PLANILLA INTEGRADA AUTOLIQUIDACIÓN APORTES
SOPORTE DE PAGO GENERAL

Bancolombia

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

TIPO IDENTIFICACIÓN:	CÉDULA DE CIUDADANÍA	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN:	1094896679
NOMBRE Ó RAZÓN SOCIAL:			CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ HERNANDEZ
CIUDAD/MUNICIPIO:	ARMENIA	DEPARTAMENTO:	QUINDIO
DIRECCIÓN:	CAMINOS DE CALAY CASA NO. 17	TELÉFONO:	7348134
TIPO APORTANTE:	02-INDEPENDIENTE	CLASE APORTANTE:	I-INDEPENDIENTE
TIPO EMPRESA:	PRIVADA	ACTIVIDAD ECONOMICA:	Actividades reguladoras y facilitadoras de la act
FORMA DE PRESENTACIÓN:	ÚNICO		
APORTANTE EXONERADO PAGO APORTES SALUD, SENA E ICBF (REFORMA TRIBUTARIA):			NO

DATOS GENERALES DE LA PLANILLA

NÚMERO PLANILLA:		**7972361717**		TIPO DE PLANILLA:			I-INDEPENDIENTES
PERIODO COTIZACIÓN OTROS	MES	mayo	AÑO 2025	PERIODO COTIZACIÓN SALUD:	MES	mayo	AÑO 2025
DÍAS DE MORA:		1					
FECHA PAGO (aaaa/mm/dd):		2025/06/20		NÚMERO AUTORIZACIÓN:		1568184703	

TOTAL APORTES A PENSIÓN

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	COTIZACIÓN	APORTES VOLUNTARIOS		FSP		MORA		TOTALES		
CÓDIGO	NOMBRE			EMPLEADOR	COTIZANTE	SOLIDARIDAD	SUBSISTENCIA	COTIZACIÓN	FSP	APORTES	MORA	VALOR PAGADO
230201	230201- PROTECCION	1	$ 294.500	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 200	$ 0	$ 294.500	$ 200	$ 294.700
SUBTOTALES:										**$ 294.500**	**$ 200**	**$ 294.700**

TOTAL APORTES A SALUD

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	INCAPACIDAD POR ENFERMEDAD		LICENCIA MATERNIDAD		SALDO A FAVOR		LIQUIDACIÓN		MORA		TOTALES			
CÓDIGO	NOMBRE		NÚMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	NÚMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	PLANILLA	VALOR	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	APORTES	MORA	DESCUENTO	VALOR PAGADO
EPS010	CIA SURAMERICANA DE SERVICIOS DE SALUD	1		$ 0		$ 0		$ 0	$ 230.100	$ 0	$ 200	$ 0	$ 230.100	$ 200	$ 0	$ 230.300
SUBTOTALES:													**$ 230.100**	**$ 200**	**$ 0**	**$ 230.300**

TOTAL APORTES A RIESGOS PROFESIONALES

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	INCAPACIDAD IRP			SALDO A FAVOR		LIQUIDACIÓN	TOTALES			
CÓDIGO	NOMBRE		NÚMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	PAGO A OTROS RIESGOS	PLANILLA	VALOR	COTIZACIÓN	APORTES	MORA	DESCUENTO	VALOR PAGADO
14-23	14-23-POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	1		$ 0	$ 0		$ 0	$ 9.700	$ 9.700	$ 100	$ 0	$ 9.800
SUBTOTALES:									**$ 9.700**	**$ 100**	**$ 0**	**$ 9.800**

TOTAL APORTES A CAJA DE COMPENSACIÓN FAMILIAR

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	TOTALES		
CÓDIGO	NOMBRE		APORTES	MORA	VALOR PAGADO
CCF43	CCF43-COMFENALCO QUINDIO	1	$ 36.900	$ 100	$ 37.000
SUBTOTALES:			**$ 36.900**	**$ 100**	**$ 37.000**

LIQUIDACIÓN DETALLADA APORTES

DATOS DEL COTIZANTE										NOVEDADES															SEGURIDAD SOCIAL																				PARAFISCALES						
																									PENSIÓN									SALUD						ARP												
																												FSP		APORTES VOLUNTARIOS																CCF		SENA		ICBF		ESAP		MINEDU
Nº	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	TIPO COTIZANTE	SUBTIPO COTIZANTE	SALARIO BÁSICO	TIPO DE SALARIO	COLOMBIANO	EXTRANJERO	REFORMA TRIBUTARIA	ING	RET	TDE	TAE	TDP	TAP	COR	VSP	VST	SLN	COM	IGE	LMA	VAC	AVP	VCT	IRP	ADMIN	DIAS COT	IBC	COTIZACIÓN	SUBSISTENCIA	SOLIDARIDAD	EMPLEADOR	EMPLEADO	INDICADOR TARIFA ESPECIAL	TOTAL APORTE	ADMIN	DIAS COT	IBC	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	TOTAL APORTE	ADMIN	DIAS COT	IBC	CENTRO DE TRABAJO	TOTAL APORTE	DIAS COT	IBC	ADMIN	TOTAL APORTE	TOTAL APORTE	TOTAL APORTE	TOTAL APORTE	TOTAL APORTE
1	CC 1094896679	SANCHEZ HERNANDEZ CHRISTIAN ORLANDO	INDEPENDIENTE CONTRATO PRESTACIÓN DE SERVICIOS		$ 1.840.304				NO																	230201-PROTECCION	30	$ 1.840.304	$ 294.500	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	Normal	$ 294.500	CIA SURAMERICANA DE SERVICIOS DE SALUD	30	$ 1.840.304	$ 230.100	$ 0	$ 230.100	14-23-POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	30	$ 1.840.304	1960901	$ 9.700	30	$ 1.840.304	CCF43-COMFENALCO QUINDIO	$ 36.900	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0

TOTAL PAGADO: $ 571.800

Bancolombia

Comprobante en línea

20 Jun 2025 11:29:47

Pago PSE

Pago exitoso

CUS 1568184703

Comercio
SOI ACH

Referencia 1
10.80.25.153

Fecha
20 Jun 2025 11:29:47

Referencia 2
CC

Número de factura
7972361717

Referencia 3
1094896679

Descripción del pago
Pago de la Planilla Integrada de Seguridad Social y Parafisacales

Valor del Pago
$571,800

Número de comprobante
TR1128264703

Costo de la transacción
$ 0

Producto origen
Ahorros - Bancolombia
****** 9190**

VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Armenia, junio 2025

Señor(a)
VALENTINA FRANCO GUTIERREZ
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. 7363552
COORDINADOR DE FORMACION (e)
Centro Agroindustrial
Armenia

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes junio del año 2025

Referencia: No **7363552** del año 2025

CHRISTIAN ORLANDO SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, identificado (a) con la cédula de ciudadanía No. 1.094.896.679 de Armenia Quindío, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Agroindustrial, 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 CUARENTA Y OCHO MILLONES DOSCIENTOS NOVENTA Y CUATRO MIL OCHOCIENTOS SESENTA Y SEIS PESOS MCTE. ($48.294.866). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente al mes de febrero por valor de CUATRO MILLONES DOSCIENTOS NOVENTA Y DOS MIL OCHOCIENTOS SETENTA Y SIETE PESOS MCTE. ($4.292.877), b) NUEVE (9) pagos iguales por los meses de marzo a noviembre de 2025, por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS MCTE. ($4.599.511) cada uno y un pago en el mes de diciembre por valor de DOS MILLONES SEISCIENTOS SEIS MIL TRESCIENTOS NOVENTA PESOS MCTE. ($2.606.390).

Plazo: Será hasta el 17 de diciembre de 2025.

OBJETO:
Prestar los servicios personales de carácter temporal para orientar y evaluar la formación profesional integral del SENA en la modalidad asignada por necesidades del servicio en el área de Administración / Contabilidad /ENCC.

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar cuando el centro lo requiera en la planeación de los	Participé en la **Planeación de los Procesos Formativos** de acuerdo con los lineamientos	Guías de Aprendizaje,

	procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales.	institucionales, para el área temática del objeto contractual	Instrumentos de Evaluación
2	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral.	Participe en las **Jornadas de Diseño y Desarrollo Curricular** de Programas de Formación Profesional Integral.	Asistencias - Fotos
3	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Realicé **Sondeo Inicial** a los Aprendices de los grupos asignados.	Asistencias, Guias de Aprendizaje, Fotos
4	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas del área temática objeto del contrato.	Ejecuté la **Formación Profesional Integral** de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas del área temática objeto del contrato.	Guias de Aprendizaje
5	Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Apliqué según la modalidad, **Estrategias de Enseñanza, Aprendizaje, Seguimiento y Evaluación** de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Instrumentos de Evaluación
6	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato.	Durante el presente mes no fui convocada en **Proyectos de Investigación Técnica y/o Pedagógica** para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato	No se Presenta Evidencia
7	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Durante el periodo relacionado no se realizaron actividades correspondientes a esta obligación ya que las fichas aún están en formación.	No se Presenta Evidencia
8	Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de	Se entregó los soportes de asistencia a matricula de los	Formatos de asistencia a

	aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, de acuerdo a los lineamientos del Centro de Formación.	aprendices y demás procesos definidos por área de gestión educativa	matricula y/o correo electrónico con soportes del proceso de ingreso y matricula
9	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: a). Verificando que la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b). Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados. c). Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	Registré, verifiqué y realicé seguimiento oportuno en los **Instrumentos de Evaluación** para la Gestión de la Formación Profesional Integral	Asistencia e Instrumentos de Evaluación
10	Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de Aprendices.	Durante el periodo relacionado no se realizaron actividades correspondientes a esta obligación.	No se presenta Evidencia
11	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, apoyar procesos de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera	Apliqué el **Reglamento de los Aprendices** en los programas de Formación Titulada y Formación Complementaria.	Aplicativo SOFÍA Plus
12	Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de	Acaté los **lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema**	Certificación Formación en

	Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa.	**de Seguridad de Salud en el Trabajo.**	Salud y Seg. en el Trabajo
13	Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios.	Se realizó difusión de la Oferta Educativa de la oferta técnica o tecnóloga vía redes sociales y canales digitales.	Promoción redes sociales, WhatsApp, correos, carteles y voz a voz.
14	Realizar seguimiento en la etapa productiva a los a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera.	Durante el periodo relacionado no se realizaron actividades correspondientes a esta obligación.	No se presenta Evidencia
15	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén.	No me han sido **asignados bienes y elementos** hasta la fecha.	Mi Inventario
16	Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia en el área de FORMACIÓN o en su defecto deberá aplicar al proceso de certificación de la norma técnica aportando el respectivo certificado de aprobación, o la evidencia de la inscripción efectiva a mismo, al informe de ejecución contractual.	Me certifique **NSCL 240201056** "Orientar Formación **Presencial** de acuerdo con Procedimientos Técnicos y Normativa" Vigencia hasta el 2026. **240201081** "Orientar Formación E- learning de Acuerdo con Procedimientos Técnicos y Normativa Vigencia hasta el 2026.	Certificado Entregado Etapa Precontractual
17	Cuando se requiera, acompañar a los Aprendices a las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz.	Acompañé a los aprendices en diferentes actividades realizadas por el equipo Bienestar al Aprendiz	Asistencias Bienestar al Aprendiz
18	Cuando se requiera, apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación.	Durante el presente mes no fui convocada para **Acompañar al Proceso de Autoevaluación de Programas de Formación en Nivel Tecnólogo** del Centro de Formación.	No se presenta Evidencia
19	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Durante el presente mes no me fueron asignadas actividades adicionales	No se presenta Evidencia

20	Mantener su autonomía e independencia sobre la forma de cumplir el objeto del contrato.	Mantuve mi autonomía e independencia sobre la forma de cumplir el objeto del contrato.	Horario de Formación Sena Sofia Plus
21	Conocer el Plan de Acción vigente y cumplir los lineamientos establecidos en la plataforma COMPROMISO sobre la ejecución de la formación presencial ó virtual, según sea el caso.	Conocí el **Plan de Acción Vigente** y cumplí con los lineamientos establecidos en la plataforma **COMPROMISO**.	Plataforma Compromiso
22	Reportar al aplicativo SOFIAPLUS 160 horas mensuales, o las ejecutadas de manera proporcional en las fechas indicadas.	Reporté **160** horas, durante el mes de **junio** de **2025**	Programación Horario
23	Mantener actualizados los pagos de afiliación a los sistemas de salud, ARL y pensión de que trata la Ley 100 de 1993 y presentar oportunamente en el momento que la entidad lo requiera para el pago mensual, copia del pago de la seguridad social (Salud, Pensión y ARL).	Realicé el pago de **Seguridad Social** correspondiente al mes de **mayo** de 2025, Planilla **7972361717**	Consignación y Planillas de Aportes
24	Promover y divulgar el portafolio de servicios Institucional y participar en las actividades de difusión de la oferta académica del SENA en el caso de ser requerido.	Durante el presente mes se realizaron promociones y divulgación del portafolio de servicios.	Se Presenta Evidencia fotográfica en el informe
25	Entregar copia de los archivos producidos en desarrollo del objeto contractual en el caso de ser requerido.	Entregué Información correspondiente a Guias de Aprendizaje, Plan Concertado, solicitados por Coordinación Académica.	Drive Correo Electrónico
26	Diseñar las guías de aprendizaje y los instrumentos de evaluación que se requieran para el desarrollo de cada proyecto y presentarlas a la Coordinación Académica para su revisión y aprobación y posteriormente publicarlas en las plataformas del SENA.	Diligencié y Aplique las Guías de Aprendizaje e Instrumentos de Evaluación	Guía de Aprendizaje - Instrumentos de Evaluación
27	Reportar en el sistema SOFIA Plus, en un plazo máximo de tres (3) días, todas las actividades y novedades	Reportó en el sistema Sofía Plus todas las actividades y novedades	Plataforma Sofía Plus

	que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con proceso formativo si aplica.	que son de mi responsabilidad de las Formaciones desarrolladas	
28	Dar respuesta oportuna a las solicitudes contractuales realizadas por la Subdirectora de Centro, Coordinador de Formación, Coordinador Académico, Supervisor de Contratos.	Di Respuesta oportuna a las solicitudes contractuales de los Directivos del **SENA**	Correos Electrónicos
29	Entregar los resultados de los instrumentos de evaluación a los aprendices, oportunamente.	Entregue los resultados de los instrumentos de evaluación a los aprendices de manera oportuna.	Instrumentos de Evaluación
30	Velar por el buen uso y aseo en los Ambientes.	Velé por el buen aseo en los ambientes.	Ambientes de Formación
31	Participar en el caso de ser requerido en los eventos de transferencia tecnológica y de cooperación, nacional e internacional, en los que intervenga el SENA.	Aún no he sido requerida por el SENA para participar en los eventos de transferencia tecnológica y de cooperación, nacional e internacional, en los que intervenga el SENA.	No se presenta Evidencia
32	Contribuir con la ejecución del Plan Ambiental del Centro, aplicar las buenas prácticas de la Salud Ocupacional y utilizar adecuadamente los Elementos de Protección Personal.	Contribuí con la ejecución del Plan Ambiental del Centro, aplique las buenas prácticas de la Salud Ocupacional y utilice adecuadamente los Elementos de Protección Personal.	Documentos SIGA
33	Capacitarse en el idioma inglés para MCER nivel A2	Durante el presente mes no se desarrolló esta actividad	No se presenta Evidencia
34	Presentar mensualmente en las fechas estipuladas los documentos requeridos para el pago de honorarios.	Preparación informe para el pago de honorarios mes de Abril	SECOP II
35	Mantener actualizado el Portafolio del Instructor, adjuntando los formatos actualizados del sistema Integrado de gestión dispuesto en la plataforma COMPROMISO, perteneciente a la guía de procesos formativos.	Actualice el Portafolio del Instructor, adjuntando los formatos establecidos en el sistema Integrado de gestión dispuesto en la plataforma COMPROMISO, perteneciente a la guía de procesos formativos.	Portafolio

36	Realizar su afiliación ante la administradora de riesgos laborales que disponga el SENA, bajo la clase de riesgo relacionada con el diseño curricular a ejecutar, en el caso de tener diseños curriculares de varias líneas productivas tener en cuenta el mayor riesgo asociados	Afiliación realizada con fecha de inicio del contrato. Se mantiene la afiliación y pago al día a la ARL positiva.	Certificado de Afiliación ARL entregado en documentos del primer pago Planilla de SS

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	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
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. **7972361717** de la planilla, operador **SOI, periodo mayo de 2025 y ARL riesgo I**. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites").

Balance presupuestal del contrato: El balance presupuestal del contrato referido anteriormente para el presente contrato se detalla a continuación**:**

VALOR DEL CONTRATO	$48´294.866
VALOR EJECUTADO EN EL PRESENTE PERIODO	$4´599.511
VALOR EJECUTADO A LA FECHA	$22´690.921
VALOR POR EJECUTAR	$25´603.945

Evidencias en (1) folios.

Cordialmente,



Firma
CHRISTIAN ORLANDO SÁNCHEZ HERNÁNDEZ
CONTRATISTA CENTRO AGROINDUSTRIAL
C.C. No. 1.094.896.679 de Armenia Quindío

Recibí a satisfacción:

VALENTINA FRANCO GUTIERREZ
Supervisor(a) Contrato 7363552 de 2025
Coordinadora Académica (e)

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

CONSULTA PORTAL ANTICORRUPCION DE COLOMBIA - PACO

Armenia, JUNIO de 2025

En desarrollo del principio de debida diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión, me permito informar que al revisar la información registrada y declarada en las plataformas tecnológicas del Estado disponibles, incluyendo las modificaciones ocurridas durante el tiempo de ejecución, para identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión riesgos en la toma de decisiones, que el contratista **Christian Orlando Sánchez Hernández**, identificado con la cédula de ciudadanía **No. 1.094.896.679**, cuenta con los contratos registrados en el documento anexo que expide el Portal Anticorrupción de Colombia – PACO, link: https://portal.paco.gov.co/.

Para lo cual se encuentra que no se incurre en potenciales conflictos de interés y que el mismo se encuentra en capacidad de ejecutar y cumplir con las obligaciones prevista en el contrato **7363552**.

Evidencias en (02) folio anexo.

Cordialmente;

VALENTINA FRANCO GUTIERREZ
C.C. No. 1053776665
Supervisor Contrato 7363552 de 2025
Coordinador Académico (e)

PACO - CONTRATISTA

#	Monto	Objeto de contrato	Entidad	Fecha inicio	Fecha terminación	Departamento	Detalles
1	$46,143,965	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARACTER TEMPORAL PARA ORIENTAR LA FORMACION ...	SENA REGIONAL QUINDIO GRUPO DE ...	2024-02-05	2024-12-14	QUINDIO	
2	$42,120,000	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARACTER TEMPORAL PARA PLANEAR Y EJECUTAR LA ...	SENA REGIONAL QUINDIO GRUPO DE ...	2022-01-26	2022-12-18	QUINDIO	
3	$40,396,600	PRESTACION DE SERVICIOS PARA ORIENTAR LA FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL TITULADA ...	SENA REGIONAL QUINDIO GRUPO DE ...	2021-02-01	2021-12-18	QUINDIO	
4	$37,869,465	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARACTER TEMPORAL PARA ORIENTAR ACTIVIDADES ...	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZA ...	2018-01-29	2018-12-15	BOGOTA	
5	$30,930,900	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARACTER TEMPORAL PARA PLANEAR Y EJECUTAR LA ...	SENA REGIONAL QUINDIO GRUPO DE ...	2023-04-25	2023-12-15	QUINDIO	
6	$25,204,688	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARACTER TEMPORAL PARA ORIENTAR ACTIVIDADES ...	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZA ...	2017-05-09	2017-12-18	BOGOTA	
7	$9,774,700	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARACTER TEMPORAL PARA PLANEAR Y EJECUTAR LA ...	SENA REGIONAL QUINDIO GRUPO DE ...	2023-02-07	2023-04-19	QUINDIO	
8	$6,938,400	CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIO PROFESIONALES PARA BRINDAR ACOMPAÑAMIENTO EN ...	QUINDIO ALCALDIA MUNICIPIO DE ...	2019-10-07	2019-12-30	QUINDIO	
9	$6,623,562	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARACTER TEMPORAL PARA ORIENTAR ACTIVIDADES ...	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZA ...	2019-10-29	2019-12-18	BOGOTA	

#	Monto	Objeto de contrato	Entidad	Fecha inicio	Fecha terminación	Departamento	Detalles
10	$3,600,000	PRESTAR SU SERVCIOS PROFESIONALES PARA LA REALIZACION DE LA JORNADA DE CAPACITAC ...	QUINDIO CONCEJO MUNICIPIO DE A ...	2019-10-11	2019-10-12	QUINDIO	




Identifique defectos en el Café
Escuela Nacional de la calidad del Café




Escuela Nacional de la calidad del Café












Pasión por El Café
Maquilés
since 1982




18/06/2025 11:50


POCO X3 PRO | EVIDENCIA CRIS
18/06/2025 11:51


GUARDAR
SILENCIO
POCO X3 PRO | EVIDENCIA CRIS
19/06/2025 19:21


POCO X3 PRO | EVIDENCIA CRIS
19/06/2025 19:22


Angélica Monsalve
Café
POCO X3 PRO | EVIDENCIA CRIS
19/06/2025 19:03


POCO X3 PRO | EVIDENCIA CRIS
19/06/2025 19:04


POCO X3 PRO | EVIDENCIA CRIS
19/06/2025 15:20


POCO X3 PRO | EVIDENCIA CRIS
19/06/2025 15:18


POCO X3 PRO | EVIDENCIA CRIS
20/06/2025 14:27


POCO X3 PRO | EVIDENCIA CRIS
20/06/2025 14:46





ACTA No. 8		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Grupo formación Complementaria en Comportamiento Emprendedor mes Mayo 2025 horario Mañanas.		
CIUDAD Y FECHA: Armenia 13 de mayo de 2025	**HORA INICIO:** 8: 00 am	**HORA FIN:** 9:00 am
LUGAR Y/O ENLACE: Escuela Nacional de la Calidad del Café. Ambiente 7	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** **Quindío/Centro Agroindustrial**	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Inscripción, Inducción, presentación y bienvenida.
2. Definir cronograma de actividades.
3. Cierre.

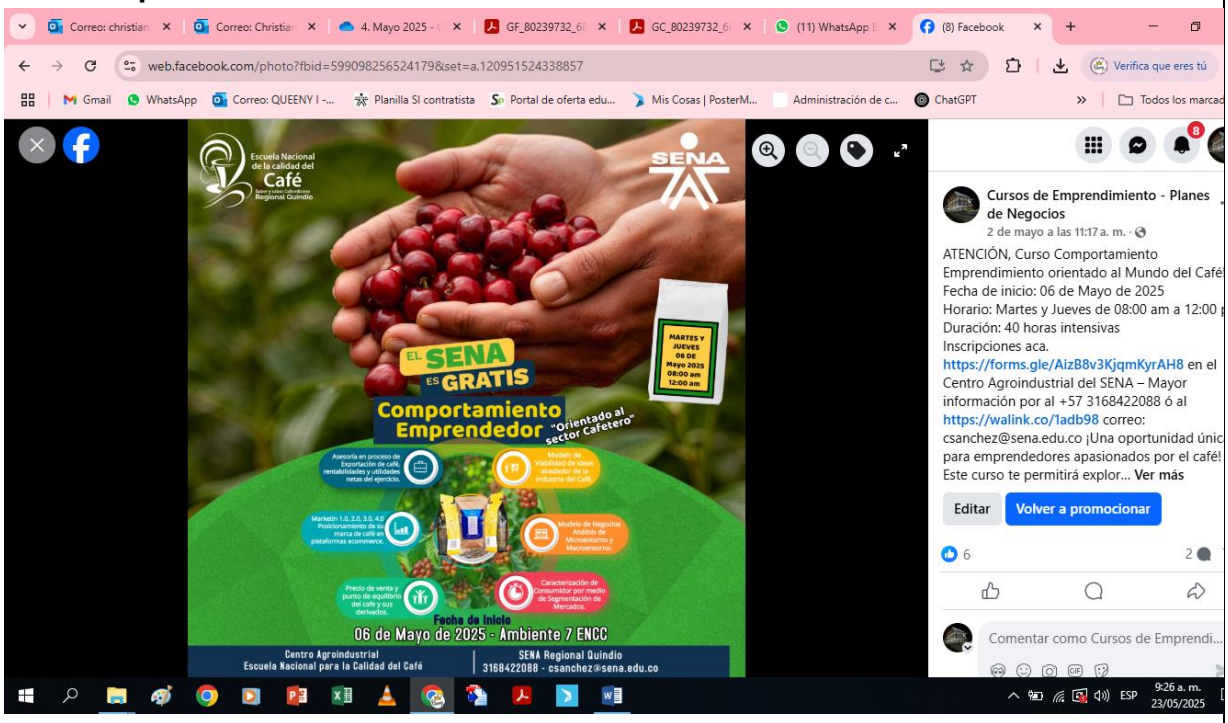
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

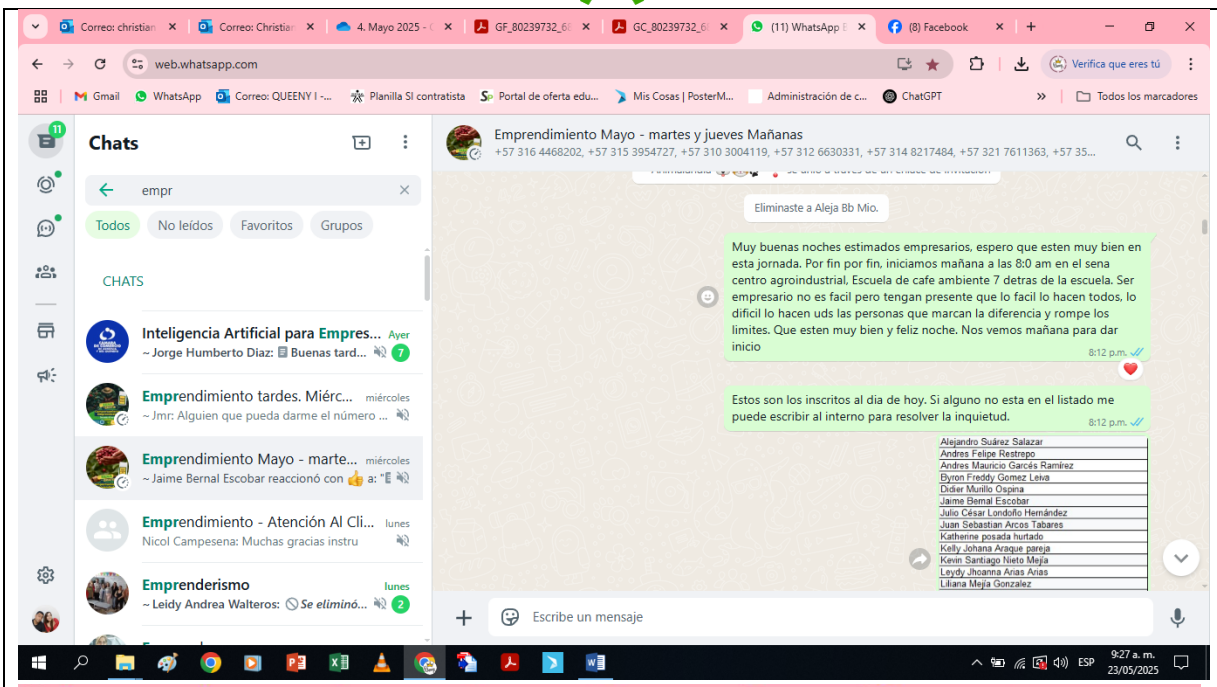
1. Dar a conocer las pautas de la formación complementaria (Donde, cuando y como)

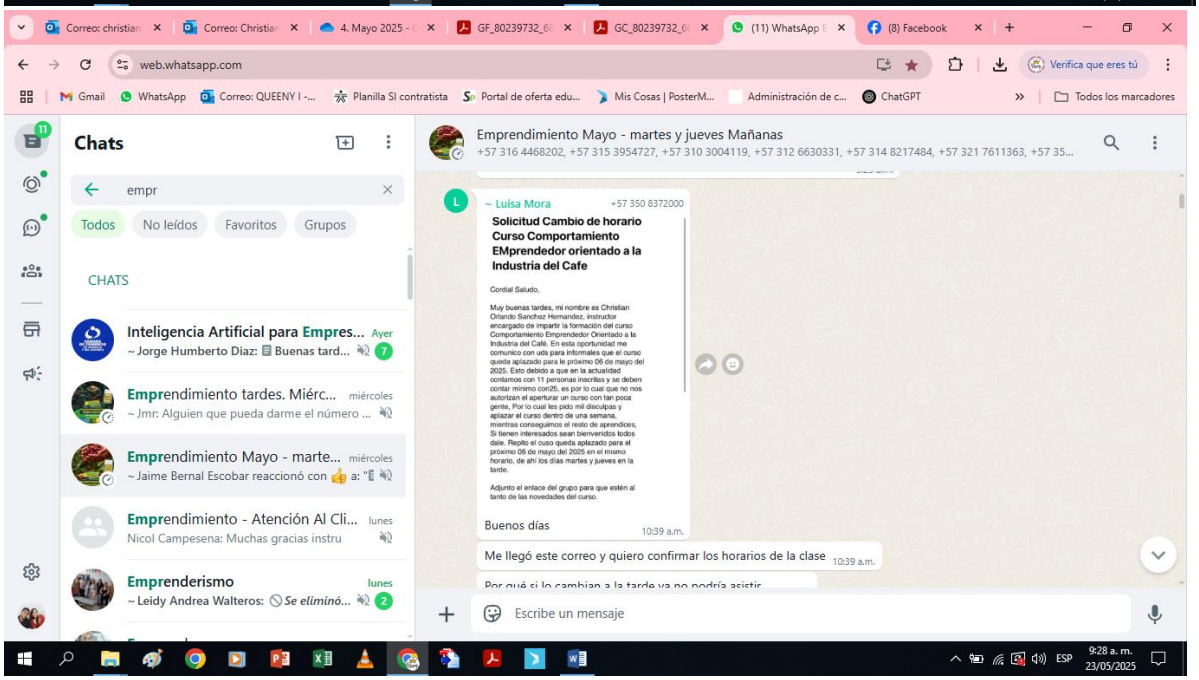
DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. Saludo de Bienvenida.

2. Descripción de la formación a desarrollar.







3. Definición de cronograma de actividades (fechas y horarios).

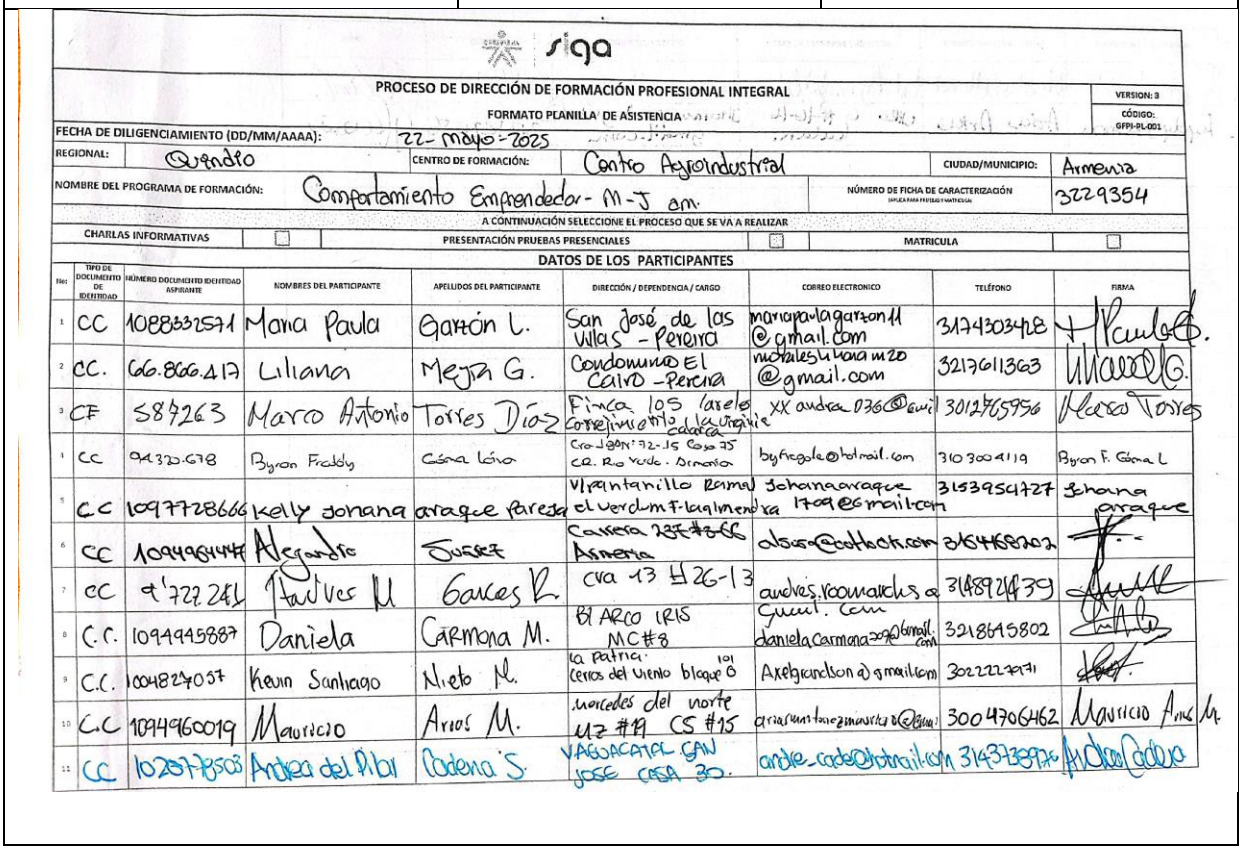
CONCLUSIONES
Se dio a conocer las pautas de la formación complementaria (Donde, cuando y como).

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS			
ACTIVIDAD /DECISIÓN	**FECHA**	**RESPONSABLE**	**FIRMA**

Desarrollar el cronograma al 100% en temática y tiempo.	En el transcrso del Mes de Mayo 2025	Instructor Christian Orlando Sánchez	
Cumplir con la asistencia, actividades e instrumentos de evaluación planteadas en la formación.	En el transcurso del Mes de Mayo 2025	Aprendiz Representante de grupo, Luisa Mora	Adjunto asistencia con firma de aprendices.

ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA	FIRMA
Adjunto asistencia con nombre		**Adjunto asistencia con firma**



siga

PROCESO DE DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO PLANILLA DE ASISTENCIA

VERSION: 3 | CÓDIGO: GFPI-PL-001

FECHA DE DILIGENCIAMIENTO (DD/MM/AAAA): 22- mayo - 2025

REGIONAL: Quindío | CENTRO DE FORMACIÓN: Centro Agroindustrial | CIUDAD/MUNICIPIO: Armenia

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Comportamiento Emprendedor - M-J am. | NÚMERO DE FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 3229354

A CONTINUACIÓN SELECCIONE EL PROCESO QUE SE VA A REALIZAR

CHARLAS INFORMATIVAS ☐ | PRESENTACIÓN PRUEBAS PRESENCIALES ☐ | MATRICULA ☐

DATOS DE LOS PARTICIPANTES

No.	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
1	CC	1088332571	Maria Paula	Garzón L.	San José de las Villas - Pereira	mariapaulagarzon11@gmail.com	3174303428	
2	CC.	66.866.417	Liliana	Mejía G.	Condominio El Cairo - Pereira	notablesliliana1120@gmail.com	3217611363	
3	CF	587263	Marco Antonio	Torres Díaz	Finca los laureles corregimiento cadenza	XX andres 0360@gmail	3012765956	
4	CC	94320.678	Byron Freddy	Gómez Lóna	Cra 4 #N° 72-15 Casa 35 CR. Rio Verde. Armenia	byfregole@hotmail.com	3103004119	Byron F. Gómez L
5	CC	1097728666	Kelly Johana	Araque Pareja	Vi/antanillo Reina el verdum F. Luginenbra	Johanaaraque 1709@gmail.com	3153954727	Johana araque
6	CC	1094961447	Alejandro	Suarez	Carrera 25#43-65 Armenia	alsua@outlook.com	3164588203	
7	CC	9'722.241	Tavares M	Garces R.	cra 13 # 26-13	andres.tcomarchs@gmail.com	3148924839	
8	C.C.	1094945887	Daniela	Carmona M.	El ARCO IRIS MC#8	danielacarmona2004@gmail.com	3218645802	
9	C.C.	1004824057	Kevin Santiago	Nieto M.	la patria. Cerros del viento bloque 10 101	Axelgrandson@gmail.com	3022224741	
10	C.C	1094960019	Mauricio	Arias M.	mercedes del norte MZ #11 CS #15	ariasmartinezmauricio@gmail.com	3004706462	Mauricio Arias M.
11	CC	1020778503	Andrea del Pilar	Cadena S.	VAGUACATAL SAN JOSE CASA 30.	andre_cadena@hotmail.com	3143738926	

No.	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
12	CC	1076658421	Nestor David	Morales Collazos	Vda Tapiscabal/Pijao	nestormorales.collazos@gmail.com	3125661060	
13	CC	41961371.	Leydy Jhoanna	Arias Arias	Cra 6 #16-16 Calwn.	jhoanna.psicologa5m@gmail.com	3134421556	
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								
26								
27								

SENA

siga

PROCESO DE DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO PLANILLA DE ASISTENCIA

VERSION: 3

CÓDIGO: GFPI-PL-001

FECHA DE DILIGENCIAMIENTO (DD/MM/AAAA): 22-mayo-2025

REGIONAL: Quindío | CENTRO DE FORMACIÓN: Centro Agroindustrial | CIUDAD/MUNICIPIO: Armenia

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Comportamiento Emprendedor. | NÚMERO DE FICHA DE CARACTERIZACIÓN (APLICA PARA PRUEBAS Y MATRICULA): 3229354

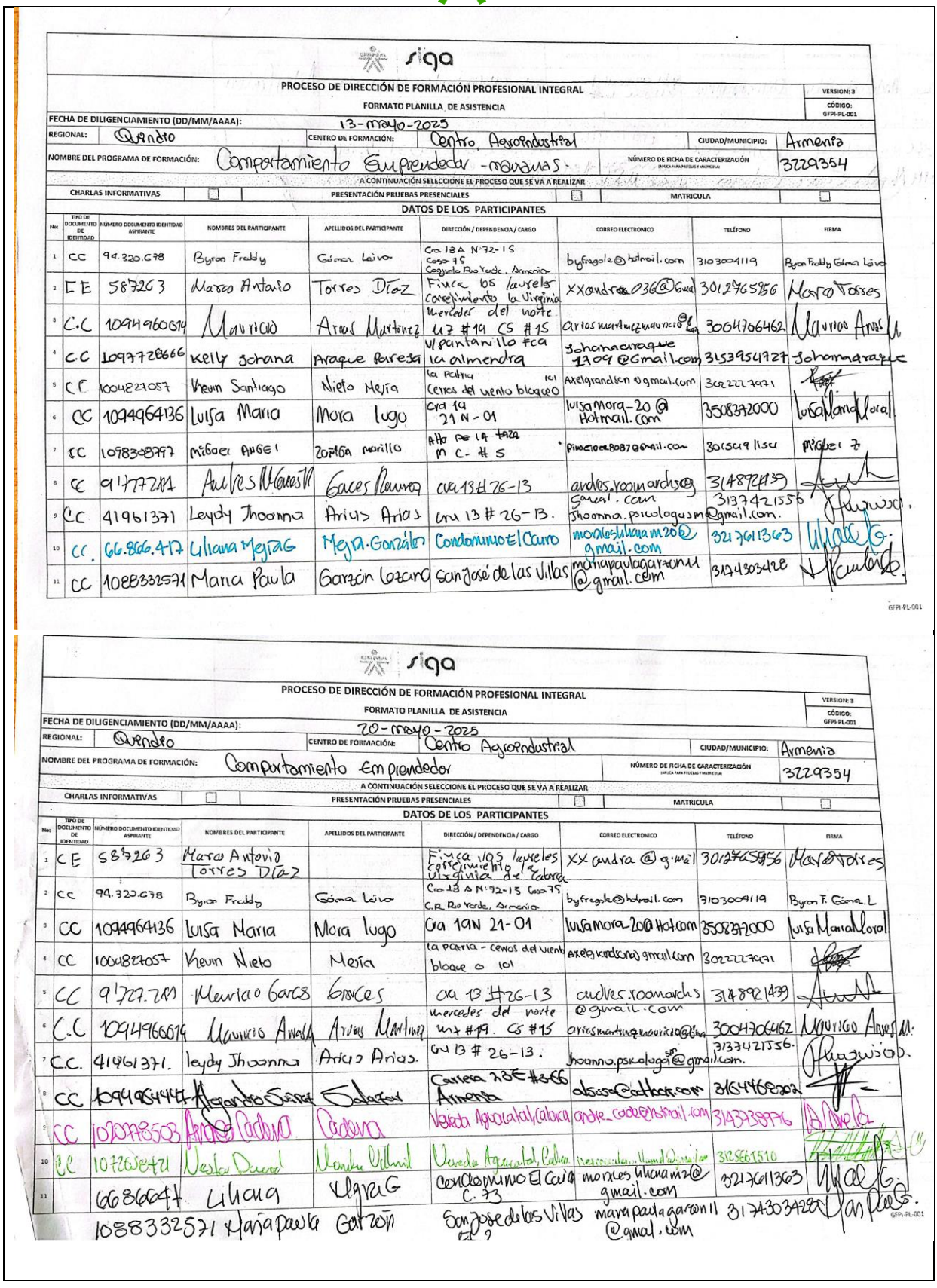
A CONTINUACIÓN SELECCIONE EL PROCESO QUE SE VA A REALIZAR

CHARLAS INFORMATIVAS ☐ | PRESENTACIÓN PRUEBAS PRESENCIALES ☐ | MATRICULA ☐

DATOS DE LOS PARTICIPANTES

No.	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
1	CE	587263	Marco Antonio	Torres Díaz	Finca los laureles corregimiento la virginia calarca quindio	XX cuadra 036@hotmail.com	3012345756	Marco Torres
2	CC	94.320.658	Byron Freddy	Gómez Leiva	Cra 18 A N°12-15 Casa 95 C.R. Rio Verde Armenia	byfregole@hotmail.com	3103004119	Byron F. Gómez L
3	CC	1097728666	Kelly Johana	aragoe Perez	Vipantanillo finca la almendra	johannaaragoe1709@email.com	3133954727	Johana aragoe
4	CC	1094954136	Luisa Maria	Mora Lugo	Cra 19 27N 01	luisamora_20@hotmail.com	3508372000	Luisa Maria Mora L
5	C.C.	1094945837	Daniela	Carmona Montilla	B/r. Arco Iris MC #8	daniela carmona 9076@gmail.com	3218695802	
6	C.C.	1004824057	Kevin Santiago	Nieto Mesa	Kelagrandson@gmail.com	Cerros del viento	3222274071	
7	C.C	1094960079	Mauricio	Arias Martinez	Mercedes del Norte Mz #19 Cs #15	Ariasmartinezmauricio@Gmail	3004706162	Mauricio Arias M.
8	CC.	66.866417	Liliana	Mejia González	Condominio El Cairo Co.73.	morelesliliana20@gmail.com	3217611363	
9	CC	1088332571	Maria Paula	Garzón Lozano	San José de los Villos Pereira, Rda	mariapaulagarzon11@gmail.com	3114303428	
10	CC.	41961 371.	Jhoanna Leydy.	Arias Arias.	Cra 6 Th 1-45 Torre B - 13013.	jhoanna.psicologa5m@gmail.com.	3134421556	
11	CC.	1094964424	Alejandro	Osorio Salazar	Carrera 23E #13-66	alejandrosalazar1094964424@gmail.com	3104680221	

GFPI-PL-001



PROCESO DE DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO PLANILLA DE ASISTENCIA

VERSION: 3 | CÓDIGO: GFPI-PL-001

FECHA DE DILIGENCIAMIENTO (DD/MM/AAAA): 13-mayo-2025

REGIONAL: Quindío | CENTRO DE FORMACIÓN: Centro Agroindustrial | CIUDAD/MUNICIPIO: Armenia

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Comportamiento Emprendedor -mañanas- | NÚMERO DE FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 3229354

A CONTINUACIÓN SELECCIONE EL PROCESO QUE SE VA A REALIZAR

CHARLAS INFORMATIVAS ☐ | PRESENTACIÓN PRUEBAS PRESENCIALES ☐ | MATRICULA ☐

DATOS DE LOS PARTICIPANTES

No.	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
1	CC	94.320.678	Byron Freddy	Gómez Leiva	Cra 18A N°72-15 Casa 75 Conjunto Rio Verde, Armenia	byfregole@hotmail.com	3103004119	Byron Freddy Gómez Leiva
2	CE	587263	Marco Antonio	Torres Díaz	Finca los laureles corregimiento la Virginia	xxcandra036@Gmail	3012765956	Marco Torres
3	C.C	1094966614	Mauricio	Arias Martínez	Mercedes del norte Mz #19 Cs #15	arias martinezmauricio@	3004706462	Mauricio Arias M.
4	C.C	1097728666	Kelly Johana	Araque Pereira	Uspantanillo Fca la almendra	Johanaraque1209@Gmail.com	3153954727	Johanaraque
5	CC	1004227057	Kevin Santiago	Nieto Mesa	La Patria 101 Cerros del viento bloque 0	Axelgrandson@gmail.com	3022227971	
6	CC	1094964136	Luisa María	Mora Lugo	Cra 19 21 N-01	luisamora-20@Hotmail.com	3508372000	Luisa María Mora L.
7	CC	1098308977	Miguel Angel	Zorrilla Murillo	Alto de la taza M C- # 5	Pinocho80870@gmail.com	3015649154	Miguel Z.
8	CC	9177727M	Andres Mauricio	Garces Ramos	cra 13 # 26-13	andres.roomarchs@gmail.com	3148921439	
9	CC	41961371	Leydy Jhoanna	Arias Arias	cra 13 # 26-13.	Jhoanna.psicologasm@gmail.com.	3137421556	
10	CC.	66.866.417	Liliana Mejía G	Mejía González	Condominio El Cairo	monicstiliana m20@gmail.com	3217613603	
11	CC	1088332571	María Paula	Garzón Lozano	San José de las Villas	mariapaulagarzon11@gmail.com	3174303428	

GFPI-PL-001

PROCESO DE DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO PLANILLA DE ASISTENCIA

VERSION: 3 | CÓDIGO: GFPI-PL-001

FECHA DE DILIGENCIAMIENTO (DD/MM/AAAA): 20-mayo-2025

REGIONAL: Quindío | CENTRO DE FORMACIÓN: Centro Agroindustrial | CIUDAD/MUNICIPIO: Armenia

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Comportamiento Emprendedor | NÚMERO DE FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 3229354

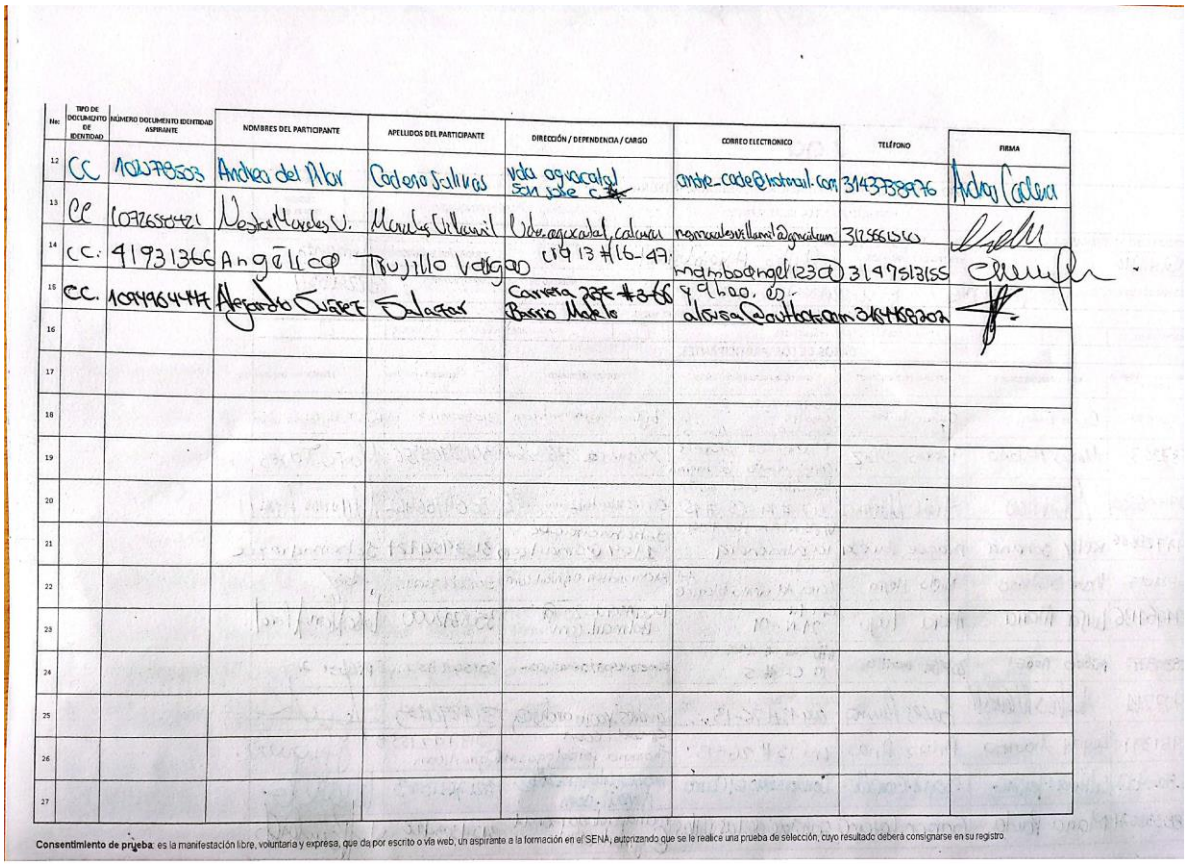
A CONTINUACIÓN SELECCIONE EL PROCESO QUE SE VA A REALIZAR

CHARLAS INFORMATIVAS ☐ | PRESENTACIÓN PRUEBAS PRESENCIALES ☐ | MATRICULA ☐

DATOS DE LOS PARTICIPANTES

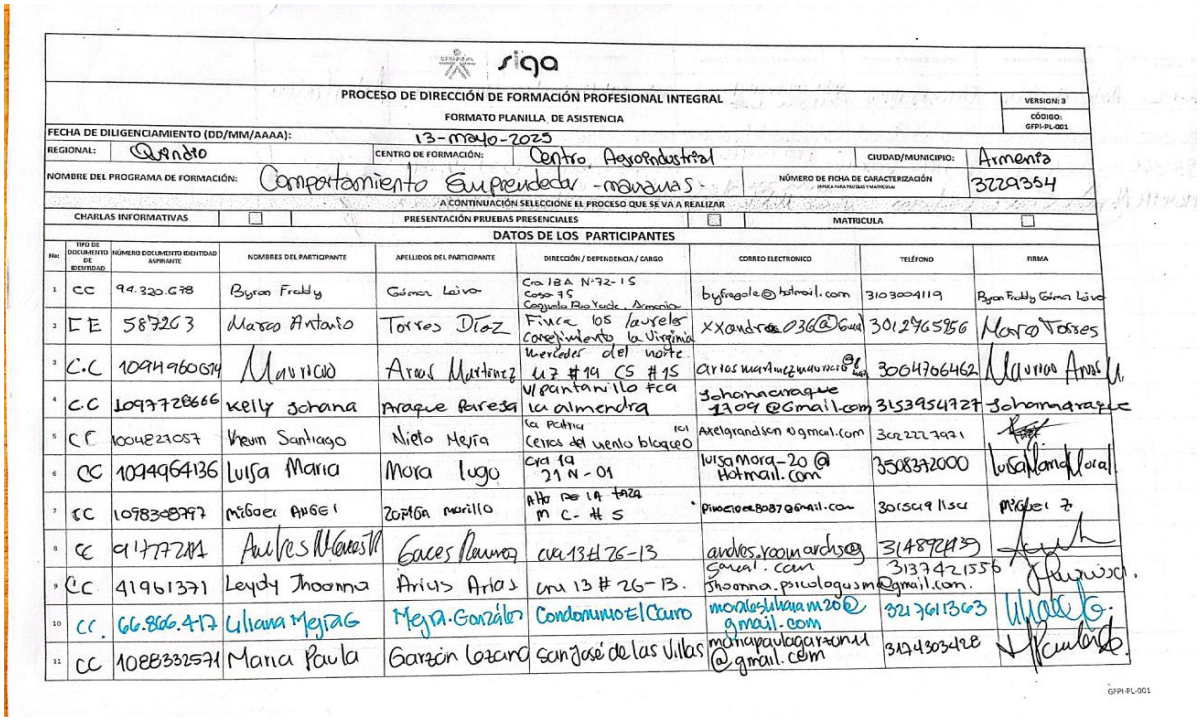
No.	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
1	CE	587263	Marco Antonio Torres Díaz		Finca los laureles corregimiento la Virginia de Cabrera	XX candra @ g.mail	3012765956	Marco Torres
2	CC	94.320.678	Byron Freddy	Gómez Leiva	Cra 18 A N°72-15 Casa 75 C.R. Rio Verde, Armenia	byfregole@hotmail.com	3103004119	Byron F. Gómez L.
3	CC	1094964136	Luisa María	Mora Lugo	Cra 19N 21-01	luisamora-20@Hotmail.com	3508372000	Luisa María Mora L.
4	CC	1004827057	Kevin Nieto	Mesa	La Patria - Cerros del viento bloque 0 101	axelgrandson@gmail.com	3022227971	
5	CC	9177727M	Mauricio Garces	Garces	cra 13 #26-13	andres.roomarchs@gmail.com	3148921439	
6	C.C	1094966614	Mauricio Arias M	Arias Martínez	mercedes del norte mz #19. Cs #15	arias martinezmauricio@Gmail.com	3004706462	Mauricio Arias M.
7	C.C.	41961371.	leydy Jhoanna	Arias Arias.	cra 13 # 26-13.	Jhoanna.psicologas@gmail.com.	3137421556.	
8	CC	1094964477	Alejandro Sierra	Salazar	Carrera 23E #66 Armenia	alesca@outlook.com	3164468282	
9	CC	1020078503	Andrés Cadavid	Cadavid	Vereda Agroecotal/Cabrera	andre_cadavid@gmail.com	3143338976	
10	CC	1072656721	Nestor Duvan	Urrutia Urrutia	Vereda Agroecotal, Cabrera	nestorurrutia.urrutia@gmail.com	3125615510	
11		66866417	Liliana	Mejía G	Condominio El Cairo C. 73	monicstiliana m20@gmail.com	3217613603	
		1088332571	María Paula	Garzón	San José de las Villas	mariapaulagarzon11@gmail.com	3174303428	

GFPI-PL-001



No.	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
12	CC	1004778503	Andrea del Mar	Cardona Salinas	Vda aguacatal San José C	andre_cade@hotmail.com	3143738976	Andrea Cadena
13	CC	1072650421	Nestor Mauricio V.	Murillo Villamil	Vda. aguacatal, calarca	nestormurillovillamil@gmail.com	3125661540	
14	CC.	41931366	Angelica P	Trujillo Vargas	Cll 13 #16-47.	mambodangel123@	3197513155	
15	CC.	1094964477	Alejandro Suarez	Salazar	Carrera 22F #36B Barrio Malte	9 9h00. @ alexsa@outlook.com	3164588302	
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								
26								
27								

Consentimiento de prueba: es la manifestación libre, voluntaria y expresa, que da por escrito o vía web, un aspirante a la formación en el SENA, autorizando que se le realice una prueba de selección, cuyo resultado deberá consignarse en su registro.



siga

PROCESO DE DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO PLANILLA DE ASISTENCIA

VERSION: 3 | CÓDIGO: GFPI-PL-001

FECHA DE DILIGENCIAMIENTO (DD/MM/AAAA): 13-mayo-2023

REGIONAL: Quindío | CENTRO DE FORMACIÓN: Centro Agroindustrial | CIUDAD/MUNICIPIO: Armenia

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Comportamiento Emprendedor -mañanas- | NÚMERO DE FICHA DE CARACTERIZACIÓN (OPCIONAL PARA PROCESO PRESENCIAL): 3229354

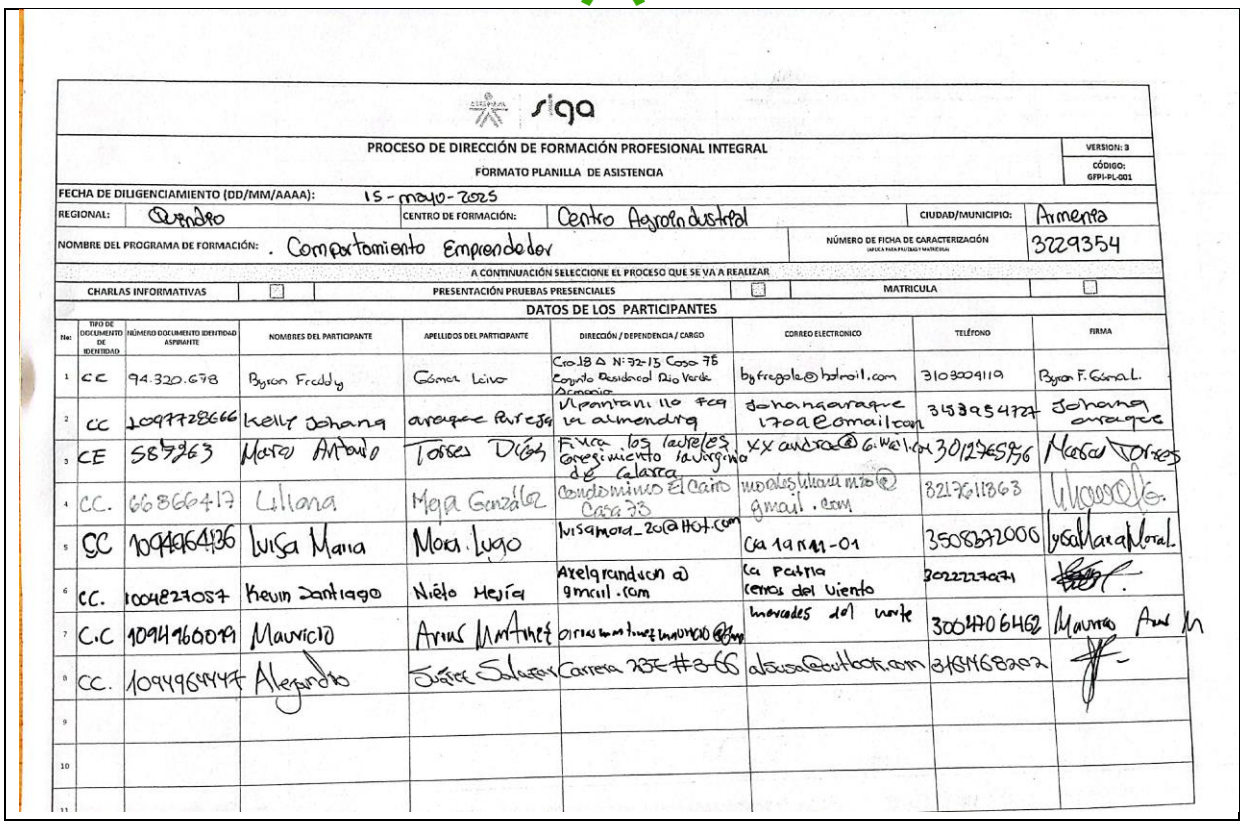
A CONTINUACIÓN SELECCIONE EL PROCESO QUE SE VA A REALIZAR

CHARLAS INFORMATIVAS ☐ | PRESENTACIÓN PRUEBAS PRESENCIALES ☐ | MATRICULA ☐

DATOS DE LOS PARTICIPANTES

No.	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
1	CC	94.320.678	Byron Freddy	Gómez Leiva	Cra 18A N-72-15 Casa 95 Conjunto Paa Verde, Armenia	byfregole@hotmail.com	3103004119	Byron Freddy Gómez Leiva
2	TE	587263	Marco Antonio	Torres Díaz	Finca los laureles corregimiento la Virginia	XXandres036@Gmail	3012965856	Marco Torres
3	C.C	1094960674	Mauricio	Arias Martínez	Mercader del norte U7 #14 CS #15	arias.mauricio@hotmail.com	3004706462	Mauricio Arias M.
4	C.C	1097728666	Kelly Johana	Araque Pareja	Urbantillo fca la almendra	johanaraque1209@Gmail.com	3153954927	Johana Araque
5	CE	1004229057	Kevin Santiago	Nieto Mejía	La Patria fca Cerros del viento bloque 6	Axelgrandson@gmail.com	3122227421	
6	CC	1094964136	Luisa María	Mora Lugo	Cra 19 21 N - 01	luisamora-20@Hotmail.com	3508372000	Luisa María Mora L.
7	CC	1098308797	Miguel Angel	Zorrilla Murillo	Alto de la taza M C - # 5	Pinector8087@gmail.com	3015549115	Miguel Z.
8	CC	91777281	Andres Mauricio	Caces Ramos	cra 13 # 26-13	andres.roamarchs@gmail.com	3148974135	
9	CC	41961371	Leydy Johanna	Arias Arias	cra 13 # 26-13.	Johanna.psicologa@gmail.com.	3137421556	
10	CC.	66.866.417	Liliana Mejía G	Mejía González	Condominio El Cairo	monicaliliana20@gmail.com	3217613563	
11	CC	1088332571	Maria Paula	Garzón Lozano	San José de las Vilas	mariapaulagarzon11@gmail.com	3174303428	

GFPI-PL-001



siga

PROCESO DE DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO PLANILLA DE ASISTENCIA

VERSION: 3

CÓDIGO: GFPI-PL-001

FECHA DE DILIGENCIAMIENTO (DD/MM/AAAA): 15 - mayo - 2025

REGIONAL: Quindío | CENTRO DE FORMACIÓN: Centro Agroindustrial | CIUDAD/MUNICIPIO: Armenia

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: . Comportamiento Emprendedor | NÚMERO DE FICHA DE CARACTERIZACIÓN (AREA PARA FACILITADOR Y MATRICULA): 3229354

A CONTINUACIÓN SELECCIONE EL PROCESO QUE SE VA A REALIZAR

CHARLAS INFORMATIVAS ☐ | PRESENTACIÓN PRUEBAS PRESENCIALES ☐ | MATRICULA ☐

DATOS DE LOS PARTICIPANTES

No:	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
1	CC	94.320.678	Byron Freddy	Gómez Leiva	Cra 18 A N: 72-13 Casa 75 Conjto Residencial Rio Verde Armenia	bgfregole@hotmail.com	3103209119	Byron F. Gómez L.
2	CC	1094728666	Kelly Johana	Arteaga Pureja	Mzanfani 110 Frg la almendra	johanaarteaga1709@gmail.com	3183954727	Johana arteaga
3	CE	585963	Mario Antonio	Torres Díaz	Finca los laureles Corregimiento la virginia de Calarca	XX	3012765956	Mario Torres
4	CC.	66866417	Liliana	Mejía González	Condominio El Cairo Casa 38	[illegible] gmail.com	3217611863	[illegible]
5	CC	1094964936	Luisa María	Mora Lugo	luisamora_20@hotmail.com	Cra 19 #11-01	3505872006	[illegible]
6	CC.	1004827057	Kevin Santiago	Nieto Mejía	Axelgranducan a) gmail.com	La Patria Cerros del Viento	3022227071	[illegible]
7	C.C	1094960091	Mauricio	Arias Martínez	[illegible]	Inversiones del norte	3004706462	Mauricio Arias M.
8	CC.	1094964947	Alejandro	Suárez Salazar	Carrera 25E #3-65	alesuarez@outlook.com	3164968202	[illegible]
9								
10								
11								

	Versión: 02
	Código: DE-F-027

GESTION DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

PLAN DE TRABAJO CONCERTADO

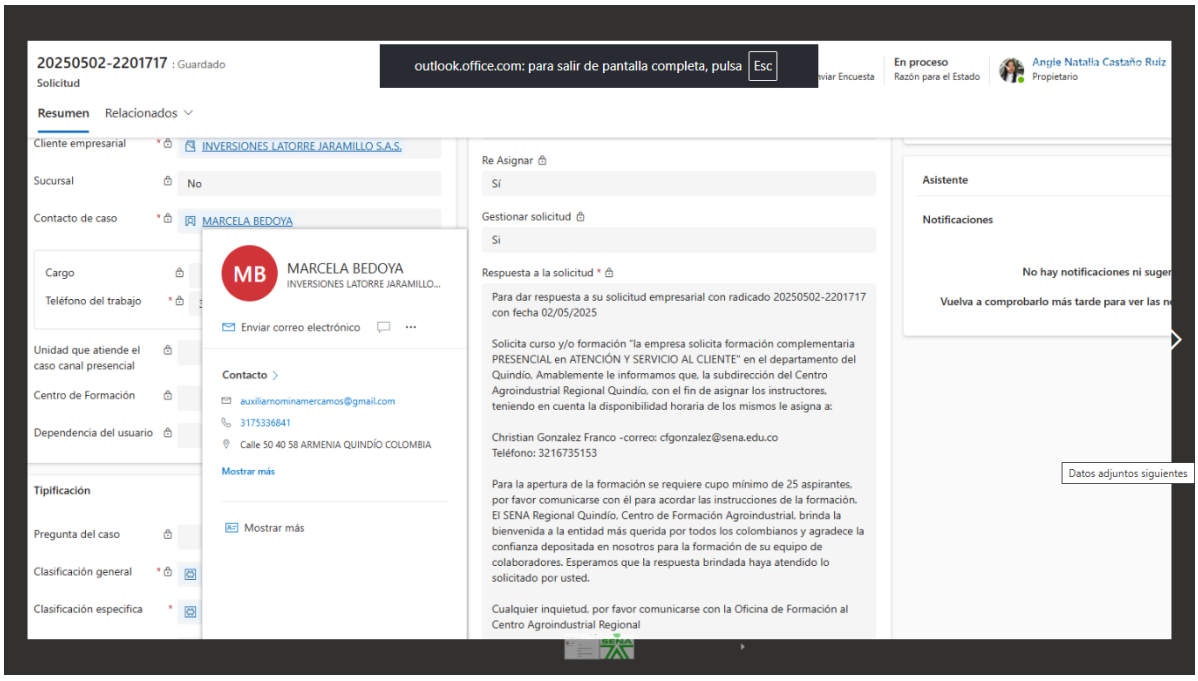
Programa de formación:	COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	**Ficha:**	3229354
Competencia:	FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES		
Resultado:	RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.		
Nombre del Instructor:	CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ HERNANDEZ		

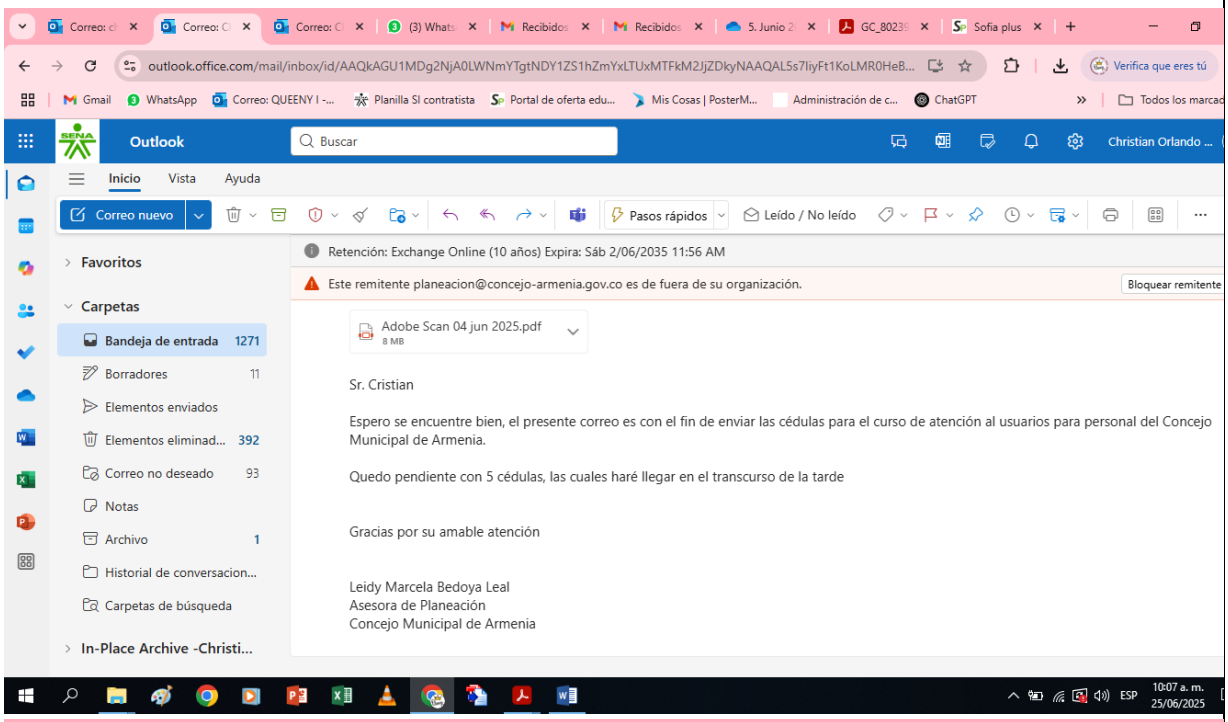
Nombre del Aprendiz	Actividad a Desarrollar	Forma de Entrega de la Actividad		Fecha de Entrega	Entrego	
		Física	Digital		SI	NO
KEVIN SANTIAGO NIETO MEJIA	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025	X	
MARIA PAULA GARZON LOZANO	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025	X	
LISETH DANIELA CARMONA MONTILLA	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025	X	
MAURICIO ARIAS MARTINEZ	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025	X	
LUISA MARIA MORA LUGO	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025	X	
ALEJANDRO SUAREZ SALAZAR	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025	X	
JENNY PAOLA VILLALOBOS CHAVARRO	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025	X	
KELLY JOHANA ARAQUE PAREJA	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025	X	
MIGUEL ANGEL ZUÑIGA MURILLO	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025	X	
LEYDY JHOANNA ARIAS ARIAS	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025	X	
LILIANA EUGENIA MEJIA GONZALEZ	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025	X	
BYRON FREDDY GOMEZ LEIVA	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025	X	
ANDRES MAURICIO GARCES RAMIREZ	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025	X	
JULIO CESAR LONDOÑO HERNANDEZ	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025		X
ANDREA DEL PILAR CADENA SALINAS	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025		X
JAIME BERNAL ESCOBAR	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025		X
NESTOR DAVID MORALES VILLAMIL	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025		X
KATHERINE POSADA HURTADO	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025		X
VIVIANA ANDREA ESPINOSA FRANCO	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025		X
DIDIER MURILLO OSPINA	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025		X
ELIANA ANDREA VELEZ QUINTERO	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025		X
YOHANDRY DAVID RIVERA	Sustentación de Modelo de Negocios Lienzo canvas de café de Especialidad	X		16/06/2025		X

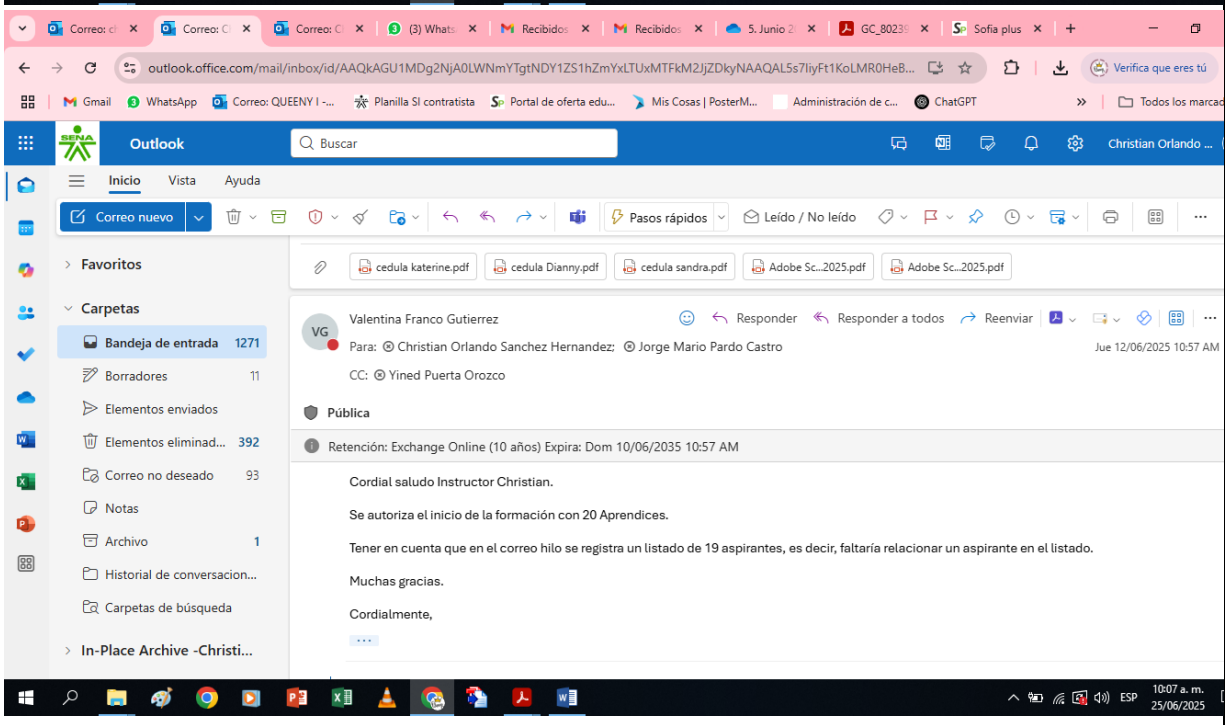
ACTA No. 9		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Grupo formación Básico en Mercadeo y Atención y Servicio al Cliente para el mes junio 2025.		
CIUDAD Y FECHA: Armenia 09 de junio de 2025	**HORA INICIO:** 9: 00 am	**HORA FIN:** 10:00 am
LUGAR Y/O ENLACE: Archivo General Concejo de Armenia	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** **Quindío/Centro Agroindustrial**	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Inscripción, Inducción, presentación y bienvenida. 2. Definir cronograma de actividades. 3. Cierre.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: 1. Dar a conocer las pautas de la formación complementaria (Donde, cuando y como)		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		

1. Saludo de Bienvenida.

2. Descripción de la formación a desarrollar.







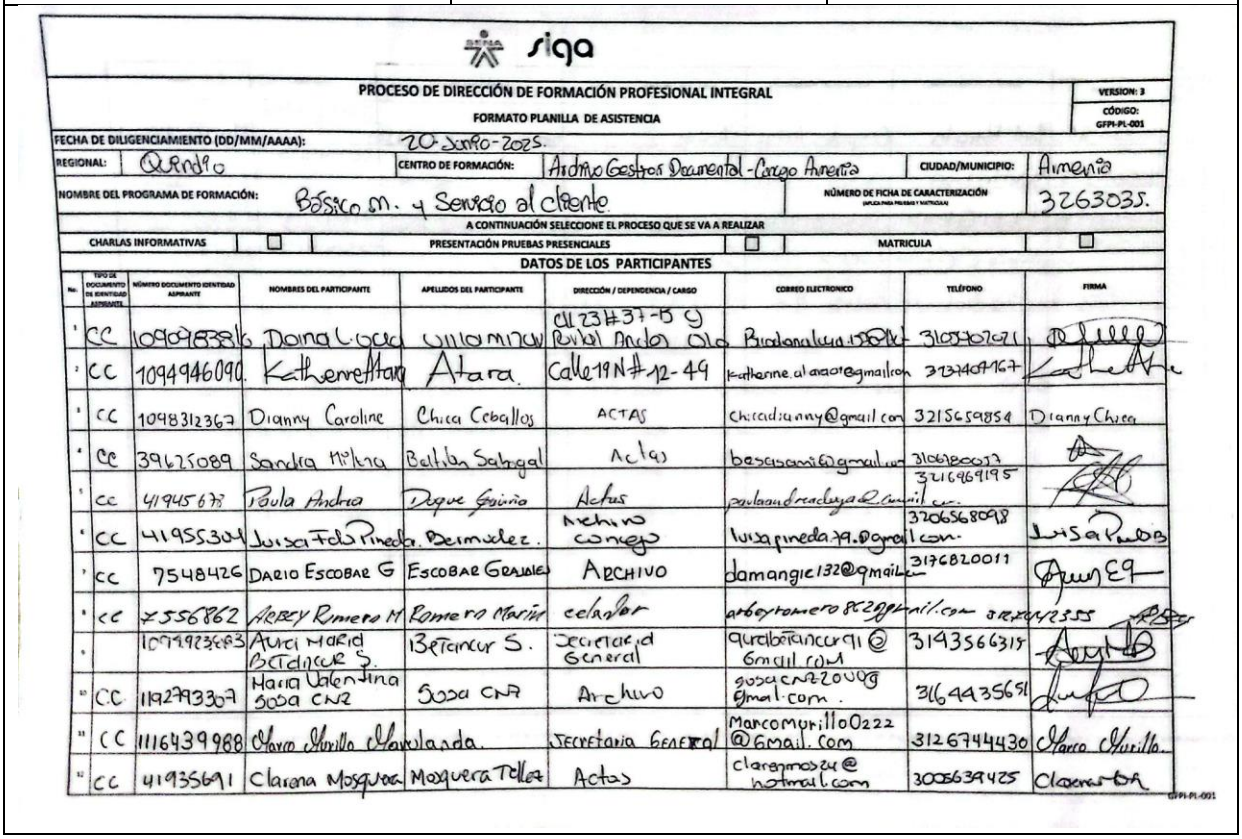
3. Definición de cronograma de actividades (fechas y horarios).

CONCLUSIONES

Se dio a conocer las pautas de la formación complementaria (Donde, cuando y como).

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS			
ACTIVIDAD /DECISIÓN	**FECHA**	**RESPONSABLE**	**FIRMA**
Desarrollar el cronograma al 100% en temática y tiempo.	En el transcurso del Mes de Junio 2025	Instructor Christian Orlando Sánchez	
Cumplir con la asistencia, actividades e instrumentos de evaluación planteadas en la formación.	En el transcurso del Mes de Junio 2025	Aprendiz Representante de grupo, Sandra Milena	Adjunto asistencia con firma de aprendices.

ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES		
NOMBRE	**DEPENDENCIA**	**FIRMA**
Adjunto asistencia con nombre		**Adjunto asistencia con firma**



siga

PROCESO DE DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO PLANILLA DE ASISTENCIA

VERSION: 3 | CÓDIGO: GFPI-PI-001

FECHA DE DILIGENCIAMIENTO (DD/MM/AAAA): 20-Junio-2025

REGIONAL: Quindío | CENTRO DE FORMACIÓN: Ardinco Gestor Documental - Cargo Armenia | CIUDAD/MUNICIPIO: Armenia

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Básico en. y Servicio al cliente | NÚMERO DE FICHA DE CARACTERIZACIÓN (APLICA PARA PRUEBAS Y MATRICULA): 3263035

A CONTINUACIÓN SELECCIONE EL PROCESO QUE SE VA A REALIZAR

CHARLAS INFORMATIVAS ☐ | PRESENTACIÓN PRUEBAS PRESENCIALES ☐ | MATRICULA ☐

DATOS DE LOS PARTICIPANTES

No.	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD ASPIRANTE	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
1	CC	1094948388	Daina Lucia	Villamizar	Cl 23 #37-15 g Rural Ardinco Gd	Brodanalucia1988@k	3107407471	
2	CC	1094946090	Katherine Tatiana	Atara	Calle 19 N #12-49	Katherine.atara@gmail.com	3137409767	
3	CC	1098312367	Danny Caroline	Chica Ceballos	ACTAS	Chicacdanny@gmail.com	3215659854	Danny Chica
4	CC	39625089	Sandra Milena	Beltrán Salazar	Actas	besansami@gmail.com	3106980077 3216969195	
5	CC	41945678	Paula Andrea	Duque Gaviria	Actas	paulaandreaduque@gmail.com		
6	CC	41955304	Luisa Fda Pineda	Bermudez	Archivo consejo	luisapineda79@gmail.com	3206568098	Luisa Pineda
7	CC	7548426	Dario Escobar G	Escobar Grajales	Archivo	damangie132@gmail.com	3176820011	
8	CC	7556862	Henry Romero M	Romero Marín	celador	arbeytomero852@gmail.com	3128743355	
9		1094923683	Auri Marid Betancur S.	Betancur S.	Secretaria General	auribetancur91@Gmail.com	3143566314	
10	CC	1192793367	Maria Valentina Sosa CNZ	Sosa CNZ	Archivo	sosacnz2008@gmail.com	3164435651	
11	CC	1116439988	Marco Murillo Morelanda		Secretaria General	Marcomurillo0222@Gmail.com	3126744430	Marco Murillo
12	CC	41935691	Clariana Mosquera	Mosquera Tello	Actas	clarymosquera@hotmail.com	3006394425	

GFPI-PI-001

No.	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD ASPIRANTE	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
15	cc	41955186	Yeni Marcela	Céspedes Arias	Actas	marce3312@hotmail.com	3217934983	Marcela Céspedes
16	CC	1235697223	Yineth Daniela	Cepeda Tabon	Secretaria General	danielatabon1615@gmail.com	3107444123	Daniela Cepeda
17	CC	1 010 085 492	Laura Ortegon	Ortegon Almanza	Secretaria General	ortegonlauramar@gmail.com	3137661278	
18	CC	1004870671	Mario E. Cuesta	Cuesta	Sistemas	mariocuesta6@gmail.com	3108360875	
19	CC	1094885426	LEIDY MARCELA	BEDOYA LEAL	ASESORIA PLANEACION	planeacion@concejo-armenia.gov.co	3137447308	
20	CC	1094912027	Angie Juana	Gutierrez Cano	PLANEACIÓN	angiegg.gg@gmail.com	3023578390	
21	CC	41920081	Rosalba	Garcia	Serv. Grales	rosalygarcia1990@gmail.com	3206734260	
22	C.C	1092850002 41944936	Michel Dahiana	Salazar S.	Archivo	michesdurazo1012@gmail.com	3215372279	
23	CC	1096670098	Daniel	Mena	Archivo	dmm881104@gmail.	3117963958	
24								
25								
26								
27								

Consentimiento de prueba: es la manifestación libre, voluntaria y expresa, que da por escrito o vía web, un aspirante a la formación en el SENA, autorizando que se le realice una prueba de selección, cuyo resultado deberá consignarse en su registro.

GFPI-PL-001

siga

PROCESO DE DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO PLANILLA DE ASISTENCIA

VERSION: 3
CÓDIGO: GFPI-PL-001

FECHA DE DILIGENCIAMIENTO (DD/MM/AAAA): 26-Junio-2025

REGIONAL: Quindío | CENTRO DE FORMACIÓN: Archivo Concejo Municipal | CIUDAD/MUNICIPIO: Armenia.

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Básico M y Servicio al cliente | NÚMERO DE FICHA DE CARACTERIZACIÓN (APLICA PARA PRUEBAS Y MATRICULA): 3263035

A CONTINUACIÓN SELECCIONE EL PROCESO QUE SE VA A REALIZAR

CHARLAS INFORMATIVAS ☐ | PRESENTACIÓN PRUEBAS PRESENCIALES ☐ | MATRICULA ☐

DATOS DE LOS PARTICIPANTES

No.	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD ASPIRANTE	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
1	CC	39625089	Sandra Milena	Beltran Salazar	Actas	bsalazarmz@hotmail.com	3106180057	
2	CC	1094946090	Katherine	Atara	Actas	katherine.atara@gmail.com	3137404157	
3	CC	1098312367	Dianny Caroline	Chica Ceballos	Actas	chicadianny@gmail.com	3215650854	Dianny Chica
4	cc	41945678	Paula Andrea	Duque Gaviria	Actas	paulaandreaduque@gmail.com	3216969145	
5	CC	7548426	DARIO	ESCOBAR GRAJALES	ARCHIVO	damangle182@gmail.com	3176820011	
6	CC	1233697223	Yineth Daniela Cepeda T	Cepeda Tabon	Secretaria G	danielatabon1615@gmail.com	3107444123	
7		0909883816	Diana Lucia	Villamizar	Secretaria G	paulaandreaduque@gmail.com	3107457621	
8	CC	1094923883	Ana Mª Betancur	Betancur Segura	Secretaria G.	anabetancur91@G.	3143566315	
9	CC	1116439988	Marco Aurelio	Murillo Mayolanda	secretaria G.	murillomarco0222@Gmail.com	3126744430	
10		41896032	Patricia Perez G	Perez Gomez	Archivo	patricia.perez.gomez60@gmail.com	3113080058	
11	CC	9739154	Juan Mauricio	Mayorga Bedoya	Secretario General	chontmayorga2014@gmail.com	3004117857	
12	cc	41935691	Clarena	Mosquera Tellez	Actas	clarenmos24@hotmail.com	3005639425	

GFPI-PL-001

No.	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD ASPIRANTE	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
13	CC	41920081	Rosalba	Garcia Zapata	Ser. Grales (Secr. Gral)	roshygarza1970@gmail.com	3206734260	
14	CE	41955186	Yeni Marcela	Céspedes Arias	Actas	marce7312@hotmail.com	3217734983	Marcela Céspedes
15	CC	1010025982	Laura Ortegón	Almanza	Secretaria general Servicios	ortegonlaura@gmail.com	3137601270	Laura Ortegón
16	CC	1094885425	LEIDY MARCELA	BEDOYA LEON	ASESORIA PLANEACION	planeacion2concejo-armenia.gov.co	3146[illegible]	
17	CC	1004870671	Mario Ernesto	Cuesta Colorado	Sistemas	mariocuesta6@gmail.com	3108346875	
18	CC	41955.324	Luisa Pineda	Bermudez	Archivo Concejo	luisapineda.79@gmail.com	3206368098	Luisa Pineda
19	C.C.	75562862	ARBEY	Romero Marin	secretaria gral	arbeyromero8629@gmail.com	3127442355	
20	CC	1977[illegible]	Voluntario 5	Juez civil	Archivo		3[illegible]	
21	CC	1092850607	Michel Salazar	Salazar	Archivo	michelsalazar1092@gmail.com	3215372279	Michel Salazar
22	CC	1094912023	Angie Viviana	Gutierrez Cuevas	Planeacion	angiegc9@gmail.com	3023578890	ANGIE G
23								
24								
25								
26								
27								

Consentimiento de prueba. es la manifestación libre, voluntaria y expresa, que da por escrito o vía web, un aspirante a la formación en el SENA, autorizando que se le realice una prueba de selección, cuyo resultado deberá consignarse en su registro.



		Versión: 02
		Código: DE-F-027

GESTION DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

PLAN DE TRABAJO CONCERTADO

Programa de formación:	BÁSICO MERCADEO Y SERVICIO AL CLIENTE	**Ficha:**	3263035
Competencia:	FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN		
Resultado:	IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA, DE ACUERDO CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS POR MEDIO DE TECNICAS DE ESCUCHA PARA ASI IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.		
Nombre del Instructor:	CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ HERNANDEZ		

Nombre del Aprendiz	Actividad a Desarrollar	Forma de Entrega de la Actividad		Fecha de Entrega	Entrego	
		Física	Digital		SI	NO
ANA SOFIA MOLINA GONZALEZ	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
ANGIE JULIANA GUTIERREZ CASAS	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
ANGIE KATHERINE PIRAJAN ATARA	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
ARBEY ROMERO MARIN	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
AURA MARIA BETANCUR SEGURA	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
BLANCA YANETH FRANCO RODRIGUEZ	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
CLARENA MOSQUERA TELLEZ	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
DARIO ESCOBAR GRAJALES	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
DIANA LUCIA VILLAMIZAR HERRERA	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
DIANNY CAROLINE CHICA CEBALLOS	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
LAURA ORTEGON ALMANZA	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
LEIDY MARCELA BEDOYA LEAL	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
LUISA FERNANDA PINEDA BERMUDEZ	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
MARCO AURELIO MURILLO MARULANDA	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
MARIA VALENTINA SOSA CRUZ	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
MARIO ERNESTO CUESTA COLORADO	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
MATEO ARCE VELASQUEZ	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
PAULA ANDREA DUQUE GAVIRIA	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
ROSALBA GARCIA ZAPATA	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
SANDRA MILENA BELTRAN SABOGAL	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
YENI MARCELA CESPEDES ARIAS	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	
YINETH DANIELA CEPEDA TOBON	Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor	X		24/06/2025	X	

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR
- Código del Programa de Formación: 13410017
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada) N/A
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada) N/A
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada) N/A
- Competencia: FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.
- Duración de la Guía 48 Horas (40 horas trabajo directo - 8 horas trabajo independiente)

2. PRESENTACIÓN

El programa de Comportamiento emprendedor que se pone a su disposición, fue diseñado con el objetivo de ofrecer al aprendiz una oportunidad de identificar las oportunidades de negocio en los diversos nichos mercado, contando con la oportunidad de identificar las innovaciones que caractericen el éxito del producto o servicio a desarrollar, sus requerimientos y necesidades por medio de interpretación tendencias globales y asi obtener un éxito al momento de generar un proceso de innovación.

La comprensión de esta guía le permitirá fortalecer conocimientos que, en su calidad de aprendiz se convertirán en herramientas para alcanzar y desarrollar sus competencias técnicas fundamentales en el desempeño de su perfil como emprendedor de ideas innovadoras de negocio.

Como estrategias metodológicas aplicaremos: la exploración de saberes previos, la apropiación de conceptos y la aplicación del conocimiento; herramientas que los conducirán a alcanzar los resultados de aprendizaje planteados en esta guía y reunir así, las evidencias requeridas.

Debe tener presente el aprendizaje independiente para el desarrollo de las actividades planteadas, lo invito para que se apoye en las lecturas complementarias publicadas en el espacio asignado de la conforme el pasar de las actividades; es válido para ampliar sus conocimientos realizar investigaciones adicionales en la base

de datos de la biblioteca virtual del SENA y participar activamente por medio del trabajo colaborativo en las actividades asignadas cuando ello lo requieran.

Es importante conocer los fundamentos teóricos del entorno económico y comercial, las tendencias y mega tendencias que existen en el mercado, incorporando los procesos organizacionales presentes en los elementos de la gestión de la información y las variables económicas, políticas y sociales del entorno global, en los que cada día desempeñamos nuestras actividades.

Es interés del SENA estimular su desarrollo integral, por lo cual aspectos relacionados con su esencia como ser humano son tomadas en consideración en condiciones de respeto, motivación y desafío con lo cual su ingreso o participación en la actividad productiva le resultará especialmente atractiva.

La finalidad de esta guía está en que el aprendiz pueda aplicar técnicas de generación de ideas innovadoras de negocio en sus proyectos de formación investigativa teniendo en cuenta su diseño metodológico del mercado y los tamaños muéstrales, e implementación de los resultados bajo conceptos o recomendaciones de inversión.

Esta guía tiene como objetivo principal acercar a los aprendices al conocimiento básico sobre el emprenderismo innovador para las empresas y emprendedores que desean incursionar en este nuevo canal de ventas.

"Mantente cerca de tus clientes. Tan cerca que seas tú el que les diga lo que necesitan mucho antes de que ellos se den cuenta de que lo necesitan." Steve Jobs

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Descripción de la(s) Actividad(es): Las actividades que a continuación se describen se desarrollaron conforme a los lineamientos y requerimientos de la planeación academica del diseño del programa, los cuales deben implementarsen conforme la capacidatacion teorica academica, socializada por el instructor a cargo. Dichas actividades deben ser desarrolladas bajo los programas de Word, Power Point y Excel y cuyo fin sea el identificar la aplicabilidad de lo visto en el ambiente de formación.
- Ambiente Requerido: Para el desarrollo de la esta guía de aprendizaje, es necesario contar con un ambiente de formación sencillo, con tablero, sillas y zonas de vías de acceso.
- Materiales: Computador, Celular, Tablet, Cuaderno y Block de Notas, Lapiz o lapicero y conectividad a internet para asistir al ambiente de formación virtual.

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular.

Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

3.1 Actividad de reflexión inicial.

Analizar el comportamiento emprendedor del personaje principal de acuerdo con el video cuesta abajo.

• Descripción de la(s) Actividad(es):
De forma individual observe el video de cuesta abajo en el enlace siguiente Cuesta abajo - Cortometraje de emprendimiento inspirador y Responda las siguientes preguntas:

¿Qué características definen a Henry Forero?
¿Cuál es el sueño de Henry? ¿Qué hizo para conseguirlo?
¿Cómo el entorno influyó sobre las decisiones de Henry Forero?
Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el equipo genere las conclusiones de la actividad.
Duración: 60 minutos.

- Ambiente Requerido:
- Materiales: Computador o celular con acceso internet y a la plataforma YouTube.

3.2.1. Identificar los elementos del comportamiento emprendedor en los diferentes contextos a partir del juego del laberinto.

- Descripción de la(s) Actividad(es)

La primera parte de esta actividad consiste en equipos de trabajo generados por los instructores desarrollar el juego de persecución en el laberinto entrando en el enlace https://wordwall.net/play/18657/441/651 registre su nombre de equipo, una vez allí deberá resolver los 08 laberintos que aparecen en la parte inferior de la pantalla en menos de 10 minutos, una vez termine el juego tome un pantallazo del resultado y compártalo en el chat general de Meet o en el chat del grupo de WhastApp (Figura 1: Ejemplo de captura de pantalla).



Figura 1: Ejemplo de captura de pantalla

Duración: 20 minutos

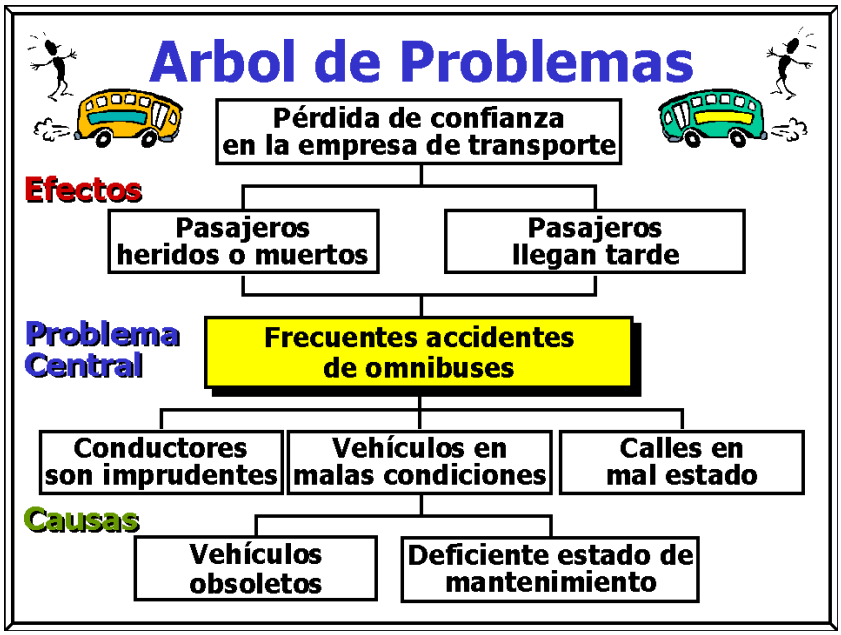
- Ambiente Requerido: Ambiente de formación con tablero y sillas.

• Materiales: Computador o celular con acceso internet y a un navegador (Google Chrome, Firefox, Edge, Safari).

FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Paso No. 1. Estudiemos la lectura del caso DISNEY, la cual es suministrada por el instructor, en el cual identificaremos en conjunto las principales falencias en la investigación que se realizó al construir el nuevo parque temático Disney Paris, el cual no tubo los resultados esperados desde su etapa de creación.

Paso No. 2. De acuerdo con su conocimiento, experiencia y la información recibida en el ambiente de formación construya un árbol de problemas de una empresa que será objeto de estudio, con la finalidad de identificar qué aspectos se tienen en cuenta.



Identificar un (1) caso de fracaso más grande de una de las empresas más importantes del mundo y aplicar el Árbol de problemas.

Los dos pasos anteriormente descritos se socializarán en el ambiente de formación, la cual se requerirá participación de todos los aprendices y debe dejar constancia por medio de fotos.

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

- QUE ES EMPRENDIMIENTO
- PLANEACIÓN ESTRATÉGICA PERSONAL
- LIENZO MODELO CANVAS
- SEGMENTACION DE MERCADOS
- 5 FUERZAS DE PORTER
- CLASIFICACIÓN DE SITIOS WEB
- ECOMMERCE
- MARKETING MULTICANAL

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).
Actividad 1- Nombre de la actividad: MODELO DE VIABILIZACION DE IDEAS DE NEGOCIO

Paso No. 1. Identificar lo que es planeación estratégica personal, determinando los aspectos mas relevantes en la vida de cada uno de los aprendices y el como el conocernos a si mismos refleja el primer paso de emprendimiento. De acuerdo a lo desarrollado en el proceso anterior se desarrollará una planeación estratégica empresarial de la idea emprendedora establecida.

Paso No. 2. Buscar 5 ideas de negocios que desee implementar, conforme los parámetros exigidos por el modelo de viabilización y evaluación de ideas innovadoras, luego establezca los aspectos técnicos de la misma y presentela en un formato o documento de power point, prezzi o archivo digital que se asemeja.

Esta actividad se debe socializar en el ambiente de aprendizaje y subir la evidencia en la plataforma de classroom.

Actividad 2- Nombre de la actividad: Desarrollar modelo CANVAS de modelo de negocio.

Determinar en las ideas viabilizadas previamente según un lienzo modelo CANVAS, el cual será socializado previamente por el instructor, para desarrollado por los grupos e ir adicionando las ideas innovadoras. Este modelo permite desarrollar una lectura detallada del modelo de negocio empresarial a implementar a largo plazo.

Esta actividad se debe socializar en el ambiente de aprendizaje y subir la evidencia en la plataforma de classroom.

Actividad 3- Nombre de la actividad: DESARROLLO DE PLAN DE NEGOCIOS IMPLEMENTANDO LAS IDEAS VIABILIZADAS.

Elaborar un plan de negocios del producto seleccionado individual o en los grupos de trabajo el cual debe ser socializado en una una presentación en power point, prezzi o cualquier herramienta que se parezca, determinando la ficha y grupo al que pertenecen y hacer una sustentación según sea el caso de mínimo 20 el cual cuente con los siguientes parámetros:

1- Nombre comercial de la idea innovadora.
2- Características técnicas del producto o servicio.
3- Imagen corporativa y un tema publicitario.
4- Determine el Mercado potencial implementando las Técnicas de Segmentación del mercado:

GEOGRÁFICOS: Cuando se emplean las variables geográficas para diferenciar los segmentos de mercado, estas variables son:

Región – Estado – Tamaño - Densidad poblacional – Clima

DEMOGRÁFICOS: Persigue diferenciar grupos distintos en atención a variables del tipo de:

Edad	Ingresos	Tipo de trabajo	Raza
Sexo	Educación	Religión	Clase social

PSICOLÓGICOS: Considera aspectos psicológicos, de personalidad o de creencias, tales como:

Autonomía personal – Gregarismo - Dotes de mando – Conformismo - Autoritarismo

5- Identificar los principales competidores que existen en el mercado.
6- Precios de venta al publico, Estados de resultados, TIR, VPN y balances por 5 años.
7- Concluya si el producto es viable o no para sacar al mercado.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : **Evidencias de Desempeño** **Evidencias de Producto:**	**VALORA SUS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES ACORDE CON HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO PERSONAL.**	**Presentacion de un plan de negocios, por medio de un modelo canvas desarrollando un modelo de viabilizacion de ideas de negocios conforme los lineamientos del mercado.**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Assessment Center: Es una técnica que se utiliza para evaluar recursos y potenciales para la gestión, en la que se utilizan varias técnicas de evaluación, basándose en la búsqueda del potencial de las personas.

Ayudante: Empleado o empleada que presta ayuda a otra persona, pero con categoría inferior y bajo sus órdenes.

B2E (Bussiness to Employee): Comercio hacia los empleados, consiste en la venta a través del website corporativo, o desde las páginas de la Intranet de acceso restringido, a los empleados de una empresa o conjunto de las mismas.

Back Office: Área de las empresas en las que el personal no tiene contacto con los clientes y se dedica a tareas administrativas.

Balanced Scorecard: Cuadro de Mando Integral - Conjunto ordenado de indicadores que determinan la marcha de la empresa (emanan de la visión y la estrategia) al identificar cómo las personas crean valor desde las distintas unidades de negocio. Combina indicadores financieros tradicionales con otros de actuación que sirven de predictores.

Benchmarking: Es una evaluación comparativa que establece un punto de referencia a partir del cual se comparan de manera sistemática, los productos, servicios y métodos de una empresa con sus competidores. / También se puede definir como un proceso continuo y constante mediante el cual una organización analiza

cómo otra organización realiza una función específica con el fin de mejorar su eficacia y eficiencia en una función igual o similar.

Benchmarking: Es una evaluación comparativa que establece un punto de referencia a partir del cual se comparan de manera sistemática, los productos, servicios y métodos de una empresa con sus competidores.

Best practices: Son las mejores prácticas utilizadas en la gestión de una organización.

Blended Learning: Es una mezcla de formación a distancia y presencial, también llamada semi-presencial.

Brainstorming: Término inglés que suele traducirse como "Lluvia de ideas" y que se utiliza para designar una técnica de grupo empleada en la investigación cualitativa. Básicamente consiste en la reunión de un pequeño grupo heterogéneo de 8-12 personas a las que se convoca para hallar ideas o soluciones nuevas sin ninguna restricción ni limitación. / Técnica creativa de obtención de información sobre un tema que el grupo desconoce, en el los participantes vierten lo primero que pasa por sus cabezas.

Burnout: El síndrome de "burnout", también llamado síndrome de "estar quemado" o de desgaste profesional, se considera como la fase avanzada del estrés profesional, y se produce cuando se desequilibran las expectativas en el ámbito profesional y la realidad del trabajo diario.

Liquidez: La liquidez es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero.

Satisfacción del cliente: Satisfacción que tiene un cliente con respecto a un producto que ha comprado o un servicio que ha recibido, cuándo éste ha cumplido o sobrepasado sus expectativas.

Segmentación de mercado: Acto y efecto de segmentar o dividir el mercado total que existe para un producto o servicio, en diferentes mercados homogéneos (conformados por un determinado tipo de consumidor con características similares) con el fin de poder elegir de entre dichos submercados resultantes, al más idóneo o atractivo para incursionar.

Telemarketing: Acto y efecto de promocionar o vender productos o servicios a través de medios de comunicación tales como el teléfono o el Internet.

Universo: Conjunto de elementos con características similares de los cuales se desea recoger información para realizar una investigación.

Usuario: Quien utiliza un producto o servicio, a diferencia de un cliente, un usuario, no necesariamente es quien ha adquirido el producto o el servicio.

Valor agregado (valor añadido): Característica o servicio extra que se le da a un producto o servicio para darle un mayor valor, generalmente es una característica o servicio poco usual, o poco usada por los demás competidores, que le da al negocio o empresa cierta diferenciación.

Venta al contado: Se da cuando se vende un producto, y se cobra al momento de la transacción.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Reyes, Austín, (2000). Administración de Empresas: teoría y práctica, Mexico: Limusa, Noriega editores.

Rodriguez, J. (2002), Administración de pequeñas y medianas empresas. 5 Ed. Mexico: Thompson.

Thomas L. Wheelen. Hunger J. David, 2007. Administración estratégica y política de Negocios.

http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-riesgo-y-liquidez.html

https://www.gestion.org/gestion-financiera/instrumentos-financieros/25231/liquidez-riesgo-y-rentabilidad-financiera/

https://www.mytriplea.com/blog/rentabilidad-riesgo-liquidez-claves-inversion/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Christian Orlando Sanchez Hernandez**	**Instructor**	**Centro de Comercio y Turismo regional Quindío.**	**4 de Febrero de 2022**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación Complementaria: BÁSICO MERCADEO Y SERVICIO AL CLIENTE
- Código del Programa de Formación complementaria: 41310317 VERSION 1
- Competencia: FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA, DE ACUERDO CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS POR MEDIO DE TECNICAS DE ESCUCHA PARA ASI IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: VERIFICAR LA APLICACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL Y LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS, POR MEDIO DE TECNICAS DE VENTAS ENFOCADOS EN LOS ELEMENTOS BASICOS DE MERCADEO
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: APLICAR SOLUCIONES DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO, TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA Y LA ORGANIZACIÓN, PARA ASI GENERAR LA COLOCACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ENFOCADOS EN LOS CONOCIMIENTOD DE PRODUCTO, PRECIO, PROMOCION Y PUBLICIDAD.
- Duración de la Guia: 20 Horas

2. PRESENTACION

El éxito de una empresa depende fundamentalmente de la demanda y fidelización de sus clientes. Los consumidores son los protagonistas esenciales y el factor más importante que interviene en el juego de los negocios. Si la empresa no satisface las necesidades y deseos de sus clientes tendrá una existencia muy corta. Todos los esfuerzos deben estar orientados hacia el cliente, porque él es el verdadero impulsor de todas las actividades de la empresa. De nada sirve que el producto o el servicio sean de buena calidad, a precio competitivo o esté bien presentado, si no existen compradores.

La atención al cliente se ha convertido en uno de los temas de gran importancia, a los que se enfrentan las empresas de cualquier tipo. Los programas de atención al cliente aparecen bajo un cierto número de títulos distintos: Servicio al cliente, satisfacción del cliente, enfoque en el cliente, orientación hacia el cliente, gerencia del servicio. El sentido del tema es DELEITAR al cliente y asegurarse de que todos los aspectos de los procesos de la empresa contribuyen a su satisfacción. Si los clientes están más que satisfechos con el producto o servicio que adquieren, regresarán una y otra vez, también se verá reflejado en nuevos clientes que finalmente engrosarán la cadena de valor que hará posible la permanencia en el tiempo del negocio y la obtención de ganancias.

La sistematización de dichas alternativas mediante el manejo de protocolos permite construir y fortalecer una identidad corporativa ya que, al ofrecer rapidez, precisión y confiabilidad en la respuesta ágil y eficiente, se garantiza la satisfacción individual a las expectativas del usuario del servicio. Las empresas de la región requieren de la creación y aplicación a la medida de protocolos de servicio, en especial para clientes potenciales más allá de las fronteras nacionales dado el auge comercial y cultural que propone la globalización, para lo cual se requiere de la participación activa de tecnólogos en Gestión Empresarial en este importante reto.

La penetración de las nuevas tecnologías y su aplicación masiva en el mundo empresarial permite hoy a la Empresa acceder a soluciones robustas y de calidad que, hasta hace muy poco, eran patrimonio exclusivo de Gremios Empresariales, lo que también ha permitido un mayor conocimiento del alcance de las comunicaciones en las relaciones con el cliente.

Cuando se indaga referente a lo que es el CRM hay que aclarar muchas dudas sobre mitos que surgen alrededor de la estrategia, especialmente cuando hay articulación de los procesos comerciales con la tecnología y sus implicaciones; de igual manera, es importante estudiar la evolución que ha tenido esta estrategia año tras año, haciendo que la experiencia CRM se especialice cada vez más en la fidelización del cliente.

3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Actividades de Reflexión inicial.**

  Analice las siguientes imágenes, identifique las diferencias que en ellas se encuentran y determine la forma correcta para una buena imagen de la empresa

  Imagen personal





Etiqueta y protocolo





Correspondencia Empresarial



CONSTRUCTORA BARRALAGA
Departamento de Administración e Ingeniería

San Pedro Sula 27 de julio del 2015

Su oficina

Respetable

Reciba un cordial saludo por parte de nuestro Grupo de Constructora Barralaga, somos una empresa en constante crecimiento y en busqueda de nuevos clientes satisfechos, nos dedicamos principalmente al cuidado y mantenimiento de edificios.

Nuestra empresa le ofrece servicios tales como:

1. Limpieza General del edificio
2. Pintura Interna y Externa
3. Mantenimiento de Servicios electricos
4. Resane y fundicion de aceras
5. Construccion de bancas de concreto
6. Pilotes
7. Avalúos
8. Remodelacion y ampliacion del edificio
9. Instalacion de A/C
10. Estructuras Metalicas (Portones, Juegos Infantiles, Verjas)
11. Venta directa de Ecofiltros Purificadores de agua

Estamos interesados en crear una relacion comercial con tan prestigiosa empresa, estaremos a la espera de sus solicitudes de cotizaciones para sus proyectos de construccion y mantenimiento.

Atentamente

Ing. Alejandra Barralaga
Gerente Administrativo
Constructora Barralaga

Edificio Bogmas, 1era. Calle, San Pedro Sula. Local # 10
Tel. 9492 3270, 3212 5685, 3285 2767
Constructora.barralaga@gmail.com
Infoconstructora.barralaga@gmail.com



R.M

Bucaramanga 2013-03-12
Señor
JULIAN GONZALES
Gerente
R.M S.A.
Carrera 18 N0 164-24
Ciudad
Bogotá

REF: Presentacion formal de nuestro

supermercado

El motivo de esta carta es para saludarlo cordialmente y, a la vez, presentarle a nuestro supermercado darle a conocer el motivo en que me presento hacia usted con todo el respeto. La empresa R.M es un supermercado comercializador de alimentos bajas tiendas por mayor. Productos variados de alimentos y que mediante la implementación de entregas puntuales. Diferentes formas de pago y la selección de alimentos de calidad. Dispuestos siempre proporcionar una respuesta adecuada a sus necesidades. Para que parte de nuestra lista preferencial, que le otorga múltiples beneficios y descuentos.

Cordialmente:
Luis Cortes
Gerente General
Diego Diaz

TELE:6402355 cali-colombia
DIRIEC:18 N016

Cuando ustedes visitan un almacén para adquirir un producto o servicio, normalmente les solicitan cierta información, como nombre, documento, teléfono, fecha de cumpleaños, entre otros datos.

a. ¿Por qué consideran ustedes que les piden esta información?
b. ¿Para qué le sirve a la empresa recolectar estos datos de los clientes?

- Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.
  A través de la socialización de experiencias los aprendices deberán identificar diversos momentos de verdad en los cuales las experiencias no cumplieron con sus expectativas, y sugerir, formas en que el empresario debió proceder para convertir esas vivencias en momentos estelares para el cliente, utilizando el contacto directo cara a cara o mediante la utilización de herramientas tecnológicas.

  Servicio al cliente la vida es bella.
  https://www.youtube.com/watch?v=5Lkg0ghUZmY

  En mesa redonda cada aprendiz, deberá socializar una experiencia negativa o positiva que haya adquirido mediante la adquisición de un bien o servicio y que sugerencias realiza para mejorar la calidad del mismo.

  ACTIVIDAD AUTONOMA Haga una lectura del siguiente caso:

  En la empresa X, El Químico, se presenta una situación crítica que es la disminución de sus ventas debido a la disminución de sus clientes. Algunas posibles causas son:

  a. Los vendedores emplean su tiempo en la visita de clientes tanto los locales como los foráneos, pero debido a que no disponen de la información necesaria sobre clientes y productos, requieren invertir mucho tiempo para obtenerla
  b. Cuando se hace una cotización, el cálculo del precio debe ser verificado por el supervisor antes de poder entregar esa información al cliente, lo cual hace que la fuerza de ventas no esté siendo eficiente
  c. Además los ejecutivos de Mercadotecnia no pueden generar adecuadas campañas de promoción, debido a la poca información que se tiene sobre historiales de ventas de los diferentes clientes.
  Al respecto del caso presentado, haga un análisis del mismo y de respuesta a los siguientes interrogantes:
  - ¿Qué acciones de mejora se podrían implementar en la empresa El Químico?
  - ¿Cuáles factores claves podrían replicarse en la empresa El Químico con el fin de mejorar su situación actual?
  - ¿Cómo el uso de la tecnología podría mejorar la situación de la empresa El Químico?

- **Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).**
  El instructor como experto técnico teoriza y contextualiza:

- Definición de mercado y su importancia.
- El ciclo de vida del producto.
- Segmentación de mercado y audiencia objetivo.
- Mezcla de marketing: producto, precio, plaza y promoción.
- Publicidad y promoción de productos.
- Uso de las redes sociales y marketing digital.
- Marketing de contenidos y branding.
- Estrategias de ventas y técnicas de persuasión.
- Métodos de investigación de mercado.
- Análisis de la competencia y tendencias del mercado.
- Evaluación de la satisfacción del cliente.
- Uso de datos y análisis en la toma de decisiones de mercado.
- Importancia del servicio al cliente.
- Comunicación efectiva con los clientes.
- Resolución de problemas y quejas de clientes.
- Creación de una experiencia positiva para el cliente.
- Desarrollo de habilidades de comunicación.
- Empatía y escucha activa.
- Manejo de situaciones difíciles con los clientes.
- Trabajo en equipo y colaboración.
- Consideraciones éticas en la publicidad y promoción.
- Confidencialidad y respeto hacia los clientes.
- Prácticas éticas en la toma de decisiones de mercado.
- Medición de la satisfacción del cliente.
- Retroalimentación y mejora continua.
- Monitoreo de resultados y ajuste de estrategias de mercado.
- Evaluación final del curso.
- Entrega de certificados a los participantes.
- Discusión sobre la aplicación de los conocimientos en situaciones reales.

- **Actividades de transferencia del conocimiento.**

Actividad 1
Nombre de la actividad: El Servicio y la atención al cliente (Contextualización)

Desarrollar en la empresa de la región un completo análisis sobre los diversos públicos con los cuales se relaciona empleando las herramientas suministradas por el instructor

Desarrollar los siguientes aspectos:

"Análisis del entorno"
"Estructura Organizacional".

"Ciclo del Servicio"

Los aprendices determinarán

- Momentos de verdad
- Principales tipos de clientes
- Desarrollar una sopa de letras y/o crucigrama con el tema tratado.

Actividad 2 Nombre de la actividad: Estrategia de mercado

Actividad 1: Desarrollo de una Estrategia de Mercadeo

Desarrollar una presentación por grupos de trabajo, por medio de los conocimientos adquiridos en los módulos 1 y 2 sobre mercado y estrategias de promoción.
Instrucciones:

1. Los participantes se dividirán en grupos pequeños y elegirán un producto o servicio (puede ser ficticio o real) para promocionar.
2. Cada grupo deberá realizar un análisis de mercado, identificar su audiencia objetivo y crear una estrategia de mercadeo que incluya elementos del marketing mix (producto, precio, plaza y promoción).
3. Los grupos deben presentar su estrategia ante el resto de la clase, explicando las razones detrás de sus decisiones y cómo esperan que esta estrategia beneficie a su producto o servicio.
4. Después de todas las presentaciones, se llevará a cabo una discusión en grupo sobre las estrategias presentadas, resaltando las similitudes y diferencias, y analizando las lecciones aprendidas.

Actividad 3 Nombre de la actividad: Quejas y Reclamos:

Presentar una sustenctacion aplicando los conocimientos adquiridos en el módulo 4 sobre servicio al cliente y habilidades interpersonales para abordar situaciones de quejas de clientes.

Instrucciones:

1. Los participantes se dividirán en parejas, donde uno actuará como el cliente insatisfecho y el otro como el representante de servicio al cliente.
2. El "cliente" presentará un escenario de queja realista relacionado con un producto o servicio. Pueden ser problemas de entrega, productos defectuosos, mala atención, etc.

3. El representante de servicio al cliente deberá utilizar las habilidades aprendidas, como escucha activa, empatía y resolución de problemas, para abordar la queja de manera efectiva.
4. Después de cada interacción, se llevará a cabo una retroalimentación en grupo. Los participantes discutirán qué enfoques funcionaron mejor y cómo se podría mejorar la atención al cliente.
5. Se realizarán varias rondas de interacciones, permitiendo que los roles se intercambien para que todos tengan la oportunidad de practicar tanto el lado del cliente como el del representante de servicio al cliente.

Estas actividades prácticas permitirán a los aprendices aplicar los conceptos teóricos aprendidos en el curso de "Básico de Mercadeo y Servicio al Cliente" de manera práctica. Además, fomentarán la colaboración y la mejora continua en la resolución de problemas y la atención al cliente.

Retroalimentación: a partir de la exposición realizada por el instructor en el ambiente de formación acerca de la atención telefónica realice las siguientes actividades:

He aquí una oportunidad para practicar sus habilidades como oyente, escucha cuidadosamente los detalles de esta llamada.

Buenos días! Mi nombre es Berta Ramirez y llamo de la oficina de Ivan Castañeda.
Deseo hacer unas reservas para Alejandro y José Martínez en clase económica. Ellos van a viajar a Madrid el día 15 de este mes y,… a Barcelona y Granada,…. el día 22,
Ah! Alejando irá a Granada, necesita un vuelo temprano para poder llegar a una reunión a las dos de la tarde, en el hotel la Cumbre. Este hotel queda a una hora y media del aeropuerto. Así que él quiere llegar con bastante tiempo.
José quiere el vuelo por la tarde para Barcelona. Lo ha entendido????

Ahora responsa a las preguntas sobre la llamada.

Berta Míguelez
El día 5
Reservas de hotel
A la 1 pm
Primera clase
Iván Diego
El día 15
Hotel La Cumbre
Iván Rodríguez
A las 2 pm
Reservas de avión
El día 22
Económica
Alejandro Martínez
Hotel la Cascada

¿Quién llamaba?
¿Qué le pidió el cliente a la agente de viajes?
¿Qué clase solicitaron?
¿Quién irá a Granada?
¿Quién irá a Barcelona?
¿Dónde se celebrará la reunión?
¿A qué hora es la reunión?
¿En qué fecha irán a Madrid?

Observa un fragmento de una conversación de un cliente que llama al servicio técnico de una compañía de Internet. Continúa la conversación para expresar que has estado atento a lo que te ha dicho el interlocutor (ESCUCHA ACTIVA).

Cliente: Llamo para preguntarle por qué mi línea telefónica lleva tanto tiempo sin funcionar. El viernes pasado se fue la conexión a Internet y llevo todo el fin de semana sin poder conectarme. He llamado un montón de veces y nadie me resuelve el problema.

Operador

_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

A partir de la conversación anterior, escribe paso a paso el tipo de servicio e información que se genere de la conversación y evalúa la respuesta dada. Comenta la actividad y socializar en el ambiente de formación.

Evidencias de Aprendizaje	**Criterios de Evaluación**	**Técnicas e Instrumentos de Evaluación**
Evidencias de Conocimiento Evidencias de Desempeño Evidencias de Producto	Aplica las cualidades que debe poseer el funcionario que atiende público y facilita el servicio. Reconoce de manera honesta sus cualidades y facultades y la importancia en el desarrollo personal, laboral y profesional Aplica el protocolo, de acuerdo con la ocasión, el lugar y las personalidades que intervienen en ella.	Sustentacion y evaluación por lista de chequeo.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS.

Barreras en la comunicación: Interfieren negativamente en nuestra comunicación interpersonal, y se hallan: EN EL EMISOR Y/O EL RECEPTOR. SÓLO EN EL EMISOR. EN EL CONTEXTO.

Base de datos (de empresas): Una base de datos consiste en un archivo organizado de información referido a empresas con las que se tiene relación comercial.

Boca a boca: Expresión utilizada para definir la información que se transmite verbalmente. Es, probablemente, el canal de comunicación más antiguo, eficaz y con menor coste que existe.

Boletines internos: Pueden ser impresos o mediante la proyección de vídeos.Sus objetivos son de información sobre las actividades internas y externas de la firma, formando activamente una "cultura de empresa".

Clientes: "Públicos de una empresa que demandan sus bienes o servicios. Existen, básicamente, tres tipos de clientes: 1. Clientes propiamente dichos o primarios, que son aquellas personas físicas o jurídicas que adquieren directamente a la empresa los bienes y servicios que produce o distribuye y, por lo tanto, son conocidos por la misma, siendo identificables en algunos casos; pueden ser o no consumidores de los productos. 2. Clientes secundarios. Son personas físicas o jurídicas que adquieren los productos a través de los clientes primarios o incluso de otros secundarios que no son conocidos, ni por tanto identificables directamente, y que pueden ser o no consumidores. 3. Consumidores. Son aquellas personas que usan el producto, pudiendo ser clientes primarios o secundarios o no serlo. Generalmente, no son conocidos ni identificables directamente, aunque a través de acciones especiales de marketing directo o promocionales se puede llegar a identificarlos. // Programa que demanda servicios de otro ordenador llamado servidor y se hace cargo de la interacción necesaria con el usuario."

Medios Tecnológicos: Definición de recursos tecnológicos. Un recurso es un medio de cualquier clase que permite satisfacer una necesidad o conseguir aquello que se pretende. La tecnología, por su parte, hace referencia a las teorías y técnicas que posibilitan el aprovechamiento práctico del conocimiento científico.

Momentos de verdad: Cuando el cliente llega al lugar del servicio y entra en contacto con cualquier elemento de la empresa (infraestructura, señalamientos, oficinas, etc.), es también un momento de la verdad.

PQRS: El Sistema de Peticiones, Quejas, Reclamos y Sugerencias (PQRS) es una herramienta que nos permite conocer las inquietudes y manifestaciones que tienen nuestros grupos de interés para que tengamos la oportunidad de fortalecer nuestro servicio y seguir en el camino hacia la excelencia operativa.

Servicio al cliente: El servicio de atención al cliente, o simplemente servicio al cliente, es el que ofrece una empresa para relacionarse con sus clientes. Es un conjunto de actividades interrelacionadas que ofrece la empresa con el fin de que el cliente obtenga el producto en el momento y lugar adecuado y se asegure un uso correcto del mismo. Se trata de una herramienta de mercadeo que puede ser muy eficaz en una organización si es utilizada de forma adecuada, para ello se deben seguir ciertas políticas institucionales.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Baró, T (2012) La gran guía del lenguaje no verbal. España, Editorial paidos
- Camargo, D. (2007) Servicio al cliente, un compromiso. Bogotá, Colombia
- Escuela para el Desarrollo Comercial de tecnólogos. (2008) Manual de Técnicas Comerciales, España
- Rocckes B. (2011) Antología del servicio al cliente. México: Universidad Autónoma de Nayarit
- http://www.portafolio.co/portafolio-plus/importancia-servicio-al-cliente
- https://www.youtube.com/watch?v=T1UiSsgMHOk&list=PLkMbH6i1_OVsk3qhErrPWeOehnjVOWMI1&index=1
- https://www.youtube.com/watch?v=bQ1hqPwWlDc

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Christian Orlando Sanchez Hernandez**	**Instructor**	**Centro de Comercio y Turismo regional Quindío.**	**4 de Febrero de 2023**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio

Autor (es)					

Diagramar Consulta Horario y Disponibilidad de un Instructor

Detalle del Instructor

NIS	15827876
Nombre del Instructor	CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ HERNANDEZ
Tipo Documento	CC
Número de Documento	1094896679
Responsabilidad	INSTRUCTOR PRESENCIAL
Fecha Inicial	01/06/2025
Fecha Final	30/06/2025

Consultar Horario

Horario

Vista del Horario Mensual

- Tiempo Disponible
- Evento Asignado
- Evento Seleccionado

LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO DOMINGO
26/05/25	27/05/25	28/05/25	29/05/25	30/05/25	31/05/25

					01/06/25
02/06/25	03/06/25	04/06/25	05/06/25	06/06/25	07/06/25
06:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 17:59: (3004321)VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL	06:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 11:59: (3229354)FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS	06:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 17:59: (3181867)PROMOVER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON	06:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 11:59: (3229354)FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS	06:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 16:00: (3141803)BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LENGUA INGLESA DE ACUERDO	06:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 12:00: 08/06/25
09/06/25	10/06/25	11/06/25	12/06/25	13/06/25	14/06/25
06:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 17:59: (3004321)VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL	06:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 11:59: (3229354)FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS	06:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 17:59: (3181867)PROMOVER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON	06:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 11:59: (3229354)FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS	06:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 16:00: (3141803)BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LENGUA INGLESA DE ACUERDO	06:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 12:00: 15/06/25
16/06/25	17/06/25	18/06/25	19/06/25	20/06/25	21/06/25
06:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 17:59: (3004321)VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL	06:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 11:59: (3229354)FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS	06:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 17:59: (3181867)PROMOVER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON	06:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 11:59: (3229354)FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS	06:00 - 07:00: Disponible 07:00 - 11:59: (3263035)FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE	06:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 12:00: 22/06/25
23/06/25	24/06/25	25/06/25	26/06/25	27/06/25	28/06/25
06:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 17:59: (3004321)VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL	06:00 - 07:00: Disponible 07:00 - 11:59: (3263035)FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS	06:00 - 07:00: Disponible 07:00 - 11:59: (3263035)FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS	06:00 - 07:00: Disponible 07:00 - 11:59: (3263035)FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS	06:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 16:00: (3141803)BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LENGUA INGLESA DE ACUERDO	06:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 12:00: 29/06/25
30/06/25	01/07/25	02/07/25	03/07/25	04/07/25	05/07/25
06:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 17:59: (3004321)VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL					06/07/25

Anterior Siguiente

Volver

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ HERNANDEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROINDUSTRIAL

FECHA INICIAL: 01/06/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 30/06/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3181867 - SERVICIOS DE BARISMO

• 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:	Atender servicio de alimentos y bebidas según protocolos y estándares de servicio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PROMOVER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VENTA, PERFIL DE CLIENTE, POLÍTICAS Y METAS DEL ESTABLECIMIENTO.

3. BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LENGUA INGLESA DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL SERVICIO

• 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

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:	MANIPULAR CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO DE ACUERDO CON LAS RECOMENDACIONES Y NORMAS ESTABLECIDAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. CARACTERIZAR EL CAFÉ DE ACUERDO CON FACTORES DE CALIDAD FÍSICA, CRITERIOS DE USO Y NECESIDADES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR BEBIDAS BASADAS EN CAFÉ ESPRESSO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS INTERNACIONALES Y NORMATIVOS ESTABLECIDOS.
• 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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 15,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3004321 - SERVICIOS DE BARISMO

• 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: Atender servicio de alimentos y bebidas según protocolos y estándares de servicio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PROMOVER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VENTA, PERFIL DE CLIENTE, POLÍTICAS Y METAS DEL ESTABLECIMIENTO.

3. BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LENGUA INGLESA DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL SERVICIO

• 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

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:	MANIPULAR CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO DE ACUERDO CON LAS RECOMENDACIONES Y NORMAS ESTABLECIDAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. CARACTERIZAR EL CAFÉ DE ACUERDO CON FACTORES DE CALIDAD FÍSICA, CRITERIOS DE USO Y NECESIDADES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR BEBIDAS BASADAS EN CAFÉ ESPRESSO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS INTERNACIONALES Y NORMATIVOS ESTABLECIDOS.
• 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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	35,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3141803 - SERVICIOS DE BARISMO

• 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:	Atender servicio de alimentos y bebidas según protocolos y estándares de servicio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PROMOVER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VENTA, PERFIL DE CLIENTE, POLÍTICAS Y METAS DEL ESTABLECIMIENTO.

3. BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LENGUA INGLESA DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL SERVICIO

• 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

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:	MANIPULAR CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO DE ACUERDO CON LAS RECOMENDACIONES Y NORMAS ESTABLECIDAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. CARACTERIZAR EL CAFÉ DE ACUERDO CON FACTORES DE CALIDAD FÍSICA, CRITERIOS DE USO Y NECESIDADES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR BEBIDAS BASADAS EN CAFÉ ESPRESSO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS INTERNACIONALES Y NORMATIVOS ESTABLECIDOS.
• 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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	31,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3204192 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 14,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3220348 - MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO

RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 22,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3129975 - SERVICIOS DE BARISMO

• 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:	Atender servicio de alimentos y bebidas según protocolos y estándares de servicio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PROMOVER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VENTA, PERFIL DE CLIENTE, POLÍTICAS Y METAS DEL ESTABLECIMIENTO.

3. BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LENGUA INGLESA DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL SERVICIO

• 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

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: MANIPULAR CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO DE ACUERDO CON LAS RECOMENDACIONES Y NORMAS ESTABLECIDAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. CARACTERIZAR EL CAFÉ DE ACUERDO CON FACTORES DE CALIDAD FÍSICA, CRITERIOS DE USO Y NECESIDADES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PREPARAR BEBIDAS BASADAS EN CAFÉ ESPRESSO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS INTERNACIONALES Y NORMATIVOS ESTABLECIDOS.

• 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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 15,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3229354 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	23,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	159,50

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: CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ HERNANDEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROINDUSTRIAL

Función Pública

PUBLICACIÓN PROACTIVA DECLARACIÓN DE BIENES Y RENTAS Y REGISTRO DE CONFLICTOS DE INTERÉS
(Ley 2013 de 2019, Ley 1437 de 2011, 734 de 2002 y 2003 de 2019)

Tipo de declaración	INGRESO	Fecha de publicación	2025-01-22 16:35

Nombres y apellidos completos

Primer nombre	Segundo nombre	Primer apellido	Segundo apellido
CHRISTIAN	ORLANDO	SANCHEZ	HERNANDEZ

Documento de identificación

Tipo	CEDULA DE CIUDADANIA	Número	1094896679

Lugar de nacimiento

País	COLOMBIA	Departamento	QUINDÍO	Municipio	ARMENIA

Lugar de domicilio

País	COLOMBIA	Departamento	QUINDÍO	Municipio	ARMENIA

Nombre de la entidad/organismo/institución/persona jurídica pública o privada que presten función pública o servicios públicos o que administren, celebren contratos y ejecuten bienes o recursos públicos/Notarías/Curadurías/ u otra donde trabaje	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

Lugar de sede

País	COLOMBIA	Departamento	BOGOTÁ. D.C.	Municipio	BOGOTÁ. D.C.

Dirección	["CALLE 57 N 8 69 "]

Cargo o función que cumple	CONTRATISTA

Tipo de sujeto obligado de acuerdo con el artículo 2 de la Ley 2013 de 2019: Persona natural y jurídica, pública o privada, que presten función pública, que presten servicios públicos respecto de la información directamente relacionada con la prestación del servicio público.

1. DECLARACIÓN JURAMENTADA DE BIENES Y RENTAS

De acuerdo con lo consagrado en la Ley 2013 de 2019, a continuación procedo a publicar y divulgar proactivamente mi declaración de bienes y rentas y manifiesto que los únicos bienes y rentas que poseo a la fecha, en forma personal o por interpuesta persona, son los que relaciono a continuación.

1.1. DE INGRESOS, BIENES Y ACREENCIAS

Los ingresos y rentas que obtuve en el año gravable 2024 fueron:

CONCEPTO	VALOR
Salarios y demás ingresos laborales	
Cesantías e intereses de cesantías	
Gastos de representación	
Arriendos	
Honorarios	$46.143.965,00
Otros ingresos y rentas	
TOTAL	$46.143.965,00

Las cuentas bancarias de las que soy titular en Colombia y en el exterior son:

Tipo de cuenta	Sede de la cuenta (País)	Saldo total de la cuenta a diciembre 31 del año inmediatamente anterior
CUENTA DE AHORROS	COLOMBIA	$300.000,00

Mis bienes patrimoniales son los siguientes:

Tipo de bien	País	Departamento	Municipio	Valor
INMUEBLE	COLOMBIA	QUINDÍO	ARMENIA	$45.000.000,00

Mis acreencias y obligaciones vigentes a la fecha son:

Concepto	Saldo
CREDITO HIPOTECARIO	$21.548.935,00
TARJETA DE CRÉDITO	$650.000,00

1.2. PARTICIPACIÓN EN JUNTAS, CONSEJOS, CORPORACIONES, SOCIEDADES Y/O ASOCIACIONES

Tengo participación en juntas, consejos o directivos: Sí [ ] No [X]

En la actualidad participo como miembro de las siguientes Juntas o Consejos Directivos:

Nombre entidad o institución	Órgano	Calidad de miembro	País

Tengo participación en corporaciones, sociedades y asociaciones: Sí [ ] No [X]

A la fecha soy socio de las siguientes corporaciones, sociedades y/o asociaciones:

Nombre corporación, sociedad o asociación	Tipo	Calidad de socio	País

1.3. DECLARACIÓN DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE CARÁCTER PRIVADO

Tengo actividades económicas privadas: Sí [ ] No [X]

Las actividades económicas de carácter privado, adicionales a las declaradas anteriormente, que he venido desarrollando de forma ocasional o permanente son las siguientes:

Detalle de las actividades	Forma participación

2. CONFLICTOS DE INTERÉS

De acuerdo con lo consagrado en la Ley 2013 de 2019, a continuación procedo a publicar y divulgar proactivamente el registro de la información que puede ser susceptible de generarme un conflicto de interés, así como aquella relacionada con los intereses de mi cónyuge o compañero(a) permanente, parientes y socios de hecho o de derecho.

2.1. INFORMACIÓN DE CÓNYUGE O COMPAÑERO(A) PERMANENTE

Tengo cónyuge o compañero(a) permanente: Sí [X] No [ ]

Los intereses personales de mi cónyuge o compañero o compañera permanente son susceptibles de generar una posible situación de conflicto de interés frente a la labor o actividad que desempeño: Sí [ ] No [X]

Primer nombre	Segundo nombre	Primer apellido	Segundo apellido
REINA	ALEJANDRA	REYES	VARGAS

Tipo documento: CEDULA DE CIUDADANIA Número: 1094886443

Descripción del potencial conflicto de interés con su cónyuge o compañero(a) permanente:

2.2. INFORMACIÓN DE PARIENTES POR CONSANGUINIDAD, AFINIDAD Y CIVIL

Tengo parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad, segundo de afinidad o primero civil con Intereses personales que son susceptibles de generar una posible situación de conflicto de interés frente a la labor o actividad que desempeño: Sí [ ] No [X]

A continuación presento la información de los parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad, segundo de afinidad y primero civil que son susceptibles de generar conflicto de interés frente a la labor o actividad que desempeño.

De acuerdo con la Ley 2003 de 2019, los congresistas deben registrar sus parientes hasta el segundo grado de consanguinidad, segundo de afinidad y primero civil si son susceptibles de generar conflicto de interés frente a la labor o actividad que desempeñan.

Parentesco	Pariente	Tipo de documento de identidad	Documento de identidad	Descripción del potencial conflicto de interés

2.3. INTERÉS DIRECTO O ACTUACIONES DENTRO DEL AÑO ANTERIOR

Tuve intereses directos o actué como representante, asesor, presidente, gerente, director, miembro de junta directiva o socio de gremio, sindicato, sociedad, asociación, grupo social u organización con ánimo o sin ánimo de lucro y esto puede influir en mis decisiones y acciones en el desempeño de mi cargo actual:

Sí [ ] No [X]

Dentro del año anterior tuve interés directo o actué como representante, asesor, presidente, gerente, director, miembro de junta directiva o socio de gremio, sindicato, sociedad, asociación, grupo social u organización con ánimo o sin ánimo de lucro (nacional o extranjera), y a continuación describo cómo puede influir en las decisiones y acciones de mi cargo actual:

2.4. OTRAS INVERSIONES

Tengo fideicomisos en Colombia o en el exterior: Sí [ ] No [X]

Los fideicomisos y encargos fiduciarios de los cuales soy constituyente o beneficiario en Colombia y en el exterior son:

Nombre del fideicomiso o encargo fiduciario	Calidad	Valor	País

Tengo inversiones en Colombia o en el exterior: Sí [ ] No [X]

Las inversiones en bonos, fondos de inversión, fondos de ahorro voluntario y otras que tengo en Colombia y en el exterior son:

Tipo de inversión	Valor	País

2.5. DONACIONES QUE REPRESENTARON REDUCCIONES EN LA DECLARACIÓN DE RENTA

Realicé donaciones: Sí [ ] No [X]

Las donaciones que me representaron reducciones en la declaración de renta del último año gravable son:

Nombre entidad	Valor

2.6. POTENCIALES CONFLICTOS DE INTERÉS

Tengo potenciales conflictos personales de interés: Sí [ ] No [X]

Los conflictos de interés pueden generarse a partir de, por ejemplo:
> Actividades y negocios que realiza o tiene con socio o socios de hecho o de derecho.
> Establecimientos que posee.
> Litigio o controversia ante autoridades administrativas o jurisdiccionales.
> Haber hecho parte de listas de candidatos a cuerpos colegiados de elección popular.

Los potenciales conflictos personales de interés que tengo son:

Lina Marcela Monsalve Perez
Firmado digitalmente por Lina Marcela Monsalve Perez
Fecha: 2025.01.24 11:01:58 -05'00'

Función Pública

INTEGRIDAD PÚBLICA

Verificados los resultados del participante en el curso virtual

Función Pública certifica que:

CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ HERNANDEZ

C.C 1.094.896.679

Participó y completó el curso virtual:

Integridad, transparencia y lucha contra la corrupción.

Con una duración de 20 horas.

Bogotá D.C., 23 de enero 2025

Aura Isabel Mora

Directora de Participación, Transparencia y Servicio al Ciudadano

Código: 761107498000