PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Quibdó, diciembre del 2024

Señor (a)
ELSA INES ROMAÑA ROMAÑA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR N0. 6794857
Cargo del supervisor: Coordinadora Académica
Dependencia: Coordinación Académica
Ciudad: Quibdó

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

Referencia: No 6794857 del año 2024

YIANNY VANESSA PALACIOS MORENO, identificada con la cédula de ciudadanía No. **35.898.755** de Quibdó, en mi calidad de Contratista del SENA, en coordinación académica, 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: se fija como valor total para cada contrato la suma de DIECISIETE MILLONES SETECIENTOS SETENTA Y NUEVE MIL CUATROCIENTOS CATORCE PESOS M/CTE ($17.779.414), Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer Pago correspondiente a 29 días del mes de SEPTIEMBRE por un valor de CINCO MILLONES CINCO MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA Y CUATRO PESOS M/CTE ($5.005.854), b) DOS (2) pagos iguales de OCTUBRE a NOVIEMBRE del 2024 por valor de CINCO MILLONES CIENTO SETENTA Y OCHO MIL CUATROCIENTOS SETENTA PESOS MCTE ($5.178.470) cada uno. C) Un último pago correspondiente a 14 días del mes de DICIEMBRE por un valor de DOS MILLONES CUATROCIENTOS DIECISEIS MIL SEISICIENTOS DIECINUEVE PESOS. M/CTE ($2.416.619).

Plazo: Será hasta el 14 de diciembre del 2024

OBJETO:
Prestar servicios personales de carácter temporal de 18 instructores, para orientar la formación profesional en el nivel complementario víctima, en el Centro de Recursos Naturales Industria y Biodiversidad de la Regional Chocó durante la vigencia 2024, en las Áreas temáticas definidas en el anexo 2.

Obligaciones Especificas

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Establecer estrategias de enseñanza-aprendizaje-evaluación según el programa de formación profesional y el enfoque metodológico adoptado	Se trabajó en compañía de los aprendices durante este mes en el desarrollo de la ejecución de la formación, en el municipio de Quibdó, en la escuela Nicolás Rojas en el mes de Octubre , dando cumplimiento a las obligaciones contractuales, se elaboraron las guías de aprendizaje; permitiendo así que los aprendices se orienten mejor en los temas y actividades que vamos a desarrollar durante la formación.	Acta de concertaciónn, guía de aprendizajey evidencias fotográficas

2	Orientar los procesos de enseñanza -aprendizaje, según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodologías de aprendizajes y programas curriculares vigentes	Durante este mes se ejecutó la formación en el municipio de Quibdó en la escuela Nicolas Rojas, además, se realizó la inducción a los aprendices al programa de formación. Se socializaron las guías de aprendizaje de la formación. Se realizó el registro y verificación de los aprendices en la plataforma **Sofia plus**. Posteriormente la elaboración del archivo plano, inscripción y matricula del curso **MERCADEO Y VENTAS**, formaciones con número de Fichas 6321000 y en el 13530025 municipio de Quibdó en la escuela Nicolas rojas formaciones pertenecientes a la población vulnerable y víctimas del conflicto armado. En la formación se está trabajando con la competencia: Sobre el impacto e importancia que tiene el Mercadeo y Ventas en el los diferentes **NECESIDADES QUE SE PRESENTAN EN EL MERCADO.** Como analizar el mercado a través de la Matriz **DOFA** **La importancia de** la **SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**, como al igual que la mezcla del Mercado (las 4 p) **PRODUCTO. PRECIO. PLAZA Y PROMOCIÓN.** Con sus respectivos resultados de aprendizajes**.** Existencia de los Diferentes Mercados. La importancia de la oferta y la demanda. La importancia del Merchandaisi en la exhibición de los productos en el mercado.	Registro fotográficos y listas de asistencias.

		Elaboración de mapas mentales diseñando el alcance e importancia que tiene el mercadeo y la venta. Retroalimentación sobre conceptos de Población y Muestra y como generar aplicabilidad al momento de aplicarlo en sus planes de negocios Se fortaleció en la aplicabilidad e importancia que tienen los canales de distribución en el mercado actual, donde se generaron actividades de fortalecimiento a los aprendices para el dominio y manejo de este tema, Sopa de letras interiorizando los conceptos relevantes de la formación en mercadeo con la finalidad de introducir a los aprendices en el mundo ACTUAL de la MERCADOTECNIA. Talleres sustentables apoyados en los diferentes emprendimientos identificados en el grupo de formación, para generar orientación de cómo aplicar los conocimientos aprendidos en el curso o formación, Talleres acerca de Segmentación del Mercado. Taller y ejercicio de apertura para determinar las bases o conocimientos que tenían los aprendices, para a partir de ahí poder reforzar en las dudas presentadas. Para la Finalización de la Ficha de adelantaron trabajo grupales e individuales que permitieran conocer si los aprendices obtuvieron los conocimientos adecuados en relación a la guía de aprendizaje. Se Realizaron exposiciones sobre la escogencia de una empresa y todo lo que implicaba realizar el proceso de mercadeo y ventas en el marco de todo lo aprendido en las jornadas académicas. Además, se avanzó en la formación de **ATENCION A EL CLIENTE** basada en la guía de aprendizaje de	

		conformidad a la estructura curricular, teniendo en cuenta temas especiales como: Diferencia entre atención al cliente y servicio al cliente. Identificar los principios de la atención el cliente. En este proceso de formación se adelantaron diferentes talleres prácticos para identificar que la trasmisión de conocimientos de verdad fuera entendías, lo cual significa que, de cada temática desarrollada por día, se asignaban tanto tallers presenciales, en grupo y virtuales para fortalecer conocimientos correspondientes. (ver evidencias fotografías) Igualmente se asignó trabajo final escrito que demostrara el aprendizaje total que se había tenido en el marco del Curso en Atención al Cliente. Se transmitió conocimiento adicional a través de imágenes y videos compartidos a los aprendices para reforzar conocimiento y demás fines correspondientes. Como responder frente a la resolución de conflictos en relación a la atención al cliente. **COMUNICACIÓN:** CONCEPTO, TIPOS,	

		TÉCNICAS, EXPRESIÓN ORAL Y ESCRITA COMUNICACIÓN ASERTIVA: CONCEPTO, IMPORTANCIA NORMAS DE CORTESÍA: CONCEPTO SERVICIO: CONCEPTO, TRAZABILIDAD, TÉCNICAS PROTOCOLO DE SERVICIO: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, TIPOS PORTAFOLIO DE SERVICIOS: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, lo anterior se desarrollaron actividades en el ambiente para garantizar la interiorización de los conceptos y la aplicabilidad que estos Deben teneren material de atención al cliente. Adicionalmente se adelantaron temáticas Como: SEGURIDAD Y SALUD TRABAJO: NORMATIVA SATISFACCIÓN CLIENTE: CONCEPTO, TIPOS. Todo lo anterior y partiendo de la premisa en que este curso complementario brinda respuesta a los requerimientos de las empresas para desarrollar altos procesos de cualificación en sus colaboradores. Partiendo de la premisa organizacional que indica que los clientes son la razón de ser de cualquier empresa, en un entorno globalizado donde las comunicaciones son cada vez más ágiles, el consumidor es el que decide cuándo, dónde y por cuánto tiempo comprar. Lo anterior llevado a la practica por los aprendices páraque dimenciones la importancia y el rol tan inportante que cumple una Buena atencion a el cliente.	

3	Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje-evaluación de conformidad con los módulos de formación y el calendario institucional y el manual de procedimientos para la ejecución de acciones de formación profesional	Para el cumplimiento de esta obligación se programaron actividades como mesas redondas, exposiciones, crucigramas, ejercicios prácticos para profundizar y generar aplicabilidad a todos y cada uno de los conceptos o temáticas diseñadas en la guía de aprendizaje. Todo lo anterior teniendo en cuenta el calendario institucional para el desarrollo de la formación.	Talleres Resueltos, Ejercicios prácticos Grupales, registros Fotográficos de exposiciones de los aprendices
4	. Llevar el registro de evidencias de la actividad enseñanza aprendizaje en el portafolio personal, para cuando sea requerido.	Se comparte a través de Drive las evidencias desarrolladas durante el proceso formación, de conformidad a las guías de aprendizaje De igual manera como apoyo a las actividades desarrolladas se encuentran los archivos en Word y power poind del material enseñado y socializado a cada uno de los aprendices.	Ver Drive Evidencias de los diferentes ambientes desarrollados en la formación, Guía de Aprendizaje. - Talleres. evaluaciones, registros fotográficos y demás evidencias que demuestra el cumplimiento de esta obligación
5	**.** Reportar información académica y administrativa según las responsabilidades institucionales asignadas	Envío y Reporte de información para inscripción de aspirantes a el programa de formación. **ATENCION A EL CLIENTE** Para la formación en el municipio de Quibdó, en la escuela Nicolás Rojas.	Ver Sofia plus
6	Evaluar la formación de los aprendices durante el proceso educativo de acuerdo con el manual de evaluación vigente	Se emiten los juicios evaluativos de los resultados desarrollados durante el mes objeto de trabajo, y ejecución del contrato.	Ver en Sofia plus

7	Atender oportunamente los requerimientos del supervisor del contrato y presentar mensualmente los informes de ejecución del contrato.	Para el cumplimiento de esta obligación se procede con la Presentación del informe de actividades desarrolladas en el mes objeto de cobro.	Informe mensual y evidencias requeridas por la supervisión
8	Reportar 160 horas mes de labores en la formación.	Se entregaron los archivos planos y caracterización de las formaciones, municipio de Quibdó, en la escuela Nicolás Roja en el Municipio de Quibdó para su respectiva programación mensual en Sofia plus.	Reporte de horas Sofia plus (gestión de tiempo).
9	Aplicar al proceso de certificación de norma de competencia "Orientar formación Presencial de Acuerdo con Procedimiento Técnico y Normativo", según las normas que aplican a la función instructor.	Cuando se programe el proceso de certificación por parte de la regional.	Acciones en proceso
10	Las demás para el cabal cumplimiento del objeto contractual	Con disponibilidad para ejecutarlo cuando se requiera, por parte del supervisor del contrato	Presentar informe de otras actividades cuando se requieran.

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**	**FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS**	
			INICIO	**FINALIZACIÓN**
1.				
2.				

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. 9477857484** de la planilla, operador APORTES EN LINEA y periodo Noviembre de 2024 (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto *Ley Anti trámites"*)

Declaración bajo la gravedad de juramento.

Me permito declarar **bajo la gravedad de juramento** que durante el periodo objeto de cobro SI NO_X he suscrito otro u otros contratos con entidades(s) del Estado el (los) cual(es) se encuentra(n) en ejecución; la anterior declaración de acuerdo con lo establecido en el numeral 5 de la Directiva Presidencial No. 001 de 2022, a fin de identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión del riesgo para la toma de decisiones dentro del principio de la debida diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.

Nota: En el evento de señalar **SI,** el análisis efectuado por el supervisor y ordenador de pago deberá quedar documentado y publicado en el SECOP II en los documentos relacionados en el archivo Gestión Contractual GC_ del periodo objeto de cobro.

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,

Firma

YIANNY VANESSA PALACIOS MORENO
Contratista
C.C. No. 35.898.755

Recibí a satisfacción:

Firma

ELSA INES ROMAÑA ROMAÑA
Supervisor(a) Contrato N°CO1.PCCNTR. 6794857 de 2024
Cargo Coordinador Académico

ANEXOS

Tema: Ejecución de la formación
Fecha: Diciembre 2024
Lugar: Escuela Nicolas Rojas
Logros: ejecución de la formación



Proceso de Revison Talleres y exposiciones asignadas,



Retroalimentación Jornadas de Formación

Tema: Ejecución de la formación
Fecha: Diciembre 2 0 2 4
Lugar: Escuela Nicolas Roja
Logros: ejecución de la formación



Socialización Exposiciones asignadas,


Exposiciones Grupos Formados Juegos de Roles




Dames









Tema: Ejecución de la formación
Fecha: diciembre 2024
Lugar: Escuela Nicolas Roja
Logros: ejecución de la formación





SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 02 DEL MES DE 12 DEL AÑO 2024

OBJETIVO (S) 2 Diciembre/2024. – Mercadeo Verde

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Jhon Freylin Goenag Marulanda	1077423471					Jhonmarmol11@gmail.com	320 7034225		Jhon Freylin
2	Jenifer Murillo	1004077067						313 623 3046		Jenifer
3	Damarys stella	1007632819					damarysstella@gmail.	3133516595		Damarys
4	Martina Alvarez	1077481985					nhnm2543@gmail.com	3155450343		Martina A.
5	Darelys Cordoba	1000913561					stefancordoba0106 @gmail.com	3125641822		Darelys
6	Angi yulieth	1004101605					[illegible] cordoba Angi yulieth@gmail	3135078[illegible]		Angi
7	[illegible]	54.258.545					oscura@yahoo.es	3708289963		[illegible]
8	Yasleis marquez	1193368981					yasleisbolivar@gmail	3225163000		Yasleis marq.

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

Escaneado con CamScanner

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA ____ DEL MES DE _____ DEL AÑO 202

OBJETIVO (S) 3 Diciembre – 2024 – Mercadeo Ventas

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Yenifer Murillo	1004.077.067						3136230416		Yenifer
	Yasivis mosq	1193368981					yasivis[illegible]69m	3225143		Yasivis mosq
	Jhon Foeylin G.M	1077423477					Jhonmarmo177@gmail	3127034225		Jhon Foeylin
	Damarys stel	1007632819					damarysstella@gmail.com	3133516595		Damarys
	Darelys Córdoba	1000913561					stefancordoba0706@gmail.com	3125641822		Darelys
	Angi guiieth	1004017665					Palacios cordoba Angi guiieth @	3135476881		Angi
	Karol Cordoba	1077431794					sabekarol@gmail.com	3104007816		Karol.

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 4 DEL MES DE Diciembre DEL AÑO 202

OBJETIVO (S): Mercadeo y Ventas - 4 Diciembre

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Jhon E. Cacregan	7077423477					Jhoamorino17@gmail	3227034162		Jhon Fredy
	Darelys Córdoba	1000913561					stefanicordoba0104@gmail.com	3125641822		Darelys
	Damaris Stella	1007632619					cdamarisstella6@	3138516585		Damaris
	Martina Alvarez	1077481985					alvarez543@gmail	3195435385		Martina A.
	Angi Yulieth	1004010605					Blackcardbarrigi	3145076222		Angi Yulieth
	Osiris Romaña	1077454004					Osiris Romaña@	3338849815		
	Karol Cordoba	1077457794					karolcordoba40	3104002246		Karol.
	wendy Bejarano	1003932223					wbejaranofletand	3234076078		
	Yenifer Moreno	1004404067						3136135241		Yenifer.
	Alix Andres Moreno	1077473620					alix andres moreno@gmail.com	3233837847		Alix Andres
	Oscar Reyes M.C.	54.258543					oreyes@yahoo.es	5705239 63		

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

Escaneado con CamScanner

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 5 DEL MES DE Dici. DEL AÑO 202

OBJETIVO (S) Mercadeo y Ventas M- 5 Diciembre 2024

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Jhon Freylin Goenaga Morndejo	1077423477					Jhonmairmo111@gmail.com	3127034225		Jhon Freylin
	Darelys Córdoba	1000913561					Stefancordoba 0106@gmail.com	3125641822		Darelys
	Alix Andres Moreno	1097476041					alixandres moreno @gmail.com	323383 1657		Alix Andres
	Damarys stella	1007632819					Gdamarysstella@gm	3133516595		Damarys
	Arly i yuliotth Pab	1004016665					Pdodoscordobaarlyi	3135076282		Arly i
	[illegible]	54.258543					oraza@yahoo.es	3102289963		
	Martina Alvarez	1077481985					nhnm25434@ gmail.com	3145430348		Martina A.
	wendy Bejarano	1003932213					@Hotmail.com wBejaranofestaro	3234076098		wendy
	Yasiris Mosq	1143368981					Yasiris Polo2169@gmail	3225143000		Yasiris Mosq

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

Copia controlada

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 6 DEL MES DE Diciembre DEL AÑO 202

OBJETIVO (S) 6-Diciembre Mercado y Ventos - 6 Diciembre

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Jhon Freyle G.M	7077423477					jhonmarmol11@gmail	3167034225		Jhon Freyle
	Damarys Stella	1007632819					damarysstellagm	3133516545		Damarys
	Darelys Córdoba	1000915561					stefancordoba0106 @gmail.com	3125641822		Darelys
	Alix Andrea Moreno	1077476011					alixandrea moreno @gmail.com	3233857657		Alix Andrea
	Yeiffer Murillo M.	1004.621067					solokaol@gmail	3136230468		Yeiffer M.
	Karol Cabrera	1077457794					Solokaol04@gmail	3104		Karol
	Blanca Mosquera	54.258.543					orcidm@yahoo.es	3108288976		
	Yasiris Mosquera	1193368981					yasirisfabiola21@gmail.	3225143000		Yasiris Mosquera

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

Copia controlada

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA ____ DEL MES DE _____ DEL AÑO 202 2024.

OBJETIVO (S)

9- Diciembre 2024

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O HUELLA DE ASISTENCIA VIRTUAL
	Jhon Evelin G.M	1077423477	✓				Jhonmarmol11@gmail.com	3127034223		Jhon Evelin
	Damarys stella	1007632819					damarysstella@gmail.com	3133516575		Damarys Stella
	Darelys Córdoba	1000913561					stefanicordoba0106@gmail.com	3125641822		Darelys
	Martina Alvarez	1077481985					nhamz25.434@gmail.com	3145855		Martina A.
*	[illegible]	1708239763					dicarra@[illegible]	1708239763		[illegible]
	Jennifer Murillo	1004.011.65						3136230[illegible]		[illegible]
*	Alix Moreno R.	1094480641					alixandrea.moreno@gmail.com	323393 1657		Alix Andrea

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos

Escaneado con CamScanner

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 10 DEL MES DE XII DEL AÑO 202

OBJETIVO (S): Mercadeo y Ventas - 10 DrCi

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Osiris Romaña	1077454004					Osirsroma@hotmail.com	3133858815		Osiris
2	Wendy Bedoya	1003932213					wbedoyaestrada@Hotmail.com	3234076098		wendy
3	Kaiol Cadoba	1077437794					kaiolcadoba@gmail.com	3104002816		Kaiol.
4	Jenifer Murillo	1004077067					arionnjalbarracin@gmail.com	3136230416		Jenifer
5	Damarys Estella	1007633809					damarysestella@gmail.com	3133516597		Damarys
6	Darelys Córdoba	1000913561					stefanicordoba0106@gmail.com	3125641822		Darelys
7	Reinis Cuesta	54.258543					orcuba@yahoo.es	370-328 9963		

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

Escaneado con CamScanner

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA ____ DEL MES DE _____ DEL AÑO 202

OBJETIVO (S) 2- Diciembre 2024 - Atención clien

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Maria Janeth	43276771								Maria Janeth
2	Wendy Córdoba	1003929132						3223984317		Nayeli Cordoba
3	Sorys cordoba	1077999727						3106351784		Sorys Cordoba
4	Astrid y.6.	1003928273						3145775069		
5	Katherin cuesta	1077998648					Jhoanapena2000@gmail.com	3176644182		Katherin Cuesta
6	Yuleth M.	1077996711					merlinarboleda123@gmail.com	3128236511		Yuleth
7	JENNIFFER PALACIOS	35547163						3124084044		JENNIFFER P
8	Merlin Arboleda	54258920						3207089048		Merl
9	[illegible]	54258543					oscarya@yahoo.es	3708289963		[illegible]
10	Kendy A. M. R.	1077460805					Kmurillo1099@gmail.	5234802903		Kendy A. Murillo
11	Mariaxelypalacios	1077425360					Mariaxelypalacios21@gmail.com	3233757540		Nelypalacios
12	Karinapalacios	1077477122					Karinapalacios Palacios@gmail.com	314769 8105		
13	Yudy Cardenas	1079293598					yudyrivos16@gmail.com	313 724 81 13		Yudy Cardenas
14	Yuly del C. C.	35.600-241					gustavoxtom@gmail.com	3103552201		

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

Escaneado con CamScanner

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 3 DEL MES DE XII DEL AÑO 202 2024

OBJETIVO (S) Atención cliente - 3 Diciembre

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	[illegible]	1003769168					[illegible]	3107705701		[illegible]
2	Yoleth M.	1077446711					molinarboleda123@gmail.com	8128235511		Yoleth
3	merlin A.	54258920					merlinarboleda123@gmail.com	3207080 48		Merlin
4	Judy del C. Cubillo	35-600-244					gustavoxtrom6@gmail.com	3105382201		[illegible]
5	Maria Yareth	43276771					yareth.cepeda6@gmail.com	3223594312		Maria Yareth
6	Wendy N. Córdoba	1003929132					cordobacardonawendy Nayeli@gmail.com	3125370121		Nayeli C.
7	Sorys J. Cordoba	1077429727						3046351784		Sorys C.
8	Katherin Cuesta	1077498640					Jhoana8000@gmail.com	31076644 02		Katherin Cuesta
9	Kardy A. Murillo	1077460805					Kmurillo@gmail.com	3234002903		Kardy A.
10	Andres MARCELO	1000403779					menaisalia@gmail.com	3117671247		MARCELO
11	Ariana Jaramillo	1077459400						3103929833		Ariana J.
12	JENNYFHER P. PALACIOS	35547163					jhanvavandres0607@gmail.com	3124084014		JENNYFHER PALACIOS P.
13	Karina Palacios	1077447272					karinapalacios palacios@gmail.com	3145698103		Karina P.
14	[illegible]	1003928273					[illegible]	3107[illegible]		[illegible]

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

Escaneado con CamScanner

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA ___ DEL MES DE 4 DEL AÑO 2024

OBJETIVO (S) Diciembre - Atencion cliente

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Maria Jare 14	43276271						3223094517		Maria Jareth
2	Sorys Cordoba	1077429727						3106351784		Sorys Cordoba
3	Wendy Córdoba	1003929137						3125370711		Nayeli Córdoba
4	Katherin Cuesta	1077998648					Jhoanaperez2000@gmail.com	3107664482		Katherin cuesta
5	Yuleth Mabel	1077996711					merlinarboleda123@gmail.com	3128236511		Yuleth
6	Merlin Arboleda	54258920					orc	3207089048		
7	[illegible]	54.258.543					orcuesta@yahoo.es	3708289765		
8	JENNYFHER PALACIOS	35547163					Kmurilloroa@gmail.com	3124084074		JENNYFHER.
9	Kendy A. Murillo Roa	3234802903					Kmurillo roa@gmail.com	323 480 2903		Kendy A.
10	Karinypalacios	1077472122					Karinypalacios@gmail.com	311 869 8605		Karin P.
11	Mariaelypalacios						Maria elypalacios21@gmail.com			Nely Palacios
12	Yudy cardenas	1079293598					yudycrivos16@gmail.com	313 779 8713		Yudy Cardenas
13	[illegible]	1003969[illegible]					[illegible]	3107[illegible]		[illegible]
14	Astrid Yorley	1003928273					astridyoro[illegible]	3455[illegible]		Astrid Yorley.

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los da[illegible]

Escaneado con CamScanner

Atención Cliente

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 5 DEL MES DE _____ DEL AÑO 202

OBJETIVO (S)

Diciembre 5 – 2024.

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Maria Yaneth	43276771						3223094517		Maria Yaneth
2	Sorys Juliethh CC	1077429729						3106551784		Sorys Cordoba
3	Wendy Córdoba	1003921132						3125370121		Nayeli Córdoba
4	Katherin Acosta	1077998648					Jhoana Perea 2000 @gmail.com	3107664482		Katherin acosta
5	Yulieth Mebel	1077996111					merlinarbolda123 @gmail.com	3128236511		Yulieth
6	Merlin Arboleda	54258920						3207019048		
7	Yolimar Acosta	54.258.543					escribe@yahoo.es	3708289963		
8	JENNIFFER P. PALACIOS	35547163					Jhanavandres@gmail.com	3124084014		JENNIFFER P
9	Kurdy A. Murillo Pa	323480 2903					Kmurillo100@gmail.com	323480 2903		Kurdy A. Murillo
10	Kenia palacios	1077472122					kenia palacios palacios@gmail.com	314869 8105		Kenia P.
11	Mariaely.palacios	1077425360					mariaelypalacios 21@mail.com	3253257860		Nely Palacios
12	Yudy Cardenas	1079293598					YUDYRIVAS 16 @gmail.com	313 774 5713		Yudy Cardenas
13	Yuby del C. Castillo	35.600.241					gustavoxtom@gmail.com	3105322461		
14	Yudy									
15	Adriana Lucia	1003928273 31					asfvidriagmail.co	3405715069		Adriana

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

Escaneado con CamScanner

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 6 DEL MES DE XII DEL AÑO 202 2024

OBJETIVO (S) Atención Cliente 6 - Diciembre

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Ariana Jaramillo	1077459100						3208727833		Ariana J.
	Kathrin Costa	1077995849					Thanapura 000 @ gmail.com	3117664482		Kathrin Costa
	[illegible]	[illegible]					[illegible]	[illegible]		[illegible]
	Yesly Cárdenas	1079293596					Yesly Yasi16@ gmail.com	3137748113		Yesly Cárdenas
5	Maria Yaneth	48276731					[illegible]	[illegible]		Maria Yaneth
	Yoleth M.	1077946711					[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	5125E920					[illegible]	[illegible]		[illegible]
	Karina Palacios	1077477127					Karinapalacios @gmail.com	3148369 3105		Karina P.
	Yeidy A. Morillo R.	1077460805					[illegible]	[illegible]		[illegible]
	Yuly del C. Castillo	35[illegible]741					gustavoxtom6@gmail.com	3105822201		[illegible]
	Mariandy palacios	1077425860					Mariandypalacios 21@gmail.com			Mdy palacios
10	[illegible]	[illegible]					[illegible]	[illegible]		[illegible]
	Wendy N. Córdoba	1003979137					cordobacordoba wendynayeli@gmail.com	3125370121		Nayeli C.
	Sorys J. Cordoba	1077429227						3045551234		Sorys J. C.
15	JENNIFFER P. PALACIOS	55547163					Jhanvarandres 0607@gmail.com	312408 4014		JENNIFFER P.

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

Copia controlada

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 9 DEL MES DE XII DEL AÑO 202

OBJETIVO (S): Atencion cliente – 9 Diciembre

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Maria Jaramillo	43276771						3223094717		Maria Jaramillo
✓	Nayeli Córdoba	1003929132						3125370114		Nayeli Córdoba
✓	Sorys cordoba	1077429727						3106351284		Yuleth Cordoba
✓	Astrid H y G.M.	1003928273						3115776669		Astrid Hoyos.
✓	Katherin acosta	1077998648					dlhoamo Sena 2006 gmail.com	3117664482		Katherin acosta
✓	Yuleth Mabel	1077996711					merlinarbolleda123@gmail.com	3128235611		Yuleth
✓	Yudy del C. Castillo 35.600.241						gustavoxtrom 69 mail.com	3105352201		Yudy
✓	Yarleses Blandon	1077023191					CEXGPEREA@BOSCH.COM	3104325635		Yarleses Blandon
✓	Merlin Arboleda	1077								
✓	Merlin Arboleda	54258920					merlinarbaleda123@gmail.com			Merlin.
✓	Karina palacios	1077477022					karinapalacios palacios@gmail.com			Karina palacios
✓	Maria nely palacios	1077425360					maria nely palacios 21@gmail.com			Nely palacios
✓	Yudy Carderas	1079293598					Yudy rivas 16@gmail.com	3137745113		Yudy Carderas.
	Marcelo andres	1=004031179					@gmail.com menaldalia12@gmail	3135325209		MARCELO ANDRES

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

Escaneado con CamScanner

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **MERCADEO Y VENTAS**
- Código del Programa de Formación: 62330031 v.1
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada)
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada)
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada)
- **Competencia:** planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los cliente y los objetivos de la empresa.
- identificar los comportamientos del mercado según resultados de la investigacion y tendencias en el entorno.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  - ✓ definir el plan de accion para diferentes tipos de mercardo de acuerdo a la cobertura de mercado, las estrategias de mercadeo de las diferentes areas, tipos de formato o unidades de negoco aplicando las metodologias para su elaboracion con el apoy de software a partir de los objetivos y recursos de la empresa..
  - ✓ analizar el comportamiento de compra de clientes y consumidores según tipo y cobertura del mercado para la toma de decisiones aplicando tecnicas de estudio de comportamiento del consumidor de acuerdo a las variables de influecncia,

- Duración de la Guía: 120 horas

2. PRESENTACIÓN

Aprendiz, la presente guía lo orienta en su proceso de formación, permitiéndole conocer, entender e incrementar los conocimientos en tecnologías de ventas y Comercializacion.

En el proceso usted podrá desarrollar todas sus capacidades para tener una buena formación integral; Por lo tanto es necesario que propicie como Aprendiz el trabajo grupal e individual de manera organizada con todos los conocimientos adquiridos tanto en el aula de formación como en en la vida practica a travez de cada uno

de los emprendimientos que poseen. Posteriormente, cada uno podrá ser ejecutado con el acompañamiento del instructor, para así poder realizar este curso como se ha propuesto.

Estas actividades programadas se desarrollan con la ayuda del material de apoyo como: Talleres, consulta de material bibliográfico, videos, páginas web, mesas redondas, consultas y socialización por equipos, junto con asesorías y seguimientos por parte del Tutor e Instructor.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Descripción de la(s) Actividad(es)		Ambiente Requerido	Materiales
se programaron actividades como mesas redondas, exposiciones, crucigramas, ejercicios prácticos para profundizar y generar aplicabilidad a todos y cada uno de los conceptos o temáticas diseñadas en la guía de aprendizaje. Todo lo anterior teniendo en cuenta el calendario institucional para el desarrollo de la formación.	Talleres Resueltos, Ejercicios prácticos Grupales, exposiciones de los aprendices	Salon registros Colegio Gimnasio	Marcadores permanentes y borrables Tablero Guía visual Semillas herramientas Gráficos de
Importaqncia de la Matriz DOFA en el ejercicio del Mercadeo o Mercado tecnia.			
Talleres acerca de Segmentación del Mercado. Taller y ejercicio de apertura para determinar las bases o conocimientos que tenían los aprendices, para a partir de ahí poder reforzar en las dudas presentadas.		Aprendices en tema signada debe corrspo nder que el agua	Pliegos de papel Computador portátil Video beam

	llegne mios.	

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : El aprendiz reconoce las los diferentes tipo se segmentación que le corresponde **Evidencias de Desempeño:** Exposición del aprendiz sobre: Conceptos claves en el proceso de mercadeo que se debe adelnatar desde las actividades propias - **Evidencias de Producto:** Muestreo de las actividades y/o labores realizadas en el marco del proceso de mercadeo y venta. Grupal/presencial	Realiza la segmentacion de las características psicografica y demográficos, culturales, geográficos, psico Seleccionar los segmentos de mercados aplicando los métodos y tecnicod cd musestre Define las características de oferta y demanda en base a las a las tendencias de ventas, los eventos y actividades especiales Relaciona variables de de mercadeo y de la empresa que plantean resultados.	**Tcnica:** Observacion directa (datos históricos y las variables ecternas e internas. **Instrumento:** Muestreo Y segmentación de Mercado **Técnica:** Valoración de producto **Instrumento**: Lista de verificación de producto**.**

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: **E**l Aprendiz identifica las diferentes ofertas y demandas que se presentan en el mercado **Evidencias de Desempeño:** El aprendiz aplica tecnica de selección para la definición de las 4 P(precio, producto,plaza y promoción) **Evidencias de Producto:** El aprendiz presenta un trabajo escrito sobre la importancia de que exita el mercadeo y ventas en el mundo actual, asi como las implicaciones que este trae consigo.	Identifica cuando existe demanda y oferta de los productos existente en el mercado, asi como el volumen e inovacion que genera el mercado para permitir que exista oferentes y demandantes,	**Técnica:** Observacion directa **Instrumento:** Informe - Lista de chequeo de desempeño **Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de verificación de producto**.**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

MERCADEO

- Es el conjunto de personas/ empresas que tienen necesidades por resolver para tener una mejor calidad de vida en el primer caso y para el desarrollo del negocio en el segundo
- Es donde tienen lugar los intercambios de productos y servicios. Es decir que en ese contexto es en dónde se llevan a cabo las ofertas, las demandas, las compras y las ventas.

VENTAS

Ventas son las actividades realizadas para incentivar potenciales clientes a realizar una determinada compra. El concepto de ventas es muy amplio, pero básicamente consiste en el acto de negociación en el cual una parte es el vendedor y la otra el comprador.

LA COMPETENCIA

Es uno de los mayores riesgos a que se enfrenta el empresario, pero que las empresas compitan entre sí, beneficia tanto a las personas como al empresario

DEMANDA

Es la cantidad de bienes que las personas están dispuestas a comprar en un período determinado y a cierto precio. La demanda puede estar basada tanto en necesidades como en deseo de bienes no esenciales, pero en ambos casos influye la capacidad de pago del comprador.

OFERTA

Se entiende por oferta la cantidad de bienes que los productores están dispuestos a colocar en el mercado para la venta en un período determinado.

COMUNICACIÓN

La comunicación es un proceso que consiste en la transmisión e intercambio de mensajes entre un emisor y un receptor.

El mundo que conocemos funciona gracias a **la comunicación**. Si no fuera por ella, estaríamos de vuelta en la época del paleolítico. La comunicación, por tanto, está presente en multitud de circunstancias y situaciones cotidianas, y es un proceso vital en nuestra sociedad.

SEGMENTACION

La segmentación de mercado es entonces la división de un mercado en segmentos más pequeños de compradores que tienen diferentes necesidades, características y/o comportamientos que requieren de un mercado mix diferente. Existen 4 tipos de segmentación:

LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Son los diferentes caminos de VENTA que toma el producto des de quien lo produce hasta el Cliente. Se debe saber muy bien cual CANAL usar para situar mis productos en el lugar y el momento adecuado a mis Clientes, evitando mayor encarecimiento del producto.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

file:///G:/CARTILLA%20DE%20MERCADEO%20V4.pdf

https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/25558/MARKETING%20ESTRATEGICO%20CYE.pdf?sequence=1&isAllowed=y

https://www.studocu.com/co/document/politecnico-grancolombiano/costos-y-presupuestos/informe/cartilla-el-mercadeo/8140571/view

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	YIANNY VANESSA PALACIOS	INSTRUCTORA	VICTIMA	08 de Octubre de 2023

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					