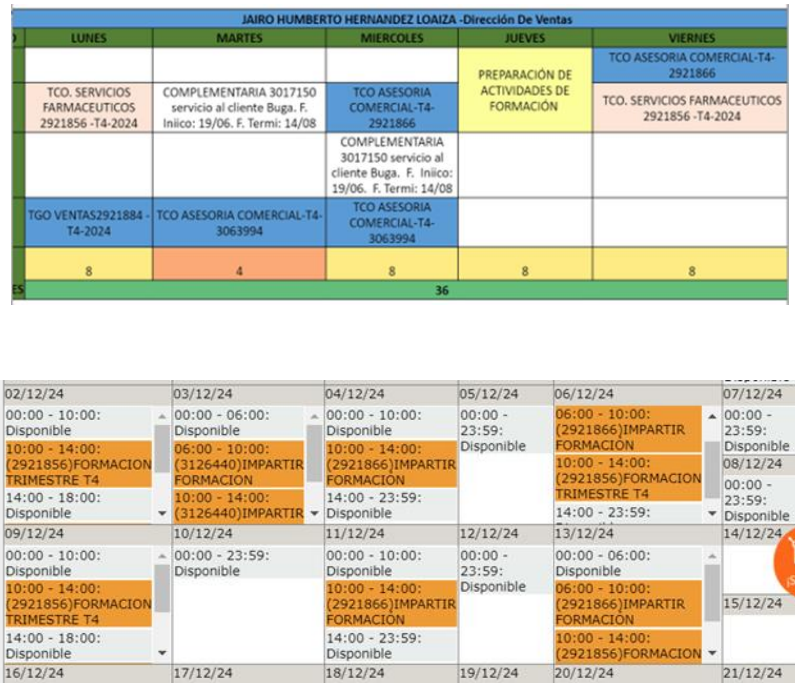
EVIDENCIAS INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

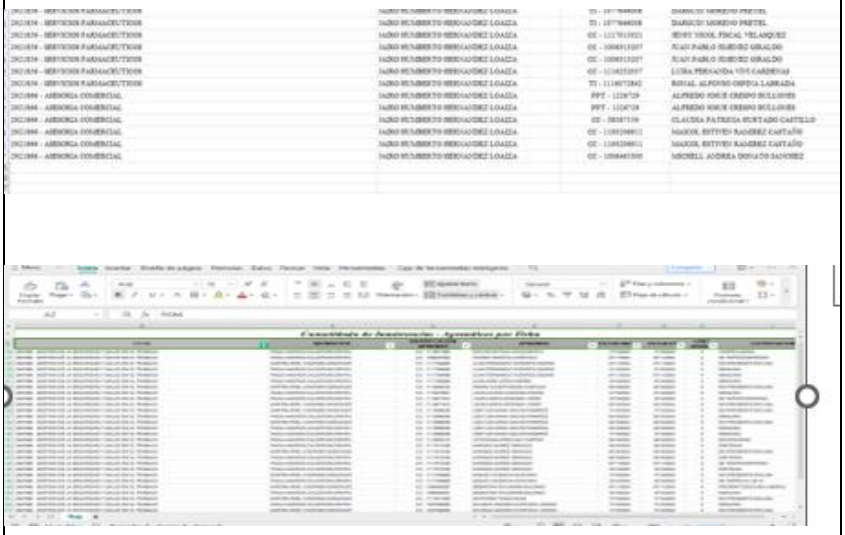
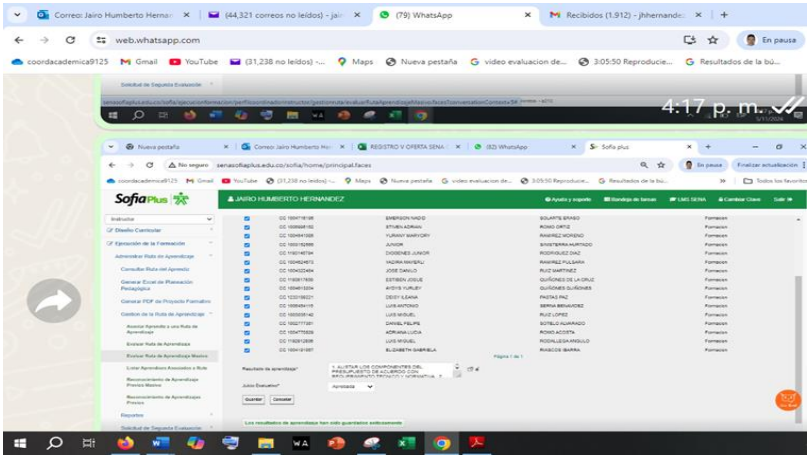
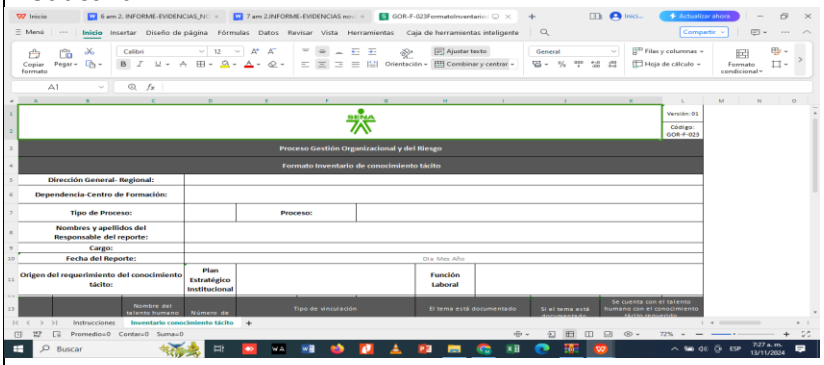
ANEXO 1 – EVIDENCIAS

Contratista: Jairo Humberto Hernández Loaiza.
Número de contrato: No. CO1.PCCNTR. 5862360 de 2024
Periodo: d i c i e m b r e de 2024
Supervisor de contrato: Yudy Falla Bohórquez

A continuación, se evidencian las actividades desarrolladas durante el mes d i c i e m b r e de2024:

OBLIGACIONES CONTRACTUALES Y EVIDENCIAS.

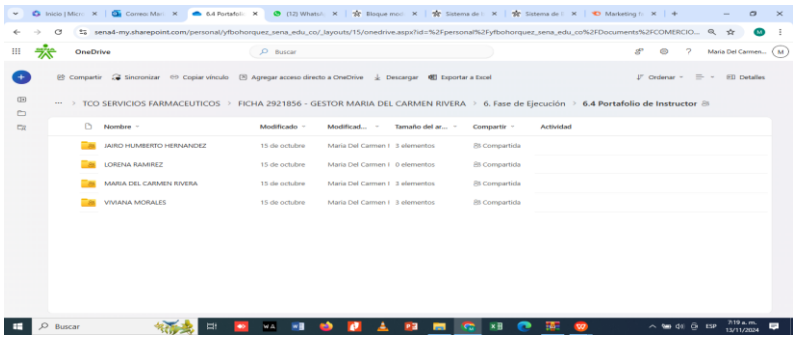
No	Evidencias Relacionadas	Descripciónde Evidencias
1	**Captura de pantalla de la programación.** 	En LMS se encuentra: -Programa de formación -Proyecto Formativo -Planeación pedagógica GFPI-F-134. -Guía de Aprendiza je GFPI – F – 135 de lafase -Material de Apoyo -Evidencias -Tabla 1 Captura de Pantalladel horario de formación T3.

2	**Captura de pantalla Asistencia mes anterior**. 	Captura de Pantalla del Formato de Apoyo Asistencia ficha 2921856
3	**Captura pantalla proceso de evaluación de aprendices en la plataforma**. 	Evaluar a los aprendices durante el proceso de formación.
4	**No se ejecuta en este periodo contractual seguimiento de etapa Productiva**. 	Captura de pantallazo formato Plan de choque etapa productiva

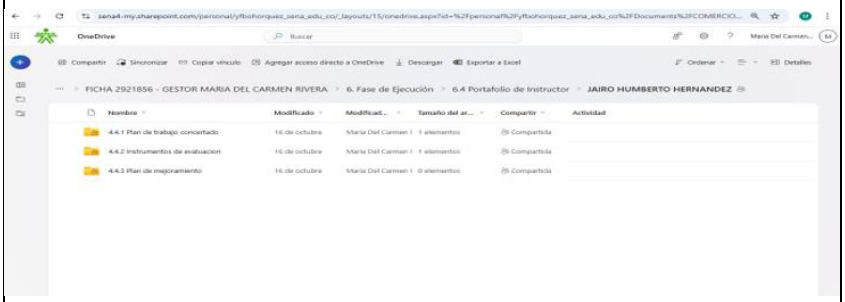
5	**No se ejecuta en este periodo alistamiento, ejecución y evaluación del proceso Formación Profesional Integral.**	
7	**Se registran las actividades implementadas durante las jornadas de Desarrollo curricular**:	Participa en equipos de desarrollo curricular: seguimiento, actualización y gestión de desarrollo curricular: en el presente informe evidencia con captura de pantalla del documento de apoyo Lista de chequeo desarrollo curricular entregado por el equipo pedagógico del centro.

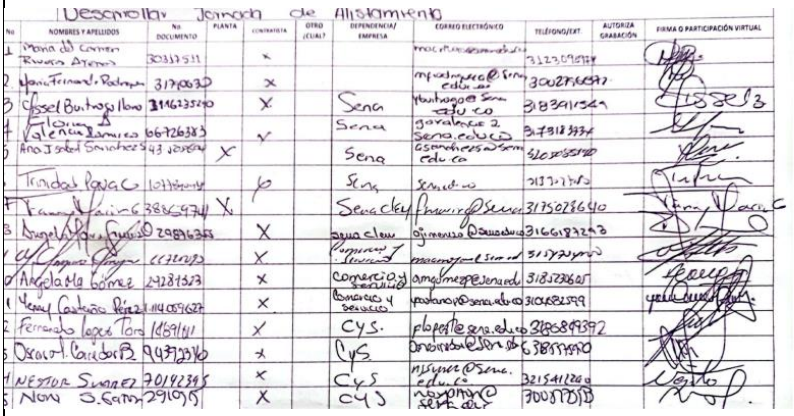
GESTOR	Montaño - Jairo Humberto Hernadez	
Programa de formación	Información completa	
Plan de Trabajo	Información completa	
Proyecto Formativo	Información completa	
Planeación pedagógica	Información completa	
Fase de Análisis		
Guía de Aprendizaje	Información completa	
Inasistencia	Información completa	
Juicios Evaluativos	Información completa	

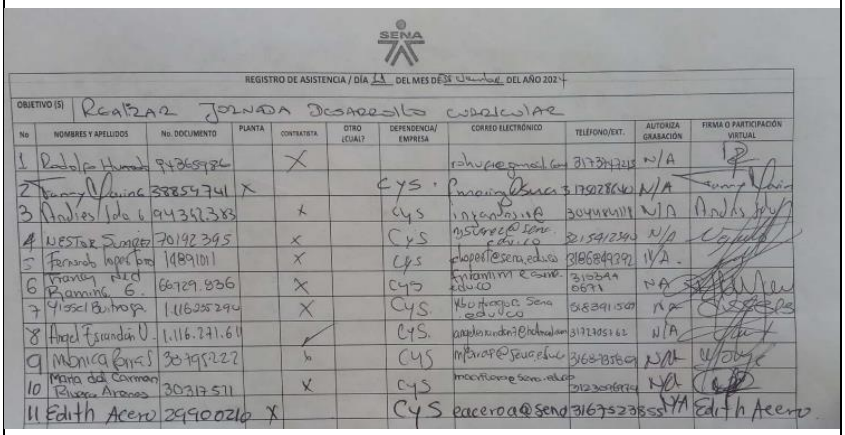
Drive Equipo Ejecutor: Lista de chequeo, Tabla 1 Dirección de Ventas -Servicios Farmacéuticos









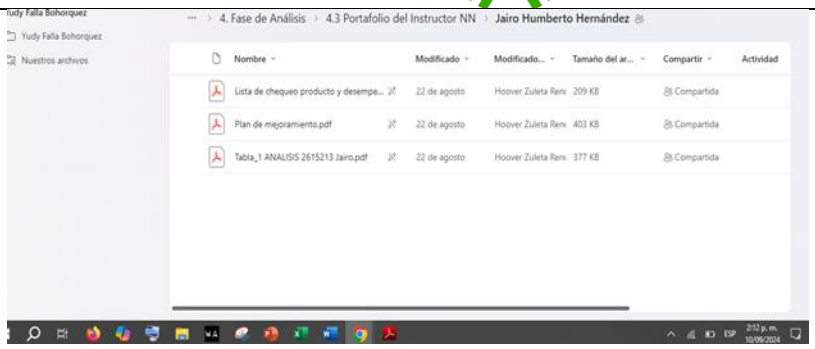
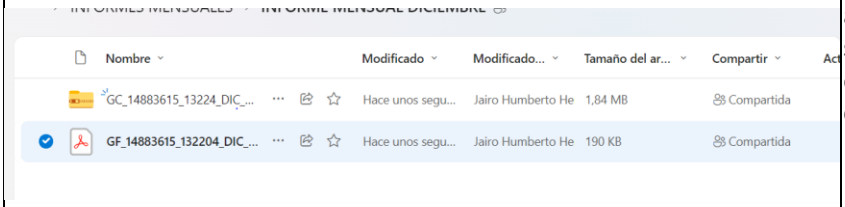


SENA

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA VALORAR PRODUCTOS

1. DATOS GENERALES

Programa de Formación:	Técnico en Servicios Farmacéuticos
Proyecto Formativo:	Estructuración de estrategias adecuadas para el manejo, uso y aplicación de medicamentos, teniendo en cuenta la problemática de salud pública en el Municipio de Tuluá y normatividad legal vigente aplicable.
Competencia:	260101062. Surtir productos según plan y técnicas de merchandising
Resultado de Aprendizaje	2. 260101062-2 Ubicar el surtido de los productos farmacéuticos de acuerdo con características de las áreas de almacenamiento y normativa establecida
Fase Proyecto	Planeación
Actividad de Aprendizaje:	Realizar plan operativo de procesos y procedimientos generales de los servicios farmacéuticos para brindar una adecuada atención al usuario, entregando informe del

		
8	**Se entregan los informes requeridos en los tiempos estipulado** 	Informes cargados en Plataforma SECOP II y debidamente revisa dos y aprobados por el supervisor de contrato en el Drive asignado por coordinación académica
9	**Captura de pantalla dela actividad propuesta cine foro (Taller emprendimiento.) a los aprendices con manejo del sistema de Biblioteca SENA** https://repositorio.sena.edu.co/handle/11404/7061 **file:///D:/copia%20portatil%20lenovo%20negro/Downloads/Cartilla_de_comportamiento_emprendedor.pdf** 	Captura de pantalla dela actividad consulta manejo del sistema de Biblioteca SENA.

El diseño de este ABC tiene como objetivo facilitar el proceso de formulación de planes de negocio para el programa Fondo Emprender. Se encuentra dividido en los siguientes módulos:

- Datos generales
- ¿Quién es el protagonista?
- ¿Existe oportunidad en el mercado?
- ¿Cuál es mi solución?
- ¿Cómo desarrollo mi solución?
- ¿Cuál es el futuro de mi negocio?
- ¿Qué riesgos enfrenta?
- Resumen ejecutivo

En cada uno de los módulos se proporcionarán las herramientas necesarias que les permitirán al gestor y al emprendedor desarrollar un plan de negocio coherente con la guía metodológica y los criterios de evaluación exigidos por EnTerritorio, el ente evaluador.

¿En dónde se localizará la empresa (ciudad donde se ubicará la sede principal de la empresa)?

Se recomienda incluir una breve descripción del proyecto y sus objetivos (coherente con las metas establecidas). En este módulo el emprendedor deberá indicar información general de la empresa: localización (ciudad donde se ubicará la sede principal y el sector económico según código CIIU). Si su proyecto fue presentado en convocatorias anteriores, en el modelo anterior de la plataforma, por favor referenciar el número de la convocatoria, el código ID y nombre del plan de negocios.

¿En qué sector se encuentra el proyecto a desarrollar?
(Lista desplegable. Seleccionar según código CIIU — 4 dígitos)
Seleccionar opción de la lista desplegable.

II. ¿QUIÉN ES EL PROTAGONISTA?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección.

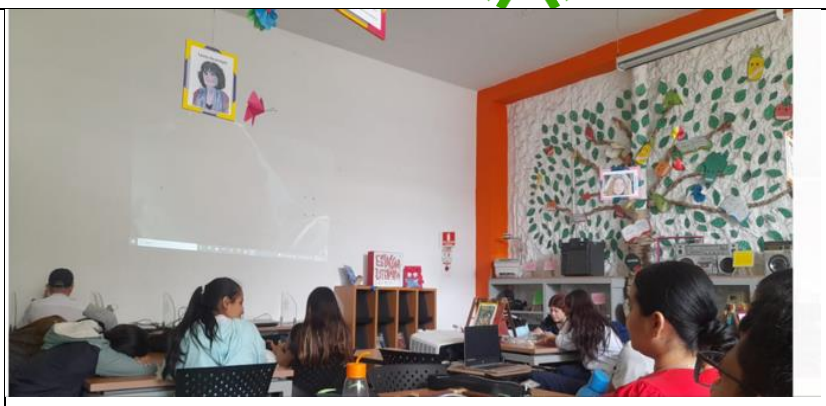
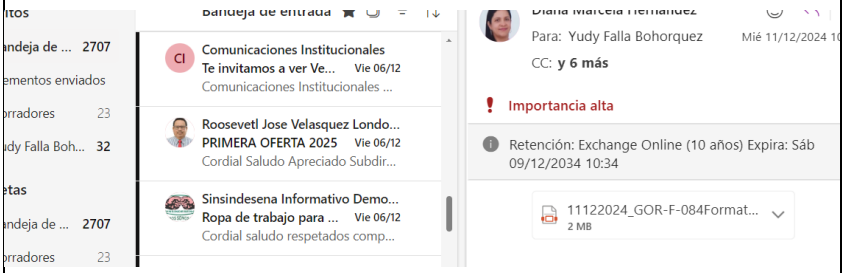
Nota: tenga en cuenta la segmentación de clientes. ¿Quiénes son sus clientes? ¿Dónde los encuentra? ¿Cuáles son las características de sus clientes y cuáles son sus segmentos de mercado? ¿Cómo prioriza sus segmentos de mercado?

Cliente	
Perfil	
Localización	
Justificación	

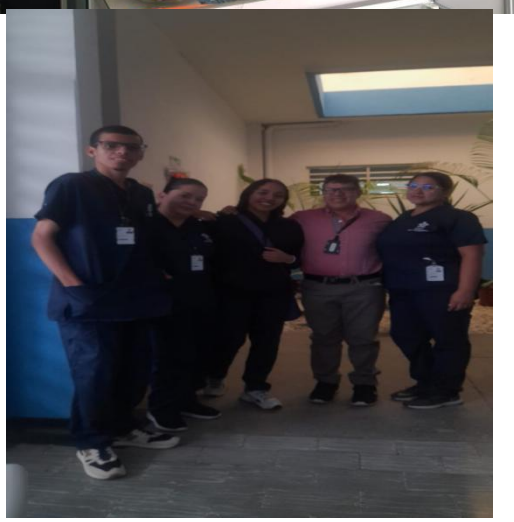
Nota: si su proyecto tiene diferentes perfiles de clientes y consumidores, por favor consolide la siguiente información (si el mercado es consumidor y cliente que le corresponde):

Consumidor	
Perfil	

Ejemplo: si su plan de negocio es una productora de fresas, su cliente puede ser un supermercado, mientras que el consumidor final es la persona que consume fresas.

	 	
10	**<u>NO</u> se participa en Certificación de Normas de Competencia, sugeridas por el centro de formación y/o relacionadas con el proceso de formación profesionalintegral.**	
11	**Las demás que sean necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.**   **Apoyo trabajo de campo visita de observación aprendices**	Captura pantalla gestión ante establecimiento para las practicas técnico Servicios Farmacéuticos.


VITAMINAS Y SUPLEMENTOS
CUIDADO CAPILAR
RECOMENDADOS SAN JORGE
NATURALES Y HOMEOPATICOS
50




SENA


SENA


SENA


SENA


SENA