

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, Octubre de 2020

Señor (a)
MILDRED MERCEDES BELTRÁN MEDINA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **1319414**
Coordinador Académico Gestión
Complementaria Virtual
Barranquilla

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

Referencia: No 1319414 del año 2020

LAURA VANESSA MAURY MORON, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.140.848.612 de Barranquilla, en mi calidad de Contratista del SENA, en Complementaria Virtual, 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: i). un pago correspondiente al mes de Octubre de 2020 por valor de (3.465.332). Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de Ahorros No. 47795367353 Bancolombia, cuyo titular es el Contratista.

Plazo: Será hasta el 03 de Diciembre de 2020.

OBJETO:	
Desarrollar formación profesional por competencias laborales, mediante la estrategia de aprendizaje por proyectos en los programas de formación de FORMACION PRESENCIAL Y VIRTUAL: GESTIÓN , participando en los equipos de diseño y desarrollo curricular y gestionando las actividades y proyectos a través de las tecnologías de la información y la comunicación que brinda la entidad	

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planificar el desarrollo curricular del programa de formación a impartir de acuerdo a los procedimientos de formación profesional de la entidad.	Revisión de guías de aprendizaje, alistamiento de cursos, realización del cronograma de actividades de acuerdo a la planeación establecida. Procesos de alistamiento de los cursos	Gestión de mercados 1965998 Gestión de mercados 2104668 Gestión de mercados 2104669 Gestión de mercados 2104670 Negociación

		virtuales. Capacitación nueva plataforma Territorium.	Internacional 2176059
2	Participar en la elaboración del proyecto formativo de cada programa de formación a impartir de acuerdo a los procedimientos de formación profesional de la entidad	No Aplica	No Aplica
3	Gestionar la información de planificación curricular, gestión de proyectos formativos, juicios evaluativos, novedades e inasistencias en el aplicativo institucional SOFIA Plus.	Asociar aprendices a la ruta de aprendizaje. Evaluación de juicios evaluativos y registros de novedades de cancelamiento de aprendices. Procesos de alistamiento de los cursos virtuales. Capacitación nueva plataforma Territorium.	Gestión de mercados 1965998 Gestión de mercados 2104668 Gestión de mercados 2104669 Gestión de mercados 2104670 Negociación Internacional 2176059
4	Gestionar actividades de formación con apoyo en la plataforma virtual dispuesta por la entidad y garantizar el uso de la misma por parte de los aprendices	Registro de notas en el centro de calificaciones y seguimiento a aprendices. Procedimiento de alistamiento, de ejecución y cierre de curso de complementaria virtual con base en los estándares de ejecución de la formación complementaria con modalidad virtual. Evaluar actividades de aprendizaje por cada unidad temática. Retroalimentar y concluir foros temáticos por cada tema de las diferentes unidades. Procesos de alistamiento de los cursos virtuales. Capacitación nueva plataforma Territorium.	Gestión de mercados 1965998 Gestión de mercados 2104668 Gestión de mercados 2104669 Gestión de mercados 2104670 Negociación Internacional 2176059
5	Ejecutar acciones de formación profesional según el área de conocimiento asignada en el objeto contractual y acorde al nivel de formación, jornada y modalidad establecida en la programación específica de acciones de formación.	Atención a los aprendices por medio de mensajería interna en la plataforma Blackboard, sesiones en línea, foros temáticos y correo electrónico. Procesos de alistamiento de los cursos virtuales. Capacitación nueva plataforma Territorium.	Gestión de mercados 1965998 Gestión de mercados 2104668 Gestión de mercados 2104669 Gestión de mercados 2104670 Negociación Internacional 2176059
6	Planificar el desarrollo curricular del	Revisión de guías de	Gestión de mercados

	programa de formación a impartir de acuerdo a los procedimientos de formación profesional de la entidad.	aprendizaje, alistamiento de cursos, realización del cronograma de actividades de acuerdo a la planeación establecida. Procesos de alistamiento de los cursos virtuales. Capacitación nueva plataforma Territorium.	1965998 Gestión de mercados 2104668 Gestión de mercados 2104669 Gestión de mercados 2104670 Negociación Internacional 2176059
7	Participar en la elaboración del proyecto formativo de cada programa de formación a impartir de acuerdo a los procedimientos de formación profesional de la entidad	No Aplica	No Aplica
8	Gestionar la información de planificación curricular, gestión de proyectos formativos, juicios evaluativos, novedades e inasistencias en el aplicativo institucional SOFIA Plus.	Asociar aprendices a la ruta de aprendizaje. Evaluación de juicios evaluativos y registros de novedades de cancelamiento de aprendices. Procesos de alistamiento de los cursos virtuales. Capacitación nueva plataforma Territorium.	Gestión de mercados 1965998 Gestión de mercados 2104668 Gestión de mercados 2104669 Gestión de mercados 2104670 Negociación Internacional 2176059
9	Gestionar actividades de formación con apoyo en la plataforma virtual dispuesta por la entidad y garantizar el uso de la misma por parte de los aprendices	Registro de notas en el centro de calificaciones y seguimiento a aprendices. Procedimiento de alistamiento, de ejecución y cierre de curso de complementaria virtual con base en los estándares de ejecución de la formación complementaria con modalidad virtual. Evaluar actividades de aprendizaje por cada unidad temática. Retroalimentar y concluir foros temáticos por cada tema de las diferentes unidades. Procesos de alistamiento de los cursos virtuales. Capacitación nueva plataforma Territorium.	Gestión de mercados 1965998 Gestión de mercados 2104668 Gestión de mercados 2104669 Gestión de mercados 2104670 Negociación Internacional 2176059
10	Ejecutar acciones de formación profesional según el área de conocimiento asignada en el objeto contractual y acorde al nivel de	Atención a los aprendices por medio de mensajería interna en la plataforma Blackboard, sesiones en línea, foros	Gestión de mercados 1965998 Gestión de mercados 2104668 Gestión de mercados

	formación, jornada y modalidad establecida en la programación específica de acciones de formación.	temáticos y correo electrónico. Procesos de alistamiento de los cursos virtuales. Capacitación nueva plataforma Territorium.	2104669 Gestión de mercados 2104670 Negociación Internacional 2176059
--	--	--	---

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

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, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en () folios

Cordialmente,

LAURA VANESSA MAURY MORON
Contratista
C.C. No. 1.140.848.612

Recibí a satisfacción:

MILDRED MERCEDES BELTRÁN MEDINA
Supervisor(a) Contrato 1319414 de 2020
Coordinador Académico Gestión

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LAURA VANESSA MAURY MORON

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE AVIACION

FECHA INICIAL: 01/09/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 30/09/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 1965998 - GESTIÓN DE MERCADOS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN.

INVESTIGAR LAS CAUSAS Y SOLUCIONES A LOS PROBLEMAS CONTABLES Y FINANCIEROS CON SENTIDO DE PERTENENCIA, DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE CONTROL INTERNO Y FINANCIERAS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
- 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.
- 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: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 43,60

FICHA 2104669 - GESTIÓN DE MERCADOS
DE APRENDIZAJE:

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN.

INVESTIGAR LAS CAUSAS Y SOLUCIONES A LOS PROBLEMAS CONTABLES Y FINANCIEROS CON SENTIDO DE PERTENENCIA, DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE CONTROL INTERNO Y FINANCIERAS

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.

- 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.
- 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: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 43,60

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

2104668 - GESTIÓN DE MERCADOS

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN.

INVESTIGAR LAS CAUSAS Y SOLUCIONES A LOS PROBLEMAS CONTABLES Y FINANCIEROS CON SENTIDO DE PERTENENCIA, DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE CONTROL INTERNO Y FINANCIERAS

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
- 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.
- 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: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 43,60

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN.

INVESTIGAR LAS CAUSAS Y SOLUCIONES A LOS PROBLEMAS CONTABLES Y FINANCIEROS CON SENTIDO DE PERTENENCIA, DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE CONTROL INTERNO Y FINANCIERAS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
- 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.
- 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: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	43,60
-------------------------------	-------

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	174,40
-------------------------------------	--------

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: LAURA VANESSA MAURY MORON

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE AVIACION

Sofia plus

www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

90%

Buscar

SofiaPlus

LAURA VANESSA MAURY

Ayuda y soporte

Bandeja de tareas

LMS SENA

Cambiar Clave

Salir

Instructor

Diseño Curricular

Ejecución de la Formación

Gestión de Ambientes

Gestión de Tiempos

LMS

Matrícula

Planeación de la Formación

Reportes

Reportes Virtual

Reportes Virtual por Centro

Consultar Fichas Instructor

Estados de Aprendizices

Reporte de Inscritos

Reportes por Centro de Formación

Consultar Fichas Instructor

El siguiente reporte muestra el listado de las fichas asignadas al instructor que se encuentran en estado Creada, En Ejecución y Terminadas por Fecha. Haga clic en el botón Generar Reporte para descargarlo, recuerde tener instalado en el computador MS Excel.

Detalle Instructor

Tipo de Identificación: CC

Documento de Identificación: 1140848612

Nombre: LAURA VANESSA

Primer Apellido: MAURY

Segundo Apellido: MORON

Correo Electronico: lvmaurym@misena.edu.co

Centro: CENTRO INDUSTRIAL Y DE AVIACION

Listado de Fichas Asignadas al Instructor

Ficha de Caracterización	Programa de Formación	Estado de la Ficha	Fecha Inicio	Fecha Final	Cupo	Estado Asignado	Asignados a la ficha
1565121	GESTIÓN DE MERCADOS	Terminada por fecha	07/11/2017	07/11/2019	50	Vigente	41
1565120	GESTIÓN DE MERCADOS	Terminada por fecha	07/11/2017	07/11/2019	50	Vigente	37
1565122	GESTIÓN DE MERCADOS	Terminada por fecha	07/11/2017	07/11/2019	50	Vigente	48
2025199	DISEÑO E INTEGRACION DE MULTIMEDIA	En Ejecucion	27/01/2020	30/03/2021	30	Vigente	30
1965998	GESTIÓN DE MERCADOS	En Ejecucion	27/08/2019	27/08/2021	50	Vigente	49
2104668	GESTIÓN DE MERCADOS	En Ejecucion	04/05/2020	03/05/2022	50	Vigente	50
2104669	GESTIÓN DE MERCADOS	En Ejecucion	04/05/2020	03/05/2022	50	Vigente	47
2104670	GESTIÓN DE MERCADOS	En Ejecucion	04/05/2020	03/05/2022	50	Vigente	47
2176059	NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	En Ejecucion	31/08/2020	30/08/2022	50	Vigente	50

Página 1 de 1

Generar Reporte

SOFIA Plus Versión 9.0.44 Powered by SENA - © SENA 2018 - Bogotá - Colombia - a126;

Escribe aquí para buscar

7:33 a. m.

16/10/2020

Recibidos (13) - lmaury92/lvmm... SI Contratistas SENA Territorium

sena.territorio.la/init.php

Portal de oferta ed... ACiis - Centro Ind... SENA SI Contratistas Inicio Resultados EPS SURAMERICAN... Complementaria S... Novaventa

LAURA VANESSA MAURY

 DISEÑO E INTEGRAC... DISEÑO E INTEGR... Instructor Sin código Ficha : 2025199	 DISEÑO E INTEGRAC... Induccion_v2 Instructor Sin código Ficha : 2025199	 GESTION DE MERCA... GESTION DE MER... Instructor Sin código Ficha : 1565120	 GESTION DE MERCA... GESTION DE MER... Instructor Sin código Ficha : 1565121	 GESTION DE MERCA... GESTION DE MER... Instructor Sin código Ficha : 1565122
 GESTION DE MERCA... GESTION DE MER... Instructor Sin código Ficha : 1965998	 GESTION DE MERCA... GESTION DE MER... Instructor Sin código Ficha : 2104668	 GESTION DE MERCA... GESTION DE MER... Instructor Sin código Ficha : 2104669	 GESTION DE MERCA... GESTION DE MER... Instructor Sin código Ficha : 2104670	 NEGOCIACION INTE... NEGOCIACION IN... Instructor Sin código Ficha : 2176059

(Soy Eval)

Escribe aquí para buscar

Recibidos (13) SI Contratistas Territorium Territorium Cargando... Cargando... Cargando... Cargando...

sena.territorio.la/perfil.php?id=1796202

Portal de oferta ed... ACiis - Centro Ind... SENA SI Contratistas Inicio Resultados EPS SURAMERICAN... Complementaria S... Novaventa

LAURA VANESSA MAURY

GESTIÓN DE MERCADOS
(1965998)
P621113 V1965998 R8
C9208



Impartido por:
Olga Milena Gamez Socha ,
LUZ MARINA RODRIGUEZ
PRIETO, LAURA NOELIA
VILLARREAL VILLARREAL,
VALERIE HAZBUN MARIA,
LAURA VANESSA MAURY
MORON, SHIRLEY
MILAGROS ARCHILA
HERNANDEZ, NEY DE
JESUS GAMEZ BARRIOS,
MILENA PATRICIA JURE
IBÁÑEZ, MIGUEL ENRIQUE
DOMINGUEZ MUÑOZ,
LAURA VILLANUEVA
DIAZGRANADOS, PAOLA

**Tecnólogo en
GESTIÓN DE
MERCADOS**

Anuncio Evidencia Galeria

Asunto

Comparte con todos

☐ Activar texto enriquecido
☐ Marcar como prioritario
☐ Enviar correo electrónico

Fecha de vigencia: 2020-10-16 07:37

☐ Agregar a una carpeta del curso

☐ Habilitar Antiplagio

Hipervínculo

Offline OFF

(Soy Eval)

Recibidos (13) - lmaury92... SI Contratistas Territorium | GESTIÓN x Territorium | GESTIÓN x Territorium | GESTIÓN x Territorium | NEGOCIACIÓN x

sena.territorio.la/perfil.php?id=2777155

Portal de oferta ed... ACiis - Centro Ind... SENA SI Contratistas Inicio Resultados EPS SURAMERICAN... Complementaria S... Novaventa

LAURA VANESSA MAURY

GESTIÓN DE MERCADOS
(2104668)
P621113 V2104668 R8
C9208

SENA

Impartido por:
LUIS FERNANDO OTERO
DE LOS REYES, VALERIE
HAZBUN MARIA, LAURA
VANESSA MAURY MORON,
SHIRLEY MILAGROS
ARCHILA HERNANDEZ, NEY
DE JESUS GAMEZ
BARRIOS, MILENA
PATRICIA JURE IBAÑEZ,
JAIME ALFONSO CHARRIS
DE LA HOZ, HOLMER
ENRIQUE OLAYA GUETTE

**Tecnólogo en
GESTIÓN DE
MERCADOS**

Anuncio Evidencia Galería

Asunto

Comparte con todos

☐ Activar texto enriquecido
☐ Marcar como prioritario
☐ Enviar correo electrónico

Caracteres: 9000

Fecha de vigencia:

☒ Agregar a una carpeta del curso ☐

☒ Habilitar Antiplagio ☐

Offline OFF

ESP 7:40 a. m.
LAA 16/10/2020

Recibidos (13) - lmaury92... contratistas.sena.edu.co x Territorium | GESTIÓN DE ME x Territorium | GESTIÓN DE ME x Territorium | NEGOCIACIÓN x

sena.territorio.la/perfil.php?id=2777155

Portal de oferta ed... ACiis - Centro Ind... SENA SI Contratistas Inicio Resultados EPS SURAMERICAN... Complementaria S... Novaventa

LAURA VANESSA MAURY

GESTIÓN DE MERCADOS
(2104668)
P621113 V2104668 R8
C9208

SENA

Impartido por:
LUIS FERNANDO OTERO
DE LOS REYES, VALERIE
HAZBUN MARIA, LAURA
VANESSA MAURY MORON,
SHIRLEY MILAGROS
ARCHILA HERNANDEZ, NEY
DE JESUS GAMEZ
BARRIOS, MILENA
PATRICIA JURE IBAÑEZ,
JAIME ALFONSO CHARRIS
DE LA HOZ, HOLMER
ENRIQUE OLAYA GUETTE

**Tecnólogo en
GESTIÓN DE
MERCADOS**

Anuncio Evidencia Galería

Asunto

Comparte con todos

☐ Activar texto enriquecido
☐ Marcar como prioritario
☐ Enviar correo electrónico

Caracteres: 9000

Fecha de vigencia:

☒ Agregar a una carpeta del curso ☐

☒ Habilitar Antiplagio ☐

Offline OFF

ESP 7:43 a. m.
LAA 16/10/2020

Herramientas

Recibidos (13) - lmaury92/vmm...contratistas.sena.edu.coTerritorium | GESTIÓN DE MERC...Territorium | NEGOCIACIÓN INT...

senaterritorio.la/perfil.php?id=2777165

Portal de oferta ed...Acis - Centro Ind...SENA SI ContratistasInicioResultadosEPS SURAMERICAN...Complementaria S...Novaventa

LAURA VANESSA MAURY

GESTIÓN DE MERCADOS
(2104670)
P621113 V2104670 R8
C9208



Impartido por:
LUIS FERNANDO OTERO
DE LOS REYES, VALERIE
HAZBUN MARIA, LAURA
VANESSA MAURY MORON,
SHIRLEY MILAGROS
ARCHILA HERNANDEZ, NEY
DE JESUS GAMEZ
BARRIOS, MILENA
PATRICIA JURE IBAÑEZ,
MIGUEL ENRIQUE
DOMINGUEZ MUÑOZ,
HOLMER ENRIQUE OLAYA
GUETTE



AnuncioEvidenciaGalería

Asunto

Comparte con todos

☐ Activar texto enriquecido
☐ Marcar como prioritario
☐ Enviar correo electrónico

Caracteres: 9000

Fecha de vigencia: 2020-10-16 07:42

☒ Agregar a una carpeta del curso

☒ Habilitar Antiplagio

Hipervínculo

OfflineOFF

Soy Eval

Escribe aquí para buscar

Recibidos (13) - lmaury92/vmm...contratistas.sena.edu.coTerritorium | NEGOCIACIÓN INT...

senaterritorio.la/perfil.php?id=3916670

Portal de oferta ed...Acis - Centro Ind...SENA SI ContratistasInicioResultadosEPS SURAMERICAN...Complementaria S...Novaventa

LAURA VANESSA MAURY

NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL
(2176059)
P122702 V2176059 R8
C9208



Impartido por:
Administrador LMS , LUZ
MARINA RODRIGUEZ
PRIETO, LAURA NOELIA
VILLARREAL VILLARREAL,
NORLEDIS ESTHER MEJIA
OJEDA, LAURA VANESSA
MAURY MORON, NEY DE
JESUS GAMEZ BARRIOS,
JAIME ALFONSO CHARRIS
DE LA HOZ, JUAN ZAMORA
MEDINA



AnuncioEvidenciaGalería

Asunto

Comparte con todos

☐ Activar texto enriquecido
☐ Marcar como prioritario
☐ Enviar correo electrónico

Caracteres: 9000

Fecha de vigencia:

☒ Agregar a una carpeta del curso

☒ Habilitar Antiplagio

Herramientas

OfflineOFF

Soy Eval

Escribe aquí para buscar

Recibidos (13) - lmaury92/vmm...contratistas.sena.edu.coTerritorium | NEGOCIACIÓN INT...

senaterritorio.la/perfil.php?id=3916670

Portal de oferta ed...Acis - Centro Ind...SENA SI ContratistasInicioResultadosEPS SURAMERICAN...Complementaria S...Novaventa

LAURA VANESSA MAURY