PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Santa Marta, **Julio** de 2020

Señor
WILLIAM SALCEDO CUAO
SUPERVISOR (A) CONTRATO No. CO1PCCNTR.**1334625**
Coordinador Académico
Centro de Logística Y promoción Ecoturística del Magdalena
Santa Marta

Asunto: Informe Mensual de Ejecución Contractual
Periodo **Julio** del año 2020

Referencia: No CO1PCCNTR.1334625 del 2020

MIRNA LUZ BORJA BRUGES, identificada con la cédula de ciudadanía No. 64.580.517 de Sincelejo, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro de Logistica Y promoción Ecoturistica del Magdalena, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el periodo de **Julio.**

Valor y forma de Pago: El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a pagar el valor del contrato subordinado a las apropiaciones que del mismo se hagan del presupuesto de la siguiente manera:

Se fija como valor total para el contrato la suma de VEINTISEIS MILLONES QUINIENTOS TREINTA Y UN MIL CINCUENTA PESOS M/CTE ($26.531.050). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Siete (07) pagos iguales por los meses de febrero a agosto de 2020, por valor de TRES MILLONES SETECIENTOS NOVENTA MIL CIENTO CINCUENTA PESOS M/CTE ($3.790.150) cada uno.

Plazo: Será hasta el 02 de Septiembre de 2020.

OBJETO:
Prestar los servicios personales de carácter temporal, como instructor para impartir formación profesional integral en los Programas de Formación Titulada, Complementaria Presencial y/o Complementaria Virtual del Centro de Logística y Promoción Ecoturística Regional Magdalena en especialidad de VENTAS.

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Orientar la formación de aprendices en el área, en las competencias, los resultados de aprendizaje y las actividades de los proyectos de formación programados, dentro de los tiempos que, para cada acción, se determine por parte del centro de formación.	Impartir formación profesional e integral en la ficha asignada No. **2025427** correspondiente al programa de Asesoria Comercial, en la subsede de Fundación (Magdalena). Competencia Fase III Comercialización de Productos y Servicios; por medida de emergencia sanitaria nacional, la formación se ha impartido de forma virtual.	Se desarrolló a través de Herramientes tecnológicas como Territorio, Whatsapp, (vídeo llamadas en grupos de 3) Google Drive class room, donde se llevarón a cabo Casos prácticos, Socializaciones, Talleres, Exposiciones, Evaluaciones, chats, sesiones en línea, y actividades de la guía II de aprendizaje.
2.	Planear y ejecutar el desarrollo curricular del programa (s) que se le asignen durante la ejecución de su contrato (Proyecto de formación, Planeación pedagógica y los recursos didácticos que incluyen guía de aprendizaje, material de apoyo a la formación e instrumentos de evaluación).	Se inicia con el trabajo de manera virtual de la tercera guía de aprendizaje de la ficha asignada de la subsede Fundación; con el fin de alcanzar el objetivo de aprendizaje. Nombre del Proyecto: Desarrollo del proceso de venta en empresas de la región. Fase del Proyecto: Ejecución. Actividad de Proyecto: Vender productos y servicios teniendo en cuenta los requerimientos de los clientes.	Sofia Plus, Territorio, Guias de Aprendizajes, Formato en Excel con cronograma de actividades..
6.	Llevar control de las inasistencias de los aprendices a la formación, registrar en el aplicativo institucional las inasistencias y reportar a la coordinación académica las novedades para aplicación del reglamento del aprendiz.	Registro de inasistencias en la Plataforma Sofia Plus. Control de asistencia digital en actividades virtuales diarias.	Sofia Plus – formato en Excel en Drive. https://drive.google.com/drive/folders/1lH0C-IK78mvsQr-XACzTMx1i0vJX6AA3?usp=sharing
9.	Usar y gestionar las diferentes plataformas tecnológicas institucionales de apoyo académico y administrativo relacionado con su rol, actualizando y registrando de manera veraz y oportuna cada una de las	Manejo de las plataformas tecnológicas institucionales como Territorium para continuar con el desarrollo de la formación virtual y trabajo mancomunado por medida de emergencia sanitaria decretada por el gobierno nacional por causa del COVID-19.	Territorium, Drive, Sofia Plus, class room. https://drive.google.com/drive/folders/1lH0C-IK78mvsQr-XACzTMx1i0vJX6AA3?usp=sharing

	acciones que integran el proceso formativo.		
11	Participar en los equipos, grupos, comités, proyectos y demás instancias institucionales que lo requieran.	Por solicitud de coordinación académica se participó en la reunión de socialización del catalogo actualizado de programas Auxiliar, profundización técnica, Técnicos y Tecnólogos de la Red de Comercio y Ventas por medio de la plataforma Microsoft Teams.	Participación por medio del aplicativo de Micorsoft Team. LINK INGRESO SENA: https://sena4.sharepoint.com/:b:/s/INVESTIGACINPEDAGGICAENI/ES3kIBg0RrRMqk5ooJfQ0Q8BrLHr7TT9xTXPSsCshgaJIQ?e=QbqKfw REUNIÓN DE EQUIPO 1 Cuándo jue 2 jul 2020 09:00 – 11:00 (COT) REUNIÓN II " DISEÑOS CURRICULARES" Cuándo mar 7 jul 2020 09:00 – 11:00 (COT)
13	Presentar el reporte de eventos en SOFIA PLUS (Programación con visto bueno del coordinador académico o misional) en los días establecidos por el centro, al supervisor correspondiente y los demás soportes requeridos para la legalización del pago.	Se evidencia en Sofia Plus el reporte de eventos y se anexa demás soportes para la aprobación del pago como lo es el de pago de la planilla de seguridad social en Aportes en Linea No. **9406465784**, presentación del informe mensual de ejecución contractual con las evidencias, planilla para el pago de honorarios del aplicativo SI Contratista.	Aplicativo Sofia plus Archivos cargados al Secop II GF-GC.
14.	Llevar y mantener actualizado el portafolio de evidencias del instructor según lo indica la guía para desarrollar procesos formativos.	Realización y actualización del portofolio del instructor (carpetas con descriptores, cronogramas, evidencias de aprendizaje, asistencias, diseño curricular, guías).	Sofia plus, Territorio, memoria USB, drive en línea. https://drive.google.com/drive/folders/1lH0C-IK78mvsQr-XACzTMx1i0vJX6AA3?usp=sharing
23.	Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de gestión a las estructuras curriculares por competencias laborales de las diferentes acciones de	Uso de herramientas tecnológicas como Google Drive, Kahoot, Hangout, Whtasapp, Loom para trabajo colaborativo, sesiones de videollamada, envío de mensajes, compartir información, grabar	Drive con evidencias. https://drive.google.com/drive/folders/1lH0C-IK78mvsQr-XACzTMx1i0vJX6AA3?usp=sharing

	formación profesional.	vídeos y hacer exposiciones en línea.	
26.	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Reunion de alistamiento trimestre con el supervisor del contrato y reunión equipo de mercadeo y ventas, presentación del informe mensual y cuenta de cobro	Asistencia a reuniones virtuales instructores, Presentacion del informe mensual y cuenta de cobro.

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.
Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

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

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. **9406465784** de la planilla, expedida por aportes en línea, correspondiente al mes de **Junio** de 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

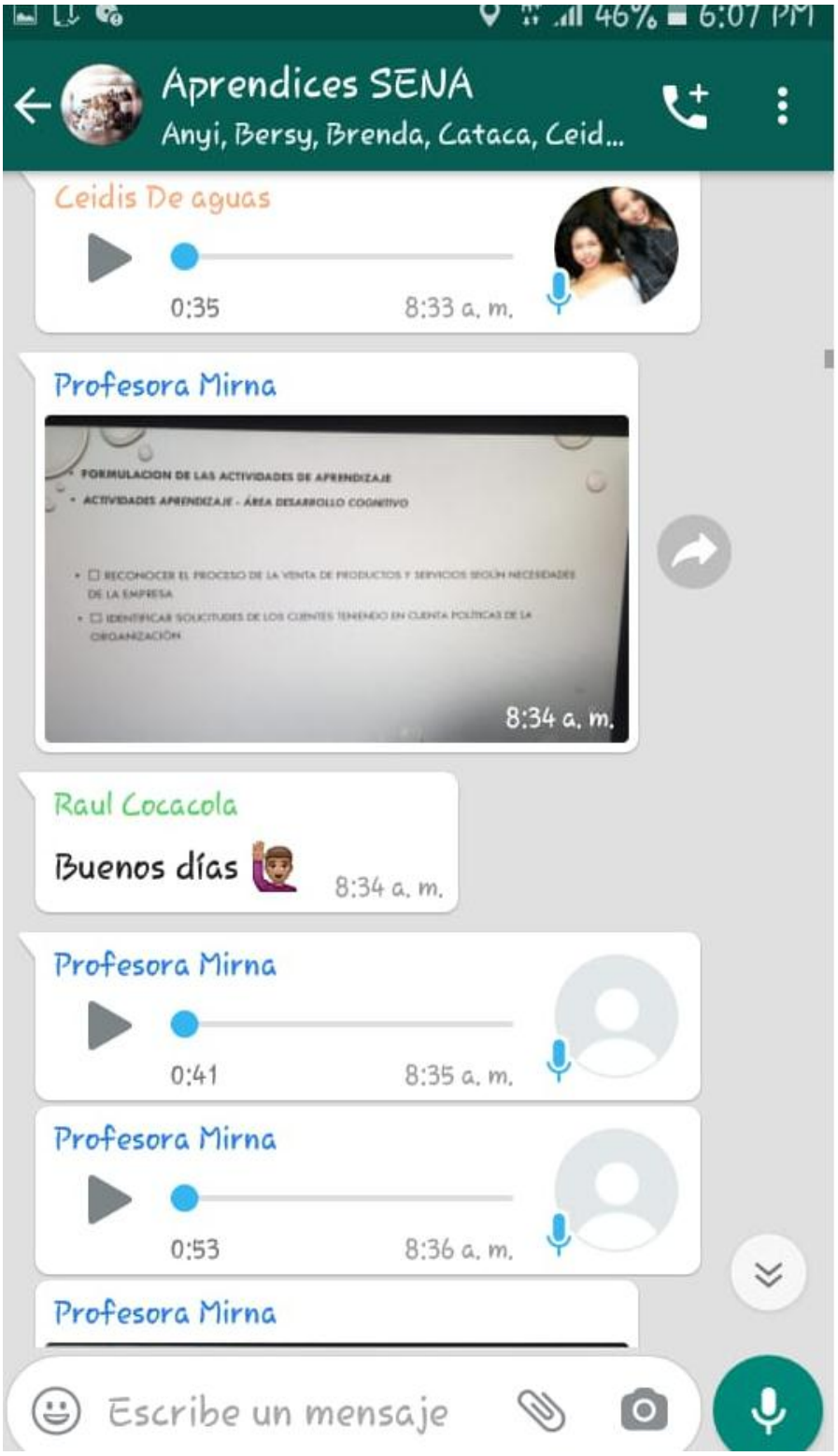
Cordialmente,

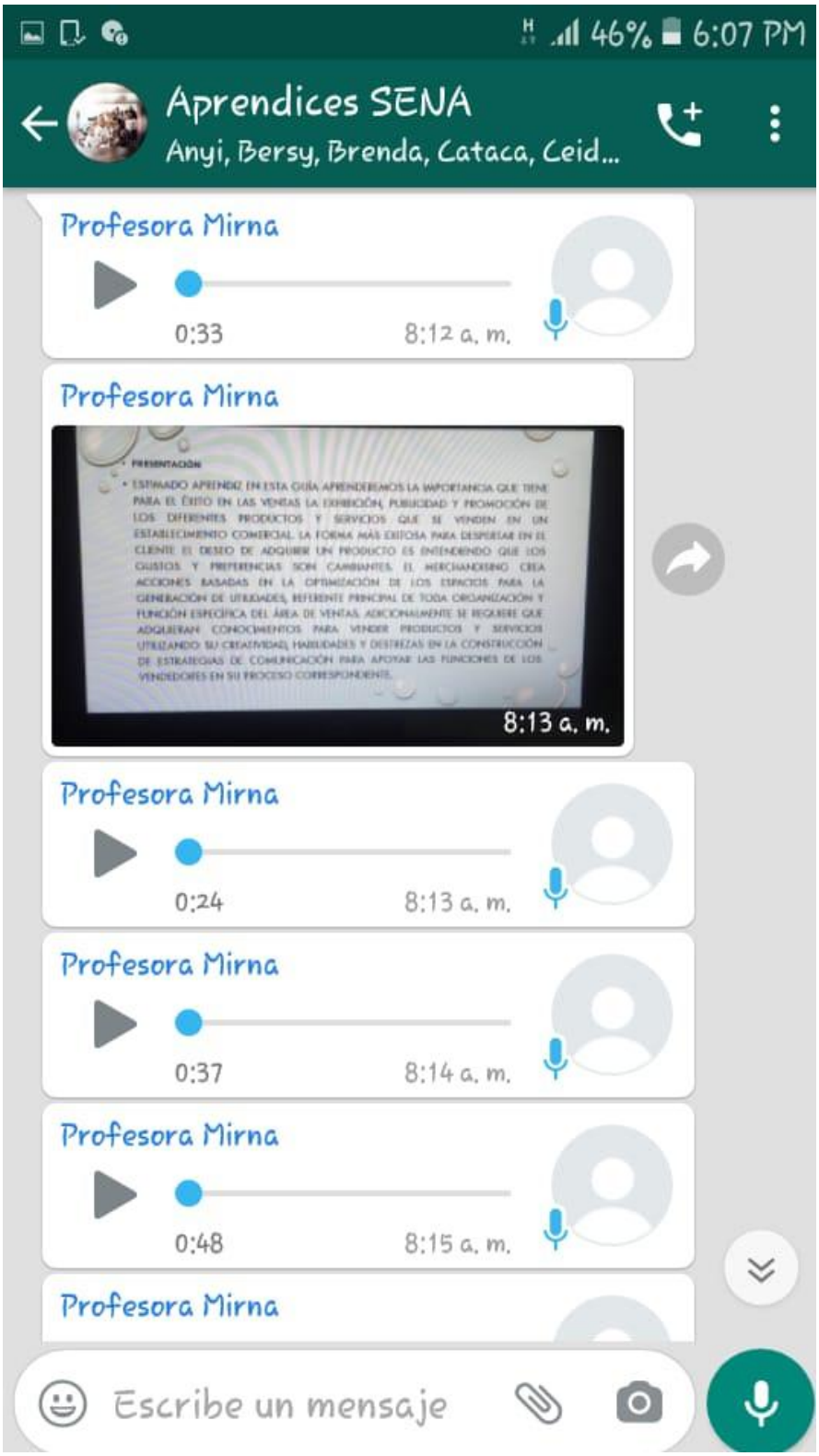
MIRNA LUZ BORJA BRUGES
C.C. No. 64.580.517

Recibí a satisfacción:

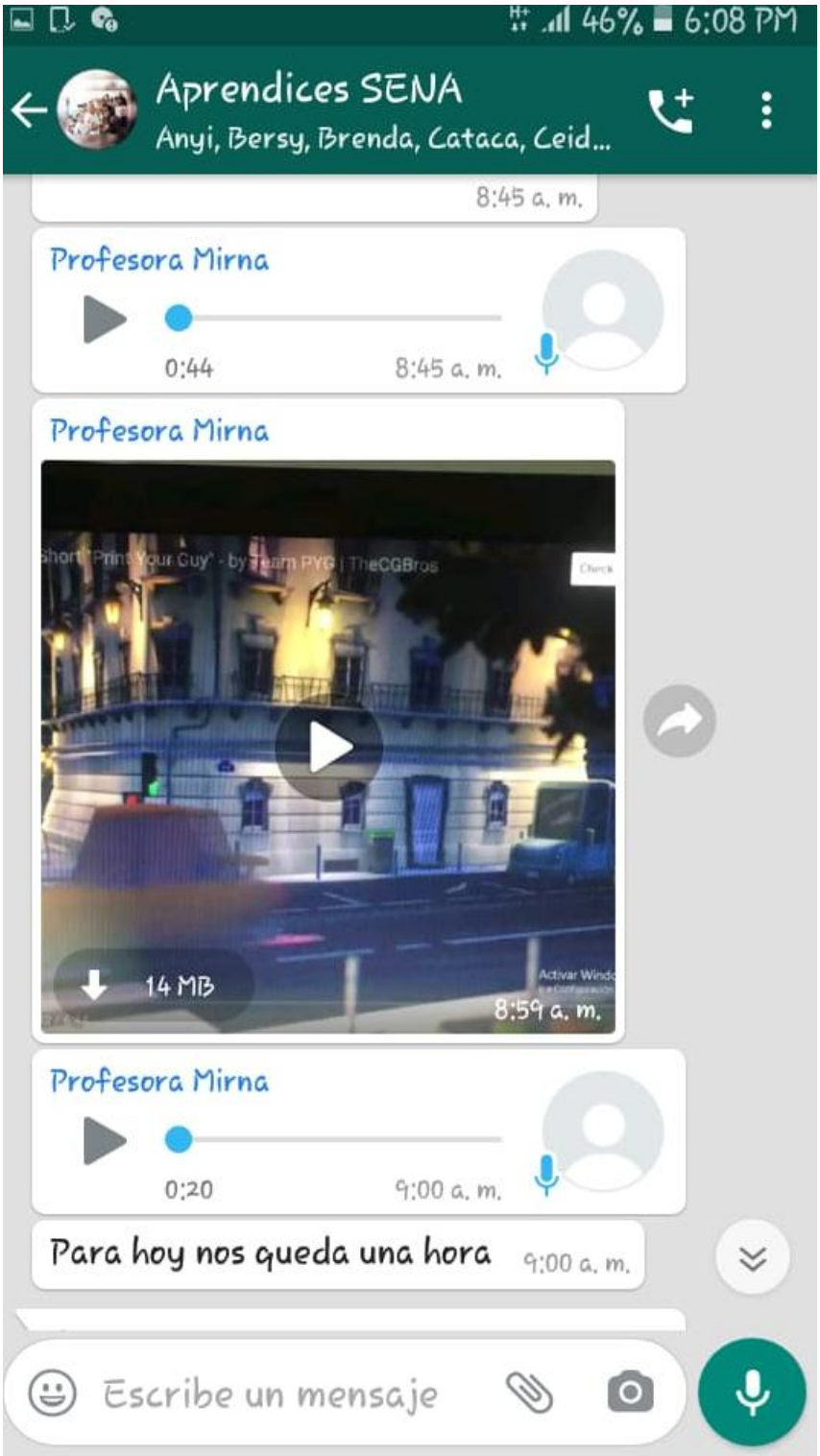
WILLIAM SALCEDO CUAO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1PCCNTR.1334625
Coordinador Académico

EVIDENCIAS: Introducción fase III

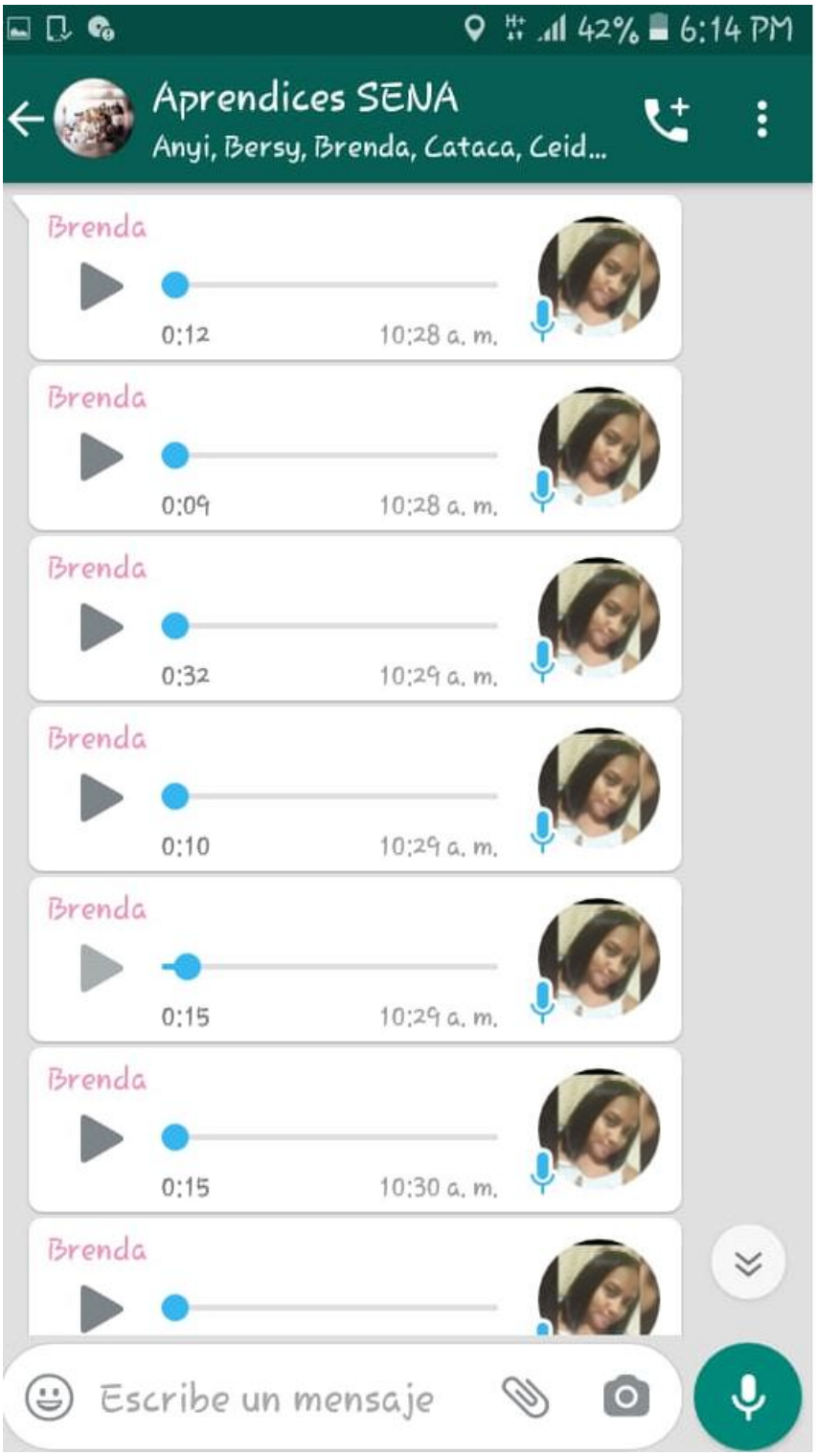

46% 6:07 PM
Aprendices SENA
Anyi, Bersy, Brenda, Cataca, Ceid...
Ceidis De aguas
0:35
8:33 a. m.
Profesora Mirna
FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE
ACTIVIDADES APRENDIZAJE - ÁREA DESARROLLO COGNITIVO
RECONOCER EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN NECESIDADES DE LA EMPRESA
IDENTIFICAR SOLICITUDES DE LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
8:34 a. m.
Raul Cocacola
Buenos días
8:34 a. m.
Profesora Mirna
0:41
8:35 a. m.
Profesora Mirna
0:53
8:36 a. m.
Profesora Mirna
Escribe un mensaje


46% 6:07 PM
Aprendices SENA
Anyi, Bersy, Brenda, Cataca, Ceid...
Profesora Mirna
0:33
8:12 a. m.
Profesora Mirna
PRESENTACIÓN
ESTIMADO APRENDIZ EN ESTA GUÍA APRENDEREMOS LA IMPORTANCIA QUE TIENE PARA EL ÉXITO EN LAS VENTAS LA EXHIBICIÓN, PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LOS DIFERENTES PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE SE VENDEN EN UN ESTABLECIMIENTO COMERCIAL. LA FORMA MÁS EXITOSA PARA DESPERTAR EN EL CLIENTE EL DESEO DE ADQUIRIR UN PRODUCTO ES ENTENDIENDO QUE LOS GUSTOS Y PREFERENCIAS SON CAMBIANTES. EL MERCHANDISING CREA ACCIONES BASADAS EN LA OPTIMIZACIÓN DE LOS ESPACIOS PARA LA GENERACIÓN DE UTILIDADES, REFERENTE PRINCIPAL DE TODA ORGANIZACIÓN Y FUNCIÓN ESPECÍFICA DEL ÁREA DE VENTAS. ADICIONALMENTE SE REQUIERE QUE ADQUIERAN CONOCIMIENTOS PARA VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS UTILIZANDO SU CREATIVIDAD, HABILIDADES Y DESTREZAS EN LA CONSTRUCCIÓN DE ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN PARA APOYAR LAS FUNCIONES DE LOS VENDEDORES EN SU PROCESO CORRESPONDIENTE.
8:13 a. m.
Profesora Mirna
0:24
8:13 a. m.
Profesora Mirna
0:37
8:14 a. m.
Profesora Mirna
0:48
8:15 a. m.
Profesora Mirna
Escribe un mensaje

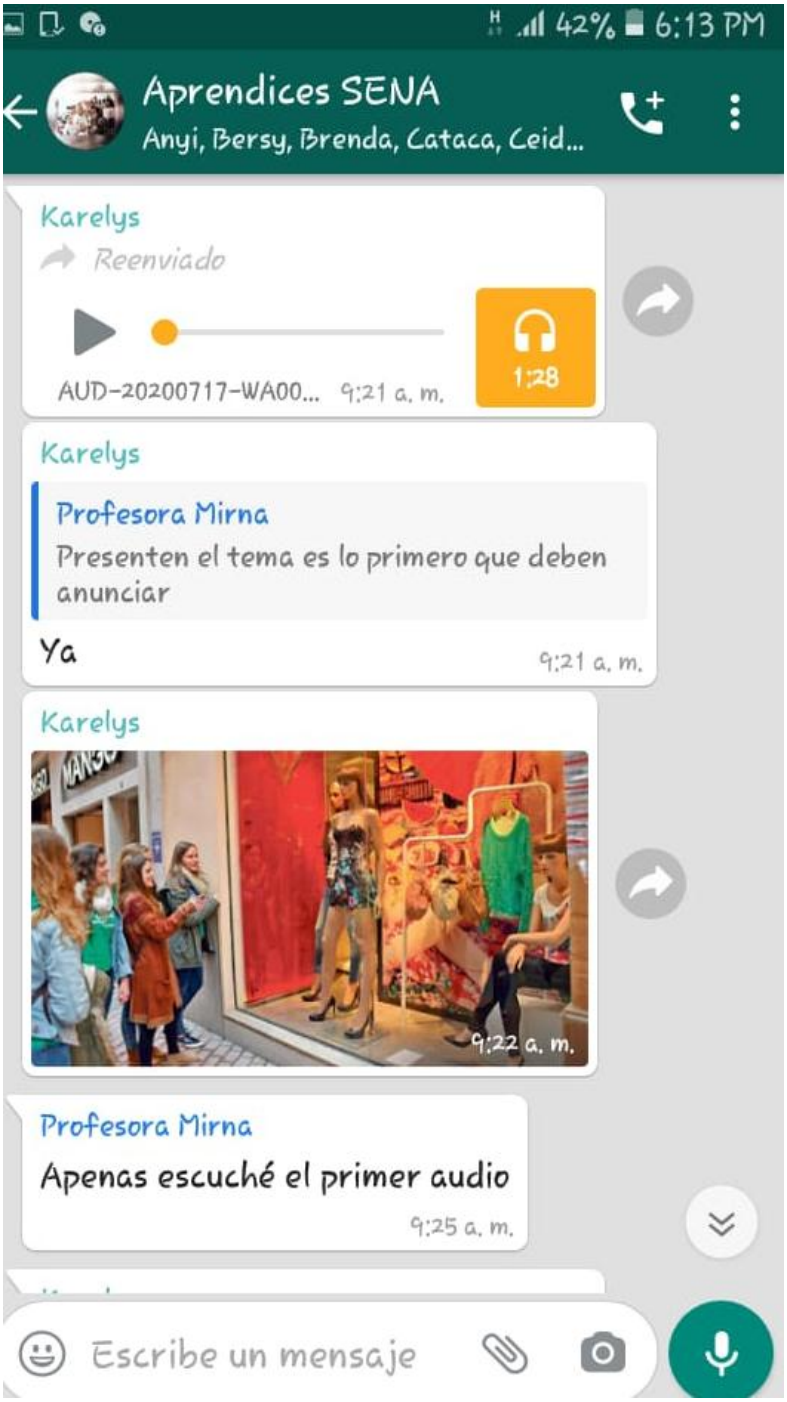
Primera actividad ve corto metraje Imprime tu chico

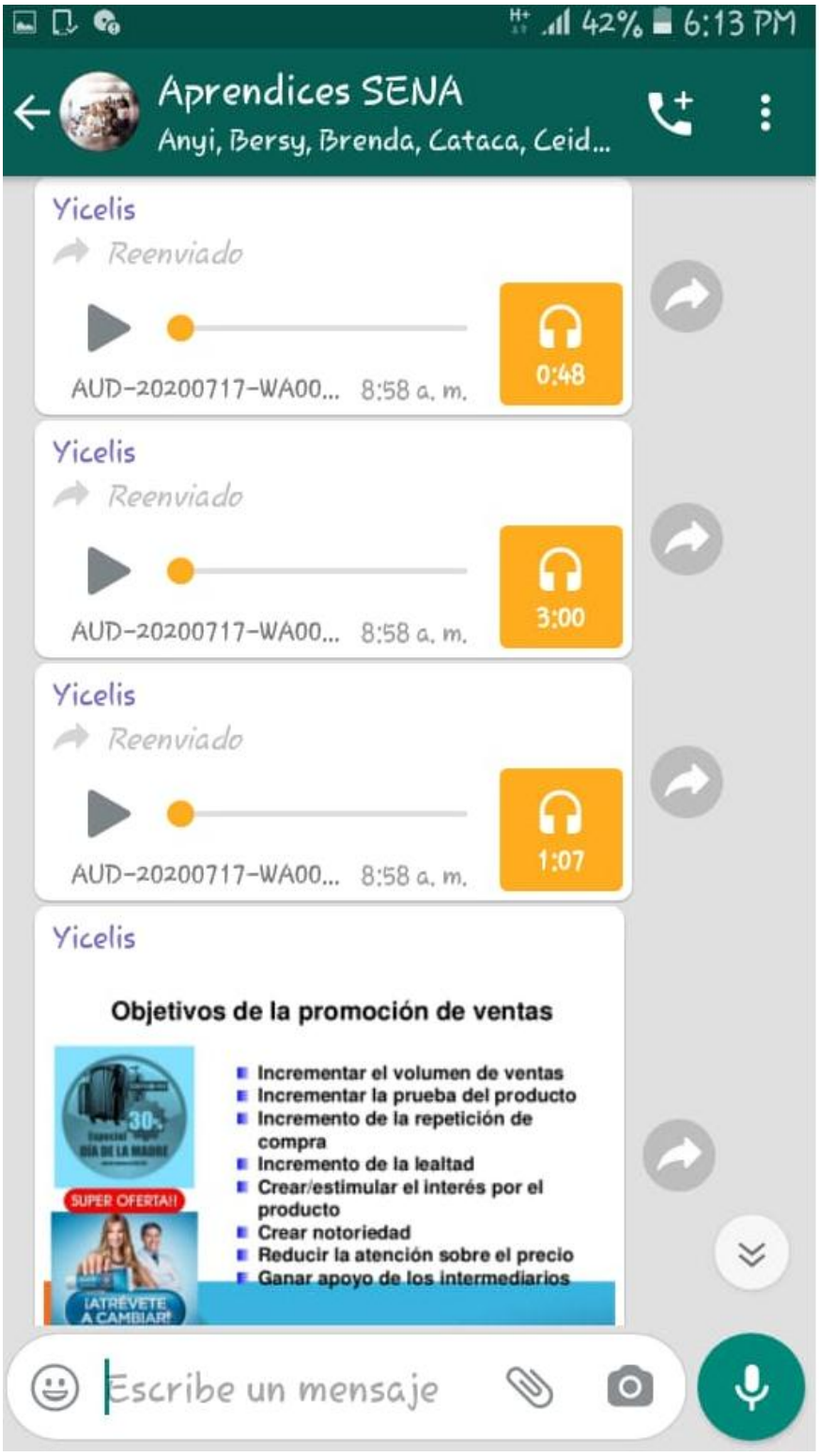


Análisis del Vídeo



Segunda Actividad: Tema Herramientas de la Comunicación en el Marketing, socializaron en grupos por notas de voz cada tema.




42% 6:13 PM
Aprendices SENA
Anyi, Bersy, Brenda, Cataca, Ceid...
Yicelis
Reenviado
AUD-20200717-WA00... 8:58 a. m.
0:48
Yicelis
Reenviado
AUD-20200717-WA00... 8:58 a. m.
3:00
Yicelis
Reenviado
AUD-20200717-WA00... 8:58 a. m.
1:07
Yicelis
Objetivos de la promoción de ventas
Incrementar el volumen de ventas
Incrementar la prueba del producto
Incremento de la repetición de compra
Incremento de la lealtad
Crear/estimular el interés por el producto
Crear notoriedad
Reducir la atención sobre el precio
Ganar apoyo de los intermediarios
SUPER OFERTA!!
¡ATRÉVETE A CAMBIAR!
Escribe un mensaje