PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, Junio de 2020

Señor
ROBERTO IGNACIO MORALES HEILBRON
SUPERVISOR CONTRATO No. **1369884**
Coordinador de Metalmecanica
Metalmecánica
Barranquilla

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Junio del año 2020

Referencia: No 1369884 del año 2020

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 22.712.258 de Palmar De Varela, en mi calidad de Contratista del SENA, en Metalmecánica, 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: e). un pago correspondiente al mes de Junio de 2020 por valor de (3.278.181). 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. 0550026300665325 Davivienda, cuyo titular es el Contratista.

Plazo: Será hasta el 30 de Junio de 2020.

OBJETO:
Prestación de servicios profesionales como instructor para impartir formación profesional titulada y complementaria en el área de emprendimiento de acuerdo a la programación académica del SENA Centro Nacional Colombo Alemán

CLÁUSULA (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Prestar a cabalidad los servicios personales descritos en el objeto del contrato de acuerdo al calendario académico, programación y períodos contratados para la presente vigencia.	Organizar formación complementaria en Emprendimiento a grupos asignados por la Coordinación Académica en los Programas Técnicos en Soldadura, Refrigeración y Mantenimiento Industrial.	Reporte de SENASofiaPlus. Plataforma LMS.

		Organizar formación complementaria en Emprendimiento y en Atención al Cliente a grupos de la comunidad, según lineamientos de Contingencia por COVID-19.	
2	Prestar los servicios personales en el lugar y en la jornada que el Centro indique de acuerdo a la programación establecida.	Orientar formación complementaria en Emprendimiento, según lineamientos por Contingencia, a los grupos: TSP 54 (1962719) – TSP 55 (1962726) – TMMI 56 (1962763) – TMMI 57 (1962767) – MERVC 27 (2024262) – MERVC 28 (2024271) – MERVC 29 (2059933) – Comunidad Colegio Esther Ovadía de Melamed (2110623). Orientar formación complementaria en Atención al Cliente, según lineamientos por Contingencia, al grupo: Comunidad Colegio Esther Ovadía de Melamed (2110615).	Registros y reportes. Plataforma LMS.
3	Planear el Desarrollo Curricular de la Acción de Formación a orientar.	Seleccionar estrategias de enseñanza - aprendizaje - evaluación según el programa de formación profesional y el enfoque metodológico adoptado.	Portafolio del instructor. Plataforma LMS.
4	Presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Diligenciar Formato establecido por la Coordinación Académica para presentar informe mensual de la ejecución del contrato.	Formato de informe diligenciado, según actividades ejecutadas en el mes de Junio.

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

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 y el No. de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
Contratista
C.C. No. 22.712.258

Recibí a satisfacción:

ROBERTO IGNACIO MORALES HEILBRON
Supervisor Contrato 1369884 de 2020
Coordinador de Metalmecanica

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO NACIONAL COLOMBO ALEMAN

FECHA INICIAL: 01/06/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 30/06/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2110615 - ATENCION Y SERVICIO AL CLIENTE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ATENDER AL CLIENTE A TRAVÉS DE LOS MEDIOS TECNOLÓGICOS Y APLICATIVOS DISPONIBLES TENIENDO EN CUENTA LOS PROTOCOLOS Y NECESIDAD DEL MISMO.

IDENTIFICAR LOS FACTORES QUE INTERVIENEN EN LA ESTRATEGIA DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE PERSONALIZADO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTÁNDARES DE CALIDAD DE LA ORGANIZACIÓN.

SOLUCIONAR EL REQUERIMIENTO DEL CLIENTE SEGÚN PRINCIPIOS ÉTICOS E INSTITUCIONALES.

VALORAR LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE SERVICIO AL CLIENTE SEGÚN LA SATISFACCIÓN EVIDENCIADA POR EL CLIENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2024271 - MANTENIMIENTO DE EQUIPOS DE REFRIGERACION, VENTILACION Y CLIMATIZACION

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ALISTAR RECURSOS PARA EL MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES DE REFRIGERACION, VENTILACION Y CLIMATIZACION DE ACUERDO CON LOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR BUENAS PRÁCTICAS EN EL USO DE REFRIGERANTES Y LUBRICANTES EN INSTALACIONES RC, SEGÚN NORMATIVIDAD AMBIENTAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CORREGIR FALLAS EN INSTALACIONES RVC DOMÉSTICAS PARA RESTABLECER SUS FUNCIONES ESPECIFICADAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EJECUTAR MANTENIMIENTO PREVENTIVO EN INSTALACIONES RVC, SEGÚN LAS CONDICIONES DE OPERACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAE28: ANALIZAR SITUACIONES DE SERVICIO CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES

RAE29: PROPORCIONAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES Y USUARIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA

RAE30: INTERACTUAR CON LOS CLIENTES DE ACUERDO CON PROTOCOLOS DE SERVICIO ESTABLECIDOS POR LA COMPAÑÍA

RAE31: VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA COMPAÑÍA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONTAR INSTALACIONES RVC SEGÚN ESPECIFICACIONES TÉCNICAS.
• 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 : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2110623 - BÁSICO EN EMPRENDIMIENTO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

2301010301 IDENTIFICAR NECESIDADES DEL ENTORNO TENIENDO EN CUENTA LAS POLITICAS Y OBJETIVOS EMPRESARIALES.

2301010302 SELECCIONAR LA IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS POLITICAS DE LA EMPRESA.

2301010303 IDENTIFICAR FUENTES DE FINANCIACION DE ACUERDO A LA IDEA SELECCIONADA.

2301010304 DILIGENCIAR FORMULARIOS DE ACUERDO A METODOLOGIA ESTABLECIDA POR ENTE FINANCIADOR

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 1962726 - SOLDADURA DE PRODUCTOS METALICOS EN PLATINA

• 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

02.CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

03.ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

04. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

• 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:	Manejar soldadura de eléctrodo tungsteno de acuerdo con procedimiento técnico y normativa
• 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:	SOLDAR LÁMINAS METÁLICAS SEGÚN TÉCNICA DE ALAMBRE SÓLIDO Y NORMATIVA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	SOLDAR LÁMINAS METÁLICAS SEGÚN TÉCNICA DE ARCO MANUAL ELÉCTRODO REVESTIDO Y NORMATIVA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	UTILIZAR HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE MANEJO DE INFORMACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	16,00

FICHA DE APRENDIZAJE:	1962763 - MECANICA DE MAQUINARIA INDUSTRIAL

• 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

02.CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

03.ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

04. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

• 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:	Intervenir equipos de acuerdo con técnicas de mantenimiento preventivo
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reparar equipos según procedimiento y manuales técnicos
• 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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	16,00

FICHA DE APRENDIZAJE:	2059933 - MANTENIMIENTO DE EQUIPOS DE REFRIGERACION, VENTILACION Y CLIMATIZACION

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ALISTAR RECURSOS PARA EL MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES DE REFRIGERACION, VENTILACION Y CLIMATIZACION DE ACUERDO CON LOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR BUENAS PRÁCTICAS EN EL USO DE REFRIGERANTES Y LUBRICANTES EN INSTALACIONES RC, SEGÚN NORMATIVIDAD AMBIENTAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CORREGIR FALLAS EN INSTALACIONES RVC DOMÉSTICAS PARA RESTABLECER SUS FUNCIONES ESPECIFICADAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EJECUTAR MANTENIMIENTO PREVENTIVO EN INSTALACIONES RVC, SEGÚN LAS CONDICIONES DE OPERACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAE28: ANALIZAR SITUACIONES DE SERVICIO CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES

RAE29: PROPORCIONAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES Y USUARIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA

RAE30: INTERACTUAR CON LOS CLIENTES DE ACUERDO CON PROTOCOLOS DE SERVICIO ESTABLECIDOS POR LA COMPAÑÍA

RAE31: VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA COMPAÑÍA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONTAR INSTALACIONES RVC SEGÚN ESPECIFICACIONES TÉCNICAS.

• 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 :	16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 1962719 - SOLDADURA DE PRODUCTOS METALICOS EN PLATINA

• 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

02.CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

03.ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

04. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

• 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:	Manejar soldadura de eléctrodo tungsteno de acuerdo con procedimiento técnico y normativa
• 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:	SOLDAR LÁMINAS METÁLICAS SEGÚN TÉCNICA DE ALAMBRE SÓLIDO Y NORMATIVA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	SOLDAR LÁMINAS METÁLICAS SEGÚN TÉCNICA DE ARCO MANUAL ELÉCTRODO REVESTIDO Y NORMATIVA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	UTILIZAR HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE MANEJO DE INFORMACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 1962767 - MECANICA DE MAQUINARIA INDUSTRIAL

• 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

02.CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

03.ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

04. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

• 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:	Intervenir equipos de acuerdo con técnicas de mantenimiento preventivo

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2024262 - MANTENIMIENTO DE EQUIPOS DE REFRIGERACION, VENTILACION Y CLIMATIZACION

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ALISTAR RECURSOS PARA EL MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES DE REFRIGERACION, VENTILACION Y CLIMATIZACION DE ACUERDO CON LOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR BUENAS PRÁCTICAS EN EL USO DE REFRIGERANTES Y LUBRICANTES EN INSTALACIONES RC, SEGÚN NORMATIVIDAD AMBIENTAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CORREGIR FALLAS EN INSTALACIONES RVC DOMÉSTICAS PARA RESTABLECER SUS FUNCIONES ESPECIFICADAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EJECUTAR MANTENIMIENTO PREVENTIVO EN INSTALACIONES RVC, SEGÚN LAS CONDICIONES DE OPERACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAE28: ANALIZAR SITUACIONES DE SERVICIO CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES

RAE29: PROPORCIONAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES Y USUARIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA

RAE30: INTERACTUAR CON LOS CLIENTES DE ACUERDO CON PROTOCOLOS DE SERVICIO ESTABLECIDOS POR LA COMPAÑÍA

RAE31: VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA COMPAÑÍA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONTAR INSTALACIONES RVC SEGÚN ESPECIFICACIONES TÉCNICAS.
• 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 :	16,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	136,00

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: MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO NACIONAL COLOMBO ALEMAN

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Comparto 'GunnannnPlanndenNegocios___855eb9dba9b4bbb___ (1).docx' contigo

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 4 de junio de 2020, 14:28
Para: EDWIN ALFONSO FONSECA MARIANO <eafonseca11@misena.edu.co>

Buenas tardes Edwin, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Atributos de los productos / Planeación estratégica / Marketing estratégico.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

[El texto citado está oculto]

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Auto diagnostico del emprendedor - plan de negocios (MERVC27)

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 4 de junio de 2020, 16:19
Para: Adalberto Mario Ochoa Montes <adalberto8m@gmail.com>

Buenas tardes Adalberto, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Atributos de los productos / Planeación estratégica.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

El jue., 4 jun. 2020 a las 15:58, Adalberto Mario Ochoa Montes (<adalberto8m@gmail.com>) escribió:
> ADALBERTO OCHOA MONTES

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

Respuesta Autodiagnóstico.docx
14K

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

brian Caballero Gomez tmmi 57

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 14 de junio de 2020, 11:33
Para: BRIANT CABALLERO <brianandretty@gmail.com>

Buenos días Brian, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Atributos de los productos / Planeación estratégica.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

El vie., 12 jun. 2020 a las 22:54, BRIANT CABALLERO (<brianandretty@gmail.com>) escribió:

Libre de virus. www.avast.com

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

Respuesta Autodiagnóstico.docx
14K

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

plan de negocios Brando Orozco.pdf

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 14 de junio de 2020, 11:59
Para: brandoorozco31@gmail.com, MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Buenos días Brando, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Legalización y formalización empresarial / Tipos de empresa.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

El dom., 14 jun. 2020 a las 11:50, MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (<mpolod@misena.edu.co>) escribió:

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

autodiagnostico Brando Orozco.pdf

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 14 de junio de 2020, 12:06
Para: brandoorozco31@gmail.com, MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Buenas tardes. Adjunto respuesta a su evidencia. Cordial saludo,

El dom., 14 jun. 2020 a las 11:50, MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (<mpolod@misena.edu.co>) escribió:

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

Respuesta Autodiagnóstico.docx
14K

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Autodiagnóstico Brandon Peinado

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 8 de junio de 2020, 16:47
Para: brandonpeinado00@gmail.com, MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Buenas tardes. Adjunto respuesta a su evidencia. Cordial saludo,

El lun., 8 jun. 2020 a las 16:19, MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (<mpolod@misena.edu.co>) escribió:
> Autodiagnóstico del emprendedor brandon.docx

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

Respuesta Autodiagnóstico.docx
14K

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Plan de negocios Carlos Beltrán

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 11 de junio de 2020, 11:07
Para: Carlos Francisco Beltran Rodriguez <carlos.beltran0212@gmail.com>, MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Buenas tardes Carlos, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Competencia / Casos de éxito en otras ciudades o regiones.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

CamScanner 06-05-2020 15.13.14 y otros 1 documentos.pdf

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 8 de junio de 2020, 16:18
Para: YENNIFER MEDINA <yennimedina2622@gmail.com>

Buenas tardes Delio, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Atributos de los productos / Planeación estratégica.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

El vie., 5 jun. 2020 a las 15:21, YENNIFER MEDINA (<yennimedina2622@gmail.com>) escribió:

> Escaneado con CamScanner

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

DAVID VIZCAINO TMMI-57

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 14 de junio de 2020, 12:18
Para: David Suarez <devsuarez11@gmail.com>

Buenas tardes David, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Atributos de los productos / Planeación estratégica.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

[El texto citado está oculto]

Respuesta Autodiagnóstico.docx
14K

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Documento

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 9 de junio de 2020, 15:12
Para: Elkin Gomez Elkin <elkingomez81@gmail.com>

Buenas tardes Elkin, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Atributos de los productos / Planeación estratégica.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

El mar., 9 jun. 2020 a las 14:38, Elkin Gomez Elkin (<elkingomez81@gmail.com>) escribió:
> taller2 pf polo realizado.docx

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Entrega de trabajo de emprendimiento

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 14 de junio de 2020, 10:02
Para: ELIECER MANUEL MERCADO RIVERA <emmercado91@misena.edu.co>

Buenos días. Adjunto respuesta a su evidencia. Cordial saludo,
[El texto citado está oculto]
--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

Respuesta Autodiagnóstico.docx
14K

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Entrega de trabajo

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 14 de junio de 2020, 10:14
Para: ELIECER MANUEL MERCADO RIVERA <emmercado91@misena.edu.co>

Buenos días Eliécer, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Competencia/ Planeación estratégica / Marketing Digital.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

[El texto citado está oculto]
--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Actividad 1

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 11 de junio de 2020, 11:15
Para: EVERTH POLO LOZANO <everth9006@hotmail.com>

Buenos días Everth. Adjunto respuesta a su evidencia. Cordial saludo,

El mié., 10 jun. 2020 a las 11:48, EVERTH POLO LOZANO (<everth9006@hotmail.com>) escribió:

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

Respuesta Autodiagnóstico.docx
14K

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Plan de Negocios Everth Polo

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 14 de junio de 2020, 11:48
Para: EVERTH POLO LOZANO <everth9006@hotmail.com>, MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Buenos días Everth, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Atributos de los productos / Planeación estratégica.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

El dom., 14 jun. 2020 a las 11:40, MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (<mpolod@misena.edu.co>) escribió:

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Erwin Santiago - Plan Negocios

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 11 de junio de 2020, 15:03
Para: erwin123493@gmail.com, MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Buenas tardes Erwin, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Atributos de los productos / Planeación estratégica.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

El jue., 11 jun. 2020 a las 11:01, MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (<mpolod@misena.edu.co>) escribió:

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

HOLA SEÑO BUENOS DIA AQUI LE ENVIO EL TRABAJO DE GUIA DE PLAN DE NEGOCIO

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 8 de junio de 2020, 15:57
Para: Guillermo Torrado Moreno <guillermotorrado040@gmail.com>

Buenas tardes Guillermo, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Atributos de los productos / Planeación estratégica / Conformación legal de una empresa.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

El vie., 5 jun. 2020 a las 11:15, Guillermo Torrado Moreno (<guillermotorrado040@gmail.com>) escribió:

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

AUTO DIAGNOSTICO DEL EMPRENDEDOR

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 8 de junio de 2020, 15:55
Para: Guillermo Torrado Moreno <guillermotorrado040@gmail.com>

Buenas tardes. Adjunto respuesta a su evidencia. Cordial saludo,

El vie., 5 jun. 2020 a las 11:17, Guillermo Torrado Moreno (<guillermotorrado040@gmail.com>) escribió:

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

Respuesta Autodiagnóstico.docx
14K

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Buenos días seño que DIOS la bendiga

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 11 de junio de 2020, 15:45
Para: Jesus david Acosta iguaran <jacostaiguaran@gmail.com>

Buenas tardes Jesús, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Atributos de los productos / Planeación estratégica / Competencia y Clientes.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Adjunto la respuesta a su Autodiagnóstico. Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

El jue., 11 jun. 2020 a las 13:13, Jesus david Acosta iguaran (<jacostaiguaran@gmail.com>) escribió:

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

Respuesta Autodiagnóstico.docx
14K

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Trabajo de emprendimiento #1

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 3 de junio de 2020, 17:34
Para: Jhom Arjona <jhomarjona@gmail.com>

Buenas tardes, Andrés. Adjunto respuesta a su evidencia. Cordial saludo,

El vie., 29 may. 2020 a las 14:23, Jhom Arjona (<jhomarjona@gmail.com>) escribió:
> Nombre: Andrés Felipe Pacheco
> Grupo: M.E.R.V.C-28

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

Respuesta Autodiagnóstico.docx
14K

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

actividades

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 9 de junio de 2020, 15:38
Para: jhonatan navarro <jhonatan10navarro@gmail.com>

Buenas tardes Jhonatan, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Atributos de los productos / Planeación estratégica.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

El mar., 9 jun. 2020 a las 15:30, jhonatan navarro (<jhonatan10navarro@gmail.com>) escribió:

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

Respuesta Autodiagnóstico.docx
14K

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Evidencias de aprendizaje

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 4 de junio de 2020, 15:12
Para: JOSE LUIS PICALUA CHARRIS <jlpicalua@misena.edu.co>

Buenas tardes José Luis, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Atributos de los productos / Planeación estratégica / Competencia.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

[El texto citado está oculto]
--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

www.sena.edu.co
@SENAcomunica

Respuesta Autodiagnóstico.docx
14K

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

(sin asunto)

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 4 de junio de 2020, 16:03
Para: kadir martinez vasquez <kamarvaz13@hotmail.com>

Buenas tardes, estimado aprendiz. Adjunto respuesta a su evidencia. Cordial saludo,

El jue., 4 jun. 2020 a las 15:48, kadir martinez vasquez (<kamarvaz13@hotmail.com>) escribió:

> Enviado desde mi Samsung Mobile de Claro

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

Respuesta Autodiagnóstico.docx
14K

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Envio taller

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 4 de junio de 2020, 16:07
Para: kadir martinez vasquez <kamarvaz13@hotmail.com>

Buenas tardes Kadir, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Atributos de los productos / Planeación estratégica / Competencia.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

El jue., 4 jun. 2020 a las 15:48, kadir martinez vasquez (<kamarvaz13@hotmail.com>) escribió:

> Enviado desde mi Samsung Mobile de Claro

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Autodiagnóstico del emprendedor.docx - Hword

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 9 de junio de 2020, 14:53
Para: luis alberto florian diaz <floriandiazluisalberto@gmail.com>

Buenas tardes. Adjunto respuesta a su evidencia. Cordial saludo,

El lun., 8 jun. 2020 a las 19:44, luis alberto florian diaz (<floriandiazluisalberto@gmail.com>) escribió:

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

Respuesta Autodiagnóstico.docx
14K

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Guía - Plan de Negocios.docx - Hword

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 9 de junio de 2020, 14:56
Para: luis alberto florian diaz <floriandiazluisalberto@gmail.com>

Buenas tardes Luis, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Atributos de los productos / Planeación estratégica / Competencia.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

El lun., 8 jun. 2020 a las 19:46, luis alberto florian diaz (<floriandiazluisalberto@gmail.com>) escribió:

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Foro Emprendimiento.docx - Hword

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 9 de junio de 2020, 15:04
Para: luis alberto florian diaz <floriandiazluisalberto@gmail.com>

Luis, gracias por su intervención. Teniendo en cuenta su aporte, puedo complementar afirmando que es necesario no perder de vista la meta trazada, para combinar todas esas habilidades que como individuos, debemos alcanzar en nuestra vida profesional. Cordial saludo,

El lun., 8 jun. 2020 a las 19:47, luis alberto florian diaz (<floriandiazluisalberto@gmail.com>) escribió:

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

talleres de leobaldo roca tsp 55

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 8 de junio de 2020, 15:48
Para: LEOBALDO JOSE ROCA ALVIS <ljroca@misena.edu.co>

Buenas tardes Leobaldo, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Atributos de los productos / Planeación estratégica.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

El vie., 5 jun. 2020 a las 10:34, LEOBALDO JOSE ROCA ALVIS (<ljroca@misena.edu.co>) escribió:

Declinación de Responsabilidades: Los servicios de MISENA son soportados tecnológicamente por © Google y ofrecidos por el Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA de manera gratuita a los aprendices e instructores de programas de formación titulada, las opiniones que contenga este mensaje son exclusivas de su autor y no representan la opinión del Servicio Nacional de Aprendizaje o de sus autoridades. El receptor deberá verificar posibles virus informáticos que tenga el correo o cualquier anexo, razón por la cual el SENA no es responsable de los daños causados por cualquier virus transmitido en este correo electrónico.

Los contenidos, textos, imágenes, archivos enviados en este mensaje son responsabilidad exclusiva del remitente y no reflejan ni comprometen de ninguna manera a la institución. No se autoriza el uso de esta herramienta para el intercambio de correos masivos, cadenas o spam, ni de mensajes ofensivos, de carácter político, sexual o religioso, con fines de lucro, con propósitos delictivos o cualquier otro mensaje que se considere indebido o que vaya en contra de la Ley.

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica
www.sena.edu.co

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Fwd: Moisés ospino

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 4 de junio de 2020, 14:53
Para: moises david ospino <davidmoises0212@gmail.com>

Buenas tardes Moisés. De acuerdo a lo que expresas, es importante tener claridad de hacia dónde vamos, lo cual nos permite tener un Enfoque a las metas trazadas, que de cierta manera apoyan nuestro profesionalismo. Gracias por tu intervención,

[El texto citado está oculto]

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica
www.sena.edu.co

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

MARIO ANDRES RODELO CRUZATE T.M.M.I. - 56 # 1962763

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 14 de junio de 2020, 11:22
Para: Mario Andrés Rodelo cruzate <marioandresrodelocruzate@gmail.com>

Buenos días Mario, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Requerimientos legales / Planeación estratégica.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

El vie., 12 jun. 2020 a las 16:03, Mario Andrés Rodelo cruzate (<marioandresrodelocruzate@gmail.com>) escribió:
> MARIO ANDRES RODELO CRUZATE T.M.M.I. - 56 # 1962763

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

Respuesta Autodiagnóstico.docx
14K

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

auto diagnostico del emprendedor

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 8 de junio de 2020, 16:15
Para: neil carrascal <neilcarrascal29@gmail.com>

Buenas tardes. Adjunto respuesta a su evidencia. Cordial saludo,

El vie., 5 jun. 2020 a las 14:56, neil carrascal (<neilcarrascal29@gmail.com>) escribió:

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

Respuesta Autodiagnóstico.docx
14K

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

Guía - Plan de Negocios - Invitación para editar

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 11 de junio de 2020, 12:24
Para: neil carrascal <neilcarrascal29@gmail.com>

Buenas tardes Neil, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Atributos de los productos / Planeación estratégica.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

[El texto citado está oculto]
--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

plan de negocios

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 4 de junio de 2020, 14:46
Para: Oscar Atencia <oscaratencia123@gmail.com>

Buenas tardes Oscar, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Atributos de los productos / Planeación estratégica.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

El jue., 4 jun. 2020 a las 12:36, Oscar Atencia (<oscaratencia123@gmail.com>) escribió:

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

(sin asunto)

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 8 de junio de 2020, 16:11
Para: Royer Constante <royerconstante@gmail.com>

Buenas tardes Roger, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Atributos de los productos / Planeación estratégica.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

El vie., 5 jun. 2020 a las 12:31, Royer Constante (<royerconstante@gmail.com>) escribió:

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co>

(sin asunto)

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ <mpolod@misena.edu.co> 4 de junio de 2020, 14:55
Para: Tony Medrano <tonysmedrano8@gmail.com>

Buenas tardes Tony, espero que se encuentre bien. Recibido el taller dispuesto para evaluar los conocimientos previos, me permito hacer las siguientes indicaciones y sugerencias:

Es importante la redacción en cualquier documento, pues nos permite tener una mirada amplia de lo que usted quiere plantear. Es decir, que sólo con la lectura del Plan de Negocios, quien lo lea, entienda con claridad en qué consiste dicho negocio.

En la medida en que usted pueda investigar de una forma más extensa sobre todos los aspectos a considerar para la puesta en marcha de su negocio, más estructurada estará su propuesta.

Continúe enriqueciendo su Plan de Negocios con toda la información que recopile sobre:

Describa de manera amplia sus productos y sus atributos.
Identifique las características de sus clientes.
Identifique la competencia existente y los atributos de los productos que ofrecen.

Investigue un poco más sobre los conceptos: Atributos de los productos / Planeación estratégica / Competencia.

Recuerde que el Plan de Negocios es suyo, y está acorde con su Plan de Vida, con lo que espera de su vida profesional para garantizar su estabilidad personal.

De igual manera, le animo a quedarse en casa, como medida extrema para cuidar de su salud y la salud de los suyos, en vista de la contingencia por el COVID-19.

Un cordial saludo y le deseo tranquilidad en estos días.

El jue., 4 jun. 2020 a las 13:39, Tony Medrano (<tonysmedrano8@gmail.com>) escribió:
> Aprendiz Tony Medrano, MERVC29

--

María Isabel Polo De La Hoz
Instructor Emprendimiento
Metalmecánica - CNCA
Regional Atlántico
mpolod@misena.edu.co
Cll. 30 No. 3E-164 Barranquilla - Colombia

@SENAcomunica www.sena.edu.co

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

CONTRATO No. 1369884.

NOMBRE DEL CONTRATISTA: MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: C.C 22.712.258 de Palmar De Varela

OBJETO DEL CONTRATO: Prestación de servicios profesionales como instructor para impartir formación profesional titulada y complementaria en el área de emprendimiento de acuerdo a la programación académica del SENA Centro Nacional Colombo Alemán.

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA: 1. Formular proyecto formativo, planeación pedagógica del proyecto y recursos didácticos (Guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación y material de apoyo) para el desarrollo de las competencias del programa de formación según lineamientos del procedimiento y guía de desarrollo curricular. 2. Realizar el alistamiento de las actividades de aprendizaje a orientar teniendo en cuenta: ambientes, número de aprendices, disponibilidad de equipos, modalidad de formación, y duraciones establecidas en las guías de aprendizaje para el logro de los resultados de aprendizaje del programa. 3. Realizar las actividades de inducción a los aprendices utilizando el ambiente virtual dispuesto (LMS) acorde a lo establecido en la circular de inducción vigente y guía desarrollo del proceso formativo. 4. Asociar aprendices a la ruta de aprendizaje en el aplicativo Sofia plus dispuesto por la entidad 5. Orientar el desarrollo de las actividades de Aprendizaje promoviendo el aprendizaje significativo, la solución creativa de problemas, el desarrollo de estrategias para el aprendizaje autónomo, el uso de las Tic, el trabajo colaborativo, planteando acciones de refuerzo, mejoramiento y apoyo que motiven y fundamenten al aprendiz para el desarrollo de sus competencias según lo establecido en el procedimiento de ejecución de la formación profesional integral 6. Utilizar herramientas tecnológicas que El SENA brinda para la gestión del aprendizaje y apoyo a los procesos formativos, para organizar y desarrollar actividades de aprendizaje y llevar el registro del portafolio de evidencias. 7. Registrar oportunamente en aquellos casos de inasistencias, deserciones, condicionamientos de matrícula, cancelación de matrícula en el aplicativo SOFIA plus de acuerdo con lo establecido en el Reglamento del Aprendiz vigente. 8. Emitir juicios de evaluación con base en la valoración de las evidencias de Aprendizaje, las características y las premisas de evaluación del aprendizaje descritas en la Guía para desarrollar el proceso formativo, el procedimiento de ejecución de la formación y el reglamento del Aprendiz SENA. 9. Realizar evaluación al desarrollo del programa ante el Equipo Pedagógico del Centro estableciendo pertinencia del programa, índice de deserción, y observaciones para la mejora de los contenidos curriculares del Programa de Formación, dejando este registro mediante Acta. 10. Atender con oportunidad y eficiencia las sugerencias indicadas por el Supervisor del Contrato para el cabal cumplimiento de sus obligaciones contractuales. 11. Apoyar los procesos relacionados con Investigación, Ciencia, Tecnología e Innovación del Centro de Formación en caso de ser requerido o estar interesado en participar 12. Reportar en el sistema SOFIA Plus en un plazo máximo de 3 días, todas las actividades de acuerdo con los procesos que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo, tales como: Registro de los juicios evaluativos, Creación de rutas y asociación de aprendices, Registro de juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, Cierre de fichas. 13. Cumplir con la entrega de productos

a los que se comprometió en la formulación del proyecto aprobado. 14. Participar en las actividades de divulgación de ciencia y tecnología organizados por los Centros de Formación. 15. Presentar informes mensuales en los cuales se evidencie los avances respecto al cumplimiento de los indicadores, metas u objetivos propuestos para el área y/o proceso en el que interviene; y un informe final al terminar la ejecución del contrato. 16. Utilizar y Cuidar los ambientes, maquinaria, materiales, vehículos, equipos y/o herramientas que disponga para realizar la formación. Y una vez finalizado el contrato reintegrar y/o devolver los elementos y bienes que, a manera de inventario, el Centro de Formación ponga a su disposición, uso y custodia para la cabal ejecución del contrato. 17. Inscribirse y Certificarse en los procesos de certificación de competencias laborales que apliquen a la función instructor. 18. Participen interdisciplinariamente en el desarrollo curricular, (Estructuración del proyecto, planeación pedagógica, Guías de Aprendizaje), así como en la evaluación del aprendizaje. 19. Apoyar en los procesos de pruebas, talleres aptitudinales y/o selección de aprendices.

LUGAR DE EJECUCIÓN: Barranquilla

PLAZO DE EJECUCIÓN: 4 Mes(es) y 18 días.

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: **12 DE FEBRERO DE 2020**

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: **30 DE JUNIO DE 2020**

VIGENCIA DEL CONTRATO: 2020

VALOR DEL CONTRATO: $ 15.079.632

SUPERVISOR: ROBERTO IGNACIO MORALES HEILBRON

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: C.C 70.551.765 de Barranquilla

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO___

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO:

Valor Total del Contrato	$ 15.079.632
Valor Ejecutado	$ 15.079.632
Saldo Pendiente a Cancelar al Contratista	$
Saldo a Liberar	$ 0

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

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS:

Organizar formación complementaria a grupos asignados por la Coordinación Académica en los Programas Técnicos en: Soldadura de Productos Metálicos en Platina / Mantenimiento de Equipos de Refrigeración, Ventilación y Climatización / Mecánica de Maquinaria Industrial.
Orientar formación complementaria en Emprendimiento a las siguientes fichas: TSP 52 (1904735) – TSP 53 (1904738) – TSP 54 (1962719) – TSP 55 (1962726). MERVC 26 (1962803) – MERVC 25 (1962798) – MERVC 27 (2024262) – MERVC 28 (2024271) – MERVC 29 (2059933). Colegio Esther Ovadía de Melamed (2076544), (2076879), (2110623). Orientar formación complementaria en Atención al Cliente a los fichas: Colegio Esther Ovadía de Melamed (2076545), (2076878), (2110615).
Creación de contenido en LMS / Actividades de bienvenida en plataforma / Contacto con aprendices vía correo electrónico, vía app Whatsapp, sesión virtual a través de Zoom.
Seleccionar estrategias de enseñanza – aprendizaje – evaluación según el programa de formación profesional y el enfoque metodológico adoptado: Ejecución de Desarrollo Curricular (elaboración de contenido, apoyo pedagógico y didáctico, actualización de contenido) según plan de contingencia por COVID-19.
Participar en las conferencias (Equipo pedagógico), capacitaciones (Plataforma LMS), y reuniones (Equipo pedagógico) programadas.

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

SANCIONES: SI___ NO___

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

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE__ BUENO__ REGULAR__ INSUFICIENTE__

Atentamente,

ROBERTO IGNACIO MORALES HEILBRON