LINK ENVIO REPORTES 2024 https://forms.office.com/r/vgFYKhFsv6

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: HÉCTOR IVÁN MUÑOZ ALVEAR
CÉDULA: 1061691979
CORREO ELECTRÓNICO SENA: hector11159@gmail.com
NÚMERO CELULAR: 3163428763

MES	PROGRAMA	FICHA	HORARIO	DIAS DE FORMACIÓN	MUNICIPIO	HORAS	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE
FEBRERO	GESTION INTEGRAL DEL TRANSPORTE	2758140	07:00 A 13:00	L M M J V S 1 3 4 5 6 7 8 10 11 12 13 14 15 17 18 19 20 21 22 24 25 26 27 28	ZAJUNA	30	Calcular costos de operación de acuerdo con métodos	PRESENTAR INFORMES DEL COMPORTAMIENTO DEL COSTEAR EL TRASLADO SEGÚN TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y METODOLOGÍA DE COSTOS VALIDAR LOS COSTOS DE TRANSPORTE DE ACUERDO CON LA ESTRUCTURA DE COSTOS Y DETERMINAR LOS ELEMENTOS DE COSTO DE LA OPERACIÓN SEGÚN ESTRUCTURA DE COSTOS	Aplicar métodos de costeo de acuerdo con términos de negociación.
	GESTION INTEGRAL DEL TRANSPORTE	2758141	41	L M M J V S 1 3 4 5 6 7 8 10 11 12 13 14 15 17 18 19 20 21 22 24 25 26 27 28	ZAJUNA	30	Calcular costos de operación de acuerdo con métodos	PRESENTAR INFORMES DEL COMPORTAMIENTO DEL COSTEAR EL TRASLADO SEGÚN TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y METODOLOGÍA DE COSTOS VALIDAR LOS COSTOS DE TRANSPORTE DE ACUERDO CON LA ESTRUCTURA DE COSTOS Y DETERMINAR LOS ELEMENTOS DE COSTO DE LA OPERACIÓN SEGÚN ESTRUCTURA DE COSTOS	Aplicar métodos de costeo de acuerdo con términos de negociación.
	GESTION INTEGRAL DEL TRANSPORTE	2758142	07:00 A 13:00	L M M J V S 1 3 4 5 6 7 8 10 11 12 13 14 15 17 18 19 20 21 22 24 25 26 27 28	ZAJUNA	30	Calcular costos de operación de acuerdo con métodos	PRESENTAR INFORMES DEL COMPORTAMIENTO DEL COSTEAR EL TRASLADO SEGÚN TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y METODOLOGÍA DE COSTOS VALIDAR LOS COSTOS DE TRANSPORTE DE ACUERDO CON LA ESTRUCTURA DE COSTOS Y DETERMINAR LOS ELEMENTOS DE COSTO DE LA OPERACIÓN SEGÚN ESTRUCTURA DE COSTOS	Aplicar métodos de costeo de acuerdo con términos de negociación.
	COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS	2977719	07:00 A 13:00	L M M J V S 1 3 4 5 6 7 8 10 11 12 13 14 15 17 18 19 20 21 22 24 25 26 27 28	ZAJUNA	72	Proyectar los requerimientos de los clientes según métodos de compras y pronóstico	DEFINIR REQUERIMIENTOS SEGÚN LAS TÉCNICAS DE PRONÓSTICO Y HORIZONTE DE PLANEACIÓN. AR LOS REQUERIMIENTOS SEGÚN EL COMPORTAMIENTO DE L	Preparar el plan de compras y aprovisionamiento
	TOTAL HORAS		**FEBRERO**			**162**			