PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bucaramanga, Agosto 19 de 2020

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

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

Referencia: No 1370889 del año 2020

Claudia Juliana León Pinto identificada con la cédula de ciudadanía No. 37.546.401 de Bucaramanga, en mi calidad de Contratista del SENA, en el centro de servicios empresariales y turísticos, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: *Se fija como valor total para el contrato la suma de treinta y ocho millones quinientos treinta y tres mil ciento noventa y dos pesos/cte. (38.027.838,00) Esta suma será pagada por el SENA Al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago proporcional por lo días ejecutados en el mes de febrero de 2020, por valor de dos millones ciento cuarenta y siete mil setecientos cuarenta y seis pesos m/cte. ($2.147.746,00). B) Nueve (9) pagos iguales por los meses de marzo a noviembre de 2020 por valor de tres millones setecientos noventa mil ciento cincuenta pesos ($3.790.150,00) cada uno. c) Un (1) ultimo paho proporcional por los días ejecutados en el mes de diciembre de 2020, por calor de un millón setecientos sesenta y ocho mil setecientos cuarenta y dos pesos m/cte. ($1.768.742,00).*

Plazo: Será hasta el 14 de Diciembre de 2020.

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

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
2.4	Ejecutar la formación profesional integral de los programas de formación con metodología Sena	· Ficha 2141596 Tecnologia en Dirección de Ventas – Inducción · Plan de mejoramiento aprendices Maria Fernanda Porras y Danna Yesenia Huertas Ficha 2057107	Listas de asistencia, eventos en Sofiaplus, evidencia fotográfica, territorium y video
2.6	Participar activamente en proyectos de investigación y promover los semilleros de investigación	· Liderar semillero de investigación Sicove	· Proyecto de investigación social olfativas
2.33	Realizar diseños curriculares pertinentes y desde las regiones que estén acordes con la tecnología medular de los Centros de Formación	· Ajustar formatos y subir en Sofiaplus los programas de la red de comercio y ventas. Gestor red Ivan Velez	Drive a nivel nacional red de comercio y ventas Programas subidos en el aplicativo Sofiaplus
2.35	Ampliar el catalogo de programas nivel tecnológico y complementario ofertado bajo modalidad virtual	· Virtualización de la Tecnologia en Desarrollo de procesos de mercadeo	Carge de la información equipo de Teams

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

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

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

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. de la planilla **7760952698**, expedido por Nuevo SOI correspondiente al mes de julio de 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,



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

Recibí a satisfacción:

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

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CLAUDIA JULIANA LEON PINTO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURÍSTICOS

FECHA INICIAL: 01/08/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 31/08/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2141596 - DIRECCIÓN DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 33,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 33,90

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
01/08/2020	18/08/2020	DISEÑO CURRICULAR	120,00
01/08/2020	18/08/2020	DISEÑO CURRICULAR	40,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	160,00

INSTRUCTOR: CLAUDIA JULIANA LEON PINTO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURÍSTICOS

EVIDENCIAS DOCUMENTALES PERIODO DEL 01 AL 31 DE AGOSTO DE 2020

Actividades Adicionales

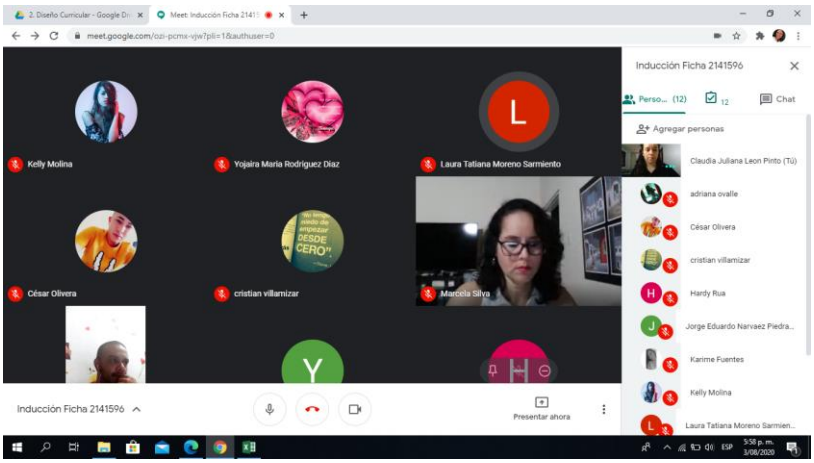
1. Inducción tecnología en Dirección de ventas Ficha 2141596 del 3 de agosto de 2020 al 11 de agosto de 2020. 30 horas
2. Plan de mejoramiento, revisión y aprobación de las evidencias de las aprendices María Fernanda Porras y Dana Yesenia Huertas, ficha 2057017
3. Virtualización Tecnología desarrollo de procesos de mercadeo: Se realiza el componente formativo 3 Plan de mercadeo y componente formativo 4 Mezcla de producto. Evidencias fotográficas y equipo de Teams. 120 horas
4. Diseño curricular: Diseño curricular Técnico en Asesoría en servicio al cliente Código: 135303, Tecnología en Negocios Verdes Código: 621102 se sube en el aplicativo Sofiaplus la tecnología en Desarrollo de procesos de mercadeo Código: 124101 - 40 horas
5. Líder semillero de investigación Sicove – Proyecto de investigación social Olfativas: Creación casera de capsulas de olor para el mejoramiento de la calidad de vida del ser social a través del sentido del olfato. Se realiza investigación cuantitativa y cualitativa.

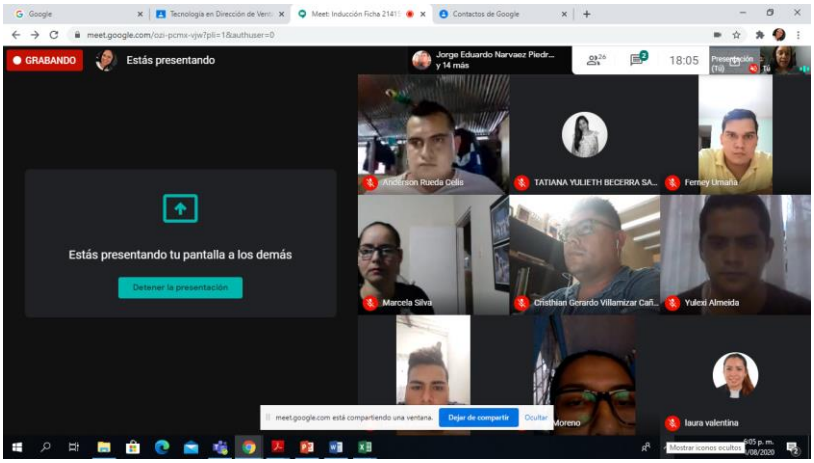


CLAUDIA JULIANA LEÓN PINTO
C.C. 37.546.401 Bucaramanga
CONTRATO No. 1370889 de 2020

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

Inducción tecnologia en dirección de ventas Ficha 2141596







Virtualización tecnología en Desarrollo de procesos de mercadeo

Equipo Teams

Diseño curricular red de comercio y ventas. Gestor sectorial Iván Vélez Villegas.

Equipo de Teams. Red de comercio y ventas



Jornada de socialización registro calificado para las (5) tecnologias de la red de comercio y ventas

