ANEXO 06 ACTIVIDADES CONEXIÓN SECTOR REAL

Modelo Mínimo de Intervención

El operador deberá presentar, en un plazo máximo de 10 días calendario a partir del perfeccionamiento del Contrato, el plan de acción que defina la metodología a seguir para cada actividad junto al el cronograma detallado de la estrategia mínima de intervención definida en el presente anexo y según la actividad demandada para cada lote:

Actividad	Alcance	Población para impactar	Tiempo de ejecución	Insumo de verificación
Encuesta de entrada y salida	**Entrada:** Aplicar y recopilar la información de la encuesta de caracterización a los estudiantes formalizados, utilizando el instrumento entregado por la Agencia Atenea. Esta encuesta tiene como propósito identificar los conocimientos, la experiencia y las competencias de los estudiantes, así como explorar sus intereses ocupacionales.	100% de los estudiantes formalizados	Aplicar la encuesta a cada estudiante de manera simultánea con el proceso de formalización de la matrícula, con el fin de garantizar que, además de entregar los documentos requeridos para formalizar su inscripción, el estudiante también proporcione la información necesaria a través de la encuesta.	-Base de datos con el 100% de las respuestas de cada variable de la encuesta aplicada a todos los estudiantes. -Informe cualitativo y cuantitativo de análisis de la información levantada. -Evidencias de la implementación tales como pantallazo de los correos enviados; informe de llamadas entre otros. **Nota**: En caso de que las personas no estén dispuesta a presentar la encuesta, el operador deberá entregar los soportes de dicha manifestación por parte del beneficiario.

Actividad	Alcance	Población para impactar	Tiempo de ejecución	Insumo de verificación
	Salida: Encuesta de satisfacción personalizada a través del instrumento entregado por Atenea para identificar y medir el proceso de calidad y pertinencia de todas las acciones de conexión con el sector real ejecutadas.	100% de la población que finalizó con éxito el proceso de formación	Dentro de los 8 días hábiles siguientes a la finalización de la última actividad descrita en este anexo.	- Base de datos con las respuestas de los estudiantes. -Informe cualitativo y cuantitativo de análisis de la información levantadas con todas las variables identificadas. -Evidencias de la implementación tales como pantallazo de los correos remitidos; informe de llamadas u otros. **Nota**: En caso de que las personas no estén dispuesta a presentar la encuesta, el operador deberá entregar los soportes de dicha manifestación por parte del beneficiario.

Enrutamiento al SISE	Capacitación sobre el uso de plataformas SISE. Se les enseñará a los beneficiarios a optimizar sus perfiles, realizar búsquedas estratégicas y aplicar a vacantes adecuadas. Esta actividad se realizará en asocio con la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE), donde el aliado/operador será el encargado de garantizar uso de la herramienta para la actividad; convocar a los estudiantes y desplegar todas las acciones de difusión con el objetivo de asegurar a alta participación y asistencia de los beneficiarios.	Convocar al 100% de los estudiantes formalizados	Durante el 1er mes de formación	-Evidencia del mailing o difusión de la convocatoria y recordatorio el día anterior a la actividad a través de los diferentes canales de comunicación del operador. -Reporte del total de estudiantes impactados. - Listado de asistencia a la actividad. - Informe de ejecución de la actividad y registro fotográfico.
Feria de Empleo	La realización de esta actividad debe ser presencial, por lo que es fundamental contar con un espacio físico adecuado para la feria, asegurando una logística eficiente que permita una interacción fluida entre los reclutadores y los beneficiarios. Es esencial promover la feria a través de diversos canales de comunicación, para lo cual se recomienda previamente indagar con los beneficiarios el horario que mejor se ajuste a sus ocupaciones, incentivando así una asistencia masiva.	Convocar al 100% de los estudiantes formalizados	Durante el 2do mes de formación	-Informe de validación y análisis de los perfiles de los estudiantes usando la caracterización inicial para emparejar perfiles con las vacantes a ofertar con el fin de ofrecer oportunidades laborales pertinentes a la trayectoria profesional del beneficiario. -Evidencia del mailing o actividades de difusión de la convocatoria remitida a los estudiantes. - Evidencia del envió de recordatorio a la asistencia a la feria un día antes a través de los diferentes canales de comunicación del aliado. - Reporte del total de

	Finalmente, se debe realizar un seguimiento post-feria, tanto con las empresas, para conocer el estado de las contrataciones, como con los beneficiarios, para conocer el impacto alcanzado con la actividad.			estudiantes convocados; listado de asistencia a la feria (nombre, cc, teléfono); registro fotográfico e informe que contenga el desarrollo de la actividad, las empresas aliadas que asistieron a la feria y el total y perfil de las vacantes ofertadas. -Informe de impacto de la feria en el cual se identifiquen las personas remitidas a procesos de selección, que presentaron entrevista y/ fueron vinculadas laboralmente. - Reporte de la participación del aliado del sector real del operador, en función de la actividad de la feria de empleo.
Charla con expertos	Propiciar un espacio a través del cual se comparten experiencias profesionales con personas expertas, para: 1. Orientar a los estudiantes sobre la construcción de una marca personal sólida (creación de perfil en LinkedIn) para destacarse en el mercado laboral o empresarial. 2. Asesoría para la creación de hojas de vida y preparación para entrevistas que resalten las competencias, softskills y logros más relevantes.	Convocar al 100% de los estudiantes formalizados	Durante el 2do mes de formación	-Evidencia del mailing o difusión de la convocatoria y recordatorio el día anterior a la actividad a través de los diferentes canales de comunicación del operador. -Reporte del total de estudiantes impactados. - Listado de asistencia a la actividad. - Informe de ejecución de la actividad y registro fotográfico.

Inmersión sectorial	Involucrar a los beneficiarios en actividades como hackathones o retos empresariales que demanda el sector real. En colaboración con empresas del sector propiciar espacios donde los beneficiarios resuelvan retos, trabajen en proyectos colaborativos o visiten los entornos reales de una empresa, para acercarse al mundo laboral formal y el modelo de negocio; cultura organizacional y su funcionamiento.	**Convocar al 100% de los estudiantes formalizados**	Durante el 2do mes de formación	-Evidencia del mailing o difusión de la convocatoria y recordatorio el día anterior a la actividad a través de los diferentes canales de comunicación del operador. -Reporte del total de estudiantes impactados. - Listado de asistencia a la actividad. - Informe de ejecución de la actividad y registro fotográfico.

Entrenamiento en pruebas de selección	Capacitar a los estudiantes en las etapas y mínimo dos (2) métodos de los procesos de selección más comunes en el sector en el que se está formando y realizar la simulación de pruebas técnicas, dinámicas de grupo o entrevistas, proporcionando feedback personalizado a cada estudiante.	Convocar al 100% de los estudiantes formalizados	Durante el 2do mes de formación	-Informe que contenga el desarrollo de la actividad y las habilidades adquirida por los estudiantes gracias a esta capacitación y entrenamiento. - Informe contentivo del resultado de la simulación de las pruebas aplicadas por los estudiantes con el feedback entregado a cada uno. -Listado de asistencia y registro fotográfico -Evidencia del mailing o actividades de difusión realizadas para la convocatoria a la charla.

Promoción con grupos cerrados	En el marco de la convocatoria la entidad operadora deberá promover la oferta de formación con empresas del sector real del sector o subsector de la oferta formativa.	Empresas del sector o subsector de la oferta informadas de la convocatoria	Durante el término de la convocatoria	-Invitación y divulgación sobre la oferta en al menos 10 empresas del sector o subsector de la oferta formativa. - Soportes de la promoción y divulgación con los operadores, los cuales deben incluir como mínimo listados de asistencia y registro fotográfico. -Evidencia del mailing o actividades de difusión realizadas para la convocatoria. - Indicadores de la gestión realizada, así como, de resultados obtenidos en el marco de los espacios de divulgación y promoción.
Mapeo oportunidad de proyectos	La entidad operadora deberá realizar un mapeo y documentar a través de una estructura de cartilla, las ofertas de negocios en el sector o subsector vigentes y con alto potencial, para poner a disposición a la Agencia Atenea y sus aliados.	Una cartilla	A la terminación del proyecto formativo.	-Entrega de una cartilla con el análisis de la oferta vigente y con alto potencial de negocios para el sector o subsector. - La cartilla deberá contener como mínimo, los datos y soportes de la investigación y análisis desarrollado, el link de las ofertas vigentes encontradas, el análisis para acceder a las ofertas y la bibliografía.