PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla DICIEMBRE 31 de 2024

Señor (a)
GABIS DE JESUS AMAYA TORRES
SUPERVISOR CONTRATO No. 5816126/2024
Coordinador de programas especiales
SENA
Barranquilla

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

Referencia: No. 5816126/2024

RAFAEL ANTONIO ORTIZ ORTIZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 19587401 de Fundación Magdalena, en mi calidad de Contratista del SENA, en la Coordinación de Poblaciones Especiales, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia No. 5816126 del año 2024, 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 asciende a la suma de TREINTA Y TRES MILLONES CUATROCIENTOS NOVENTA Y UN MIL PESOS QUINIENTO NOVENTA M/CTE ($33.491.590) COP incluido IVA
(de conformidad con el régimen tributario a que pertenezca el contratista). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: 10 pagos a) Diez pagos iguales correspondiente a febrero, marzo, abril, mayo, junio, julio, agosto, septiembre, octubre y noviembre por valor de TRES MILLONES TRESCIENTOS CUARENTA Y NUEVE MIL CIENTO CINCUENTA Y NUEVE PESOS M/CTE ($ 3.349.159) respectivamente. Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de AHORROS No.

91237849049 BANCOLOMBIA, cuyo titular es el contratista
Plazo: Desde el 1 de febrero de 2024 hasta el 30 de noviembre de 2024, sin exceder la presente vigencia presupuestal y empezara a contarse a partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución indicados en este contrato.

OBJETO: (Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)
Prestar Servicios Personales Carácter Temporal Para La Formación Profesional Integral, En ARTICULACIÓN CON LA MEDIA Para el Programa Formación ASESORIA COMERCIAL

Obligaciones Especificas: (Trascriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Desarrollar actividades de formación profesional en los programas definidos por el centro.	- Planear y ejecutar contactos telefónicos con las instituciones educativas para desarrollar la inducción a los aprendices. - Planear y ejecutar una reunión con los padres de familia para informar todo lo relacionado con el programa de formación. - Desarrollar el proyecto formativo teniendo en cuanta la fase correspondiente organizada en la planeación pedagógica. Programa de formación: Programa de Formacion: ASESORÍA COMERCIAL	Sofía Plus
2	Entregar al equipo de Sofía plus la información requerida para la asignación de rol de instructor Sena y disponibilidad en el aplicativo.	Esto reposa en Sofía	Creación del Rol

3	Hacer la evaluación correspondiente a los cursos	Hacer la evaluación correspondiente a los	Aplicativo Sofía
	asignados. - Planear y ejecutar contactos telefónicos con las instituciones educativas para desarrollar la inducción a los aprendices. - Planear y ejecutar una reunión con los padres de familia para informar todo lo relacionado con el programa de formación. - Desarrollar el proyecto formativo teniendo en cuanta la fase correspondiente organizada en la planeación pedagógica. Programa de Formacion: ASESORIA COMERCIAL	cursos asignados. - Planear y ejecutar contactos telefónicos con las instituciones educativas para desarrollar la inducción a los aprendices. - Planear y ejecutar una reunión con los padres de familia para informar todo lo relacionado con el programa de formación. - Desarrollar el proyecto formativo teniendo en cuanta la fase correspondiente organizada en la planeación pedagógica. Programa de Formación: ASESORIA COMERCIAL IED ALBERTO PUMAREJO GRADO 11 FICHA: 2694512. IED TECNICA DISTRITAL NACIONAL DE COMERCIO FICHA: 2699211 IED EL SILENCIO FICHA: 2694535 IE DOLORES MARIA UCRÓS, GRADO 10 2024	
4	Seguimiento a la formación Seguimiento a la etapa productiva. Aplicativo Sofia plus Aplicativo Sofía plus	Seguimiento a la formación Seguimiento a la etapa productiva. Aplicativo Sofia plus Aplicativo Sofía plus	
5	Implementar los procesos de gestión documental adoptados por la entidad		
6	Apoyar en las demás asignadas por el supervisor que permitan el	Seguimiento a la formación Seguimiento a la etapa	

	adecuado seguimiento de la etapa lectiva y/o productiva	productiva. Aplicativo Sofia plus Aplicativo Sofía plus	

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.	XX	XX	XX	XX
2.	XX	XX	XX	XX

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. 4582623752 de la planilla soi en línea correspondiente al mes de noviembre. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,

Firma

RAFAEL ANTONIO ORTIZ ORTIZ

Contratista

C.C. No. 19587401

Recibí a satisfacción:

Firma

GABIS DE JESUS AMAYA TORRES

SUPERVISOR CONTRATO No. 5816126/2024

Coordinador de programas especiales

SENA

Barranquilla

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Generalidades:

1. El objetivo del formato es para que el supervisor de acuerdo con el manual de supervisión de la Entidad emita un informe de ejecución y evaluación del contrato de prestación de servicios.
2. El formato se encuentra relacionado con el GTH-P-013 Procedimiento Contratación de servicios personales diferentes a instructor.
3. Este formato lo debe diligenciar el supervisor que sea designado por el ordenador del gasto durante la ejecución de los contratos de prestación de servicios.
4. Este formato debe ser diligenciado cada vez que finalice un contrato de prestación de servicios.
5. El trámite que surte el formato una vez diligenciado deberá ser firmado por el supervisor con el fin de ser publicado en la plataforma SECOP II
6. Este formato no requiere impresión debe ser firmado digitalmente
7. El formato debe ser cargado en la Plataforma SECOP II.

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No. COI .PCCNTR.4481253 -1/02/2024

NOMBRE DEL CONTRATISTA: RAFAEL ANTONIO ORTIZ ORTIZ

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: C.C. 19587401

OBJETO DEL CONTRATO Instructor: Prestar Servicios Personales Carácter Temporal Para La Formación Profesional Integral, En ARTICULACIÓN CON LA MEDIA Para el Programa Formación ASESORA COMERCIAL.

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA: 1. Desarrollar actividades de formación profesional en los programas definidos por el centro. 2. Entregar al equipo de Sofía plus, la información requerida para la asignación de rol y disponibilidad en el aplicativo. 3. Hacer la evaluación correspondiente a los cursos asignados. 4. Garantizar que se realicen los juicios evaluativos de las competencias y fichas asignadas 5. Implementar los procesos de gestión documental adoptados por la entidad 6. Apoyar en las demás asignadas por el supervisor que permitan el adecuado seguimiento de la etapa lectiva y/o productiva

LUGAR DE EJECUCIÓN: BARRANQUILLA, ATLANTICO, COLOMBIA

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

PLAZO DE EJECUCIÓN: 306 Días Un total de 10 meses y 6 días

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: **1 DE FEBRERO DE 2024**

(01) (02) (2024)

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: **6 DE DICIEMBRE DE 2024**

(6) (DIC) (2024)

VIGENCIA DEL CONTRATO: Hasta el 6 de diciembre 2024_____

(Indicar plazo incluidos los meses que tiene para liquidar según cláusula del contrato)

VALOR DEL CONTRATO: $ VALOR DE FEBRERO 1/2024 A NOV. 30 2024 POR VALOR DE $33.491.590. Y CON ADICIÓN A DICIEMBRE 6 DE 2024 PARA UN TOTAL DE 34.161.422 COP

_____

(Discriminar su valor inicial, incluidas las adiciones una a una)

SUPERVISOR: GABIS DE JESUS AMAYA TORRES

_____

(Escriba el nombre e identificación del supervisor del contrato)

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: CC. 6763555

_____

(tipo de identificación: indicar si es cedula de ciudadanía, de extranjería o el que le corresponda, más el número de identificación)

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO__X_

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO:

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

CONTRATO: Instructor: Prestar Servicios Personales Carácter Temporal Para La Formación Profesional Integral, En ARTICULACIÓN CON LA MEDIA Para el Programa Formación ASESORIA COMERCIAL

Afiliado en debida forma a EPS SURA, Pensión Colpensiones y ARL SURA.

Evaluados los aprendices por medio del sistema.

Valor total del contrato	$34.161.422
Valor Ejecutado	$34.161.422
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	$.....0
Saldo a liberar	$ 0

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

Grado 11. FICHA 2694535: I.E.D. EL SILENCIO

TODAS LAS COMPETENCIAS EVALUADAS INCLUYENDO LAS TRANSVERSALES

Listado de aprendices que culminaron con su etapa práctica en la ALTERNATIVA

PROYECTO PRODUCTIVO y cumplen con los requisitos para optar por la certificación como Técnicos en ASESORIA COMERCIAL.

TIPO	NUMERO	NOMBRES	APELLIDOS
CC	1062432265	ABEL	PACHECO GONZALEZ

TI	1042253595	ANDRES FELIPE	RUEDA CASTILLO
TI	1139427421	ANGELLO	CANEDO SUAREZ
TI	1139426498	DIEGO ENRIQUE	JARAMILLO NAVARRO
TI	1042256562	DILAN DAVID	SUAREZ ALEMAN
TI	1130268485	DONALDO	CAMACHO TOLOSA
TI	1042252496	FEDERICO	CARDOZO SANTODOMINGO
TI	1044215907	GABRIEL ESTEBAN	NOBMANN DE LA CRUZ
TI	1047040957	JESUS DAVID	ZULUAGA ARAUJO
TI	1146534385	JUAN JOSE	TURIZO OLAYA
TI	1042254405	KENALLY	CASTRO PERALTA
TI	1042254438	LAUR ISABEL	CARDENAS GOMEZ
TI	1043447015	MARIA JOSE	ORTEGA MALDONADO
TI	1048070718	MARY JANE	GONZALEZ ARIAS
TI	1042853692	SANTIAGO JESUS	BLANCO CASTELLANOS
CC	1062433923	SARA GABRIELA	CAMARGO HURTADO
TI	1016951922	SARA MALAK	MIRQUE AREVALO
TI	1084735154	SARAY DE JESUS	JULIO SALGADO
TI	1048071322	SOPHIA ALEJANDRA	VARGAS ARIZA (moni)
TI	1042252935	VALERIE	MIRANDA PARRA
TI	1046701525	VALERIE ANDREA	CORREA NIEBLES
TI	1143338885	VIANYS PAOLA	HERRERA REYES
TI	1047045570	VICTOR EUGENIO	GOMEZ PEREZ
TI	1047043628	YORYETH CAROLINA	DANETRA SALAZAR

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CC	1046698204	ZHEYLER HERNANDO	CABARCAS ALGARRA

Listado de Aprendices Desertados de la formación:

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos
TI	1042259095	BREINER JOSE	MEJIA BARRIOS

TECNICO EN ASESORA COMERCIAL

Grado 11. FICHA 2699211:

I.E.D. INSTITUTO TECNICO NACIONANAL DE COMERCIO

TODAS LAS COMPETENCIAS EVALUADAS INCLUYENDO LAS TRANSVERSALES

Listado de aprendices que culminaron con su etapa práctica en la ALTERNATIVA

PROYECTO PRODUCTIVO y cumplen con los requisitos para optar por la certificación como Técnicos en ASESORIA COMERCIAL.

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos
TI	1042252956	ADRIANA LUCIA	ESTUPIÑAN GRIMALDI
C.C.	1042250161	ANDREW DANIEL	CAMPI ALI
TI	1044629189	EVER GABRIEL	DE LA HOZ RODRIGUEZ
TI	1140907894	KARLA ALEJANDRA	GUTIERREZ VILLERO
TI	1047039341	WILLIAM ORESTE	PEREZ ANDRADE
TI	1146534498	JHOSEP DAVID	CASSIANI VANEGAS
TI	1043446258	MATEO DAVID	CORONELL GARCIA
TI	1048071300	CAMILA ANDREA	BENITEZ RAMIREZ
TI	1044627200	ISSI JOHANNA	CATAÑO TORREGROSA
TI	1046702473	JOHAN DAVID	COLON DIAZ

TI	1069482987	VALENTINA	GARCIA GRACIA
TI	1043445650	JHON SEBASTIAN	LARA LANCHEROS
TI	1042853978	JHON JAIRO	ALCALA BENAVIDES
TI	1139428087	KENDRYS ARIANA	GONZALEZ MENDOZA
TI	1043446855	JOSUÉ DAVID	PATERNINA PEÑA
TI	1043447008	SAMANTA SABRINA	FONSECA BELLIDO
TI	1103500130	LAURA MARIA	DE LA OSSA MOLINA
TI	1143428484	MARIA PAULA	GOMEZ DE LA HOZ
TI	1043147968	STHYVEN JOSE	BLANCO OÑATE

Listado de Aprendices Desertados de la formación: no se pudo localizar

Tipo Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos
TI	1043440754	ADRIANA JUDITH	CASTILLO MANJARRES
TI	1044423891	EMANUEL ALBERTO	DIAZ GONZALEZ
TI	1048068173	ISABELLA	CRUZ CHARRIS
TI	1043443904	SERGIO ANDRES	GUTIERREZ RONCALLO
TI	1043126559	JEAN PAUL	CONTRERAS BONETT
TI	1044625804	KALETH	CONRADO LUGO
TI	1042581775	PAULA ANDREA	ARIZA OBESO
TI	1140829183	VALERY	LAGUNA MENDOZA
TI	1083436186	MARIA ALEJANDRA	ALEMAN BALBUTIN
TI	1044214903	JOSEPH DAVID	HERNANDEZ PEREZ

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

TECNICO EN ASESORA COMERCIAL

Grado 10. FICHA 2928026: I.E.D SANTUARIO

LAS DOS PRIMERAS COMPETENCIAS EVALUADAS

Listado de aprendices de grado 10 que terminaron satisfactoriamente su formación en esta primera etapa y aprobaron las competencias correspondientes al décimo grado.

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos
TI	1042249870	ADRIAN DAVID NUÑEZ ALARCON	ADRIAN DAVID NUÑEZ ALARCON
TI	1044628213	ADRIANA VANESSA VANEGAS CARRANZA	ADRIANA VANESSA VANEGAS CARRANZA
TI	1044624858	ANDRES DAVID ORTIZ SARA	ANDRES DAVID ORTIZ SARA
TI	1047224024	ARIANA ESLYTH MANOTAS DE LAS SALAS	ARIANA ESLYTH MANOTAS DE LAS SALAS
TI	1044624931	BRANDON JOSE SALAZAR OROZCO (Subvocero)	BRANDON JOSE SALAZAR OROZCO (Subvocero)
TI	1046338460	DANIELA MICHEL SALGADO PEREZ	DANIELA MICHEL SALGADO PEREZ
TI	1041694868	DANIELA PUERTA ZAPATA	DANIELA PUERTA ZAPATA
TI	1 127594869	DANOY JOSUE CASTRO ARIZA	DANOY JOSUE CASTRO ARIZA
TI	1140824012	DANYELI MARIANA RAMOS CAÑATE	DANYELI MARIANA RAMOS CAÑATE
TI	1143119717	DARWIN JESUS SANDOVAL UPARELA	DARWIN JESUS SANDOVAL UPARELA
TI	1042251923	DAVID JOSE PINZON ROJAS	DAVID JOSE PINZON ROJAS
TI	1 129522460	DILANYS ANTEQUERA GARCIA	DILANYS ANTEQUERA GARCIA
TI	1044625843	JAINER ENRIQUE LOZANO BALLESTEROS	JAINER ENRIQUE LOZANO BALLESTEROS
TI	1043143376	JAIR ANTONIO ROA CABALLERO	JAIR ANTONIO ROA CABALLERO
TI	1044623464	JOEL ENRIQUE RAMIREZ OROZCO	JOEL ENRIQUE RAMIREZ OROZCO
TI	1044625538	JORDAN ALFONSO RODRIGUEZ OLIVEROS	JORDAN ALFONSO RODRIGUEZ OLIVEROS
TI	1048070632	KEYDELIN ANDREA DIAZ AGUIRRE	KEYDELIN ANDREA DIAZ AGUIRRE
TI	1042254678	LEONARDO ANDRES RIVERA GOMEZ (Vocero)	LEONARDO ANDRES RIVERA GOMEZ (Vocero)
TI	1140816086	LICETH PAOLA DE LA CRUZ BORREGO	LICETH PAOLA DE LA CRUZ BORREGO
TI	1 1431 15252	LUCAS ANDRES VILLALBA GUTIERREZ	LUCAS ANDRES VILLALBA GUTIERREZ
TI	1044635131	LUIS DAVID NIETO CASTELLANOS	LUIS DAVID NIETO CASTELLANOS
TI	1043448303	LUNA MARIA ARROYO ALMANZA	LUNA MARIA ARROYO ALMANZA
TI	1042853257	MARIA JOSE MIRANDA JAIMES	MARIA JOSE MIRANDA JAIMES
TI	1044613885	ROGER JESUS OCHOA MEZA	ROGER JESUS OCHOA MEZA
TI	1048279571	SARY LAUDITH SOLORZANO AGUAS	SARY LAUDITH SOLORZANO AGUAS
TI	1044630347	SHERLYN MICHEL ESPAÑA LOPEZ	SHERLYN MICHEL ESPAÑA LOPEZ
TI	1042253389	YOAN ESTIVEN CUBIDES SANDOVAL	YOAN ESTIVEN CUBIDES SANDOVAL

TECNICO EN ASESORA COMERCIAL

Grado 10. FICHA 2928102: I.E.D DOLORES MARÍA UCRÓS

LAS DOS PRIMERAS COMPETENCIAS EVALUADAS

Listado de aprendices de grado 10 que terminaron satisfactoriamente su formación en esta primera etapa y aprobaron las competencias correspondientes al décimo grado.

Número de T.I.	Nombres	Primer Apellido	Segundo Apellidos
1043150260	ANA LUCIA	MARTINEZ	VILLAMIZAR
1042255929	ANGELY ANDREA	CORBACHO	GUERRERO
1043151039	ARIANIS SOFÍA	PÉREZ	SIMANCAS
1043150442	ASAEL JOSE	GONZALEZ	ZURITA
1043146984	BRANNIA MICHEL	FERRER	MONTERO
1043152092	BRIANYS ANDREA	FABREGAS	CASTRO
1043148590	BRITNEY JIRETH	ACUÑA	REALES
1043146948	DANIELA ESTHER	PACHECO	NIEBLES
1042433556	DANILO JOSE	REYES	BELTRÁN
1043152757	ESTEBAN DAVID	CABALLERO	NAVARRO
1042856481	HANNAH SOFIA	ARIAS	YEPES
1043149624	HEIDY MILENA	PADILLA	TORRES
1043140499	JAURIN VANESA	AMADOR	GUTIERREZ
1043148269	JAVIER ENRIQUE	CERVANTES	MONTERO
1044623155	HELMUT MANUEL	VALENCIA	MUÑOZ
1043146695	JUAN DAVID	VARGAS	RODRÍGUEZ
1130271330	JUSTIN DE JESUS	MEJIA	LAGUNA
6014426	LEXIMAR SIRIANNYS	PIRONA	BLANCO
1043151427	LIZ DANIELA	VILLA	FLOREZ
1042257724	MADELEINNE	AYALA	PEÑATE
1043149663	SALOMÉ	DE ÁVILA	HERNÁNDEZ
1139429214	SARAY MICHELL	JINETE	CHARRIS
1045699346	SHADAY MISHELLE	PALENCIA	GONZÁLEZ
1141716322	SHARON TATIANA	SUÁREZ	CAMARGO
1043143880	SOFIA JOHANNA	PAREJO	SANTIAGO

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

1043150418	VALERIA	SANTIAGO	BARRIOS
1043131461	YUDEIMIS	MARTINEZ	PALACIO
1043150107	YULEISI PATRICIA	PEÑARANDA	MANJARRES
1043141344	LENYS	ORTIZ	MONTERO
1130269825	EDGAR SANTIAGO	MOLINA	FABREGAS
1159213147	JAQUELINE	CAICEDO	MARIN
1130271010	JEILYS ESTHER	FREILE	RIVERA
1048281700	ROGER ANDRES	ESCALANTE	CARDENAS
1043150610	SHERYL DE LOS ANGELES	SOLANO	DONADO

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

Cumplió a cabalidad con todas los tramites del contrato, entregando los resultados esperados dentro de los plazos y con calidad requerida

SANCIONES: SI___ NO_x__

CUMPLIMIENTO FRENTE A LA OBLIGACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL: SI__ NO__

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE__ BUENO_x_ REGULAR__ INSUFICIENTE__

Atentamente,



FIRMA SUPERVISOR DEL CONTRATO

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: RAFAEL ANTONIO ORTIZ ORTIZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

FECHA INICIAL: 01/12/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 05/12/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2699211 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 34,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2694535 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	4,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	38,90

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: RAFAEL ANTONIO ORTIZ ORTIZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: RAFAEL ANTONIO ORTIZ ORTIZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

FECHA INICIAL: 01/02/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 05/12/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2928102 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 363,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2694512 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 269,10

FICHA DE APRENDIZAJE:	2699211 - ASESORIA COMERCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 269,10

FICHA DE APRENDIZAJE: 2928026 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 19,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2694535 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 312,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	1234,80

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: RAFAEL ANTONIO ORTIZ ORTIZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS