



**PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN
CONTRACTUAL**

Montería 17 de febrero de 2025

Señor (a)

NELSON DE LA ESPRIELLA MORALES
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.4545381

Coordinador académico

Centro de Comercio Industria y Turismo
Montería

Asunto: Informe mensual de ejecución
contractual Mes de diciembre del año 2024.

Referencia: No (CO1.PCCNTR.5861298) del año 2024.

HECTOR ENRIQUE DURANGO GALVAN, identificado con la cédula de ciudadanía No. **79059796**, en mi calidad de Contratista del SENA, en **FORMACIÓN DEL PROGRAMA ATENCIÓN POBLACIÓN VÍCTIMA DEL DESPLAZAMIENTO POR LA VIOLENCIA DEL CENTRO DE**

COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, No. **CO1.PCCNTR.5861298** a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para un (1) adición de contrato contrato la suma de **UN MILLON NOVECIENTOS TREINTA Y CINCO MIL SETENTA Y UN PESOS M/CTE (\$1.935.071)**. **EL SENA** pagara de la siguiente manera: UN (1) pago igual por el meses de **DICIEMBRE** de 2024. Por valor de **UN MILLON NOVECIENTOS TREINTA Y CINCO MIL SETENTA Y UN PESOS M/CTE (\$1.935.0715)**.

Plazo: Será hasta el 30 de noviembre de 2024.

OBJETO:



CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR CONTRATISTA PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL PROGRAMA DE ATENCIÓN POBLACIÓN VÍCTIMA DEL DESPLAZAMIENTO POR LA VIOLENCIA DEL CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DEL SENA REGIONAL CÓRDOBA.

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Apoyar la Planeación y ejecución la formación profesional de acuerdo con el programa de formación asignado, para el logro de los	Planeación y ejecución de la FPI desarrollo curricular y alistamiento en las fichas: curso complementario emprendimiento innovador	Evidencias fotográficas. Listados de asistencias.
	resultados de aprendizaje definidos cumplido las horas de formación de las competencias de los programas de formación equivalentes a 160 horas mensuales.		
2	Colaborar con la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados	Elaboración de planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo y ayudas didácticas requeridos para la ejecución de la formación en los formatos establecidos para tal fin.	Formatos Planeación Pedagógica, Guías de Aprendizaje, Instrumentos de Evaluación, Ayudas Didácticas
3	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo: crear las rutas de aprendizaje, asociar aprendices, realizar registro de inasistencia de aprendices, planes de mejoramiento y registrar juicios evaluativos, acorde con los lineamientos institucionales.	Se creo y asocio ruta de aprendizaje y se evaluaron los cursos impartidos	N/A



4	Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales.	N/A para este mes	N/A
5	Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	N/A para este mes	N/A
6	Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz	N/A para este mes	N/A
7	Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA.	Se suministra la documentación solicitada de acuerdo a los requerimientos exigidos en SIGA	Formatos de matrículas cargados en el Drive designado, Registro en Sofia plus
8	Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática.	N/A para este mes	N/A
9	Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del SECOP II en los plazos establecidos por la entidad y acorde con los requisitos legales exigidos.	Se carga cuenta de cobro con todos sus soportes correspondientes al mes de febrero de 2023 a la plataforma Secop II.	Cuenta de cobro del mes de febrero con todos sus soportes.



10	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo máximo de tres (3) días hábiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	N/A para este mes	N/A
11	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (Cesión - Terminación).	N/A para este mes	N/A
12	Cumplir con los lineamientos del sistema de gestión de SST y los lineamientos establecidos por el gobierno nacional frente la pandemia del COVID 19.	Se aplican los lineamientos exigidos por el gobierno establecidos en el protocolo de bioseguridad y SST	Uso de Tapabocas Uso de Alcohol Distanciamiento Social, solicitud de carnet de vacunación
13	Atender las solicitudes realizadas por el supervisor del contrato.	Se entregan en las fechas estipuladas por la coordinación los informes de ejecución mensual en los formatos del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol SIGA	Coordinación Académica. Informe Mensual de ejecución Contractual
14	Gestionar la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa productiva y rendir informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas	N/A para este mes	N/A

A continuación,

relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.



Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. **4584704253** de la planilla SOI, operador y periodo (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Declaración bajo la gravedad de juramento.

Me permito declarar **bajo la gravedad de juramento** que durante el periodo objeto de cobro SI_NO_x he suscrito otro u otros contratos con entidades(s) del Estado el (los) cual(es) se encuentra(n) en ejecución; la anterior declaración de acuerdo con lo establecido en el numeral 5º de la Directiva Presidencial No. 001 de 2022, a fin de identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión del riesgo para la toma de decisiones dentro del principio de la debida diligencia



frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.

Nota: En el evento de señalar **SI**, el análisis efectuado por el supervisor y ordenador de pago deberá quedar documentado y publicado en el SECOP II en los documentos relacionados en el archivo Gestión Contractual GC_ del periodo objeto de cobro.

Evidencias en (37) Folios

Cordialmente,

HECTOR ENRIQUE DURANGO GALVAN
Contratista
C.C. No. 79059796

Recibí a satisfacción:

NELSON DE LA ESPRIELLA MORALES
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.4545381

Coordinador Académico

Centro de Comercio Industria y
Turismo Montería









<p>Sistema de Gestión de la Calidad</p>	<p>Servicio Nacional de Aprendizaje SENA Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.</p>
---	--

Nombre del Curso: <u> Mercadeo y Ventas </u>			
FICHA No. _____			
Municipio: <u> granulu </u>	Lugar: <u> Ansho rve 16lesio </u>		
Instructor: <u> Hector Duenyo G </u>	Nº. Doc. Identidad	<u> 77059776 </u>	
FECHA: <u> 05-12-2024 </u>	HORARIO:	<u> 13:00 - 21:00 pm </u>	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	Nº DEL CELULAR	FIRMAS	
01	REYES	Alemania	SOL Astith	26216049	26216049	SOL REYES
02	MARTÍNEZ	DANIELA	DANIELA	102392220	2205357473	DANIELA MARTÍNEZ
03	TORRES	CECILIA	CECILIA	50976298	3206950018	CECILIA TORRES
04	SANCHEZ	NAIARA	NAIARA	1013941015	8113409236	NAIARA SANCHEZ
05	MEXICA	REYES	MARICELYS	7036901196	3103210903	MARICELYS
06	CHAVEZ	JANIS	JANIS	102997254	3123353095	JANIS CHAVEZ
07	CALDERON	LUZ	LUZ	50760355	30069119740	LUZ CALDERON
08	DIÁZ	MARICELA	MARICELA	26216071	3103976414	MARICELA
09	MARTÍNEZ	MIGUEL	MIGUEL	6661367	3245319016	MIGUEL
10	MONTES	SOLGEO	EUIDIA	26-212781	3145657507	EUIDIA MONTES
11	NEVIA	NAVARRO	NERLYS	1026265515	3112728955	NERLYS NAVARRO
12	ATECO	XOLENIS	XOLENIS	10736473	3026991173	XOLENIS ATECO
13	NAVES	EDILWA	EDILWA	26039568	3107187620	EDILWA NAVES
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						
29						
30						
31						
32						
33						
34						
35						

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____




 Sistema de Gestión de la Calidad	Servicio Nacional de Aprendizaje SENA Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.
---	--

Nombre del Curso: <u> Mercados y Ventas </u>			
FICHA No. _____			
Municipio: <u> Trepuñá </u>	Lugar: <u> Cristo Rey - Ibla </u>		
Instructor: <u> Alex Durango Galán </u>	Nº. Doc. Identidad	<u> 77057776 </u>	
FECHA: <u> 28-11-2024 </u>	HORARIO:	<u> 13:00 - 21:00 pm </u>	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	Nº DEL CELULAR	FIRMAS
01	Navas Pineda	Edilma	26029558	317187620	Edilma Navas
02	Maria Sanchez	Novorio	1013987015	3112409236	Maria Sanchez
03	Maria Patricia	MARICELYS	7067650496	3103210903	MARICELYS
04	Reyes Roman	SOL REYES	26216049	26216049	SOL REYES
05	Daniel Galán	Daniel Galán	1073972207	3205357473	Daniel M
06	Cecilia	Lorelysa	3206950018	50876290	Lorelysa
07	Yajaira Chaves	Yajaira Chaves	312335097	1023999254	Yajaira
08	Yoclenisa	Ateccia	1073973363	3025921127	Yoclenisa
09	Montalvo Salgado	Emilia	26-272781	3145697507	Emilia Montalvo
10	Calderín	Luz Jania	50760355	3006949704	Luz Jania
11	Nery Navarro	Nerys Nelly	7026265515	3112728955	Nerys Navarro
12	Diaz	Maricela	26216071	31039764164	Maricela
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____




 Sistema de Gestión de la Calidad	Servicio Nacional de Aprendizaje SENA Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba	
	CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.	

Nombre del Curso: <u>Recreo y Ventas</u>	
FICHA No. _____	
Municipio: <u>Trinidad</u>	Lugar: <u>1662a Cv. Sto. Nve</u>
Instructor: <u>Alejo Demayo G.</u>	Nº. Doc. Identidad: <u>79057796</u>
FECHA: <u>04/12/2024</u>	HORARIO: <u>13:00 - 21:00 Ph</u>

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	Nº DEL CELULAR	FIRMAS
01	Sanchez Novena	Maria Cristina	7073947015	3113407236	Maria Sanchez
02	Luna Acosta	Vaneth	50923952	5203365093	Vaneth Luna
03	Barona G	Saudita B. G	1073987463	3233147899	Saudita B. G
04	Escobar Zelaya	Enidia G	76-212781	3145657507	Enidia Escobar S.
05	Montiel C	Damoris	1073972702	3205352473	Damoris Montiel
06	Marcel	Miguel	2245618915	3246715915	Miguel
07	Vergara	Mina	5064323	3043962794	Mina
08	Morou Barón	Wibram	32006174	3208208553	Wibram
09	MEÑICA PEREZ	MARICELYS	7063650196	3103210903	MARICELYS
10	Diaz Acosta	Maricela	26216077	3103976414	
11	Reis Afraon	Sol Patricia	26216049	3114124529	SOL REYES
12	maria	miguel			
13	BRADO C.	IVILUZ	4073991623	3137087609	IVILS BRADO
14	Diaz Velasco	Yandris	25785365	3104616650	Yandri
15	RAMOS	BERTA	50647358	3776080777	BERTA
16	Corpa Chaber	Yanis Yareth	1073992254	3127353095	Yanis Corpa
17	NAJAS RUCIO	Edilma Najas	26037558	3107182620	Edilma Najas
18	Vargas contero	Sandra Marcela	1073983397	3215350099	Sandra Vargas
19	Bianco OBE	OMANS	50939059	3137126063	OMANS
20					
21	ESPITIO DIAZ	EOY LUZ	1133871151	3104744053	EOY ESPITIO
22	FORRE ROSA	CECILIA	50976298	3206950018	CECILIA
23					
24					
25	CORDERIA	Luz Jania	50760355	3006997444	Luz Jania
26					
27	AVLAREZ	YIRA	7733870968	3205830843	YIRA
28	GONDE RUBIO	Yenny Sofia	1073784708	3234013148	Yenny Conde
28	Venid Navarro	Nerys Nellie	1026265515	3112728957	Nerys Navarro
30					
31					
32	VAILENS	ALICIA			
33			1073443703	3025981173	VAILENS
34					
35					

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____



 <p>Sistema de Gestión de la Calidad</p>	<p>Servicio Nacional de Aprendizaje SENA Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.</p>

Nombre del Curso: <u>Horvado y Venta</u>	
FICHA No. _____	
Municipio: <u>Ternate</u>	Lugar: <u>79059796</u>
Instructor: <u>Alejo Duruyo Galan</u>	Nº. Doc. Identidad: <u>Custo vive</u>
FECHA: <u>27/11/2024</u>	HORARIO: <u>18:00: 21:00 pm</u>

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	Nº DEL CELULAR	FIRMAS
01	Morales	Virbiana	02006179	3218908553	Virbiana
02	Yana Acosta	Yaneth	50923952	3203365095	Yaneth
03	Barona	Saudita	1073987463	3233147899	Saudita B. B.
04	Barrios	Bertha	506117358	3776080777	Bertha
05	Montiel	Damaris	1073972702	3205352473	Damaris Montiel
06	Braun	Wendy	1073941623	3137087609	Wendy Braun
07	Conde	Yenny Sofía	1073984108	3234013748	Yenny Conde
08	Jimenez	Angela	61061347	9945315915	Angela
09	Vargas	Mina	6064323	3043962294	Mina
10	Sanchez Navarro	Maira Cristina	1073997015	3113409236	Maira Sanchez
11	Diaz Acosta	Maria	26216071	3103974114	Mariacela
12	Espitia Diaz	Edy Luz	1133811151	3104744053	Edy Espitia
13	Montano Saldaña	Emilia	26212781	514-5657507	Emilia Montano
14	Yandri Diaz	Velasquez	25-785365	3104616650	Yandri
15	Cerpa Chavez	Yanis Yaneth	1073997254	3129353095	Yanis Cerpa
16	Rexos Aleman	Sol Astirh	26216049	311124529	Sol Rexos
17	Navas Rincón	Edicela	26029558	3107187620	Edicela Navas
18	Olivero Diaz	Olivia	50939059	3137120063	Olivia
19	Afonso	Yolens	107399306	3025981193	Yolens
20					
21	ALVAREZ	YIRA	7733870908	3205830843	YIRA
22					
23					
24	Vargas Cordeiro	Sandra Marcela	1073983347	3215350099	Sandra Vargas
25					
26					
27					
28	METIA GARCIA	MARICELYS	7063650496	3103210903	MARICELYS
29	Navarro Navarro	Nerly Nelli	1026265515	3112728955	Nerly Nelli
30					
31					
32	Tomeziosa	Cecilia	50976298	3206950018	Cecilia
33	Eldora	Luz Jania	50760255	3006949744	Luz Jania
34					
35					

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____




<p>Sistema de Gestión de la Calidad</p>	Servicio Nacional de Aprendizaje SENA Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.
---	--

Nombre del Curso: <u>Merchandising y Ventas</u>	
FICHA No. _____	
Municipio: <u>Florencia</u>	Lugar: <u>Ciudad Nueva Idonia</u>
Instructor: <u>Alejo Durango Galán</u>	Nº. Doc. Identidad: <u>79.059.79</u>
FECHA: <u>03/12/2024</u>	HORARIO: <u>13:00 - 21:00 PM</u>

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	Nº DEL CELULAR	FIRMAS
01	Diaz Acosta	Maricela	26216071	3103976114	Maricela
02	Montalvo Salgado	Guida	26212781	3145657507	Guida Montalvo S.
03	Barona	Saadi Tu	1073987463	3233107899	Saadi Tu B. G
04	Mozfial C	Damalis	1073972702	3205352473	Damalis M.
05	Luna Acosta	Yaneth	50923952	3203365093	Yaneth
05	Negana	Mirna	5064323	3043962294	Mirna
07	Hernandez	Yulenis	1073993363	3025981173	Yulenis A.
08	Ramos	Berta	30617358	3176080777	Berta
09	Espinoza	Eddy Luz	1133871151	3104344053	Eddy Espinoza
10	Calderin	Luz Janica	50760355	3006949744	Luz Janica
11	Molina Perez	Maricelys	7063630486	3103210903	Maricelys
12	Braun C.	Ivris	4073991623	8137084609	Ivris
13	Reyes Palma	Sol Reyes	26216049	3114124529	Sol Reyes
14	Mora Sanchez	Miguel	6061717	3245215915	Miguel Mora S.
15	Forreirosa	Cecilia	50976298	3206950018	Cecilia
16	Diaz Velasco	Yandry	25785365	3104616650	Yandry
17	Vargas Conde	Sandra Marala	1073983349	3215350094	Sandra Varga
18	Blanco Diaz	OMARIS	50939059	3137120063	OMARIS D.
19	AVLAREZ	YIRA	7727870908	3205830843	YIRA
20	Conde Rubio	Yenny Sofia	1073989108	3234043748	Yenny Conde
21	Corpa Chavez	Yanis Yaneth	1073992254	3123353095	Yanis Corpa
22	Navas Rivero	Editha Navas	20059558	3107197620	Editha Navas
23					
24					
25					
26					
27					
28	Navas Navarro	Nerlys Nell	7076265515	3112728955	Nerlys Navarro
30					
31	Sanchez Navarro	Maira Cristina	7073991015	3113409236	Maira Sanchez
32					
33					
34					
35	Herrera Barral	Yirbana	32006174	3218908553	Yirbana

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____




 Sistema de Gestión de la Calidad	Servicio Nacional de Aprendizaje SENA Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CGIT.
--	--

Nombre del Curso: <u>Mercafeo 4 Ventas</u>	
FICHA No. _____	
Municipio: <u>Trenúlti</u>	Lugar: <u>Cruce vivo 16 km</u>
Instructor: <u>Stefy Durango G.</u>	Nº. Doc. Identidad: <u>77057376</u>
FECHA: <u>26/11/2024</u>	HORARIO: <u>13:00 - 21:00 pm</u>

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	Nº DEL CELULAR	FIRMAS
01	Díaz Acosta	Maricela	26216071	Maricela	Maricela
02	Luna Acosta	Yaneth	5923952	3205365093	Yaneth Luna
03	Ramona G	Saudita	1043987406	3233147899	Saudita B. G.
04	Mesía portu	MARICELYS	7063650176	3103210903	MARICELYS
05	mazial C	Damalis	1.073972702	3205352473	
06	Gonzales Salgado	Emilia	26.712781	3145657507	Emilia Gonzales S.
07	ESPIRITO DIAZ	EDY LIZ	1133071151	3104744053	EDY ESPILIZ
08	masolomelo	miguelmar	6661247	3246715015	miguel
09	Conde Rubio	Yenny Sofía	1023989108	3234078148	yenny Conde
10	Negara	Mima	6064323	3048962294	Mima
11	reyes plamen	sol reyes	26216049	3114124589	Sol Reyes
12	Comesiosa	cecilia	50776298	3206960018	cecilia
13	Cerpa Chauel	Yanis Yanib	703997254	3127353095	Yanis Cerpa
14	Diaz Velasquez	Yandris	25.7850365	3104616650	Yandris
15	Calderin	Liz Tamia	50760253	3006949744	Liz Calderin
16	Navao Ruzio	Edilma	26029550	310187620	Edilma Navao
17	Norio Coriano	Sandra Marala	1073972397	3215350079	Sandra Norio
18					
19	AVLAREZ	YIRA	7735870908	3205830843	YIRA
20					
21	Virbura	Virbura	32066174	3219908553	Virbura
22	Blanco Diaz	Omaris	509394059	3137120063	Omaris
23					
24					
25	Bravo C.	IVILUZ	1073991623	3137087609	IVILS BRAVO
26					
27					
28	Sanchez Navarro	Maira Cristina	7073997015	3113409236	Maira Sanchez
29	Nerys Nelly	Nerys Nelly	7026265515	3112128955	Nerys Navarro
30					
31	Afenaw	Valencia	7073949363	3025481173	Valencia
32					
33					
34	Ramos	Berta	50667358	3176080777	Berta
35					

FIRMA DEL INSTRUCTOR: _____



 Sistema de Gestión de la Calidad	Servicio Nacional de Aprendizaje SENA Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso: <u>Mercedario y Venta</u>	
FICHA No. _____	
Municipio: <u>Jamundí</u>	Lugar: <u>Islema Cristo Vivo</u>
Instructor: <u>Diego Alejandro Galán</u>	Nº. Doc. Identidad: <u>77.054.796</u>
FECHA: <u>02/12/2024</u>	HORARIO: <u>13:00 - 21:00 p.m.</u>

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	Nº DEL CELULAR	FIRMAS
01	ESPITIA DIAZ	LORELUZ	1133871151	3104244053	LORELUZ ESPITIA
02	MARCELA	MIGUEL	6061347	72415715915	MIGUEL
03	BARONA G	SAUDITA	107387463	3233147899	SAUDITA B. G
04	MARCELO GARZA	VIRIBEN	32006179	3218908553	VIRIBEN
05	MARIEL C	DANIELA M	1.073972702	3205352473	DANIELA MARIEL
06	LEINA ACOSTA	YANETH	50923957	3703265093	YANETH
07	VIAGRA	HINA	5064523	3043962294	HINA
08	SANITIA NOVATI	MARICRISTINA	7073997015	3113409236	MARICRISTINA
09	LORREGIOSA	CECILIA	50976298	3206950018	CECILIA
10	HOUTALUISA SALGADO	EMILIA	26212781	3143637507	
11	DIAZ ACOSTA	MARICELA	26216077	3103976414	MARICELA
12	RAMOS	BERTA	506417358	3176080777	BERTA
13	MARICELA PEREZ	MARICELYS	7063650496	3103210903	MARICELYS
14	YANDRIS DIAZ VELASQUEZ	YANDRIS	707385366	3104616650	YANDRIS
15	VORLENIS	YELUISA	3073493363	30254981173	YELUISA
16	CORPA CHAVEZ	YANIS YANETH	707337254	3127353095	YANIS CORPA
17	NOVELA RIVERA	EDITHA	26054558	3107182620	EDITHA NOVELA
18	ROXAS ALVARO	SOL ROXAS	26216049	314124529	SOL ROXAS
19	BLANCO DIAZ	OLIVIA	50939039	3137120063	OLIVIA
20	AVILA REZ	YIRA	7132870908	3205870843	YIRA
21					
22	NOVELA CORTEO	SANDRA MARCELA	1073983342	3215350099	SANDRA VARGAS
23					
24	BRUNO G.	IVIS LUZ	7073991623	3137087609	IVIS BRUNO
25	LORREGIOSA	CECILIA	50976298	3206950018	CECILIA
26					
27					
28	LALDORIN	LIZ JANIA	50760355	3006949744	LIZ JANIA
29	CONDE RUBIO	YENNY SOFIA	7073789108	3234043148	YENNY CONDE
30	NOVELA NOVATI	NOVELYS NELLI	1072626515	3112728955	NOVELYS NOVATI
31					
32					
33					
34					
35					

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____



<p>Sistema de Gestión de la Calidad</p>	<p>Servicio Nacional de Aprendizaje SENA Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.</p>
---	--

Nombre del Curso: <u>Herencia y Ventas</u>			
FICHA No. _____			
Municipio: <u>Teniente</u>	Lugar: <u>IGlesia Cristo Salva</u>		
Instructor: <u>Electr. Durango</u>	Nº. Doc. Identidad	<u>74057976</u>	
FECHA: <u>29-11-2024</u>	HORARIO: <u>13:00 - 21:00 PM</u>		

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	Nº DEL CELULAR	FIRMAS
01	RAMOS	Berta	50617358	3176080777	Berta
02	ESPIGA DIAZ	EDY LUZ	1133821151	3104944053	EDY ESPIDIA
03	TORREPIOSA	cecilia	50976298	3206950018	cecilia
04	Blanco Solano	Emilia	26212781	3145657502	Emilia Solano
05	MONTAÑA	Damatis	1073972702	3205352473	Damatis montañ
06	MARIA PEREZ	MARILEYS	7063650496	3103210903	MARILEYS
07	TORREPIOSA	cecilia	50976298	3206950018	cecilia
08	BARONA G	Saudita	1073987465	3233147899	Saudita B. G
09	MARIA PEREZ	MARILEYS	7063650496	3103210903	MARILEYS
10	LUNA ACOSTA	Yaneth	50923959	3203365093	Yaneth
11	CONDE RUBIO	Yenny Sofia	1073989108	3234043148	Yenny Conde
12	MARCEL MARCELO	miguel	6661367	3145315916	miguel marcel
13	WARGARA	Mona	5064323	3043962294	Mona
14	MORENO G.	Virbana	32006179	3218908553	Virbana
15	DIAZ ACOSTA	Maricela	26216077	3103976414	Maricela
16	AVALAREZ	YIYA	7733870908	2206830843	YIYA
17	ANPACHAVEZ	Yanis Yaneth	1073997254	3127353095	Yanis Cerpa
18	BRAVO C.	IVIS LUZ	1073991623	3137087609	IVIS BRAVO
19	DIAZ VELAZQUEZ	Yandri	25785365	3104616650	Yandri
20	OLMEDO DIAZ	OMARIS	50939054	3137120063	OMARIS
21	RODRIGUEZ	Edilma Neils	26059559	3107187620	Edilma Neils
22					
23	SANCHEZ NUÑEZ	Maira Cristina	7073947015	3113409236	Maira Sanchez
24					
25					
26	VARGAS CONDE	Sandra Harcela	1073983347	3215350094	Sandra Vargas
27					
28					
29	REYES ALAMUN	SOL REYES	26216049	311424529	SOL REYES
30	NERVIS NAVARRA	Nerylys Nelli	1072265515	3112928955	Nerylys Alamm
31					
32					
33	KALDERIN	LUZ JANIA	5076355	3006949710	Luz Jania
34					
35	ATENUE	Yorlens	7073998365	3025981173	Yorlens A1.

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: HECTOR ENRIQUE DURANGO GALVAN

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

FECHA INICIAL: 01/02/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 31/12/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3030885 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3030886 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA 3077199 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA 3109794 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA 2997099 - MERCADEO Y VENTAS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS.

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIONES ESTABLECIDAS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA 2925136 - MERCADEO Y VENTAS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS.

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIONES ESTABLECIDAS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3077201 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2951033 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA 3137028 - MERCADEO Y VENTAS

DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS.

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIONES ESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA 2997098 - MERCADEO Y VENTAS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS.

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIONES ESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA 3018919 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA 2951012 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA 3109791 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA 3018920 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 1280,00

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
01/02/2024	29/02/2024	OTROS	20,00
01/03/2024	30/03/2024	OTROS	20,00
01/04/2024	30/04/2024	OTROS	20,00
TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:			60,00

INSTRUCTOR: HECTOR ENRIQUE DURANGO GALVAN

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN
CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No. CO1.PCCNTR.5861298 DEL 9 DE FEBRERO DE 2024

NOMBRE DEL CONTRATISTA: HECTOR ENRIQUE DURANGO GALVAN

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: cedula de ciudadanía Numero 79.059.796

OBJETO DEL CONTRATO: CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR CONTRATISTA PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL PROGRAMA DE ATENCIÓN POBLACIÓN VÍCTIMA DEL DESPLAZAMIENTO POR LA VIOLENCIA DEL CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DEL SENA REGIONAL CÓRDOBA

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

1. Apoyar la Planeación y ejecución la formación profesional de acuerdo con el programa de formación asignado, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos cumplido las horas de formación de las competencias de los programas de formación equivalentes a 160horas mensuales.
2. Colaborar con la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados
3. Registrar en el aplicativo SOFIAPLUS, todas las evidencias del proceso formativo: crear las rutas de aprendizaje, asociar aprendices, realizar registro de inasistencia de aprendices, planes de mejoramiento y registrar juicios evaluativos, acorde con los lineamientos institucionales.
4. Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales.
5. Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz
6. Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz
7. Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA.



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

8. Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática.
9. Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del SECOP II en los lazos establecidos por la entidad y acorde con los requisitos legales exigidos.
10. Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo máximo de tres (3) días hábiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información
11. Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (Cesión-Terminación).
12. Cumplir con los lineamientos del sistema de gestión de SST y los lineamientos establecidos por el gobierno nacional frente la pandemia del COVID 19.
13. Atender las solicitudes realizadas por el supervisor del contrato.
14. Gestionar la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa productiva y rendir informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas

LUGAR DE EJECUCIÓN: Montería, Córdoba

PLAZO DE EJECUCIÓN: 13 DE DICIEMBRE DE 2024

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: 9 DE FEBRERO DE 2024

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: 13 DE DICIEMBRE DE 2024

VIGENCIA DEL CONTRATO: 13 DE DICIEMBRE DE 2024

VALOR DEL CONTRATO: \$45.250.858

SUPERVISOR: NELSON DE LA ESPRIELLA MORALES

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: 78739488



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

SUSENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI _____ NO x

Valor total del contrato	\$ 45.250.858
Valor Ejecutado	\$ 43.315.787
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	\$1.935.071
Saldo a liberar	\$ 0
Valor total del contrato	\$ 45.250.858
Valor Ejecutado	\$ 43.315.787
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	\$1.935.071
Saldo a liberar	\$ 0

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO:



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

El programa de víctimas desde el centro de Industria y Turismo CCIT está conformado por 21 instructores de las diferentes áreas de formación como lo son: Cocina, Panadería, Mercadeo y ventas, Mecánica de moto, Sistema y Confecciones. Los cuales cumplieron su meta de impartir formación en los 30 municipios del departamento de Córdoba, a la población objeto de contrato quienes fueron población víctima del conflicto armado y la población vulnerable.

Desde el CCIT se crearon 301 fichas de formación, cada una con un estimado de 25 a 30 aprendices, lo que equivale a 8.300 personas atendidas de las cuales 5.124 pertenecen a población víctima.

Desde el programa de víctimas se participó en las diferentes ferias de servicio como lo fueron:

-Feria de servicio- Barrio Villa Cielo

-Feria de la empleabilidad por las memorias de las víctimas realizada en el mes de Abril

-Feria de empleabilidad y conmemoración del día de la Afrocolombianidad en las instalaciones de la Ape realizada en el mes de Mayo

-Conmemoración del día del Campesino en las instalaciones del Sena realizado en el mes de Junio

-Segunda feria de emprendimiento Sembradores de Paz a Población Víctima de violencia realizada en el mes de Septiembre

Se Brindaron talleres de orientación ocupacional a la población víctima de la violencia,



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

identificando sus necesidades de atención, direccionarlos a la oferta institucional y registrando la gestión realizada en el aplicativo de intermediación laboral de la APE y apoyar los procesos de intermediación laboral que contribuyan al cumplimiento del indicador de Personas Orientadas y Colocaciones de Población Víctima. Desde el programa de víctima se dio total cumplimiento con la meta establecida la cual fue 6.793

Se dio cumplimiento al aplicativo Share Point con cada una de las articulaciones realizadas con los diferentes representantes y coordinadores de mesas municipales y departamentales, organizaciones, fundaciones, asociaciones y representantes de la población víctima de la violencia, dándole cumplimiento al objetivo de articular y fomentar nuevas líneas de concertaciones a través del centro de formación. Así mismo cada una de las acciones concertadas fueron reportadas en la matriz de seguimiento y avances de la gestión realizada.

Obteniendo un total de 33 concertaciones realizadas desde el programa de víctimas las cuales fueron:

Policía Nacional

ICBF

Gobernación De Córdoba

ONG BLUMONT

Fundación Sonrisas de Amor

Mesas de Municipales de participación Efectiva de Víctimas

Prosperidad Social

Lideresa y Madres Comunitarias

Población Gitana

Asociación COCOTEMON



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Casa De Justicia

INPEC

Representantes de JAC

Asociación de Mujeres Agropecuarias Campesinas

Corporación Ayuda Humanitaria

Se brindo el Acompañamiento a los centros de formación de la población víctima que accede a los diferentes programas de formación del centro de industria y turismo a través del seguimiento y evaluación de la metodología empleada por los instructores y así mismo conocer el nivel de satisfacción de los aprendices.

Desde el programa de víctimas Se realizaron 4 jornadas de acceso preferente con enfoque diferencial para impulsar la participación de la población víctima de la violencia en la formación titulada en la vigencia del 2023 y a la primera 2024

- II Convocatoria Oferta titulada Presencial con enfoque diferencial
- III Convocatoria Oferta Virtual titulada con enfoque diferencial
- IV Convocatoria Oferta titulada Presencial con enfoque diferencial
- I Oferta de formación titulada Presencial 2024 con enfoque diferencial

Se dio cumplimiento a través de la atención en los centros Regionales de Atención y Reparación a Víctimas – CRAV con jornadas de socialización de la oferta complementaria y en los Puntos de Atención de Población Víctima. Así como en los diferentes espacios convocados por la Unidad para las Víctimas o las demás entidades del SNARIV.

Se dio cumplimiento Apoyar e impulsar la participación de la población víctima y vulnerable en el proceso de intermediación laboral de la APE, con el fin de contribuir en el cumplimiento del indicador de gestión de colocaciones de estas poblaciones.

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

--



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

SANCIONES: SI NO

CUMPLIMIENTO FRENTE A LA OBLIGACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL: NO

SI GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE BUENO REGULAR INSUFICIENTE

Atentamente,

FIRMA SUPERVISOR DEL CONTRATO



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN
CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES