subsistencia	Estado
947577322	59- Independiente con contrato de	No aplica	2024-11-14	2024-10	1.706.213	223.300	205.800	15.708	0	0	Consulta archivo

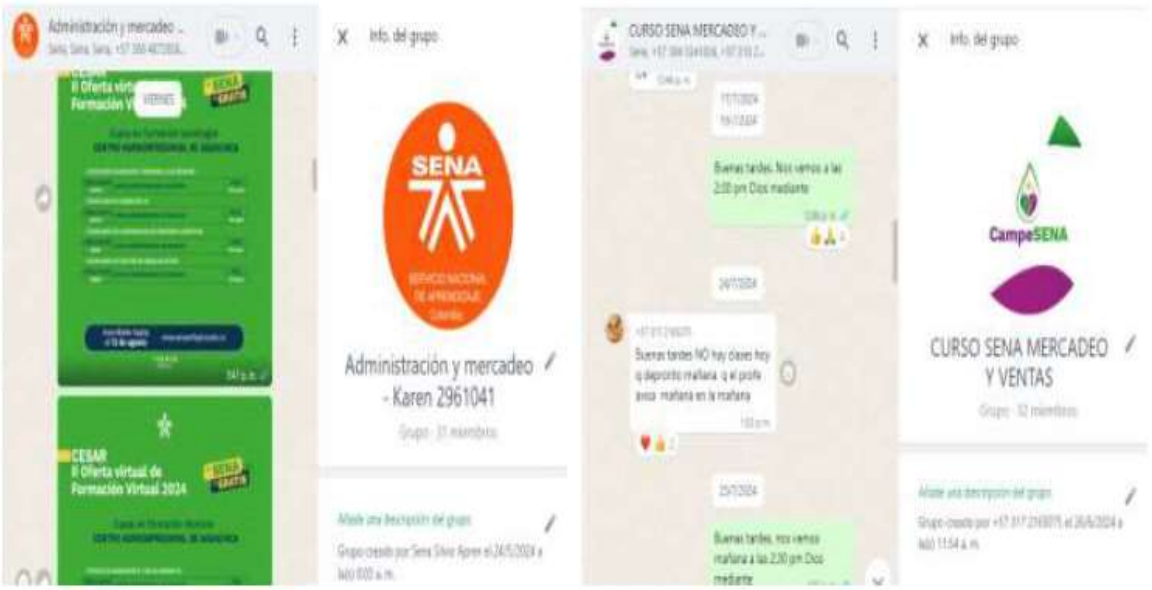
Obligación 22. Solicitar oportunamente los elementos necesarios para desarrollar eficazmente su labor técnico-pedagógica.







Obligación 23. Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de gestión a estructuras curriculares por competencias laborales de las diferentes acciones de forma profesional.





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, cuando a esto se diere lugar, en un plazo máximo de 5 días, posteriores a la finalización de la comisión.


AGENDAS DARIO DOMINGUEZ IV TRIMESTRE 2024

Dario Dominguez <29dagwez@gmail.com>
para cooracademicacae

Cordial Saludo

Adjunto solicitud de agendas correspondientes al IV trimestre 2024, para su tramite correspondiente

Gracias por la antencion

Dario Dominguez
Instructor

5 archivos adjuntos • Analizado por Gmail

AGENDA DARIO D... AGENDA DARIO D... AGENDA DARIO D... AGENDA DARIO D... AGENDA DARIO D...


Versión: 04

Código: GTH-F-062

GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

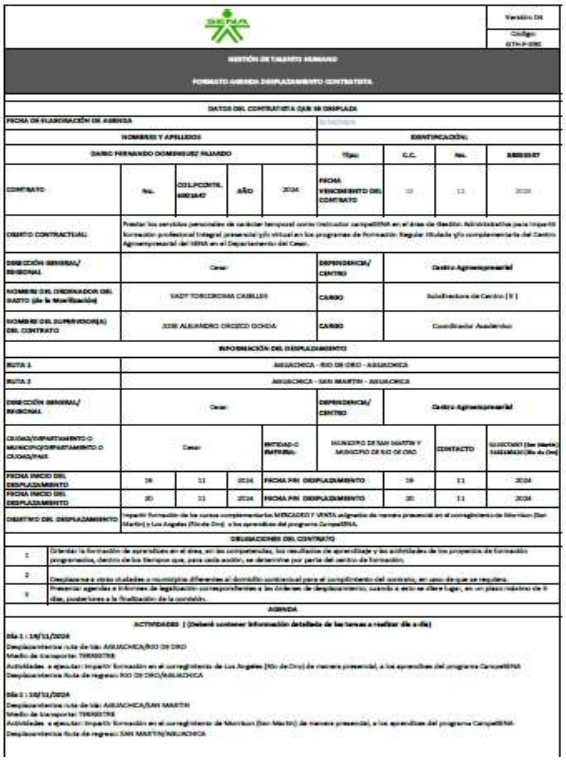
FORMATO AGENDA DESPLAZAMIENTO CONTRATISTA

DATOS DEL CONTRATISTA QUE SE DESPLAZA

FECHA DE ELABORACIÓN DE AGENDA							
NOMBRES Y APELLIDOS					IDENTIFICACIÓN:		
DARIO FERNANDO DOMINGUEZ PAJARDO					Tipo:	C.C.	No.
CONTRATO	No.	CO1.PCONTR. 3003347	AÑO	2024	FECHA VENCIMIENTO DEL CONTRATO	13	11
OBJETO CONTRACTUAL:	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.						
DIRECCIÓN GENERAL/ REGIONAL	Cesar				DEPENDENCIA/ CENTRO	Centro Agroempresarial	
NOMBRE DEL ORDENADOR DEL GASTO (de la Modificación)	SADY TORCORONA CASELLES				CARGO	Subdirectora de Centro (E)	
NOMBRE DEL SUPERVISOR(A) DEL CONTRATO	JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA				CARGO	Coordinador Académico	

INFORMACIÓN DEL DESPLAZAMIENTO

RUTA 1	AGUACHICA - SAN MARTIN - AGUACHICA						
RUTA 2	AGUACHICA - RIO DE ORO - AGUACHICA						
DIRECCIÓN GENERAL/ REGIONAL	Cesar				DEPENDENCIA/ CENTRO	Centro Agroempresarial	
CIUDAD/DEPARTAMENTO O MUNICIPIO/DEPARTAMENTO O CIUDAD/PAIS	Cesar			ENTIDAD O EMPRESA:	MUNICIPIO DE SAN MARTIN Y MUNICIPIO DE RIO DE ORO	CONTACTO	SOLICITANTE (San Martin) 3183438430 (Rio de Oro)
FECHA INICIO DEL DESPLAZAMIENTO	24	10	2024	FECHA FIN DESPLAZAMIENTO	24	10	2024
FECHA INICIO DEL DESPLAZAMIENTO	25	10	2024	FECHA FIN DESPLAZAMIENTO	25	10	2024
OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO	Impartir formación dirigida a cursos complementarios MERCADEO Y VENTA asignados de manera presencial en el corregimiento de Minas (San Martin) y Los Angeles (Rio de Oro) a los aprendices del programa CampeSENA.						


Versión: 04

Código: GTH-F-062

GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO AGENDA DESPLAZAMIENTO CONTRATISTA

DATOS DEL CONTRATISTA QUE SE DESPLAZA

FECHA DE ELABORACIÓN DE AGENDA							
NOMBRES Y APELLIDOS					IDENTIFICACIÓN:		
DARIO FERNANDO DOMINGUEZ PAJARDO					Tipo:	C.C.	No.
CONTRATO	No.	CO1.PCONTR. 3003347	AÑO	2024	FECHA VENCIMIENTO DEL CONTRATO	13	11
OBJETO CONTRACTUAL:	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.						
DIRECCIÓN GENERAL/ REGIONAL	Cesar				DEPENDENCIA/ CENTRO	Centro Agroempresarial	
NOMBRE DEL ORDENADOR DEL GASTO (de la Modificación)	SADY TORCORONA CASELLES				CARGO	Subdirectora de Centro (E)	
NOMBRE DEL SUPERVISOR(A) DEL CONTRATO	JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA				CARGO	Coordinador Académico	

INFORMACIÓN DEL DESPLAZAMIENTO

RUTA 1	AGUACHICA - RIO DE ORO - AGUACHICA						
RUTA 2	AGUACHICA - SAN MARTIN - AGUACHICA						
DIRECCIÓN GENERAL/ REGIONAL	Cesar				DEPENDENCIA/ CENTRO	Centro Agroempresarial	
CIUDAD/DEPARTAMENTO O MUNICIPIO/DEPARTAMENTO O CIUDAD/PAIS	Cesar			ENTIDAD O EMPRESA:	MUNICIPIO DE SAN MARTIN Y MUNICIPIO DE RIO DE ORO	CONTACTO	SOLICITANTE (San Martin) 3183438430 (Rio de Oro)
FECHA INICIO DEL DESPLAZAMIENTO	19	11	2024	FECHA FIN DESPLAZAMIENTO	19	11	2024
FECHA INICIO DEL DESPLAZAMIENTO	20	11	2024	FECHA FIN DESPLAZAMIENTO	20	11	2024
OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO	Impartir formación de los cursos complementarios MERCADEO Y VENTA asignados de manera presencial en el corregimiento de Morrison (San Martin) y Los Angeles (Rio de Oro) a los aprendices del programa CampeSENA.						

OBLIGACIONES DEL CONTRATO

1	Ordenar 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.
2	Desplazarse a otras ciudades o municipios diferentes al domicilio contractual para el cumplimiento del contrato, en caso de que se requiera.
3	Presentar agendas e informes de legalización correspondientes a las Ordenes de desplazamiento, cuando a esto se diere lugar, en un plazo máximo de 5 días, posteriores a la finalización de la comisión.

AGENDA

ACTIVIDADES (Deberá contener información detallada de las tareas a realizar día a día)

Día 1 : 19/11/2024
Desplazamiento ruta de Ida: AGUACHICA/RIO DE ORO
Medio de transporte: TERRESTRE
Actividades a ejecutar: Impartir formación en el corregimiento de Los Angeles (Rio de Oro) de manera presencial, a los aprendices del programa CampeSENA
Desplazamiento Ruta de regreso: RIO DE ORO/AGUACHICA

Día 2 : 19/11/2024
Desplazamiento ruta de Ida: AGUACHICA/SAN MARTIN
Medio de transporte: TERRESTRE
Actividades a ejecutar: Impartir formación en el corregimiento de Morrison (San Martin) de manera presencial, a los aprendices del programa CampeSENA.
Desplazamiento Ruta de regreso: SAN MARTIN/AGUACHICA

Obligación 26: Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.



Id de pago	Pago 008
Obligado a facturar electrónicamente	Si / No *
Número de factura	008
Código de autorización	AC 3304208 000008
Fecha prevista de emisión	--
Fecha de emisión	30 días de tiempo transcurrido
Fecha de vencimiento	15 días de tiempo transcurrido
Valor total previsto	
Valor neto	4 433.218 COP Valor antes de IVA
Valor total	4 485.545 COP
Notas	
Fecha de recepción original	30 días de tiempo transcurrido
Número de radicación	05050-831388

Descripción	Nombre del documento	
GC_88033607_28924_OCT_2024.pdf	GC_88033607_28924_OCT_2024.pdf	Descargar
GF_88033607_28924_OCT_2024.pdf	GF_88033607_28924_OCT_2024.pdf	Descargar

Obligación 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.



REPÚBLICA DE COLOMBIA

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

En Cumplimiento del Decreto 1072 de 2015
otorga
Certificado de Competencia Laboral a

DARIO FERNANDO DOMINGUEZ FAJARDO

Con CÉDULA DE CIUDADANÍA No. 88033607

Quien demostró su Competencia Laboral en la
Norma

Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa - NIVEL AVANZADO

Código: 240201056 - Versión: 2

En testimonio de lo anterior, se firma el presente en PIEDECUESTA. A los once (11) días del mes de Abril de dos mil veinticuatro (2024)

Firmado Digitalmente por

ZIGRID FRANCISCO CADENA CASTAÑEDA
Subdirector(a) CENTRO DE ATENCIÓN AL SECTOR AGROPECUARIO
REGIONAL SANTANDER

Activar Windows

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: DARIO FERNANDO DOMINGUEZ FAJARDO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL

FECHA INICIAL: 01/03/2024 00:00:00

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

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3012873 - MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO

RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3117024 - INNOVACION PARA MICROEMPRESARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LAS CAPACIDADES PERSONALES BUSCANDO EL DESARROLLO DE NUEVAS FORTALEZAS Y EL MEJORAMIENTO DE LAS EXISTENTES.

DESARROLLAR ESTRATEGIAS Y ACCIONES DE MEJORA CON BASE A LOS RESULTADOS DE GESTIÓN Y LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

EVALUAR LA ESTRATEGIA COMERCIAL EN CONCORDANCIA CON LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

EVALUAR POLÍTICAS DE INNOVACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN DE MANERA ADECUADA Y OPORTUNA, CONSIDERANDO LA ESTRATEGIA DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN

VERIFICAR EL CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS COMERCIALES SEGÚN LOS MÉTODOS ESTABLECIDOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2948309 - HERRAMIENTAS CREDITICIAS PARA FINANCIACION DE NEGOCIOS RURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Elaborar planes financieros de acuerdo con procedimientos técnicos y plan estratégico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

210303028-01 DIAGNOSTICAR LAS NECESIDADES DE RECURSOS FINANCIEROS PARA ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS CREDITICIAS DEL NEGOCIO RURAL.

210303028-02 CLASIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE FINANCIACIÓN SEGÚN LAS NECESIDADES DEL NEGOCIO RURAL.

210303028-03 ELABORAR PLAN FINANCIERO DE ACUERDO A LA LÍNEA DE CRÉDITO SELECCIONADA.

210303028-04 VERIFICAR DOCUMENTOS PARA ACCEDER A CRÉDITOS EN EL SECTOR AGROPECUARIO RURAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER LOS PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS SEGÚN OPERACIÓN PRODUCTIVA, DEFINIENDO SU PROPÓSITO, ALCANCE, LAS ACTIVIDADES, ETAPAS, RECURSOS Y RESPONSABLES DE LAS OPERACIONES DE PRODUCCIÓN.

PROGRAMAR ACTIVIDADES EN EMPRESAS AGROPECUARIAS TENIENDO EN CUENTA LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS Y DESARROLLANDO COMPETENCIAS GERENCIALES INTEGRALES APOYÁNDOSE EN LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

• 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 :	51,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3060759 - INNOVACION PARA MICROEMPRESARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LAS CAPACIDADES PERSONALES BUSCANDO EL DESARROLLO DE NUEVAS FORTALEZAS Y EL MEJORAMIENTO DE LAS EXISTENTES.

DESARROLLAR ESTRATEGIAS Y ACCIONES DE MEJORA CON BASE A LOS RESULTADOS DE GESTIÓN Y LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

EVALUAR LA ESTRATEGIA COMERCIAL EN CONCORDANCIA CON LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

EVALUAR POLÍTICAS DE INNOVACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN DE MANERA ADECUADA Y OPORTUNA, CONSIDERANDO LA ESTRATEGIA DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN

VERIFICAR EL CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS COMERCIALES SEGÚN LOS MÉTODOS ESTABLECIDOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3073193 - 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 : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3101177 - 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 : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3060227 - MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO

RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2994896 - ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular el plan según objetivos y metodologías

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA

2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE LA

3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3068251 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H

2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3110737 - 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 : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3073163 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H

2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2972871 - ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular el plan según objetivos y metodologías

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA

2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE LA

3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3044050 - 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 : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3116281 - 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 : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2973903 - ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular el plan según objetivos y metodologías

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA

2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE LA

3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3021331 - INNOVACION PARA MICROEMPRESARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LAS CAPACIDADES PERSONALES BUSCANDO EL DESARROLLO DE NUEVAS FORTALEZAS Y EL MEJORAMIENTO DE LAS EXISTENTES.

DESARROLLAR ESTRATEGIAS Y ACCIONES DE MEJORA CON BASE A LOS RESULTADOS DE GESTIÓN Y LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

EVALUAR LA ESTRATEGIA COMERCIAL EN CONCORDANCIA CON LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

EVALUAR POLÍTICAS DE INNOVACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN DE MANERA ADECUADA Y OPORTUNA, CONSIDERANDO LA ESTRATEGIA DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN

VERIFICAR EL CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS COMERCIALES SEGÚN LOS MÉTODOS ESTABLECIDOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2962969 - ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular el plan según objetivos y metodologías

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA

2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE LA

3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3060219 - 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 : 81,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2948310 - HERRAMIENTAS CREDITICIAS PARA FINANCIACION DE NEGOCIOS RURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Elaborar planes financieros de acuerdo con procedimientos técnicos y plan estratégico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

210303028-01 DIAGNOSTICAR LAS NECESIDADES DE RECURSOS FINANCIEROS PARA ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS CREDITICIAS DEL NEGOCIO RURAL.

210303028-02 CLASIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE FINANCIACIÓN SEGÚN LAS NECESIDADES DEL NEGOCIO RURAL.

210303028-03 ELABORAR PLAN FINANCIERO DE ACUERDO A LA LÍNEA DE CRÉDITO SELECCIONADA.

210303028-04 VERIFICAR DOCUMENTOS PARA ACCEDER A CRÉDITOS EN EL SECTOR AGROPECUARIO RURAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 1324,00

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
01/03/2024	08/03/2024		40,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 40,00

INSTRUCTOR: DARIO FERNANDO DOMINGUEZ FAJARDO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL

ITEM No.	FICHA No. O CODIGO FORMULARIO MIGRACION	NOMBRE DEL PROGRAMA	HORAS EJECUTADAS (15 DE NOVIEMBRE AL 13 DE DICIEMBRE)	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	3129681	SERVICIO AL CLIENTE	32	5/11/2024	13/12/2024	MARTES Y MIERCOLES	EL CORRAL (AGUACHICA)	COMPLEMENTARIA	PRESENCIAL	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	Analizar las capacidades personales buscando el desarrollo de nuevas fortalezas y el mejoramiento de las existentes.
2	3129717	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR	30	9/11/2024	8/12/2024	SABADOS Y DOMINGOS	TAMALAMEQUE	COMPLEMENTARIA	PRESENCIAL	coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas establecidos por la empresa.	Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos agropecuarios, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial. Participar en las actividades tecnológicas y operativas en la empresa agropecuaria de acuerdo con las líneas productivas propias de su perfil, utilizando técnicas y tecnologías vigentes, automatizadas y sistematizadas según la política empresarial.
3	3129745	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR	30	9/11/2024	8/12/2024	SABADOS Y DOMINGOS	TAMALAMEQUE	COMPLEMENTARIA	PRESENCIAL	coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas establecidos por la empresa.	Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos agropecuarios, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial. Participar en las actividades tecnológicas y operativas en la empresa agropecuaria de acuerdo con las líneas productivas propias de su perfil, utilizando técnicas y tecnologías vigentes, automatizadas y sistematizadas según la política empresarial.

4	3129748	MERCADEO Y VENTAS	75	13/11/2024	12/12/2024	LUNES, MIERCOLES Y VIERNES	MINAS	COMPLEMENTARIA	PRESENCIAL	proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o Servicio y características de los consumidores y usuarios	Identificar segmentos de mercado teniendo en cuenta su dimensión cobertura, en el desarrollo de estrategias de segmentación con el apoyo de software especializado de acuerdo con tipos de producto y población establecidos en el plan de segmentación. Determinar los precios de los productos y servicios a partir del análisis de los reportes de precios, en la definición de estrategias de mercadeo, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios. Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio con el apoyo de software especializado y la aplicación de técnicas de pronóstico, para identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial.
TOTAL HORAS EJECUTADAS (15 DE NOVIEMBRE AL 15 DE DICIEMBRE)			167								

NOMBRE INSTRUCTOR:		DARIO FERNANDO DOMINGUEZ FAJARDO						
MES	HORAS A EJECUTAR POR MES	EJECUCION TITULADA	EJECUCION COMPLEMENTARIA	EJECUCION OTRAS ACTIVIDADES	HORAS PENDIENTES DIFERENCIA	% EJECUTADO MES/TOTAL	HORAS REGISTRADAS SOFIA	OBSERVACION
FEBRERO		0	0		0	#¡DIV/0!		
MARZO	160	0	0	40	-160	0,25	84	01 AL 31 DE MARZO
ABRIL	160	0	216	0	56	1,35	216	01 AL 30 ABRIL
MAYO	160	12	0	0	-148	0,075	84	1 al 15 MAYO
JUNIO	160	27	136	0	3	1,01875	187	15 MAYO AL 15 JUNIO
JULIO	160	12	166	0	18	1,1125	92	15 JUNIO AL 15 JULIO
AGOSTO	160	0	164	0	4	1,025	89	15 JULIO AL 15 AGOSTO
SEPTIEMB RE	160	0	113	0	-47	0,70625	130	15 AGOSTO AL 15 SEPTIEMBRE
OCTUBRE	160	0	141	0	-19	0,88125	143	15 SEPTIEMBRE AL 15 OCTUBRE
NOVIEMBRE	160	0	174	0	14	1,0875	135	15 OCTUBRE AL 15 NOVIEMBRE
DICIEMBRE	69	0	90	0	21	1,30434783	86	15 DE NOVIEMBRE AL 13 DE DICIEMBRE
TOTALES	1509	51	682	40	-227	0,51225977	1246	PENDIENTES