PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, Julio 31 de 2020

Señor (a)
DORIS ESTHER DEL TORO RUIZ
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **1310690 DE 2020**
Cargo del supervisor Coordinador Académico
Dependencia Comercialización y logística
Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes JULIO del año 2020.

Referencia: No **1310690 DE 2020.**

Yo JACKELIN SOFÍA DE LA CRUZ CAMACHO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1045672750 de Barranquilla, en mi calidad de Contratista del SENA, en la coordinación de Comercialización y logistica, 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 asciende a la suma de VEINTIÚN MILLONES QUINIENTOS VEINTIDÓS MIL CIENTO VEINTICINCO M/CTE ($ 21.522.125) 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: 7 pagos a) Un pago correspondiente Al mes de Enero de 2020 por valor de TRESCIENTOS SESENTA MIL SETECIENTOS SEIS PESOS M/CTE ($360.706) b) Cinco (5) pagos iguales por los meses de Febrero, Marzo, Abril, Mayo y **Julio** de 2020, por valor de TRES MILLONES SEISCIENTOS SIETE MIL SESENTA PESOS M/CTE (3.607.060,00) c) un pago correspondiente a Junio por valor de TRES MILLONES CIENTO VEINTISÉIS MIL CIENTO DIECINUEVE PESOS M/CTE ($3.126.119). 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. 76947201022 de Bancolombia**, cuyo titular es el Contratista **JACKELIN SOFIA DE LA CRUZ CAMACHO. PARAGRAFO PRIMERO:** El valor del contrato incluye todos los gastos, costos, derechos, impuestos, tasas, contribuciones y demás emolumentos relacionados con el cumplimiento del objeto contractual. **PARAGRAFO SEGUNDO:** El cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informada al supervisor del contrato con el fin de surtir los trámites pertinentes. **PARAGRAFO TERCERO**: Para que el SENA pueda adelantar los trámites administrativos para el pago, el contratista debe presentar la certificación expedida por el supervisor del contrato de cumplimiento y la certificación de pagos de aportes al Sistema General de Salud, Pensión y Riesgos Laborales, así como el informe de ejecución, la planilla de pago y los demás documentos necesarios para el pago.

Plazo: Desde el 28 de Enero hasta el 31 de Julio de 2020.

OBJETO:
Prestar servicios personales de carácter temporal para planear y orientar la formación profesional integral, en el área de Gestión de Mercados que programe el Centro de Comercio y Servicios del Sena Regional Atlántico en sus diferentes niveles y modalidades, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente.

CLÁUSULA

No	**Obligaciones**	**Acciones realizadas**	**Evidencias**
1	Desarrollar actividades de formación profesional en los programas definidos por el Centro y participar en proyectos de investigación aplicada	**PLAN DE NIVELACIÓN A FICHAS** **TGO GL 48 - 2067499** Dar soporte a los procesos según políticas y requerimientos de los clientes. **TGO GL 46 – 2023423** Dar soporte a los procesos según políticas y requerimientos de los clientes. Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio **TGO GL 47 – 2023426** Dar soporte a los procesos según políticas y requerimientos de los clientes. Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio **TGO GP 22 – 1907596** Dar soporte a los procesos según políticas y requerimientos de los	Reporte Actividades Académicas Sofía Plus

		clientes.	
2	Entregar al equipo de SOFIA PLUS, la información requerida para la asignación del rol de instructor Sena y disponibilidad en el aplicativo.	Entregue copia del contrato para la asignación del rol de instructor	Rol de Instructor
3	Hacer la evaluación correspondiente a los cursos asignados.	Se realizará en su debido momento	Según Reporte de Sofía
4	Participar en proyectos de investigación aplicada para aquellos contratistas que le hayan aprobados proyectos para la vigencia 2019 y en el plan de trabajo del grupo de investigación	No aplica, en mi caso por no pertenecer a grupos de investigación por el momento	No aplica, en mi caso por no pertenecer a grupos de investigación por el momento
5	Certificarse en la Norma de Competencia Laboral de "Orientar procesos formativos presenciales con base en los planes de formación concertados " o " Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativo" y aportar el respectivo certificado de aprobado al informe de ejecución contractual con un plazo máximo correspondiente a julio 31 de 2019, así como a los procesos que el SENA adelante para certificar habilidades pedagógicas de los instructores de acuerdo a lo establecido en la Circular 3-2018-000200 del 05/12/2018.	Realicé cursos de actualización tecno pedagógicas en: Orientación de la Formación Profesional.	Estos documentos pueden ser verificado en la página web http://certificados.sena.edu.co
6	El contratista deberá abstenerse de realizar actos obscenos al interior de la entidad que involucren la participación de miembros de la comunidad educativa	Esto puede ser verificado por los líderes de cada Sede.	Esto puede ser verificado por los líderes de cada Sede.
7	Presentar informes mensuales de la ejecución del contrato, las demás que se requieran para la ejecución del contrato	Se presenta mensualmente el informe de ejecución contractual	La Supervisora del contrato da fe de ello
8	Atender los requerimientos del supervisor	Serán atendidos cada vez que sea requerido	La Supervisora del contrato da fe de ello

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 enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados, fotocopia de la planilla-recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL, **9407912796** expedido por APORTES EN LINEA correspondiente al mes de Junio del año 2020.

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,



Firma
JACKELIN SOFÍA DE LA CRUZ CAMACHO
Contratista
C.C. No. 1045672750

Recibí a satisfacción:

Firma
DORIS ESTHER DEL TORO RUIZ
Coordinadora Academica
Supervisor(a) Contrato 1310690 DE 2020

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: JACKELIN SOFIA DE LA CRUZ CAMACHO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

FECHA INICIAL: 01/07/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 31/07/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 1907596 - GESTIÓN PORTUARIA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR LAS OPERACIONES MARÍTIMAS DE ACUERDO CON EL PLAN ESTABLECIDO Y NORMATIVIDAD.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DAR SOPORTE A LOS PROCESOS SEGÚN POLÍTICAS Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CONTACTO CON EL CLIENTE SEGÚN POLÍTICAS DE SERVICIO AL CLIENTE

APLICAR TÉCNICAS DE CONTACTO CON EL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA EL NIVEL DE SATISFACCIÓN, INQUIETUDES Y SOLICITUDES SEGÚN POLÍTICAS DE SERVICIO AL CLIENTE

EVALUAR LA CALIDAD DE LOS PROCESOS COMERCIALES RELACIONADOS CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y DESARROLLO DEL MERCADO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN Y VALOR AGREGADO DEL PROCESO.

EVALUAR LA CALIDAD DE LOS PROCESOS COMERCIALES RELACIONADOS CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y DESARROLLO DEL MERCADO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN Y VALOR AGREGADO DEL PROCESO, PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES.

IMPLEMENTAR PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES MEDIANTE ASESORÍAS Y SOPORTES A PROVEEDORES TENIENDO EN CUENTA PRINCIPIOS ÉTICOS ENTRE LAS PARTES Y CONSIDERANDO EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN SEGÚN NECESIDADES DE ORGANIZACIÓN, CLIENTES Y PROVEEDORES.

IMPLEMENTAR PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES SEGÚN NECESIDADES DE ORGANIZACIÓN, CLIENTES Y PROVEEDORES.

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE APLICANDO LOS INDICADORES DE GESTIÓN SEGÚN SOLICITUDES, REQUISICIONES Y ESTRATEGIAS APOYADO EN MEDIOS ELECTRÓNICOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA TRAZABILIDAD DEL SERVICIO.

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA TRAZABILIDAD DEL SERVICIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR LAS OPERACIONES PORTUARIAS DE ACUERDO CON EL PLAN ESTABLECIDO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR LAS OPERACIONES PORTUARIAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS E INFORMACIÓN SUMINISTRADA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	55,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2023426 - GESTIÓN LOGÍSTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONSTRUIR EL MODELO DE INTEGRACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA SEGÚN LOS ESLABONES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DAR SOPORTE A LOS PROCESOS SEGÚN POLÍTICAS Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CONTACTO CON EL CLIENTE SEGÚN POLÍTICAS DE SERVICIO AL CLIENTE

APLICAR TÉCNICAS DE CONTACTO CON EL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA EL NIVEL DE SATISFACCIÓN, INQUIETUDES Y SOLICITUDES SEGÚN POLÍTICAS DE SERVICIO AL CLIENTE

EVALUAR LA CALIDAD DE LOS PROCESOS COMERCIALES RELACIONADOS CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y DESARROLLO DEL MERCADO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN Y VALOR AGREGADO DEL PROCESO.

EVALUAR LA CALIDAD DE LOS PROCESOS COMERCIALES RELACIONADOS CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y DESARROLLO DEL MERCADO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN Y VALOR AGREGADO DEL PROCESO, PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES.

IMPLEMENTAR PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES MEDIANTE ASESORÍAS Y SOPORTES A PROVEEDORES TENIENDO EN CUENTA PRINCIPIOS ÉTICOS ENTRE LAS PARTES Y CONSIDERANDO EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN SEGÚN NECESIDADES DE ORGANIZACIÓN, CLIENTES Y PROVEEDORES.

IMPLEMENTAR PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES SEGÚN NECESIDADES DE ORGANIZACIÓN, CLIENTES Y PROVEEDORES.

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE APLICANDO LOS INDICADORES DE GESTIÓN SEGÚN SOLICITUDES, REQUISICIONES Y ESTRATEGIAS APOYADO EN MEDIOS ELECTRÓNICOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA TRAZABILIDAD DEL SERVICIO.

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA TRAZABILIDAD DEL SERVICIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DEFINIR LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER EL SEGUIMIENTO Y RASTREO DE LOS PRODUCTOS SEGÚN LA CADENA DE SUMINISTRO Y NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN EL MERCADO Y LOS COSTOS DE LA CADENA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LOS COMPONENTES DE UN SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE ACUERDO A LOS PRODUCTOS, SERVICIOS Y PROCESOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR EL RESULTADO DE LOS PROCESOS SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FORMULAR EL PLAN ESTRATÉGICOS DE LOGÍSTICA, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS CORPORATIVOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE LOS DIFERENTES ACTORES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONITOREAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS, SEGÚN EL SISTEMA Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORGANIZAR LAS PLANTAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA RELACIÓN ENTRE LAS POLÍTICAS DE PRODUCCIÓN Y LAS PROYECCIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO POTENCIAL, REAL, LOS INVENTARIOS, TIPOS DE STOCK, CICLOS DE PEDIDOS Y LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA.

ELABORAR LOS DIFERENTES TIPOS DE PRESUPUESTO EN FORMA MANUAL Y SISTEMATIZADA DE ACUERDO CON LA DEFINICIÓN DEL PLAN DE NECESIDADES DE LAS ÁREAS O UNIDADES DE NEGOCIO Y LAS PROYECCIONES DE INGRESOS Y EGRESOS EN LOS PERIODOS ESTABLECIDOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS, MONEDAS Y TASAS SOLICITADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

INTERPRETAR LOS DIFERENTES TIPOS DE PROYECCIONES EN LA DETERMINACIÓN DE LOS PRONÓSTICOS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SIMULADORES PARA DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS SEGÚN LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

PLANEAR LOS PRESUPUESTOS A PARTIR DE LA VALORACIÓN DE NECESIDADES REQUERIDAS POR LAS DIFERENTES UNIDADES, ÁREAS O PROCESOS DEL NEGOCIO. CON BASE EN LOS ACUERDOS Y NEGOCIACIONES PACTADA CON LOS CLIENTES, LAS TÉCNICAS CONTABLES Y LAS NORMAS LEGALES VIGENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	60,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2067499 - GESTIÓN LOGÍSTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONSTRUIR EL MODELO DE INTEGRACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA SEGÚN LOS ESLABONES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DAR SOPORTE A LOS PROCESOS SEGÚN POLÍTICAS Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CONTACTO CON EL CLIENTE SEGÚN POLÍTICAS DE SERVICIO AL CLIENTE

APLICAR TÉCNICAS DE CONTACTO CON EL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA EL NIVEL DE SATISFACCIÓN, INQUIETUDES Y SOLICITUDES SEGÚN POLÍTICAS DE SERVICIO AL CLIENTE

EVALUAR LA CALIDAD DE LOS PROCESOS COMERCIALES RELACIONADOS CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y DESARROLLO DEL MERCADO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN Y VALOR AGREGADO DEL PROCESO.

EVALUAR LA CALIDAD DE LOS PROCESOS COMERCIALES RELACIONADOS CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y DESARROLLO DEL MERCADO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN Y VALOR AGREGADO DEL PROCESO, PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES.

IMPLEMENTAR PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES MEDIANTE ASESORÍAS Y SOPORTES A PROVEEDORES TENIENDO EN CUENTA PRINCIPIOS ÉTICOS ENTRE LAS PARTES Y CONSIDERANDO EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN SEGÚN NECESIDADES DE ORGANIZACIÓN, CLIENTES Y PROVEEDORES.

IMPLEMENTAR PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES SEGÚN NECESIDADES DE ORGANIZACIÓN, CLIENTES Y PROVEEDORES.

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE APLICANDO LOS INDICADORES DE GESTIÓN SEGÚN SOLICITUDES, REQUISICIONES Y ESTRATEGIAS APOYADO EN MEDIOS ELECTRÓNICOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA TRAZABILIDAD DEL SERVICIO.

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA TRAZABILIDAD DEL SERVICIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DEFINIR LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER EL SEGUIMIENTO Y RASTREO DE LOS PRODUCTOS SEGÚN LA CADENA DE SUMINISTRO Y NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN EL MERCADO Y LOS COSTOS DE LA CADENA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LOS COMPONENTES DE UN SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE ACUERDO A LOS PRODUCTOS, SERVICIOS Y PROCESOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR EL RESULTADO DE LOS PROCESOS SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FORMULAR EL PLAN ESTRATÉGICOS DE LOGÍSTICA, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS CORPORATIVOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE LOS DIFERENTES ACTORES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONITOREAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS, SEGÚN EL SISTEMA Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORGANIZAR LAS PLANTAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA RELACIÓN ENTRE LAS POLÍTICAS DE PRODUCCIÓN Y LAS PROYECCIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO POTENCIAL, REAL, LOS INVENTARIOS, TIPOS DE STOCK, CICLOS DE PEDIDOS Y LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA.

ELABORAR LOS DIFERENTES TIPOS DE PRESUPUESTO EN FORMA MANUAL Y SISTEMATIZADA DE ACUERDO CON LA DEFINICIÓN DEL PLAN DE NECESIDADES DE LAS ÁREAS O UNIDADES DE NEGOCIO Y LAS PROYECCIONES DE INGRESOS Y EGRESOS EN LOS PERIODOS ESTABLECIDOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS, MONEDAS Y TASAS SOLICITADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

INTERPRETAR LOS DIFERENTES TIPOS DE PROYECCIONES EN LA DETERMINACIÓN DE LOS PRONÓSTICOS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SIMULADORES PARA DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS SEGÚN LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

PLANEAR LOS PRESUPUESTOS A PARTIR DE LA VALORACIÓN DE NECESIDADES REQUERIDAS POR LAS DIFERENTES UNIDADES, ÁREAS O PROCESOS DEL NEGOCIO. CON BASE EN LOS ACUERDOS Y NEGOCIACIONES PACTADA CON LOS CLIENTES, LAS TÉCNICAS CONTABLES Y LAS NORMAS LEGALES VIGENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	60,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	175,90

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: JACKELIN SOFIA DE LA CRUZ CAMACHO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN
CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No. 1310690 del 28 de Enero de 2020

NOMBRE DEL CONTRATISTA: JACKELIN SOFIA DE LA CRUZ CAMACHO

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: C. C. 1.045.672.750 de Barranquilla

OBJETO DEL CONTRATO

Prestar servicios personales de carácter temporal para planear y orientar la formación profesional integral, en el área de Gestión de Mercados que programe el Centro de Comercio y Servicios del Sena Regional Atlántico en sus diferentes niveles y modalidades, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente.

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

1) Acatar la Constitución Política, la Ley, los principios de la contratación estatal y las demás normas concordantes y complementarias, 2) Asumir la responsabilidad de todas las actividades relativas a la ejecución de las obligaciones establecidas en este contrato, 3) De acuerdo con el principio de coordinación, el contratista deberá participar en las reuniones que sean convocadas relacionadas con la ejecución del contrato. 4) Entregar al SENA periódicamente y al finalizar el contrato, o cuando el supervisor lo solicite, todos los documentos y archivos (físicos y electrónicos) a su cargo y que se produzcan en ejecución de sus obligaciones, debidamente inventariados conforme a las normas y procedimientos que establezca el Archivo General de la Nación y de acuerdo con el formato GD-F-004 Formato único de Inventario Documental, 5) Entregar al SENA a la finalización del plazo de ejecución o del vínculo contractual o cuando el supervisor del contrato lo solicite, los bienes devolutivos que le hayan sido asignados para el cumplimiento del objeto del contrato, 6) Utilizar en debida forma las claves asignadas para el ingreso a los sistemas de información y gestión del SENA, que requiera para la ejecución del contrato y al finalizar el mismo, informar para su desactivación y, garantizar la seguridad y reserva de la información conocida por estos u otros medios durante la ejecución del contrato, 7) Colaborar en el suministro y respuesta de la información correspondiente a los requerimientos efectuados por los organismos de control del Estado Colombiano o cualquier otra autoridad, en relación con la ejecución, desarrollo o implementación del contrato y de asuntos relacionados con el mismo, 8) Solicitar autorización escrita del SENA para utilizar el nombre, emblema o sello oficial con fines publicitarios o ajenos a los establecidos en los lineamientos de la Entidad, 9) Cumplir con las normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo del SENA, según la normatividad vigente, 10) El contratista deberá hacer entrega del examen médico pre-ocupacional al Grupo de Seguridad y Salud en el Trabajo de la Dirección General y/o sus homólogos en los

Centros de Formación y Direcciones Regionales de acuerdo con el profesiograma y el objeto a desarrollar y dentro de los plazos establecidos legalmente. (Decreto 723 de 2013 art. 18).11) Para los efectos de retención prevista en el artículo 3.2.7.5 del Decreto 1273 de 2018, el contratista estará obligado a informar al SENA al momento de la suscripción del contrato y cuando quiera que se produzca alguna modificación que afecte el monto y el giro de los aportes al Sistema de Seguridad Social Integral, conforme con las variables allí establecidas. 12) El certificado de aprobación de la inducción al Subsistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo deberá adjuntarse a los documentos requeridos para el primer pago de honorarios. 13) Mantener actualizados los sistemas de información sobre los cuales se le haya asignado usuario y contraseña durante la ejecución del contrato y entregar al supervisor las evidencias del estado en que se encuentre, en los informes de ejecución contractual parcial o final, 14) EL CONTRATISTA asume, con la suscripción del contrato, la obligación de realizar los pagos al SISS (salud, pensión y riesgos laborales), de acuerdo con la normatividad vigente aportando los soportes de pago correspondientes, los cuales deben ser validados para constatar que en efecto el pago de la planilla haya sido recibido por la entidad correspondiente, y en caso de incumplimiento total o parcial, responder por las consecuencias y sanciones que disponga la ley, 15) EL CONTRATISTA se obliga a no subcontratar las actividades propias del objeto contractual, salvo, que dentro del desarrollo de la propuesta se haya previsto disponer de recurso humano, para lo cual deberá tener en cuenta que no podrá vincular menores de edad, dando aplicación a la Resolución No. 1677 de 2008 del Ministerio de Protección Social y los Pactos, Convenios y Convenciones Internacionales ratificados por Colombia, sobre los derechos de los niños, 16) En caso de que proceda el registro y asignación de una firma digital, usarla dentro de los límites impuestos por el objeto y las obligaciones del presente contrato y en todo caso con la debida autorización de quien corresponda 17) Desplazarse dentro y fuera del territorio nacional en caso de que se requiera para el cumplimiento de sus obligaciones contractuales y legalizar las ordenes de viaje de acuerdo con los términos y lineamientos del SENA, una vez culminado el desplazamiento 18) Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual, 20) Guardar reserva de la información asociada al objeto contractual que repose en bases de datos, sistemas de gestión, aplicativos, archivos físicos o magnéticos, respecto de los cuales se le haya concedido acceso mediante códigos, claves o contraseñas, respondiendo penal, civil y administrativamente por su adulteración, pérdida, consulta, uso o acceso no autorizado o fraudulento, durante el plazo de ejecución del contrato y un (1) año más, conforme a las disposiciones contenidas en la Ley 1266 de 2008, la Ley 1581 de 2012, la Ley 1273 de 2009 y las demás que las complementen, sustituyan o modifiquen. 21) En cumplimiento de lo dispuesto en el parágrafo 1° del artículo 23 de la Ley 1150 de 2007, del artículo 6 de la Ley 1562 de 2012 y del Decreto 1273 de 2018 el (la) contratista

deberá acreditar que se encuentra al día en el pago mensual de los aportes del Sistema de Seguridad Social Integral y para la realización de cada pago derivado del mismo, estos pagos podrán acreditarse mes vencido y únicamente por el sistema pila o de planilla asistida o el que determine el Ministerio del Trabajo. Cuando corresponda, el (la) contratista también debe acreditar el pago oportuno de los aportes al SENA, ICBF y cajas de Compensación Familiar (cuando corresponda). PARÁGRAFO PRIMERO: En caso de requerirse el desplazamiento del contratista para desarrollar actividades directamente relacionadas con objeto del contrato, este será informado por parte del supervisor a fin que se adelanten las gestiones necesarias para facilitar su desplazamiento, bien sea dentro del territorio nacional o fuera de este, de conformidad con lo establecido en la resolución que para el efecto se encuentre vigente. PÁRAGRAFO SEGUNDO: El contratista se obliga a legalizar los gastos de desplazamiento generados en las órdenes de viaje debidamente celebradas dentro de los 5 días siguientes a la finalización de la misma.

LUGAR DE EJECUCIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS, REGIONAL ATLÁNTICO

PLAZO DE EJECUCIÓN: Desde el 28 de Enero hasta el 31 de Julio de 2020.

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: 28 de Enero de 2020

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: 31 de Julio de 2020

VIGENCIA DEL CONTRATO: La vigencia del contrato es del 28 de Enero de 2020 al 26 de Junio de 2020. Liquidación del Contrato: De conformidad con el artículo 217 del Decreto Ley 19 de 2012 que modificó el artículo 60 de la Ley 80 de 1993, no será liquidado el presente contrato cuando el supervisor del mismo certifique a su finalización que el objeto y todas las obligaciones del contrato fueron cumplida a satisfacción por el Contratista y que a éste se le canceló el valor total de los honorarios pactados. En caso contrario, o cuando el contratista presente reclamación que impida considerar que las partes han terminado el contrato a paz y salvo, el presente contrato será liquidado de mutuo acuerdo entre las partes, dentro de los cuatro (4) meses siguientes a la fecha de su terminación por cualquier causa; en el evento de que las partes no lleguen a un acuerdo, el SENA procederá a liquidarlo unilateralmente en las condiciones y términos establecidos en los artículos 60 de la Ley 80 de 1993 y 1 de la Ley 1150 de 2007.

VALOR DEL CONTRATO: El valor total del presente contrato asciende a la suma de VEINTIÚN MILLONES QUINIENTOS VEINTIDÓS MIL CIENTO VEINTICINCO M/CTE ($ 21.522.125) 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: 7 pagos a) Un pago correspondiente al mes de Enero de 2020 por valor de TRESCIENTOS SESENTA MIL SETECIENTOS SEIS PESOS M/CTE ($360.706) b) Cinco (5) pagos iguales por los meses de Febrero, Marzo, Abril, Mayo y **Julio** de 2020, por valor de TRES MILLONES SEISCIENTOS SIETE MIL SESENTA PESOS M/CTE (3.607.060,00) c) un pago correspondiente a Junio por valor de TRES MILLONES CIENTO VEINTISÉIS MIL CIENTO DIECINUEVE PESOS M/CTE ($3.126.119). 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. 76947201022 de Bancolombia**, cuyo titular es el Contratista **JACKELIN SOFIA DE LA CRUZ CAMACHO.**

SUPERVISOR: DORIS ESTHER DEL TORO RUIZ

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: C.C. 22.580.860

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO_X__

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO:

Valor total del contrato	$ 21.522.125
Valor Ejecutado	$ 21.522.125
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	$0
Saldo a liberar	$0

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

Desde 28/01/2020 hasta 08/04/2020: **TEC AC 2 2023375** Comercialización de productos y servicios**.** R1: Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo. Lunes a viernes de 8:00 a 10:00 am **TGO GL 47 – 2023426** Dar soporte a los procesos según políticas y requerimientos de los clientes. Lunes a viernes de 12:00 a 2:00 PM **TGO GL 46 – 2023423** Dar soporte a los procesos según políticas y requerimientos de los clientes. Lunes a viernes de 2:00 a 4:00 PM **TGO GL 45 – 1964018** Dar soporte a los procesos según políticas y requerimientos de los clientes. Lunes a viernes de 4:00 a 6:00 PM
Desde 09/04/2020 hasta 11/05/2020: **TGO GL 46 – 2023423** Dar soporte a los procesos según políticas y requerimientos de los clientes. Lunes a viernes de 10:00 a 12:00 PM. **TGO GL 47 – 2023426** Dar soporte a los procesos según políticas y requerimientos de los clientes. Lunes a viernes de 12:00 a 2:00 PM. **Desde 11/05/2020 hasta 26/06/2020:** **TGO GL 46 – 2023423** Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio. Lunes a viernes de 10:00 a 12:00 PM. **TGO GL 47 – 2023426** Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio. Lunes a viernes de 12:00 a 2:00 PM.
Desde 13/04/2020 hasta 26/04/2020: **TGO GL 48 – 2067499** Dar soporte a los procesos según políticas y requerimientos de los clientes. Lunes a viernes de 8:00 a 10:00 am. **TGO GP 22 – 1907596** Dar soporte a los procesos según políticas y requerimientos de los clientes. Lunes a viernes de 2:00 a 4:00 PM.
Desde 1/07/2020 hasta 31/07/2020: PLAN DE NIVELACIÓN A LAS FICHAS **TGO GL 48 – 2067499** Dar soporte a los procesos según políticas y requerimientos de los clientes. **TGO GP 22 – 1907596** Dar soporte a los procesos según políticas y requerimientos de los

clientes.

TGO GL 46 – 2023423 Dar soporte a los procesos según políticas y requerimientos de los clientes. **/** Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio.

TGO GL 47 – 2023426 Dar soporte a los procesos según políticas y requerimientos de los clientes. **/** Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio.

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

(*especificar de forma ejecutiva un resumen sobre las actividades ejecutadas por el contratista, indicando si se han cumplido las metas planteadas)*

SANCIONES: SI___ NO___

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

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE__ BUENO__ REGULAR__ INSUFICIENTE__

Atentamente,

DORIS ESTHER DEL TORO RUIZ
Coordinadora Académica
Supervisor(a) Contrato 1310690 DE 2020

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: JACKELIN SOFIA DE LA CRUZ CAMACHO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

FECHA INICIAL: 28/01/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 31/07/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 1964018 - GESTIÓN LOGÍSTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONSTRUIR EL MODELO DE INTEGRACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA SEGÚN LOS ESLABONES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DAR SOPORTE A LOS PROCESOS SEGÚN POLÍTICAS Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CONTACTO CON EL CLIENTE SEGÚN POLÍTICAS DE SERVICIO AL CLIENTE

APLICAR TÉCNICAS DE CONTACTO CON EL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA EL NIVEL DE SATISFACCIÓN, INQUIETUDES Y SOLICITUDES SEGÚN POLÍTICAS DE SERVICIO AL CLIENTE

EVALUAR LA CALIDAD DE LOS PROCESOS COMERCIALES RELACIONADOS CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y DESARROLLO DEL MERCADO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN Y VALOR AGREGADO DEL PROCESO.

EVALUAR LA CALIDAD DE LOS PROCESOS COMERCIALES RELACIONADOS CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y DESARROLLO DEL MERCADO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN Y VALOR AGREGADO DEL PROCESO, PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES.

IMPLEMENTAR PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES MEDIANTE ASESORÍAS Y SOPORTES A PROVEEDORES TENIENDO EN CUENTA PRINCIPIOS ÉTICOS ENTRE LAS PARTES Y CONSIDERANDO EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN SEGÚN NECESIDADES DE ORGANIZACIÓN, CLIENTES Y PROVEEDORES.

IMPLEMENTAR PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES SEGÚN NECESIDADES DE ORGANIZACIÓN, CLIENTES Y PROVEEDORES.

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE APLICANDO LOS INDICADORES DE GESTIÓN SEGÚN SOLICITUDES, REQUISICIONES Y ESTRATEGIAS APOYADO EN MEDIOS ELECTRÓNICOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA TRAZABILIDAD DEL SERVICIO.

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA TRAZABILIDAD DEL SERVICIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DEFINIR LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER EL SEGUIMIENTO Y RASTREO DE LOS PRODUCTOS SEGÚN LA CADENA DE SUMINISTRO Y NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN EL MERCADO Y LOS COSTOS DE LA CADENA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LOS COMPONENTES DE UN SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE ACUERDO A LOS PRODUCTOS, SERVICIOS Y PROCESOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR EL RESULTADO DE LOS PROCESOS SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FORMULAR EL PLAN ESTRATÉGICOS DE LOGÍSTICA, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS CORPORATIVOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE LOS DIFERENTES ACTORES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONITOREAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS, SEGÚN EL SISTEMA Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORGANIZAR LAS PLANTAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA RELACIÓN ENTRE LAS POLÍTICAS DE PRODUCCIÓN Y LAS PROYECCIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO POTENCIAL, REAL, LOS INVENTARIOS, TIPOS DE STOCK, CICLOS DE PEDIDOS Y LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA.

ELABORAR LOS DIFERENTES TIPOS DE PRESUPUESTO EN FORMA MANUAL Y SISTEMATIZADA DE ACUERDO CON LA DEFINICIÓN DEL PLAN DE NECESIDADES DE LAS ÁREAS O UNIDADES DE NEGOCIO Y LAS PROYECCIONES DE INGRESOS Y EGRESOS EN LOS PERIODOS ESTABLECIDOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS, MONEDAS Y TASAS SOLICITADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

INTERPRETAR LOS DIFERENTES TIPOS DE PROYECCIONES EN LA DETERMINACIÓN DE LOS PRONÓSTICOS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SIMULADORES PARA DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS SEGÚN LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

PLANEAR LOS PRESUPUESTOS A PARTIR DE LA VALORACIÓN DE NECESIDADES REQUERIDAS POR LAS DIFERENTES UNIDADES, ÁREAS O PROCESOS DEL NEGOCIO. CON BASE EN LOS ACUERDOS Y NEGOCIACIONES PACTADA CON LOS CLIENTES, LAS TÉCNICAS CONTABLES Y LAS NORMAS LEGALES VIGENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	97,20

FICHA DE APRENDIZAJE:	1907596 - GESTIÓN PORTUARIA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR LAS OPERACIONES MARÍTIMAS DE ACUERDO CON EL PLAN ESTABLECIDO Y NORMATIVIDAD.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DAR SOPORTE A LOS PROCESOS SEGÚN POLÍTICAS Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CONTACTO CON EL CLIENTE SEGÚN POLÍTICAS DE SERVICIO AL CLIENTE

APLICAR TÉCNICAS DE CONTACTO CON EL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA EL NIVEL DE SATISFACCIÓN, INQUIETUDES Y SOLICITUDES SEGÚN POLÍTICAS DE SERVICIO AL CLIENTE

EVALUAR LA CALIDAD DE LOS PROCESOS COMERCIALES RELACIONADOS CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y DESARROLLO DEL MERCADO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN Y VALOR AGREGADO DEL PROCESO.

EVALUAR LA CALIDAD DE LOS PROCESOS COMERCIALES RELACIONADOS CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y DESARROLLO DEL MERCADO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN Y VALOR AGREGADO DEL PROCESO, PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES.

IMPLEMENTAR PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES MEDIANTE ASESORÍAS Y SOPORTES A PROVEEDORES TENIENDO EN CUENTA PRINCIPIOS ÉTICOS ENTRE LAS PARTES Y CONSIDERANDO EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN SEGÚN NECESIDADES DE ORGANIZACIÓN, CLIENTES Y PROVEEDORES.

IMPLEMENTAR PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES SEGÚN NECESIDADES DE ORGANIZACIÓN, CLIENTES Y PROVEEDORES.

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE APLICANDO LOS INDICADORES DE GESTIÓN SEGÚN SOLICITUDES, REQUISICIONES Y ESTRATEGIAS APOYADO EN MEDIOS ELECTRÓNICOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA TRAZABILIDAD DEL SERVICIO.

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA TRAZABILIDAD DEL SERVICIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EVALUAR LAS OPERACIONES PORTUARIAS DE ACUERDO CON EL PLAN ESTABLECIDO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR LAS OPERACIONES PORTUARIAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS E INFORMACIÓN SUMINISTRADA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 157,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2099316 - CURSO INTRODUCTORIO A LA FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR EL APORTE DESDE EL PLAN DE ACCIÓN CON EL PROYECTO DE VIDA Y EL DESARROLLO PROFESIONAL DEL APRENDIZ DE ACUERDO CON EL PLAN NACIONAL DE BIENESTAR AL APRENDIZ

IDENTIFICAR LA CARACTERÍSTICAS, METODOLOGÍAS Y MEDIOS PARA LA FORMACIÓN INTEGRAL EN EL SENA DE ACUERDO CON LA DOTACIÓN DE AMBIENTES DE LOS CENTROS DE FORMACIÓN

IDENTIFICAR LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA, SU ESTRUCTURA CORPORATIVA, POLÍTICAS Y NORMATIVIDAD ESENCIAL DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA ENTIDAD.

IDENTIFICAR LA PROPUESTA DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL CON SU TIPOLOGÍA, NIVELES Y RESULTADOS ESPERADOS DE ACUERDO CON EL DISEÑO CURRICULAR DE LOS PROGRAMAS PROPUESTOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2023426 - GESTIÓN LOGÍSTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONSTRUIR EL MODELO DE INTEGRACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA SEGÚN LOS ESLABONES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DAR SOPORTE A LOS PROCESOS SEGÚN POLÍTICAS Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CONTACTO CON EL CLIENTE SEGÚN POLÍTICAS DE SERVICIO AL CLIENTE

APLICAR TÉCNICAS DE CONTACTO CON EL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA EL NIVEL DE SATISFACCIÓN, INQUIETUDES Y SOLICITUDES SEGÚN POLÍTICAS DE SERVICIO AL CLIENTE

EVALUAR LA CALIDAD DE LOS PROCESOS COMERCIALES RELACIONADOS CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y DESARROLLO DEL MERCADO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN Y VALOR AGREGADO DEL PROCESO.

EVALUAR LA CALIDAD DE LOS PROCESOS COMERCIALES RELACIONADOS CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y DESARROLLO DEL MERCADO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN Y VALOR AGREGADO DEL PROCESO, PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES.

IMPLEMENTAR PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES MEDIANTE ASESORÍAS Y SOPORTES A PROVEEDORES TENIENDO EN CUENTA PRINCIPIOS ÉTICOS ENTRE LAS PARTES Y CONSIDERANDO EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN SEGÚN NECESIDADES DE ORGANIZACIÓN, CLIENTES Y PROVEEDORES.

IMPLEMENTAR PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES SEGÚN NECESIDADES DE ORGANIZACIÓN, CLIENTES Y PROVEEDORES.

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE APLICANDO LOS INDICADORES DE GESTIÓN SEGÚN SOLICITUDES, REQUISICIONES Y ESTRATEGIAS APOYADO EN MEDIOS ELECTRÓNICOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA TRAZABILIDAD DEL SERVICIO.

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA TRAZABILIDAD DEL SERVICIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DEFINIR LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER EL SEGUIMIENTO Y RASTREO DE LOS PRODUCTOS SEGÚN LA CADENA DE SUMINISTRO Y NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN EL MERCADO Y LOS COSTOS DE LA CADENA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LOS COMPONENTES DE UN SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE ACUERDO A LOS PRODUCTOS, SERVICIOS Y PROCESOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR EL RESULTADO DE LOS PROCESOS SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FORMULAR EL PLAN ESTRATÉGICOS DE LOGÍSTICA, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS CORPORATIVOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE LOS DIFERENTES ACTORES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONITOREAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS, SEGÚN EL SISTEMA Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORGANIZAR LAS PLANTAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA RELACIÓN ENTRE LAS POLÍTICAS DE PRODUCCIÓN Y LAS PROYECCIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO POTENCIAL, REAL, LOS INVENTARIOS, TIPOS DE STOCK, CICLOS DE PEDIDOS Y LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA.

ELABORAR LOS DIFERENTES TIPOS DE PRESUPUESTO EN FORMA MANUAL Y SISTEMATIZADA DE ACUERDO CON LA DEFINICIÓN DEL PLAN DE NECESIDADES DE LAS ÁREAS O UNIDADES DE NEGOCIO Y LAS PROYECCIONES DE INGRESOS Y EGRESOS EN LOS PERIODOS ESTABLECIDOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS, MONEDAS Y TASAS SOLICITADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

INTERPRETAR LOS DIFERENTES TIPOS DE PROYECCIONES EN LA DETERMINACIÓN DE LOS PRONÓSTICOS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SIMULADORES PARA DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS SEGÚN LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

PLANEAR LOS PRESUPUESTOS A PARTIR DE LA VALORACIÓN DE NECESIDADES REQUERIDAS POR LAS DIFERENTES UNIDADES, ÁREAS O PROCESOS DEL NEGOCIO. CON BASE EN LOS ACUERDOS Y NEGOCIACIONES PACTADA CON LOS CLIENTES, LAS TÉCNICAS CONTABLES Y LAS NORMAS LEGALES VIGENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	252,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2023423 - GESTIÓN LOGÍSTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONSTRUIR EL MODELO DE INTEGRACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA SEGÚN LOS ESLABONES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DAR SOPORTE A LOS PROCESOS SEGÚN POLÍTICAS Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CONTACTO CON EL CLIENTE SEGÚN POLÍTICAS DE SERVICIO AL CLIENTE

APLICAR TÉCNICAS DE CONTACTO CON EL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA EL NIVEL DE SATISFACCIÓN, INQUIETUDES Y SOLICITUDES SEGÚN POLÍTICAS DE SERVICIO AL CLIENTE

EVALUAR LA CALIDAD DE LOS PROCESOS COMERCIALES RELACIONADOS CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y DESARROLLO DEL MERCADO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN Y VALOR AGREGADO DEL PROCESO.

EVALUAR LA CALIDAD DE LOS PROCESOS COMERCIALES RELACIONADOS CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y DESARROLLO DEL MERCADO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN Y VALOR AGREGADO DEL PROCESO, PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES.

IMPLEMENTAR PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES MEDIANTE ASESORÍAS Y SOPORTES A PROVEEDORES TENIENDO EN CUENTA PRINCIPIOS ÉTICOS ENTRE LAS PARTES Y CONSIDERANDO EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN SEGÚN NECESIDADES DE ORGANIZACIÓN, CLIENTES Y PROVEEDORES.

IMPLEMENTAR PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES SEGÚN NECESIDADES DE ORGANIZACIÓN, CLIENTES Y PROVEEDORES.

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE APLICANDO LOS INDICADORES DE GESTIÓN SEGÚN SOLICITUDES, REQUISICIONES Y ESTRATEGIAS APOYADO EN MEDIOS ELECTRÓNICOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA TRAZABILIDAD DEL SERVICIO.

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA TRAZABILIDAD DEL SERVICIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DEFINIR LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER EL SEGUIMIENTO Y RASTREO DE LOS PRODUCTOS SEGÚN LA CADENA DE SUMINISTRO Y NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN EL MERCADO Y LOS COSTOS DE LA CADENA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LOS COMPONENTES DE UN SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE ACUERDO A LOS PRODUCTOS, SERVICIOS Y PROCESOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR EL RESULTADO DE LOS PROCESOS SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FORMULAR EL PLAN ESTRATÉGICOS DE LOGÍSTICA, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS CORPORATIVOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE LOS DIFERENTES ACTORES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONITOREAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS, SEGÚN EL SISTEMA Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORGANIZAR LAS PLANTAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA RELACIÓN ENTRE LAS POLÍTICAS DE PRODUCCIÓN Y LAS PROYECCIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO POTENCIAL, REAL, LOS INVENTARIOS, TIPOS DE STOCK, CICLOS DE PEDIDOS Y LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA.

ELABORAR LOS DIFERENTES TIPOS DE PRESUPUESTO EN FORMA MANUAL Y SISTEMATIZADA DE ACUERDO CON LA DEFINICIÓN DEL PLAN DE NECESIDADES DE LAS ÁREAS O UNIDADES DE NEGOCIO Y LAS PROYECCIONES DE INGRESOS Y EGRESOS EN LOS PERIODOS ESTABLECIDOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS, MONEDAS Y TASAS SOLICITADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

INTERPRETAR LOS DIFERENTES TIPOS DE PROYECCIONES EN LA DETERMINACIÓN DE LOS PRONÓSTICOS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SIMULADORES PARA DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS SEGÚN LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

PLANEAR LOS PRESUPUESTOS A PARTIR DE LA VALORACIÓN DE NECESIDADES REQUERIDAS POR LAS DIFERENTES UNIDADES, ÁREAS O PROCESOS DEL NEGOCIO. CON BASE EN LOS ACUERDOS Y NEGOCIACIONES PACTADA CON LOS CLIENTES, LAS TÉCNICAS CONTABLES Y LAS NORMAS LEGALES VIGENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	192,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2067499 - GESTIÓN LOGÍSTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONSTRUIR EL MODELO DE INTEGRACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA SEGÚN LOS ESLABONES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DAR SOPORTE A LOS PROCESOS SEGÚN POLÍTICAS Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CONTACTO CON EL CLIENTE SEGÚN POLÍTICAS DE SERVICIO AL CLIENTE

APLICAR TÉCNICAS DE CONTACTO CON EL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA EL NIVEL DE SATISFACCIÓN, INQUIETUDES Y SOLICITUDES SEGÚN POLÍTICAS DE SERVICIO AL CLIENTE

EVALUAR LA CALIDAD DE LOS PROCESOS COMERCIALES RELACIONADOS CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y DESARROLLO DEL MERCADO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN Y VALOR AGREGADO DEL PROCESO.

EVALUAR LA CALIDAD DE LOS PROCESOS COMERCIALES RELACIONADOS CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y DESARROLLO DEL MERCADO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN Y VALOR AGREGADO DEL PROCESO, PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES.

IMPLEMENTAR PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES MEDIANTE ASESORÍAS Y SOPORTES A PROVEEDORES TENIENDO EN CUENTA PRINCIPIOS ÉTICOS ENTRE LAS PARTES Y CONSIDERANDO EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN SEGÚN NECESIDADES DE ORGANIZACIÓN, CLIENTES Y PROVEEDORES.

IMPLEMENTAR PROGRAMAS PARA EL DESARROLLO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS ENTRE PROVEEDORES Y CLIENTES SEGÚN NECESIDADES DE ORGANIZACIÓN, CLIENTES Y PROVEEDORES.

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE APLICANDO LOS INDICADORES DE GESTIÓN SEGÚN SOLICITUDES, REQUISICIONES Y ESTRATEGIAS APOYADO EN MEDIOS ELECTRÓNICOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA TRAZABILIDAD DEL SERVICIO.

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA TRAZABILIDAD DEL SERVICIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DEFINIR LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER EL SEGUIMIENTO Y RASTREO DE LOS PRODUCTOS SEGÚN LA CADENA DE SUMINISTRO Y NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN EL MERCADO Y LOS COSTOS DE LA CADENA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LOS COMPONENTES DE UN SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE ACUERDO A LOS PRODUCTOS, SERVICIOS Y PROCESOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR EL RESULTADO DE LOS PROCESOS SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FORMULAR EL PLAN ESTRATÉGICOS DE LOGÍSTICA, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS CORPORATIVOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE LOS DIFERENTES ACTORES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONITOREAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS, SEGÚN EL SISTEMA Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORGANIZAR LAS PLANTAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA RELACIÓN ENTRE LAS POLÍTICAS DE PRODUCCIÓN Y LAS PROYECCIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO POTENCIAL, REAL, LOS INVENTARIOS, TIPOS DE STOCK, CICLOS DE PEDIDOS Y LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA.

ELABORAR LOS DIFERENTES TIPOS DE PRESUPUESTO EN FORMA MANUAL Y SISTEMATIZADA DE ACUERDO CON LA DEFINICIÓN DEL PLAN DE NECESIDADES DE LAS ÁREAS O UNIDADES DE NEGOCIO Y LAS PROYECCIONES DE INGRESOS Y EGRESOS EN LOS PERIODOS ESTABLECIDOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS, MONEDAS Y TASAS SOLICITADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

INTERPRETAR LOS DIFERENTES TIPOS DE PROYECCIONES EN LA DETERMINACIÓN DE LOS PRONÓSTICOS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SIMULADORES PARA DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS SEGÚN LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

PLANEAR LOS PRESUPUESTOS A PARTIR DE LA VALORACIÓN DE NECESIDADES REQUERIDAS POR LAS DIFERENTES UNIDADES, ÁREAS O PROCESOS DEL NEGOCIO. CON BASE EN LOS ACUERDOS Y NEGOCIACIONES PACTADA CON LOS CLIENTES, LAS TÉCNICAS CONTABLES Y LAS NORMAS LEGALES VIGENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 162,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2023375 - 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:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
• 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.
• 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR EL APORTE DESDE EL PLAN DE ACCIÓN CON EL PROYECTO DE VIDA Y EL DESARROLLO PROFESIONAL DEL APRENDIZ DE ACUERDO CON EL PLAN NACIONAL DE BIENESTAR AL APRENDIZ

IDENTIFICAR LA CARACTERÍSTICAS, METODOLOGÍAS Y MEDIOS PARA LA FORMACIÓN INTEGRAL EN EL SENA DE ACUERDO CON LA DOTACIÓN DE AMBIENTES DE LOS CENTROS DE FORMACIÓN

IDENTIFICAR LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA, SU ESTRUCTURA CORPORATIVA, POLÍTICAS Y NORMATIVIDAD ESENCIAL DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA ENTIDAD.

IDENTIFICAR LA PROPUESTA DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL CON SU TIPOLOGÍA, NIVELES Y RESULTADOS ESPERADOS DE ACUERDO CON EL DISEÑO CURRICULAR DE LOS PROGRAMAS PROPUESTOS.

• 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 90,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 991,10

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: JACKELIN SOFIA DE LA CRUZ CAMACHO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS