PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bucaramanga, Julio 21 de 2020

Señor
JOSE MANUEL ARIZA ARIZA
SUPERVISOR CONTRATO No. 1370889
Coordinador Académico
Centro de servicios empresariales y turísticos
Ciudad

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

Referencia: No 1370889 del año 2020

Claudia Juliana León Pinto identificada con la cédula de ciudadanía No. 37.546.401 de Bucaramanga, en mi calidad de Contratista del SENA, en el centro de servicios empresariales y turísticos, 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: *Se fija como valor total para el contrato la suma de treinta y ocho millones quinientos treinta y tres mil ciento noventa y dos pesos/cte. (38.027.838,00) Esta suma será pagada por el SENA Al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago proporcional por lo días ejecutados en el mes de febrero de 2020, por valor de dos millones ciento cuarenta y siete mil setecientos cuarenta y seis pesos m/cte. ($2.147.746,00). B) Nueve (9) pagos iguales por los meses de marzo a noviembre de 2020 por valor de tres millones setecientos noventa mil ciento cincuenta pesos ($3.790.150,00) cada uno. c) Un (1) ultimo paho proporcional por los días ejecutados en el mes de diciembre de 2020, por calor de un millón setecientos sesenta y ocho mil setecientos cuarenta y dos pesos m/cte. ($1.768.742,00).*

Plazo: Será hasta el 14 de Diciembre de 2020.

OBJETO:
Prestar servicios de carácter temporal como instructor para impartir formación titulada complementario y/o virtual en las diferentes áreas conforme a los modelos formativos establecidos del CSET en el periodo académico del 2020

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
2.4	Ejecutar la formación profesional integral de los programas de formación con metodología Sena	· Ficha 2057107 Tecnico en Operaciones comerciales	Listas de asistencia, eventos en Sofiaplus, evidencia fotográfica, territorium y video Comité académico y plan de mejoramiento de la aprendiz Maria Fernanda Porras
2.6	Participar activamente en proyectos de investigación y promover los semilleros de investigación	· Liderar semillero de investigación Sicove	· Proyecto de investigación social olfativas
2.24	Participar en reuniones y transferencias técnica y pedagogicas	· Curso desarrollo de habilidades instructor. Inst. Omar Mateus	Listas de asistencia y participación en territorium
2.33	Realizar diseños curriculares pertinentes y desde las regiones que estén acordes con la tecnología medular de los Centros de Formación	· Ajustar formatos y subir en Sofiaplus los programas de la red de comercio y ventas. Gestor red Ivan Velez	Drive a nivel nacional red de comercio y ventas Programas subidos en el aplicativo Sofiaplus
2.35	Ampliar el catalogo de programas nivel tecnológico y complementario ofertado bajo modalidad virtual	· Virtualización de la Tecnologia en Desarrollo de procesos de mercadeo	Carge de la información equipo de Teams

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.				

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 **7757808802**, expedido por Nuevo SOI correspondiente al mes de junio de 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,



Firma
Claudia Juliana León Pinto
Contratista
C.C. No. 37.546.401 Bucaramanga

Recibí a satisfacción:

Firma
Jose Manuel Ariza Aria
Supervisor Contrato 1370889 de 2020
Coordinador Academico

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CLAUDIA JULIANA LEON PINTO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURÍSTICOS

FECHA INICIAL: 01/07/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 14/07/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 0,00

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
01/07/2020	14/07/2020	PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN	20,00
01/07/2020	14/07/2020	DISEÑO CURRICULAR	120,00
01/07/2020	14/07/2020	DISEÑO CURRICULAR	40,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 180,00

INSTRUCTOR: CLAUDIA JULIANA LEON PINTO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURÍSTICOS

EVIDENCIAS DOCUMENTALES PERIODO DEL 01 AL 31 DE JULIO DE 2020

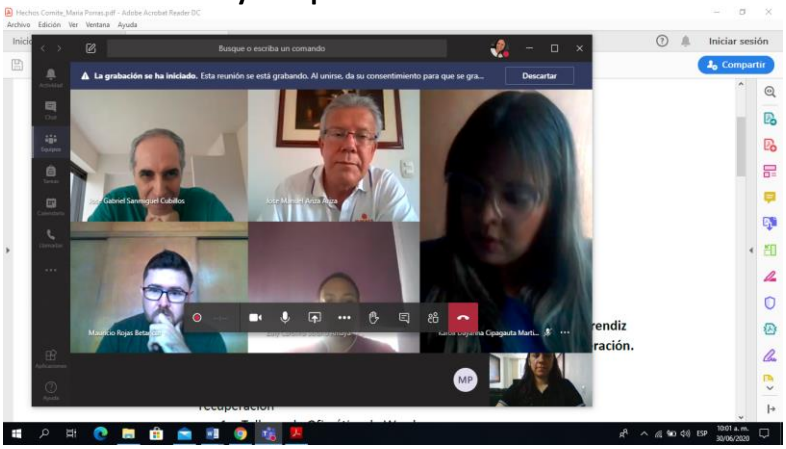
Actividades Adicionales

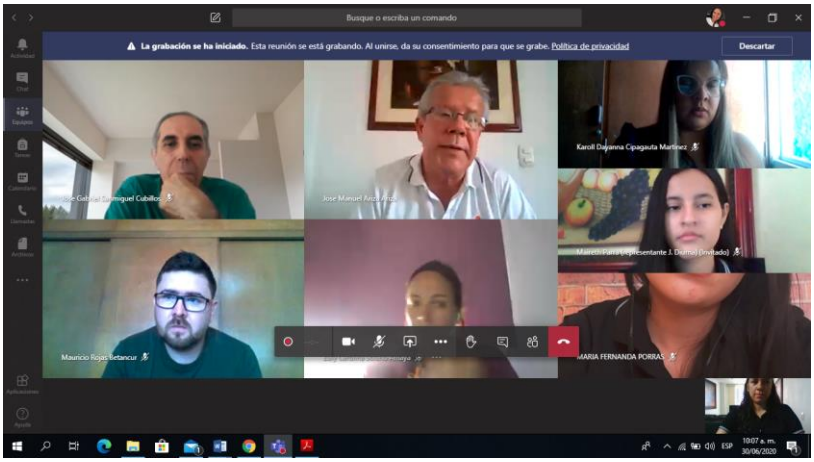
1. Diseño curricular: Diseño curricular Complementaria: Técnicas de ventas para juegos de suerte y azar, Estrategia publicitaria, técnico Bilingual process outsoursing, técnico en asesoría de servicio al cliente. 40 horas
2. Virtualización Tecnología desarrollo de procesos de mercadeo: Se realiza el componente formativo 1 Direccionamiento estratégico y el componente formativo 2 Investigación de mercados. Evidencias fotográficas y equipo de Teams. 120 horas
3. Líder semillero de investigación Sicove – Proyecto de investigación social Olfativas: Creación casera de capsulas de olor para el mejoramiento de la calidad de vida del ser social a través del sentido del olfato. Se realiza investigación cuantitatvia y cualitativa. 20 horas
4. Comité Académico y disciplinario: Aprendiz María Fernanda Porras 3 de Julio de 2020. 2 horas

CLAUDIA JULIANA LEÓN PINTO
C.C. 37.546.401 Bucaramanga
CONTRATO No. 1370889 de 2020

Mi canal de Youtube
https://www.youtube.com/channel/UC8VKHdeOgaWjqqgFXP6aHtw

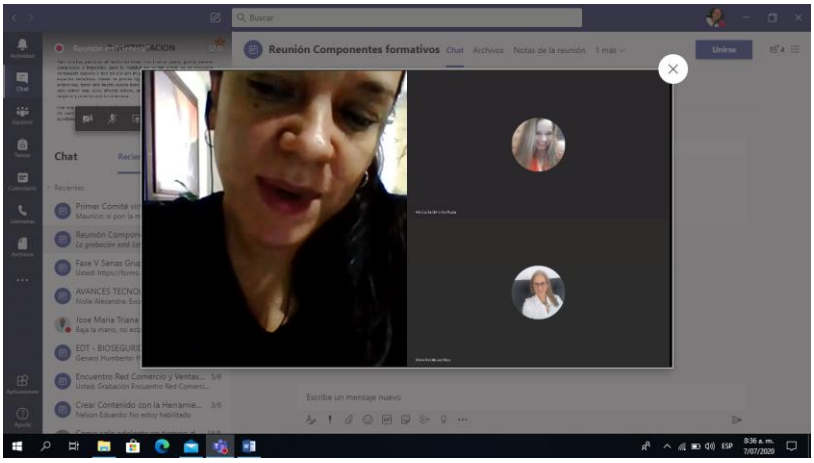
Comité academico y disciplinario Maria Fernanda Porras

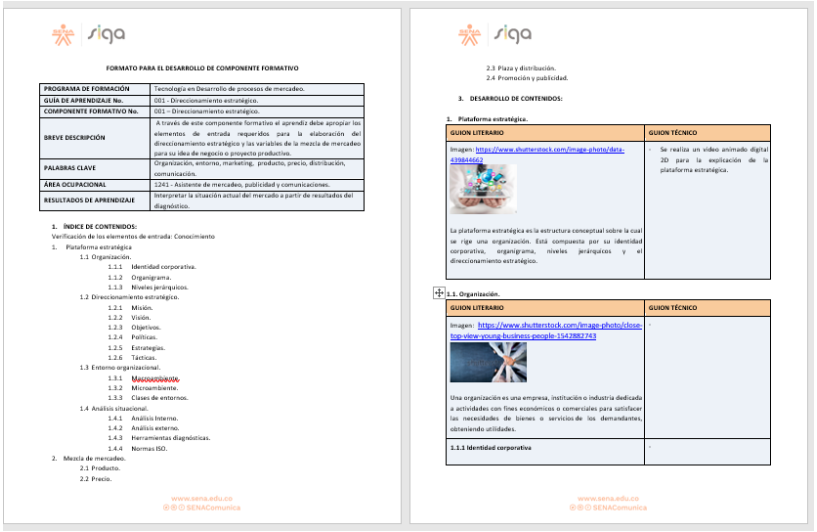




Virtualización tecnología en Desarrollo de procesos de mercadeo

Equipo Teams





siga

FORMATO PARA EL DESARROLLO DE COMPONENTE FORMATIVO

PROGRAMA DE FORMACIÓN	Tecnología en Desarrollo de procesos de mercadeo.
GUÍA DE APRENDIZAJE No.	001 - Direccionamiento estratégico.
COMPONENTE FORMATIVO No.	001 – Direccionamiento estratégico.
BREVE DESCRIPCIÓN	A través de este componente formativo el aprendiz debe apropiar los elementos de entrada requeridos para la elaboración del direccionamiento estratégico y las variables de la mezcla de mercadeo para su idea de negocio o proyecto productivo.
PALABRAS CLAVE	Organización, entorno, marketing, producto, precio, distribución, comunicación.
ÁREA OCUPACIONAL	1241 - Asistente de mercadeo, publicidad y comunicaciones.
RESULTADOS DE APRENDIZAJE	Interpretar la situación actual del mercado a partir de resultados del diagnóstico.

1. ÍNDICE DE CONTENIDOS:

Verificación de los elementos de entrada: Conocimiento

1. Plataforma estratégica
   - 1.1 Organización.
     - 1.1.1 Identidad corporativa.
     - 1.1.2 Organigrama.
     - 1.1.3 Niveles jerárquicos.
   - 1.2 Direccionamiento estratégico.
     - 1.2.1 Misión.
     - 1.2.2 Visión.
     - 1.2.3 Objetivos.
     - 1.2.4 Políticas.
     - 1.2.5 Estrategias.
     - 1.2.6 Tácticas.
   - 1.3 Entorno organizacional.
     - 1.3.1 Macroambiente.
     - 1.3.2 Microambiente.
     - 1.3.3 Clases de entornos.
   - 1.4 Análisis situacional.
     - 1.4.1 Análisis interno.
     - 1.4.2 Análisis externo.
     - 1.4.3 Herramientas diagnósticas.
     - 1.4.4 Normas ISO.
2. Mezcla de mercadeo.
   - 2.1 Producto.
   - 2.2 Precio.
   - 2.3 Plaza y distribución.
   - 2.4 Promoción y publicidad.

3. DESARROLLO DE CONTENIDOS:

1. Plataforma estratégica.

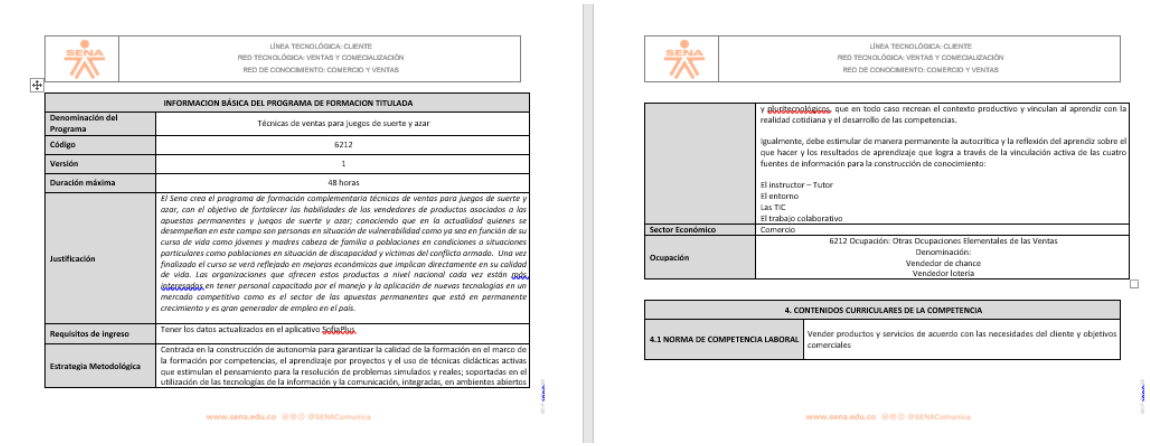
GUION LITERARIO	GUION TÉCNICO
Imagen: https://www.shutterstock.com/image-photo/data-4398464643 La plataforma estratégica es la estructura conceptual sobre la cual se rige una organización. Está compuesta por su identidad corporativa, organigrama, niveles jerárquicos y el direccionamiento estratégico.	- Se realiza un video animado digital 2D para la explicación de la plataforma estratégica.

1.1. Organización.

GUION LITERARIO	GUION TÉCNICO
Imagen: https://www.shutterstock.com/image-photo/close-top-view-young-business-people-1542882743 Una organización es una empresa, institución o industria dedicada a actividades con fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los demandantes, obteniendo utilidades.	-
1.1.1 Identidad corporativa	-

www.sena.edu.co
SENAComunica

Diseño Curricular



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMECIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: COMERCIO Y VENTAS

INFORMACION BÁSICA DEL PROGRAMA DE FORMACION TITULADA	
Denominación del Programa	Técnicas de ventas para juegos de suerte y azar
Código	6212
Versión	1
Duración máxima	48 horas
Justificación	*El Sena crea el programa de formación complementaria técnicas de ventas para juegos de suerte y azar, con el objetivo de fortalecer las habilidades de las vendedores de productos asociados a las apuestas permanentes y juegos de suerte y azar; conociendo que en la actualidad quienes se desempeñan en este campo son personas en situación de vulnerabilidad como ya sea en función de su curso de vida como jóvenes y madres cabeza de familia o poblaciones en condiciones o situaciones particulares como poblaciones en situación de discapacidad y víctimas del conflicto armado. Una vez finalizado el curso se verá reflejado en mejoras económicas que implican directamente en su calidad de vida. Las organizaciones que ofrecen estos productos a nivel nacional cada vez están más interesadas en tener personal capacitado por el manejo y la aplicación de nuevas tecnologías en un mercado competitivo como es el sector de las apuestas permanentes que está en permanente crecimiento y es gran generador de empleo en el país.*
Requisitos de ingreso	Tener los datos actualizados en el aplicativo SofiaPlus.
Estrategia Metodológica	Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en el utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes abiertos y pluritecnológicos, que en todo caso recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias. Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento: El instructor – Tutor El entorno Las TIC El trabajo colaborativo
Sector Económico	Comercio
Ocupación	6212 Ocupación: Otras Ocupaciones Elementales de las Ventas Denominación: Vendedor de chance Vendedor lotería

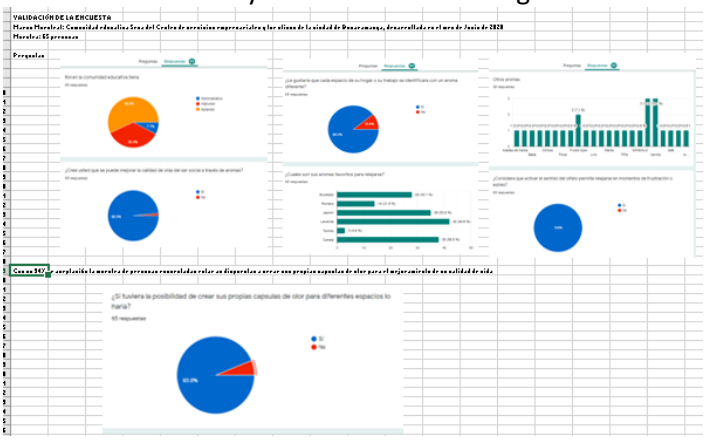
4. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA	
4.1 NORMA DE COMPETENCIA LABORAL	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales



Reuniones de la red de comercio y ventas para socializar el catálogo de programas de formación



Semillero Sicove Proyecto Olfativas: Investigación Cuantitativa



SENA	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA. REGIONAL SANTANDER CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURISTICOS FORMATO REPORTE HORAS DE INVESTIGACION	Documento No Controlado

PROYECTO: Semillero Sicove	Mes Reporte	Julio de 2020

PROCEDIMIENTO	FASES DEL PROYECTO	DURACIÓN EN MESES	ACTIVIDAD(ES) REALIZADAS	FECHA DE INICIO DE LA ACTIVIDAD REALIZADA	FECHA TERMINACIÓN DE LA ACTVIDAD REALIZADA	PARTICIPANTES	% DE CUMP	Horas	RESPONSABLE	EVIDENCIAS
Formulación	**Planeación**	**4**	**Olfativas: Creación casera de capsulas de olor para el mejoramiento de la calidad de vida del ser social a través del sentido del olfato** **Proyecto de investigación social**	**1 de Julio de 2020**	**31 de Julio de 2020**	**Claudia Juliana León Pinto**	**40%**	**20**	**Claudia Juliana León Pinto**	**Investigación exploratoria** **Link realizar sondeo Olfativas https://forms.gle/opnAp9YRDVMyBY6x5**

Vo Bo Líder Sennova	Ing. Julián Enrique Cely Cárdenas	VoBo Coordinador Académico		José Manuel Ariza Ariza		Vo Bo Coordinador Formación		Ing. José Gabriel Sanmiguel		Instructores: Claudia Juliana León Pinto