PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, 20 de Septiembre de 2020

Señor
ALFONSO MARIO CORREA NARANJO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1340462
Coordinador de formación profesional integral
Centro de Comercio Industria y Turismo
Montería

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

Referencia: No. **CO1.PCCNTR.1340462** del año 2020

LEIDY EDITH RAMOS JARAMILLO, identificado con la cédula de ciudadanía No.1067888973 de Montería, en mi calidad de Contratista del SENA, Regional córdoba, 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 entre el 01 al 30 de Septiembre del 2020.

Valor y forma de Pago: el valor total del presente contrato es máximo de TREINTA Y DOS MILLONES DE PESOS MCTE **($32.000.000).** Esta suma será pagada por el SENA al contratista según el plan de pago establecido.

Dichos 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. **7352024224** de **BANCO COLPATRIA,** cuyo titular es el (la) contratista, el cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informado al supervisor del contrato con el fin de surtir los trámites pertinentes. Para que el SENA pueda adelantar los trámites administrativos para el pago, el (la) contratista debe acreditar previamente el cumplimiento de los requisitos de pago, tales como la certificación expedida por el supervisor del contrato, en la que acredite el cumplimiento a entera satisfacción del objeto y obligaciones del contrato en el respectivo periodo y la certificación de los aportes al sistema general de salud, pensión y riesgos laborales, así como los demás documentos necesarios para el pago.

Plazo: Será hasta el 11 de Diciembre de 2020.

OBJETO:
CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR CONTRATISTA PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL PROGRAMA DE ATENCIÓN POBLACIÓN VÍCTIMA DEL DESPLAZAMIENTO POR LA VIOLENCIA DEL CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE SENA REGIONAL CORDOBA EN EL ÁREA DE FUNDAMENTOS DE LA GESTIÓN DE MERCADEO Y VENTAS.

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear procesos formativos de acuerdo al programa de formación y a los lineamientos institucionales.	Desarrollo de unidad productiva virtual por medio de llamadas, fotos y videos enviados por la emprendedora por whatsapp. “PANADERÍA PANCITO DULCE” Organización de grupo de mercadeo y ventas (Canalete) y servicio al cliente (Montelíbano) para matricula.	Fotos de las UP enviadas por la emprendedora, Envío de portafolio de servicios y plan de mercadeo de la unidad productiva a la gestora Xenia salleg. Pantallazos de grupos en organización.
2	Ejecutar la formación profesional de acuerdo al programa de formación asignado, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos.	Desarrollo de curso de mercadeo y ventas (Montelíbano) de forma virtual atendiendo a las directrices del gobierno nacional, utilizando herramientas como: whatsapp web, teams y correo electrónico.	Pantallazos de envio de material pedagógico vía whatsapp (documentos en Word,diapositivas,talleres). retroalimentación por grupo de whatsapp y encuentros con los aprendices por teams.
3	Evaluar los resultados de cada aprendiz	(no se ha dado el caso)	Curso en ejecución.
4	Llevar todos los documentos soportes del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA.	(no se ha dado el caso)	(no se ha dado el caso)
5	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo. Para ello deben crear las rutas de aprendizaje, asignar aprendices y evaluarlos.	Creación de ruta de aprendizaje y asociación de aprendices a la Ruta del curso Mercadeo y Ventas.	Pantallazos de sofia plus.
6	Atender las solicitudes realizadas por el supervisor de contrato.	Curso virtual en ENFOQUE PSICOSOCIAL por la unidad para la atención y reparación integral a las víctimas. Certificados de competencias laborales norma presencial y a distancia. Reunión informativa equipo victimas para programación de EDT 11/09/2020.	Certificado de curso. Certificados de competencias laborales.

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

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

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, fotocopia de la planilla- recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL, Planilla N° **4350513092** expedido por **BANCOOMEVA** correspondiente al mes de AGOSTO del año 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "*Decreto Ley Antitrámites"*

Cordialmente,

LEIDY EDITH RAMOS JARAMILLO
Contratista
C.C. No. 1.067.888.973 de Montería - Córdoba

Recibí a satisfacción:

ALFONSO MARIO CORREA NARANJO
Supervisor del contrato.
No. CO1.PCCNTR.1340462 del año 2020

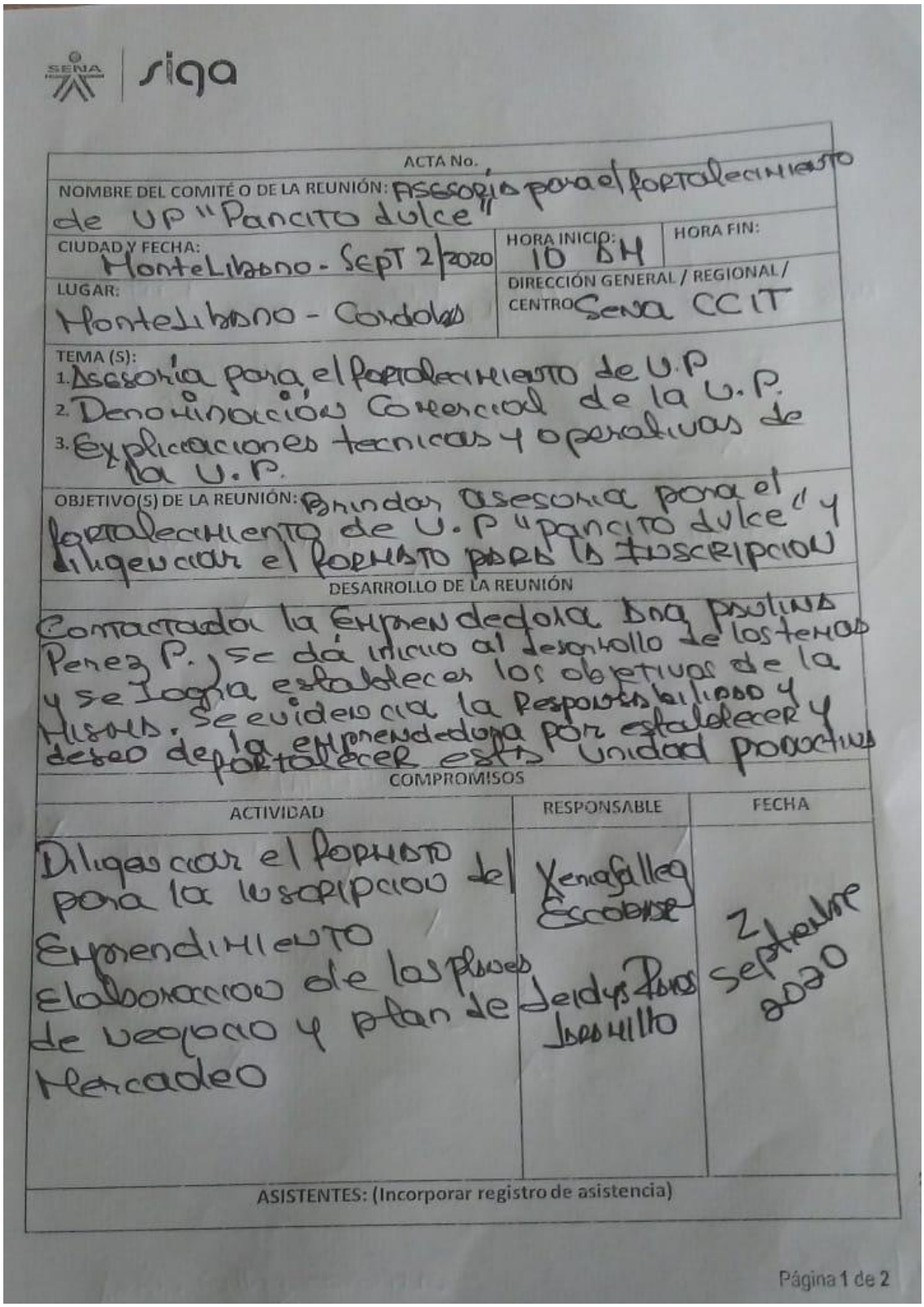
VoBo. VANESA BULA
Líder victimas

Evidencias Fotograficas

UNIDAD PRODUCTIVA VIRTUAL PANADERIA “PANCITO DULCE”



PLAN DE MERCADO UNIDAD PRODUCTIVA PANADERIA “PANCITO DULCE” PROGRAMA VÍCTIMAS		
Regional:	**Córdoba**	**Centro: Centro De Comercio Industria y Turismo**
Nombre del programa de formación: Mercadeo y ventas		
Nombre de la unidad productiva: Panadería “pancito dulce”		
Información básica de la unidad productiva: BARRIO EL PORVENIR – MONTELÍBANO - CÓRDOBA		
Nombre Líder: ANA PAULINA PEREZ PEREZ **Integrantes de la unidad productiva:** 1		
Documento de identidad N°: 1.063.275.837		
Celular: 3233902275		
Tipo de población: Población Víctima		
COMERCIALIZADOR DE LA UNIDAD PRODUCTIVA: LEIDY EDITH RAMOS JARAMILLO		
MERCADO		
Investigación de mercado:		
CONCEPTO	**CONTENIDO**	
DEFINICIÓN DE OBJETIVOS	Objetivo General: Producción y comercialización de panes de distintas clases, como son: pan de arequipe, pan de queso, mantequilla, galletas, congelados por bandejas de deditos, empanadas y tortas. Contribuyendo al desarrollo sostenible de la región y aumentando el nivel de vida de la población victima que pertenece a esta unidad productiva. Objetivos Específicos: • Dar a conocer la unidad productiva por la calidad del producto y el servicio que se brinda a los clientes. • Obtener ingresos por ventas de los productos de tal forma que hagan posible el proceso de producción y comercialización. • Ofrecer a la comunidad productos variados, nutritivos y a precios asequibles. • Mejorar las condiciones económicas de los integrantes de la familia que conforman la unidad productiva.	



ACTA No.

NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría para el fortalecimiento de UP "Pancito dulce"

CIUDAD Y FECHA: Montelibano - Sept 2/2020

HORA INICIO: 10 AM

HORA FIN:

LUGAR: Montelibano - Condolas

DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO: Sena CCIT

TEMA (S):
1. Asesoría para el fortalecimiento de U.P
2. Denominación Comercial de la U.P.
3. Explicaciones tecnicas y operativas de la U.P.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Brindar asesoria para el fortalecimiento de U.P "pancito dulce" y diligenciar el FORMATO PARA LA INSCRIPCION

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

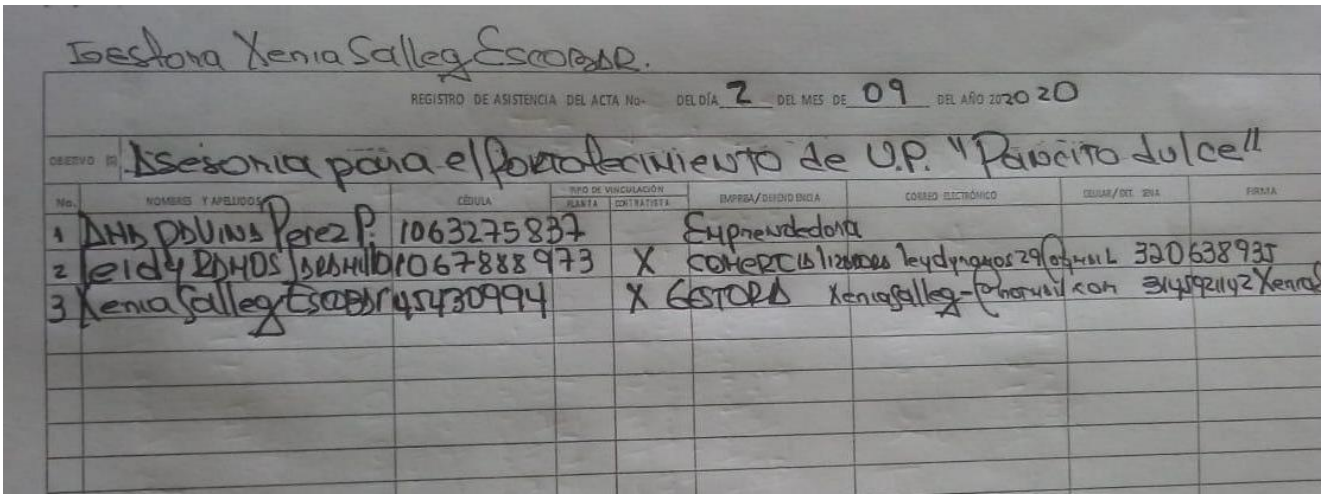
Contactados la Emprendedora Dna Paulina Perez P.) se dá inicio al desarrollo de los temas y se logra establecer los objetivos de la misma. Se evidencia la Responsabilidad y deseo de la emprendedora por establecer y fortalecer esta Unidad productiva

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Diligenciar el FORMATO para la inscripcion de Emprendimiento	Yenifa Villeg Escobar	2 septiembre 2020
Elaboracion de los planes de negocio y plan de Mercadeo	Jeidys Paola Jaramillo	

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

Página 1 de 2



Asesora Xenia Salleg Escobar.

REGISTRO DE ASISTENCIA DEL ACTA No- DEL DÍA 2 DEL MES DE 09 DEL AÑO 2020 20

OBJETIVO: Asesoria para el fortalecimiento de U.P. "Pancito dulce"

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA	TIPO DE VINCULACIÓN PLANTA	TIPO DE VINCULACIÓN CONTRATISTA	EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRÓNICO	CELULAR/EXT. SENA	FIRMA
1	ANA PAULINA Perez P.	1063275837			Emprendedora			
2	Leidy ROMOS	1067888973		X	COMERCIALIZADORA leydymamos29@gmail.c		3206389	
3	Xenia Salleg Escobar	45430994		X	GESTORA	Xeniasalleg@hotmail.com	3145921142	Xenia



BIENVENIDO: MARIO ANDRES TORRES URIANGO

CONSULTA INDIVIDUAL

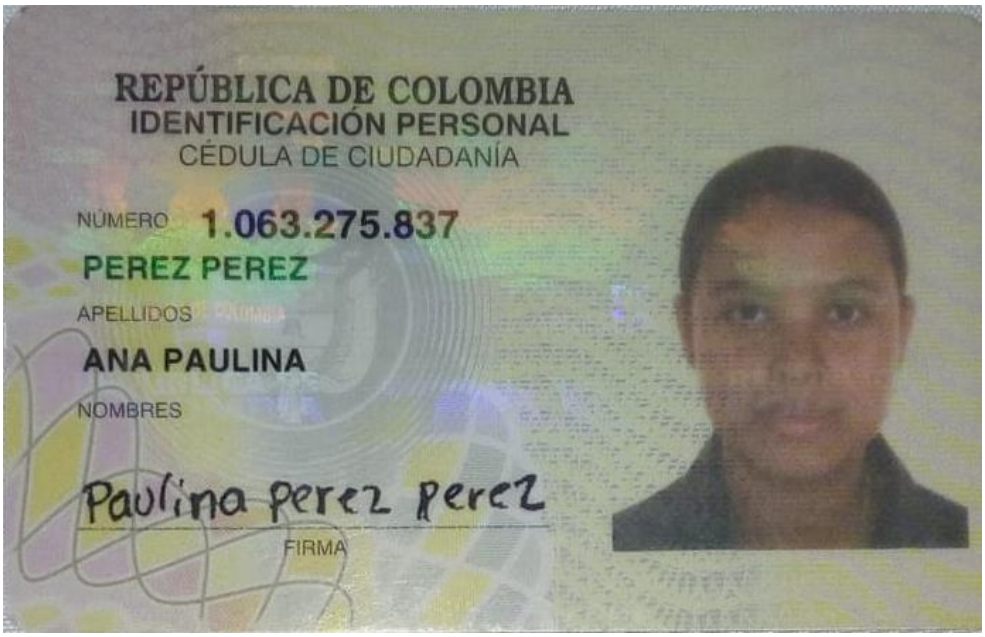
VOLVER A PANEL DE BUSQUEDA

DATOS VIGENTES DE LA PERSONA

ID:	22803834	NOMBRE:	ANA PAULINA PEREZ PEREZ		
DOCUMENTO:	1063275837	TIPO:	CEDULA DE CIUDADANÍA / CONTRASEÑA	GENERO:	
ETNIA:	NINGUNO	FUENTE VALIDACION:	VALIDADO POR RNEC (ANI)		

ANA PAULINA PEREZ PEREZ				DOCUMENTO:	1063275837	ID PERSONA:	13962484
FUENTE:	RUV	DECLARACION:	3230990	FUD/CASO:	NG000626191	TIPO VÍCTIMA:	DIRECTA
NACIMIENTO:	27/06/1985	GENERO:	MUJER	ETNIA:	NINGUNA	DISCAPACIDAD:	NINGUNA
FECHA DECLA:	11/06/2013	DEPTO. DECLA:	CÓRDOBA (23)	MUN. DECLA:	MONTELÍBANO (23466)		

DESPLAZAMIENTO FORZADO


REPÚBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACIÓN PERSONAL
CÉDULA DE CIUDADANÍA
NÚMERO 1.063.275.837
PEREZ PEREZ
APELLIDOS
ANA PAULINA
NOMBRES
Paulina perez perez
FIRMA


FECHA DE NACIMIENTO 27-JUN-1985
MONTELIBANO
(CORDOBA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.56
ESTATURA
B+
G.S. RH
F
SEXO
07-JUN-2004 MONTELIBANO
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICIÓN
REGISTRADOR NACIONAL
JUAN CARLOS GALINDO VÁCHA
INDICE DERECHO
P-1302500-00906119-F-1063275837-20170517
0055452959A 1
9999939019




HOFFEN



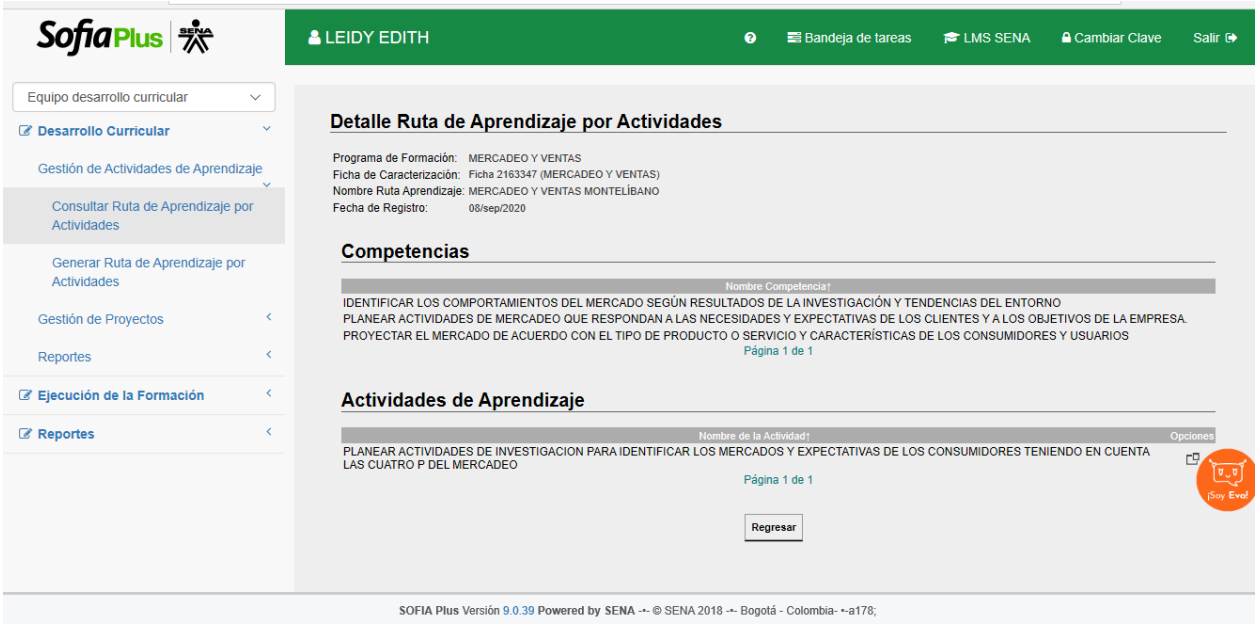


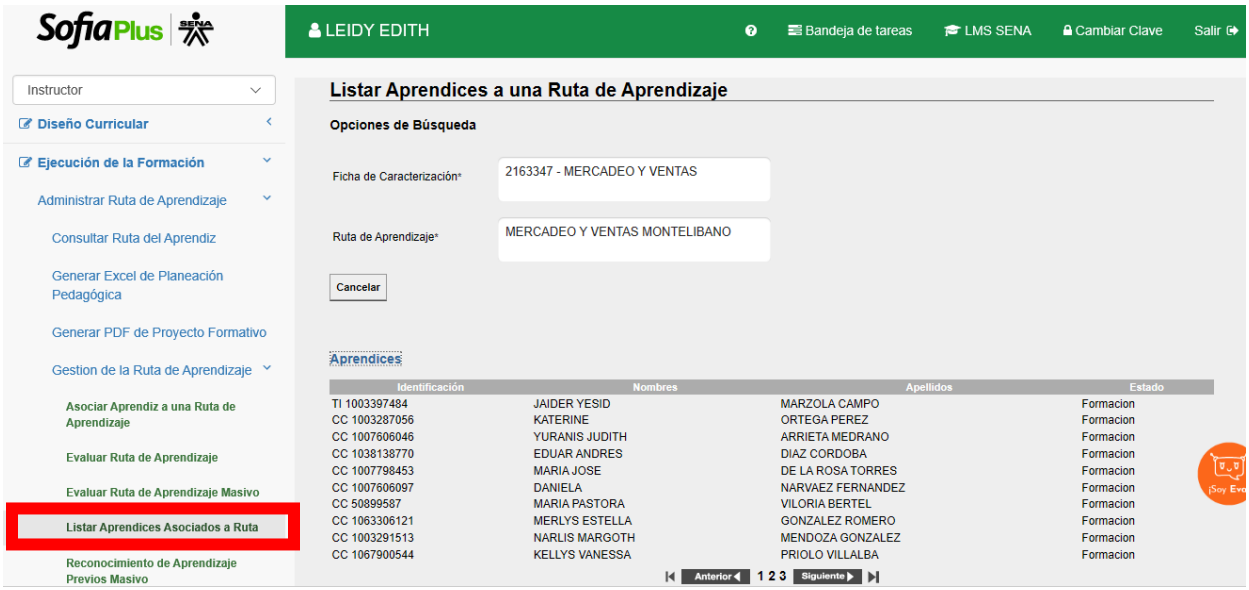






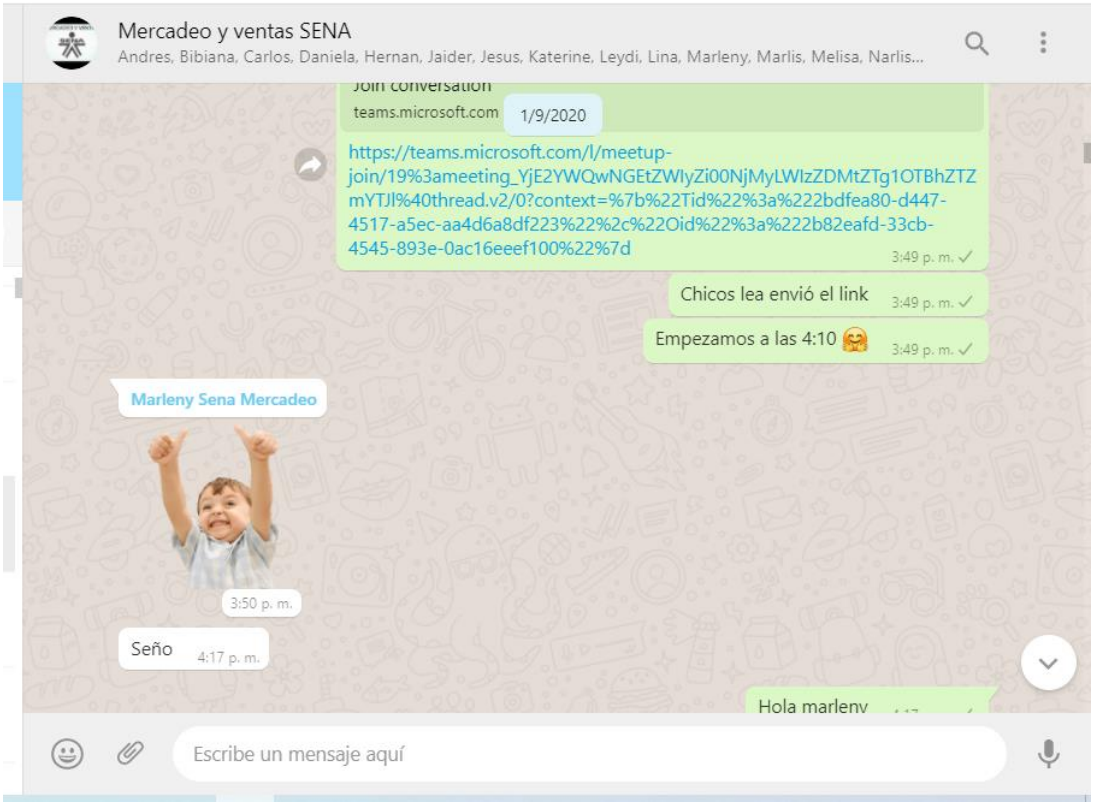
CREACIÓN DE RUTA Y ASOCIACIÓN DE APRENDICES A LA RUTA DE CURSO MERCADEO Y VENTAS (MONTELÍBANO)

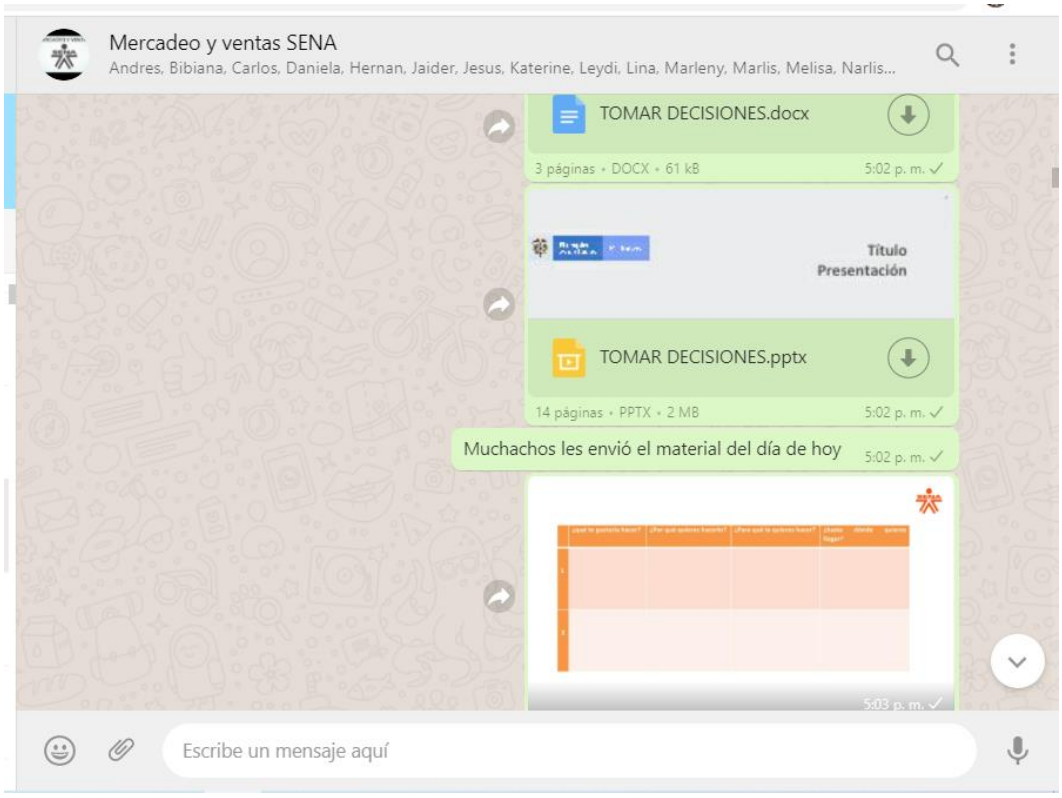


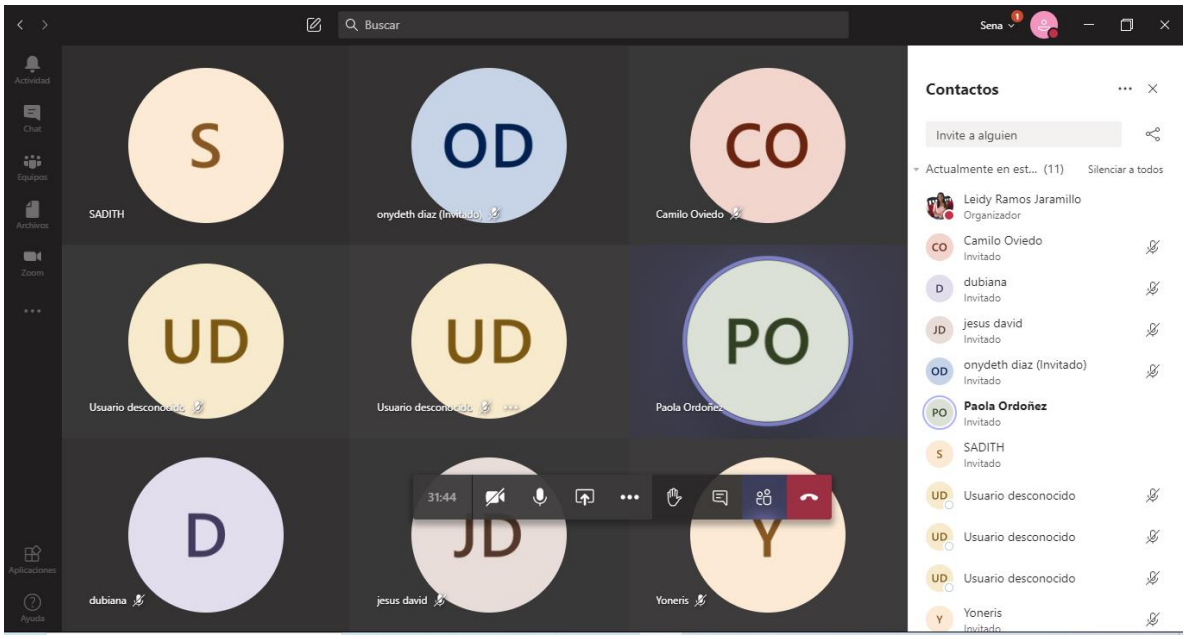


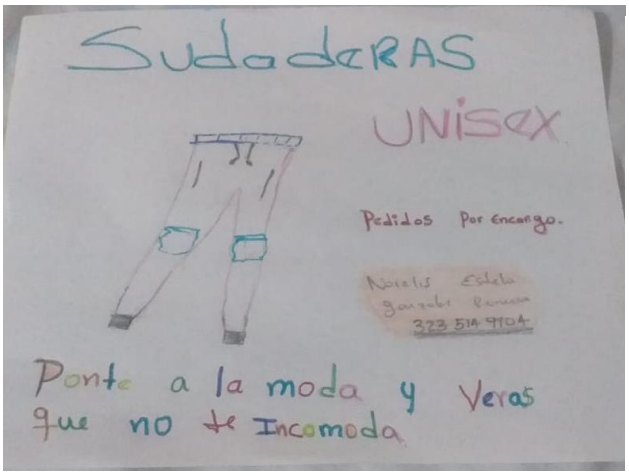
DESARROLLO DEL CURSO POR WHATSAPP Y TEAMS
MERCADEO Y VENTAS (MONTELÍBANO)



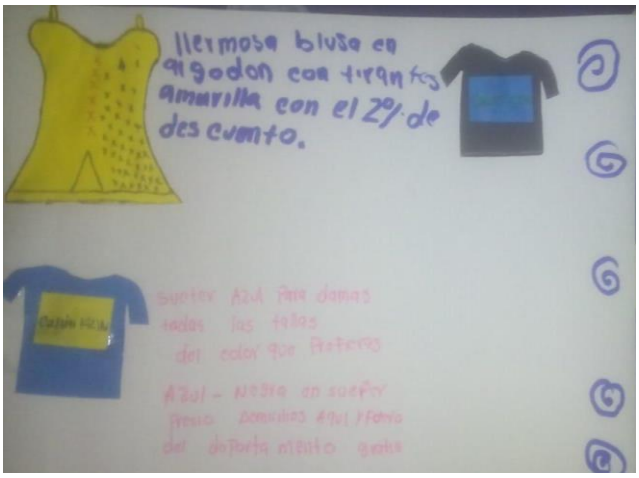


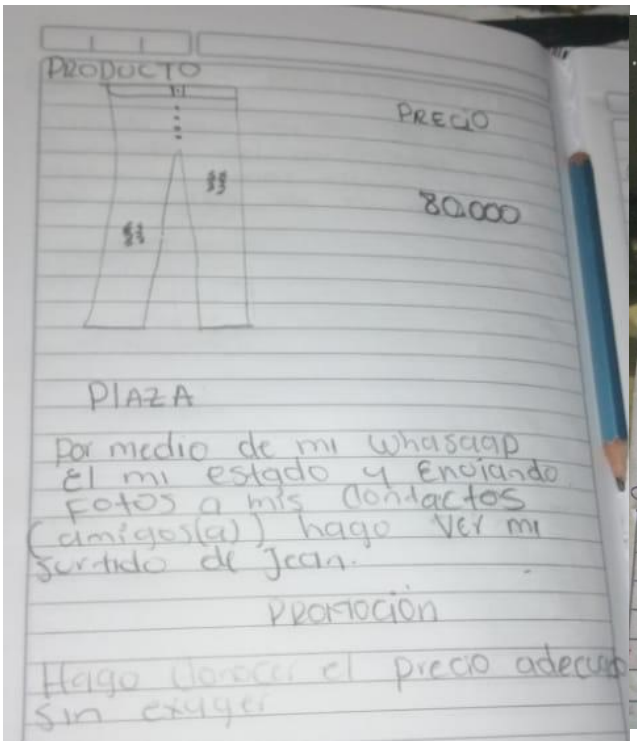

Mercadeo y ventas SENA
Andres, Bibiana, Carlos, Daniela, Hernan, Jaider, Jesus, Katerine, Leydi, Lina, Marleny, Marlis, Melisa, Narlis...
TOMAR DECISIONES.docx
3 páginas • DOCX • 61 kB
5:02 p. m.
Título Presentación
TOMAR DECISIONES.pptx
14 páginas • PPTX • 2 MB
5:02 p. m.
Muchachos les envió el material del día de hoy
5:02 p. m.
Escribe un mensaje aquí

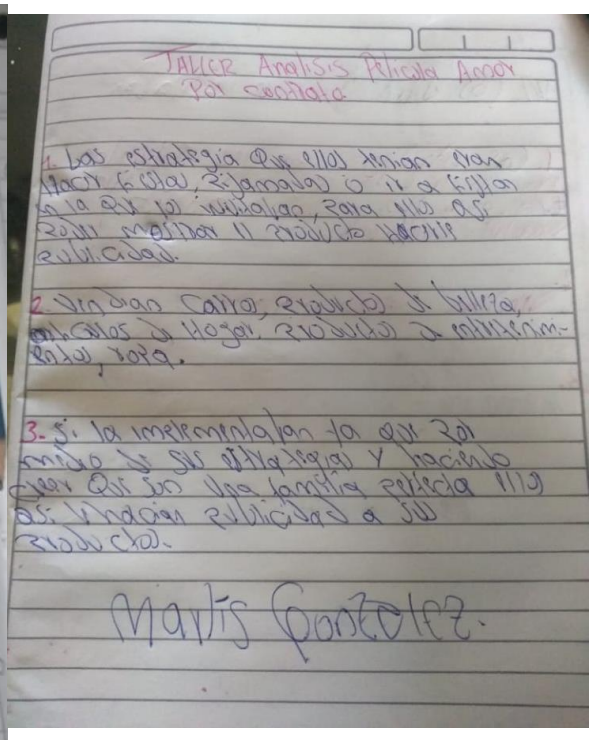

Buscar
Sena
Contactos
Invite a alguien
Actualmente en est... (11)
Silenciar a todos
Leidy Ramos Jaramillo
Organizador
Camilo Oviedo
Invitado
dubiana
Invitado
jesus david
Invitado
onydeth diaz (Invitado)
Invitado
Paola Ordoñez
Invitado
SADITH
Invitado
Usuario desconocido
Usuario desconocido
Usuario desconocido
Yoneris
Invitado
S
SADITH
OD
onydeth diaz (Invitado)
CO
Camilo Oviedo
UD
Usuario desconocido
UD
Usuario desconocido
PO
Paola Ordoñez
D
dubiana
JD
jesus david
Y
Yoneris
31:44

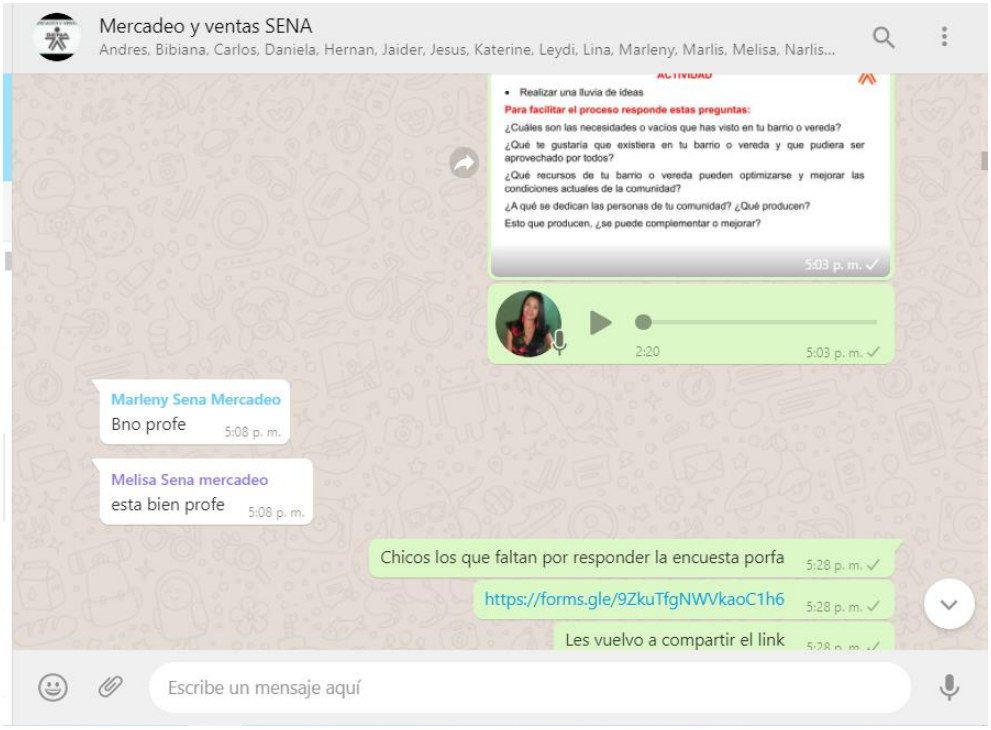

SudaderAS
UNISEX
Pedidos Por Encargo.
Ponte a la moda y Veras
que no te Incomoda


CAMISETAS TIPO CUELLO REDONDO ESTAMPADAS FULL COLOR
PRECIO COMPRA $15.000
PRECIO VENTA $25.000
TOTAL GANANCIA $10.000
MARKETING
GRUPO FAMILIARES Y AMIGOS EN LA RED
DOMICILIOS
WHATSAPP - FACEBOOK INSTAGRAN Y OTRAS REDES

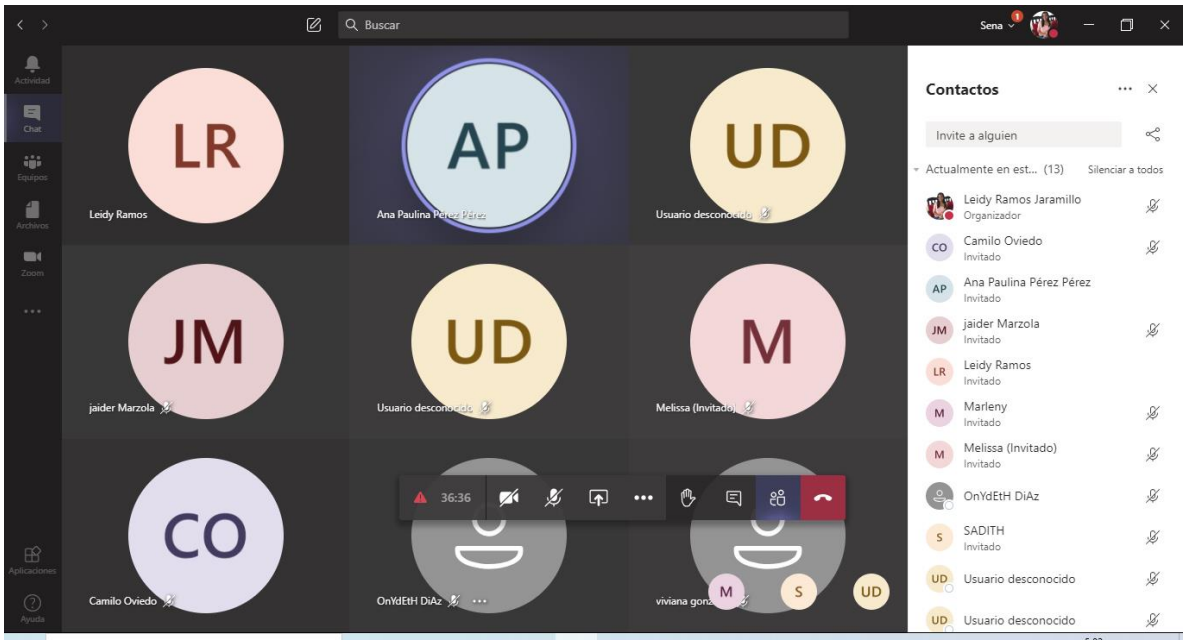

Hermosa blusa en algodon con tirantes amarilla con el 2% de descuento.

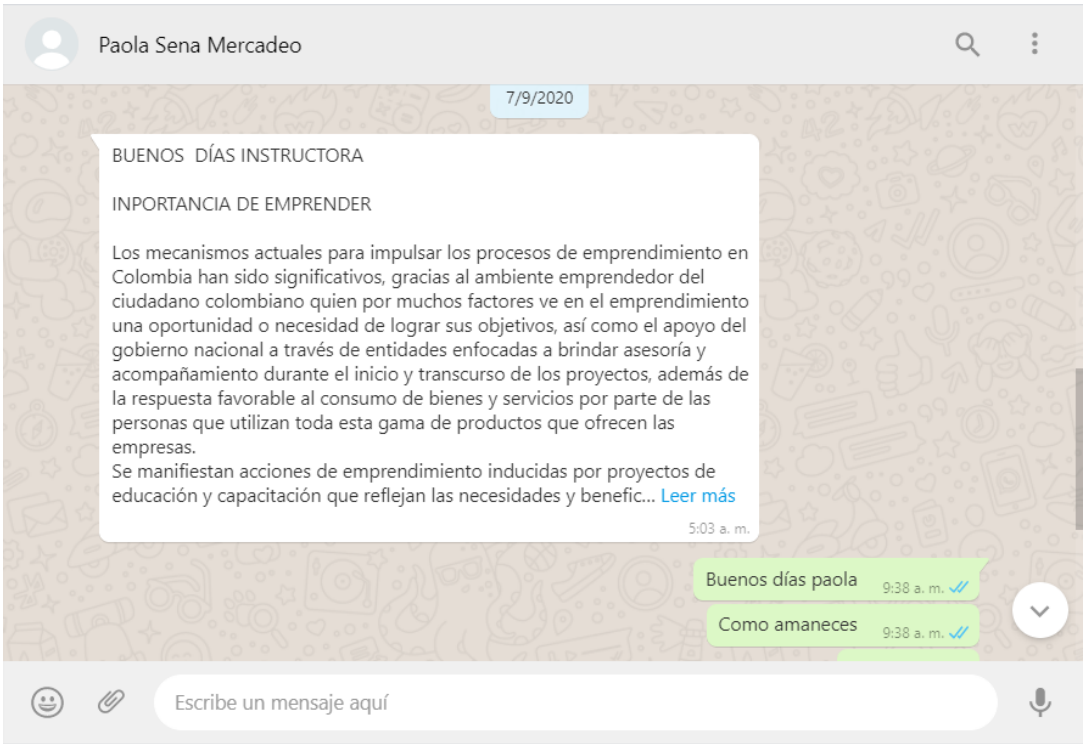

PRODUCTO
PRECIO
80.000
PLAZA
Por medio de mi Whasaap el mi estado y Enviando Fotos a mis contactos (amigos(a)) hago Ver mi surtido de Jean.
PROMOCIÓN
Hago conocer el precio adecuado sin exigir


TALLER Analisis Pelicula Acoso Por escolata
Mayis Gonzalez.

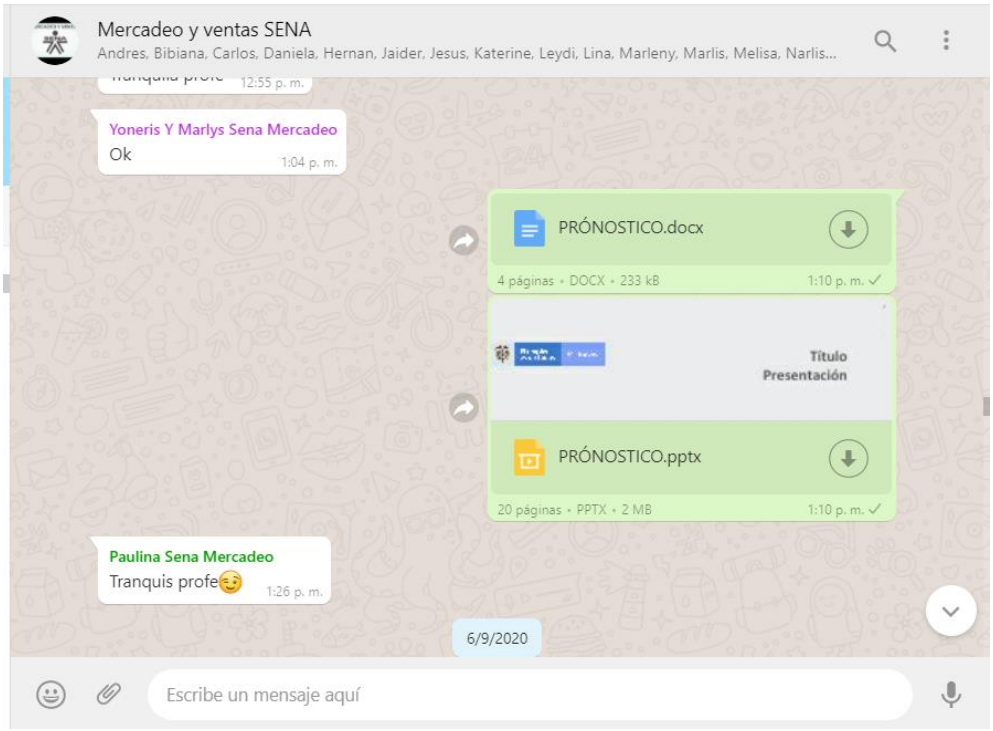

Mercadeo y ventas SENA
Andres, Bibiana, Carlos, Daniela, Hernan, Jaider, Jesus, Katerine, Leydi, Lina, Marleny, Marlis, Melisa, Narlis...
Realizar una lluvia de ideas
Para facilitar el proceso responde estas preguntas:
¿Cuáles son las necesidades o vacíos que has visto en tu barrio o vereda?
¿Qué te gustaría que existiera en tu barrio o vereda y que pudiera ser aprovechado por todos?
¿Qué recursos de tu barrio o vereda pueden optimizarse y mejorar las condiciones actuales de la comunidad?
¿A qué se dedican las personas de tu comunidad? ¿Qué producen?
Esto que producen, ¿se puede complementar o mejorar?
5:03 p. m.
2:20
5:03 p. m.
Marleny Sena Mercadeo
Bno profe
5:08 p. m.
Melisa Sena mercadeo
esta bien profe
5:08 p. m.
Chicos los que faltan por responder la encuesta porfa
5:28 p. m.
https://forms.gle/9ZkuTfgNWVkaoC1h6
5:28 p. m.
Les vuelvo a compartir el link
Escribe un mensaje aquí

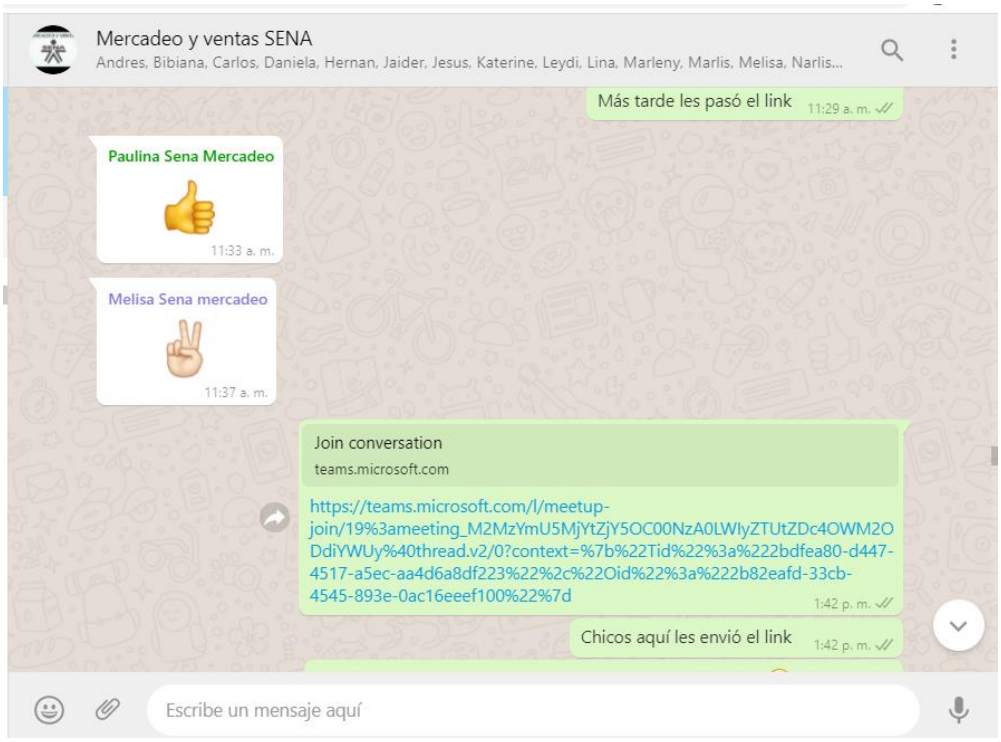

Mercadeo y ventas SENA
Andres, Bibiana, Carlos, Daniela, Hernan, Jaider, Jesus, Katerine, Leydi, Lina, Marleny, Marlis, Melisa, Narlis...
10:42 a. m.
Los que faltan por la actividad de la estrategia publicitaria la van enviando porfa para que sus compañeros les hagan sus aportes
10:43 a. m.
MCDONALD´S NO VENDE HAMBURGUESAS
VENDE VELOCIDAD EN EL SERVICIO
Aquí les dejo estas frases para que analicen 😊 lo que les he hablado del valor agregado y de vender experiencias mas que un producto o servicio.
10:43 a. m.

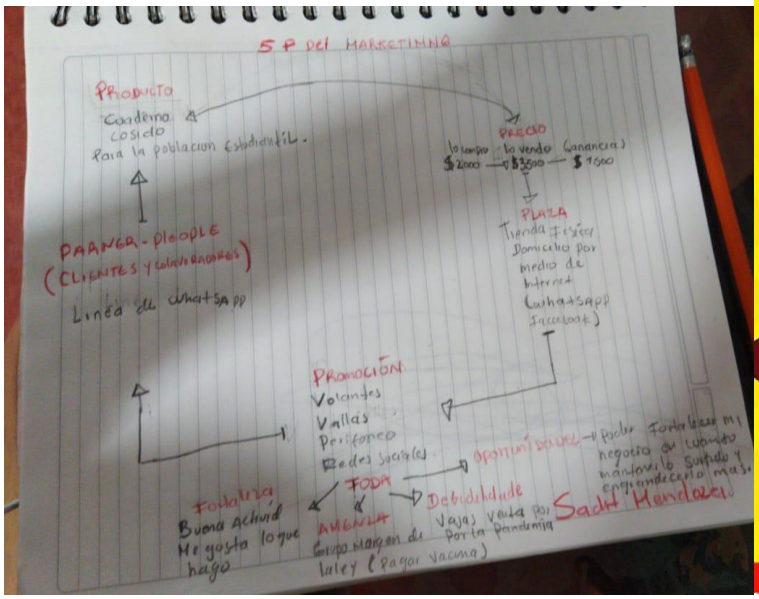

Buscar
Sena
Contactos
Invite a alguien
Actualmente en est... (13)
Silenciar a todos
Leidy Ramos Jaramillo
Organizador
Camilo Oviedo
Invitado
Ana Paulina Pérez Pérez
Invitado
jaider Marzola
Invitado
Leidy Ramos
Invitado
Marleny
Invitado
Melissa (Invitado)
Invitado
OnYdEtH DiAz
SADITH
Invitado
Usuario desconocido
Usuario desconocido
LR
AP
UD
JM
UD
M
CO
Leidy Ramos
Ana Paulina Pérez Pérez
Usuario desconocido
jaider Marzola
Usuario desconocido
Melissa (Invitado)
Camilo Oviedo
OnYdEtH DiAz
36:36


Paola Sena Mercadeo
7/9/2020
BUENOS DÍAS INSTRUCTORA
INPORTANCIA DE EMPRENDER
Los mecanismos actuales para impulsar los procesos de emprendimiento en Colombia han sido significativos, gracias al ambiente emprendedor del ciudadano colombiano quien por muchos factores ve en el emprendimiento una oportunidad o necesidad de lograr sus objetivos, así como el apoyo del gobierno nacional a través de entidades enfocadas a brindar asesoría y acompañamiento durante el inicio y transcurso de los proyectos, además de la respuesta favorable al consumo de bienes y servicios por parte de las personas que utilizan toda esta gama de productos que ofrecen las empresas.
Se manifiestan acciones de emprendimiento inducidas por proyectos de educación y capacitación que reflejan las necesidades y benefic... Leer más
5:03 a. m.
Buenos días paola 9:38 a. m.
Como amaneces 9:38 a. m.
Escribe un mensaje aquí


Mercadeo y ventas SENA
Andres, Bibiana, Carlos, Daniela, Hernan, Jaider, Jesus, Katerine, Leydi, Lina, Marleny, Marlis, Melisa, Narlis...
Técnico
• Construcción de Edificaciones
REQUISITO:
¡Todos los servicios del SENA son gratuitos y no necesitan intermediarios!
Hola chicos, les comparto la oferta Sena de programas técnicos y tecnólogos. Sus diferentes ofertas para cada municipio. Inscripciones en línea del 3 al 7 de septiembre. Aprovechen si conocen a alguien que quiera formarse con la entidad
11:41 a. m.
Marleny Sena Mercadeo
Excelente
¡Muy Bien!
11:51 a. m.
Muchachos hoy nos reunimos a las 4 por teams
11:52 a. m.
Escribe un mensaje aquí

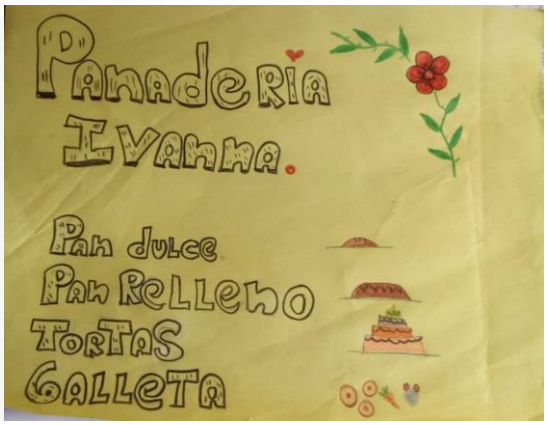

Mercadeo y ventas SENA
Andres, Bibiana, Carlos, Daniela, Hernan, Jaider, Jesus, Katerine, Leydi, Lina, Marleny, Marlis, Melisa, Narlis...
12:55 p. m.
Yoneris Y Marlys Sena Mercadeo
Ok
1:04 p. m.
PRÓNOSTICO.docx
4 páginas • DOCX • 233 kB
1:10 p. m.
Título
Presentación
PRÓNOSTICO.pptx
20 páginas • PPTX • 2 MB
1:10 p. m.
Paulina Sena Mercadeo
Tranquis profe
1:26 p. m.
6/9/2020
Escribe un mensaje aquí

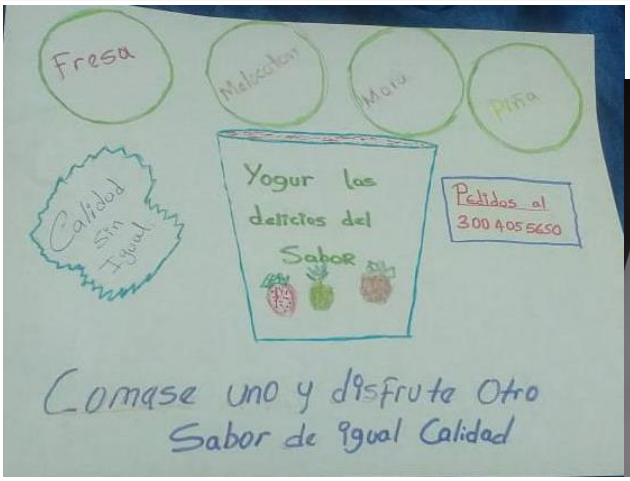

Mercadeo y ventas SENA
Andres, Bibiana, Carlos, Daniela, Hernan, Jaider, Jesus, Katerine, Leydi, Lina, Marleny, Marlis, Melisa, Narlis...
Más tarde les pasó el link 11:29 a. m.
Paulina Sena Mercadeo
11:33 a. m.
Melisa Sena mercadeo
11:37 a. m.
Join conversation
teams.microsoft.com
https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3ameeting_M2MzYmU5MjYtZjY5OC00NzA0LWIyZTUtZDc4OWM2ODdiYWUy%40thread.v2/0?context=%7b%22Tid%22%3a%222bdfea80-d447-4517-a5ec-aa4d6a8df223%22%2c%22Oid%22%3a%222b82eafd-33cb-4545-893e-0ac16eeef100%22%7d
1:42 p. m.
Chicos aquí les envió el link 1:42 p. m.
Escribe un mensaje aquí

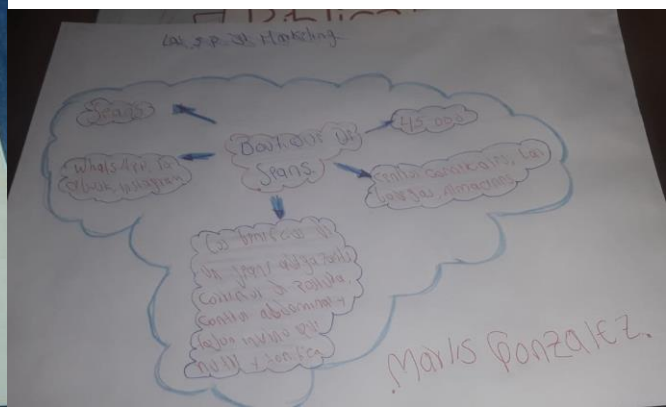

5 P del MARKETING
Producto
Cuaderno cosido
Para la población estudiantil.
PRECIO
lo compro $2000
lo vendo $3500
Ganancia $1500
PLAZA
Tienda Física
Domicilio por medio de internet (whatsapp Facebook)
PARANGA - PEOPLE (CLIENTES Y COLABORADORES)
Línea de whatsapp
PROMOCIÓN
Volantes
Vallas
Perifoneo
Redes sociales
FODA
Fortaleza
Buena actitud
Me gusta lo que hago
AMENAZA
Debilidades
Ventas por Pandemia
Sachi Herrelaber

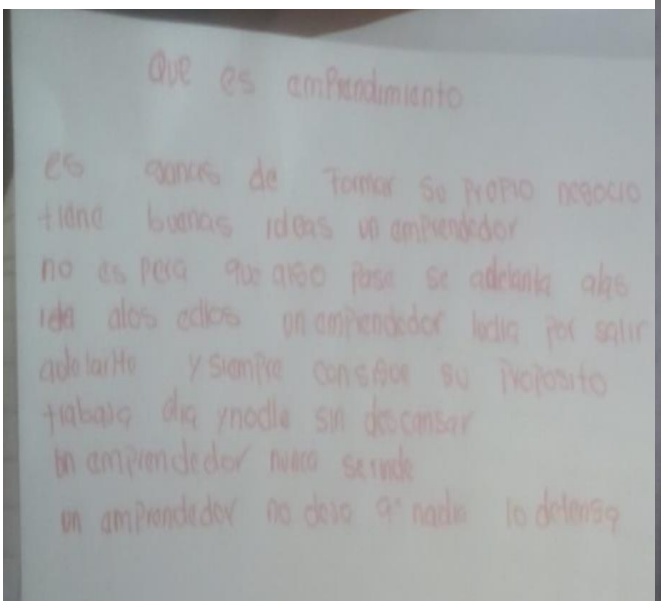

CAMSETAS ESTAMPADAS
PERSONALIZADAS
MONTERIA COLOMBIA
Oferta
por este mes de septiembre
pague una y lleve dos.
$25.000
Inf: ventas
Cel: 300 246 4560

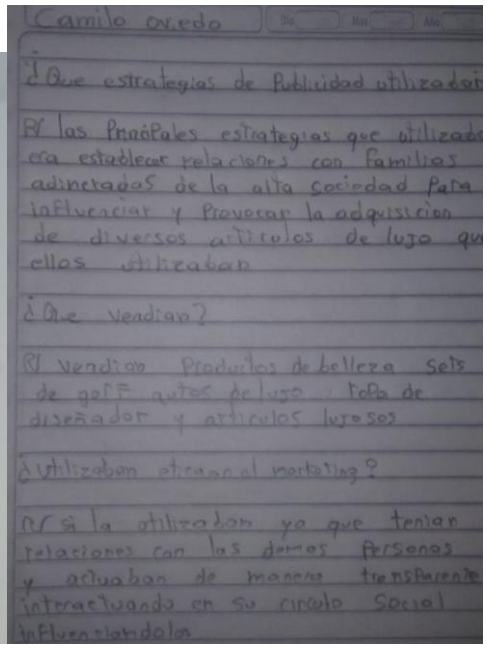

Alma
Desnuda
Lencería
No se trata de la talla que usas, se trata de como usas tu talla


Panadería
Ivanna.
Pan dulce
Pan relleno
Tortas
Galleta

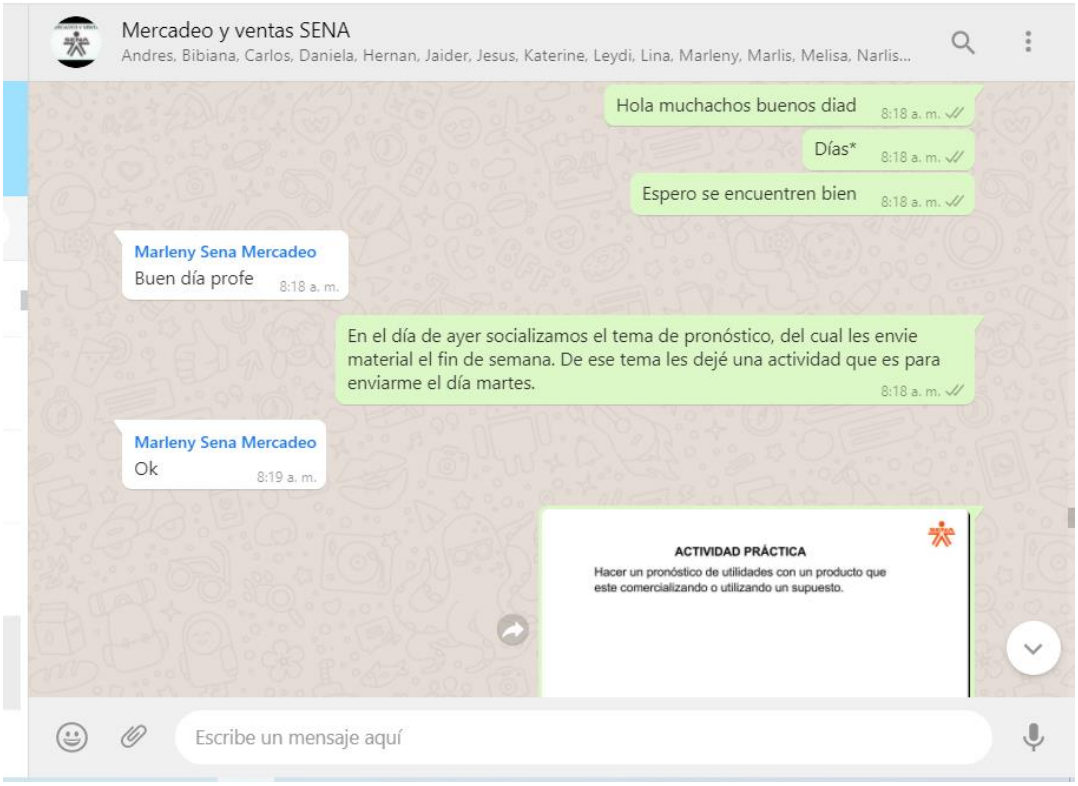

Fresa
Mora
Piña
Calidad Sin Igual
Yogur las delicias del Sabor
Pedidos al 3004055650
Comase uno y disfrute Otro Sabor de igual Calidad


Mayis Gonzalez.


Que es emprendimiento


Camilo Oviedo
¿Que estrategias de Publicidad utilizaban?
Las principales estrategias que utilizaban era establecer relaciones con familias adinetadas de la alta sociedad para influenciar y provocar la adquisicion de diversos articulos de lujo que ellos utilizaban
¿Que vendian?
Vendian Productos de belleza sets de golf autos de lujo ropa de diseñador y articulos lujosos
¿Utilizaban otras en el marketing?
Si la utilizaban ya que tenian relaciones con las demas personas y actuaban de manera transparente interactuando en su circulo social influenciandolos

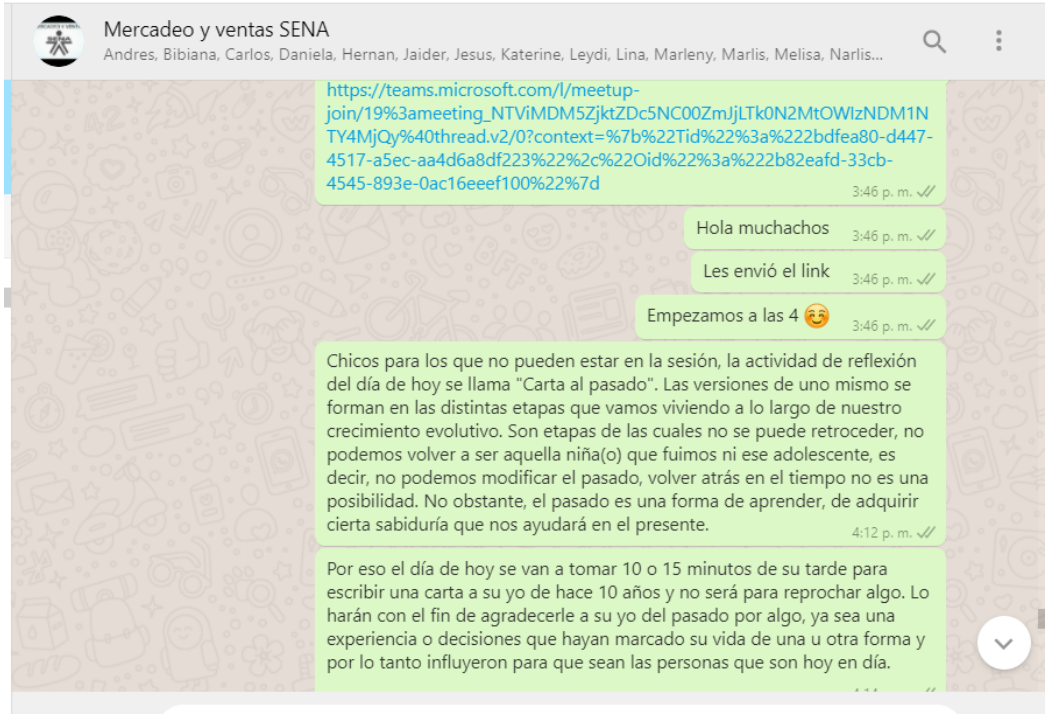

Buscar
Sena
Contactos
Invite a alguien
Actualmente en est... (13)
Silenciar a todos
Leidy Ramos Jaramillo
Organizador
Camilo Oviedo
Invitado
dubiana
Invitado
jaider Marzola
Invitado
Marleny
Invitado
Marlis Gonzalez
Invitado
Melissa (Invitado)
Invitado
OnYdEtH DiAz
SADITH
Invitado
Usuario desconocido
Usuario desconocido
Marleny
Melissa (Invitado)
Marlis Gonzalez
dubiana
jaider Marzola
Camilo Oviedo
Yoneris
40:29

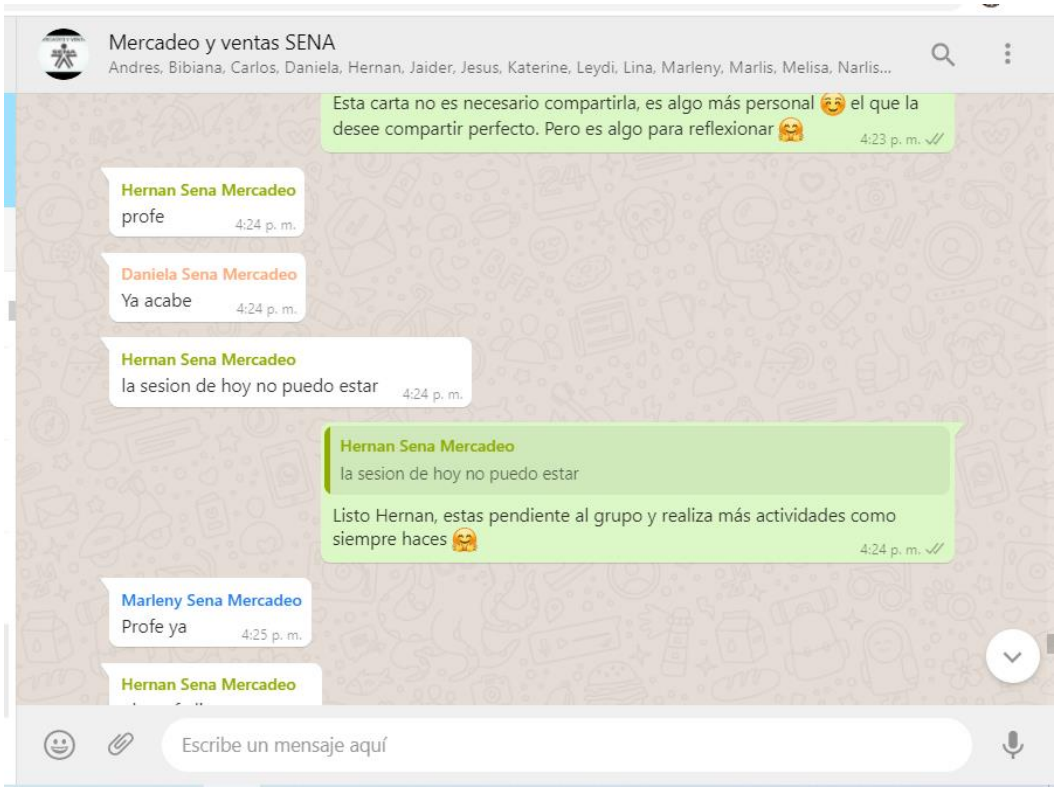

Mercadeo y ventas SENA
Andres, Bibiana, Carlos, Daniela, Hernan, Jaider, Jesus, Katerine, Leydi, Lina, Marleny, Marlis, Melisa, Narlis...
Hola muchachos buenos diad 8:18 a. m.
Días* 8:18 a. m.
Espero se encuentren bien 8:18 a. m.
Marleny Sena Mercadeo
Buen día profe 8:18 a. m.
En el día de ayer socializamos el tema de pronóstico, del cual les envie material el fin de semana. De ese tema les dejé una actividad que es para enviarme el día martes. 8:18 a. m.
Marleny Sena Mercadeo
Ok 8:19 a. m.
ACTIVIDAD PRÁCTICA
Hacer un pronóstico de utilidades con un producto que este comercializando o utilizando un supuesto.
Escribe un mensaje aquí

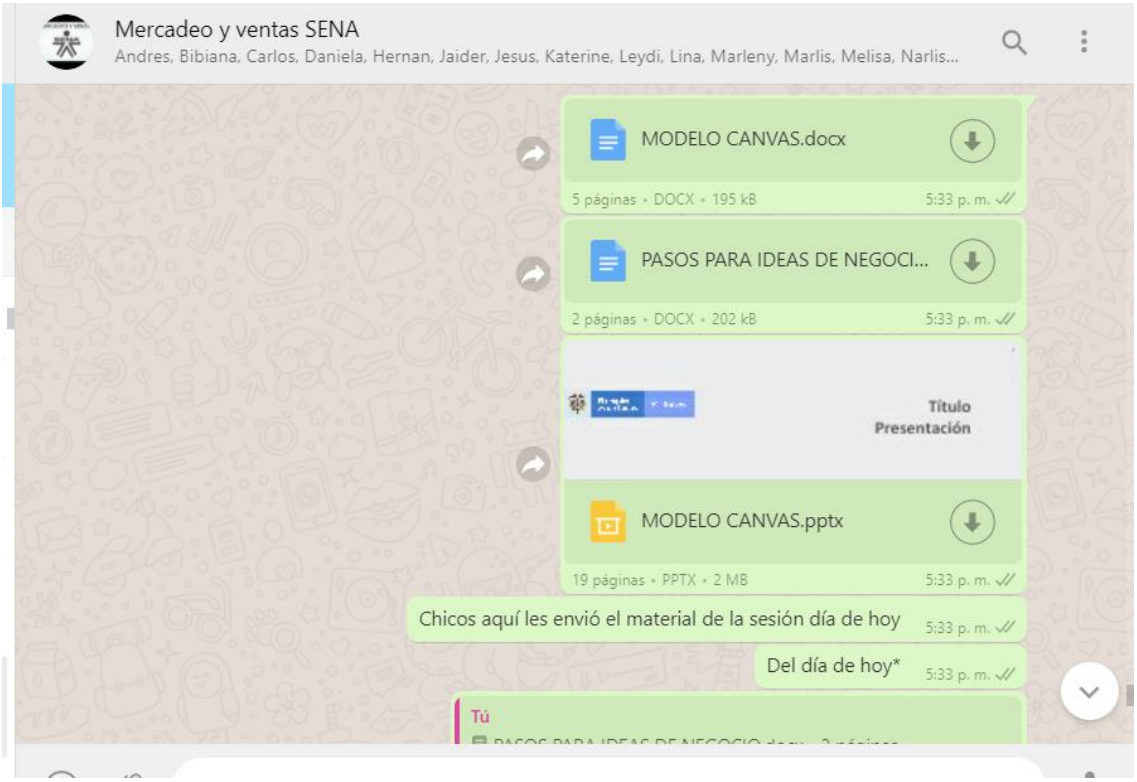

Buscar
Sena
Contactos
Invite a alguien
Actualmente en est... (13)
Silenciar a todos
Leidy Ramos Jaramillo
Organizador
Camilo Oviedo
Invitado
dubiana
Invitado
jaider Marzola
Invitado
Marleny
Invitado
Marlis Gonzalez
Invitado
Melissa (Invitado)
Invitado
OnYdEtH DiAz
SADITH
Invitado
Usuario desconocido
Usuario desconocido
Melissa (Invitado)
Marleny
Marlis Gonzalez
jaider Marzola
Camilo Oviedo
OnYdEtH DiAz
Yoneris
55:30

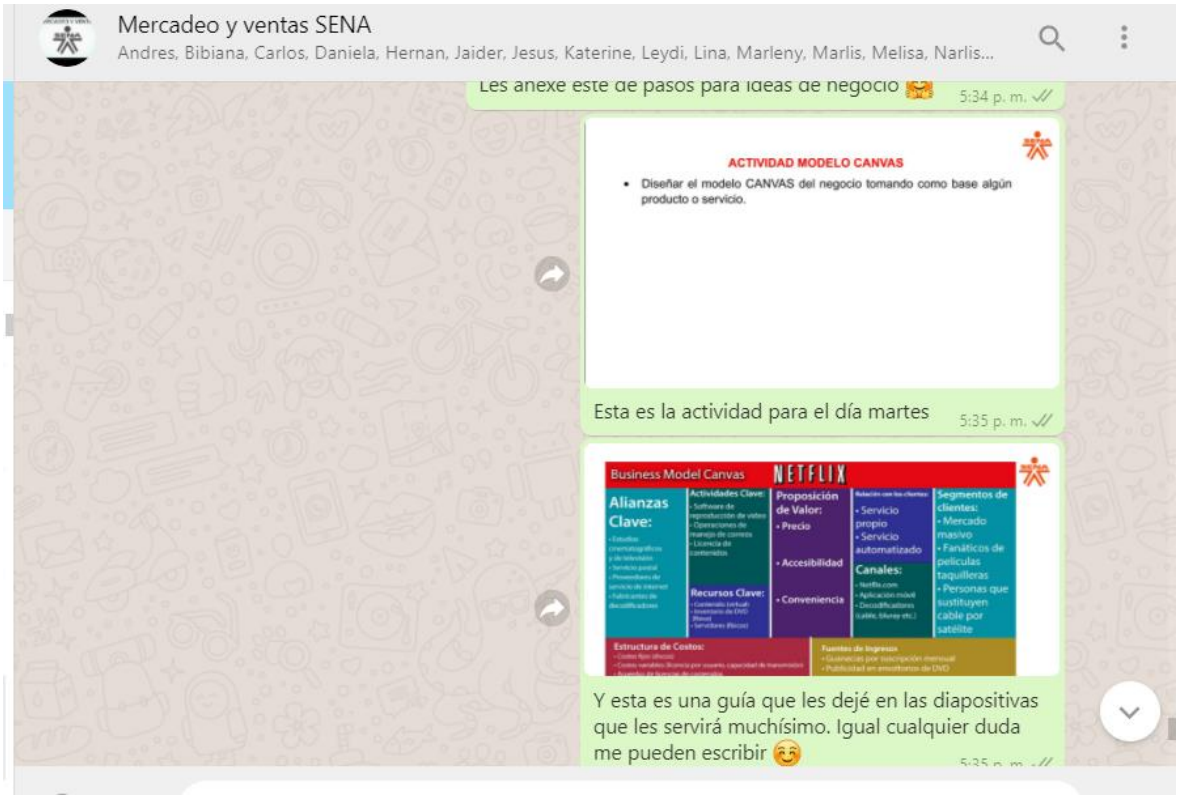

Mercadeo y ventas SENA
Andres, Bibiana, Carlos, Daniela, Hernan, Jaider, Jesus, Katerine, Leydi, Lina, Marleny, Marlis, Melisa, Narlis...
El día de hoy les enviaré un video de un caso de éxito en emprendimiento, al igual que este hay muchos que pueden ver como motivación. Pero el día de hoy les quiero compartir el de Crepes & Waffles.
8:23 a. m.
2:50
8:25 a. m.
Se Hicieron Millonarios Vendiendo Crepes y Waffles
Escribe un mensaje aquí

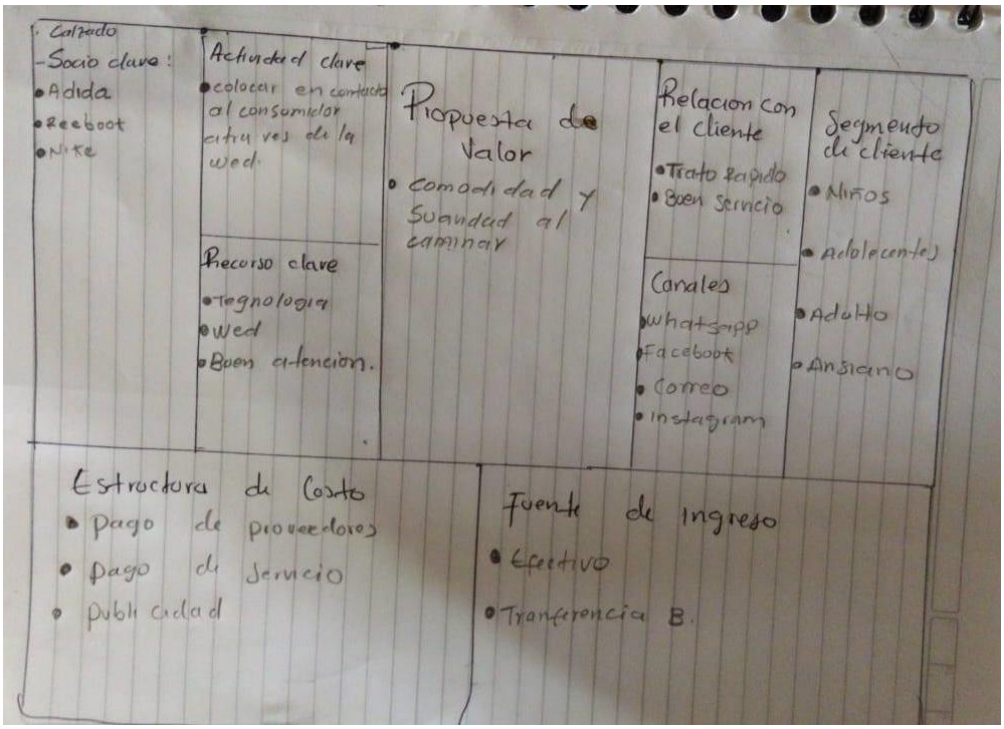

Mercadeo y ventas SENA
Andres, Bibiana, Carlos, Daniela, Hernan, Jaider, Jesus, Katerine, Leydi, Lina, Marleny, Marlis, Melisa, Narlis...
El que descargue ya está cargando 8:25 a. m.
En el día de hoy van a ver el vídeo y les dejo el tiempo para analizar la actividad que les dejé el día de ayer y leer el material y de pronto los que no se pusieron conectar puedan hacerme preguntas o dudas que les quedaron a los que estuvieron en la sesión 8:27 a. m.
Mañana nos vemos por teams nuevamente a las 2 de la tarde 8:27 a. m.
Tú
2:50 Video
No cargo completo, les voy a enviar los consecutivos 8:28 a. m.
12:31 8:28 a. m.
Marleny Sena Mercadeo
Escribe un mensaje aquí

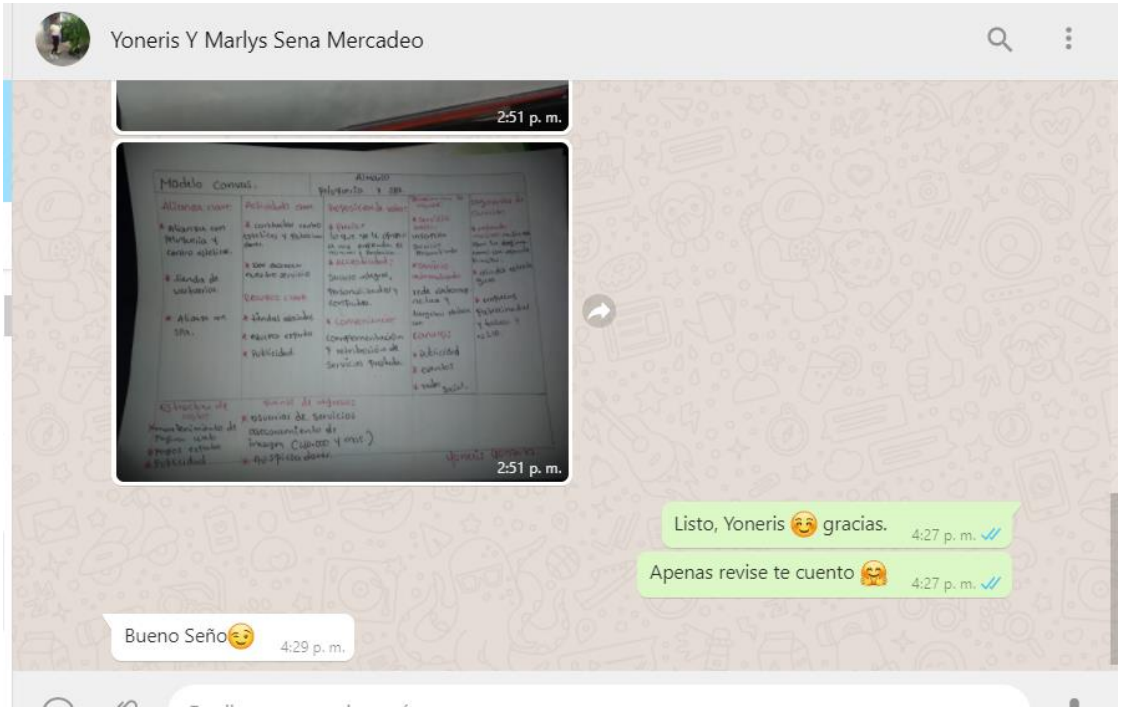

Mercadeo y ventas SENA
Andres, Bibiana, Carlos, Daniela, Hernan, Jaider, Jesus, Katerine, Leydi, Lina, Marleny, Marlis, Melisa, Narlis...
https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3ameeting_NTViMDM5ZjktZDc5NC00ZmJjLTk0N2MtOWIzNDM1NTY4MjQy%40thread.v2/0?context=%7b%22Tid%22%3a%222bdfea80-d447-4517-a5ec-aa4d6a8df223%22%2c%22Oid%22%3a%222b82eafd-33cb-4545-893e-0ac16eeef100%22%7d 3:46 p. m.
Hola muchachos 3:46 p. m.
Les envió el link 3:46 p. m.
Empezamos a las 4 3:46 p. m.
Chicos para los que no pueden estar en la sesión, la actividad de reflexión del día de hoy se llama "Carta al pasado". Las versiones de uno mismo se forman en las distintas etapas que vamos viviendo a lo largo de nuestro crecimiento evolutivo. Son etapas de las cuales no se puede retroceder, no podemos volver a ser aquella niña(o) que fuimos ni ese adolescente, es decir, no podemos modificar el pasado, volver atrás en el tiempo no es una posibilidad. No obstante, el pasado es una forma de aprender, de adquirir cierta sabiduría que nos ayudará en el presente. 4:12 p. m.
Por eso el día de hoy se van a tomar 10 o 15 minutos de su tarde para escribir una carta a su yo de hace 10 años y no será para reprochar algo. Lo harán con el fin de agradecerle a su yo del pasado por algo, ya sea una experiencia o decisiones que hayan marcado su vida de una u otra forma y por lo tanto influyeron para que sean las personas que son hoy en día.

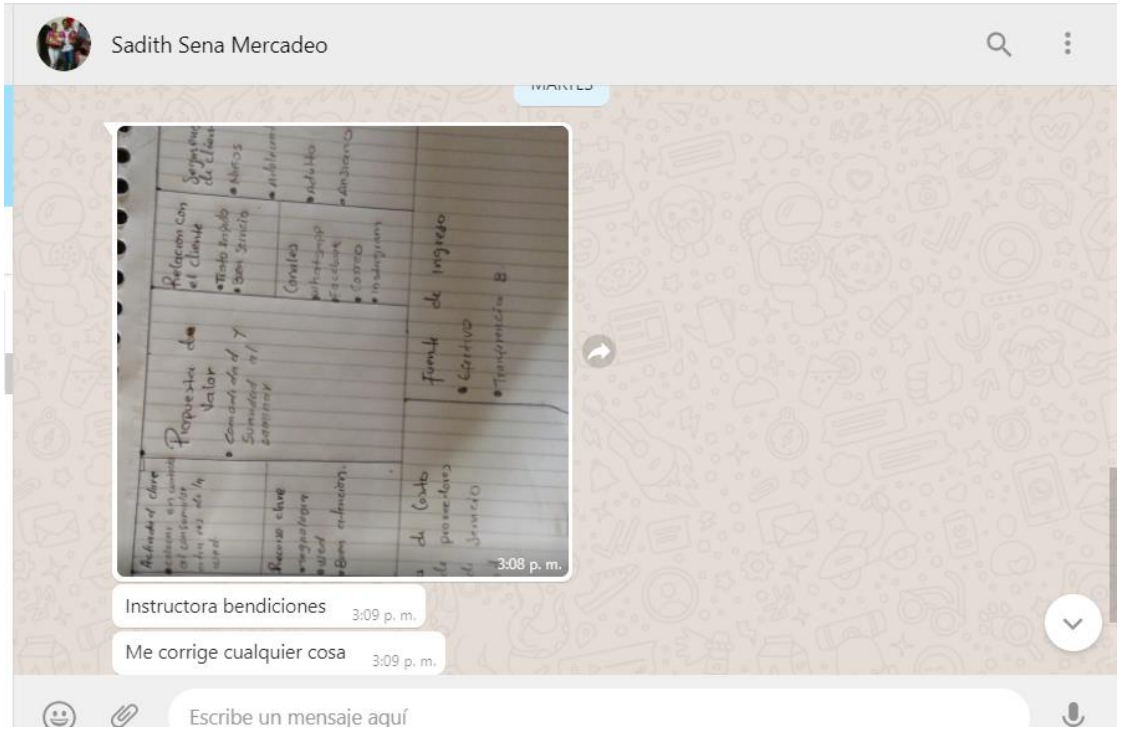

Mercadeo y ventas SENA
Andres, Bibiana, Carlos, Daniela, Hernan, Jaider, Jesus, Katerine, Leydi, Lina, Marleny, Marlis, Melisa, Narlis...
Esta carta no es necesario compartirla, es algo más personal el que la desee compartir perfecto. Pero es algo para reflexionar 4:23 p. m.
Hernan Sena Mercadeo
profe 4:24 p. m.
Daniela Sena Mercadeo
Ya acabe 4:24 p. m.
Hernan Sena Mercadeo
la sesion de hoy no puedo estar 4:24 p. m.
Hernan Sena Mercadeo
la sesion de hoy no puedo estar
Listo Hernan, estas pendiente al grupo y realiza más actividades como siempre haces 4:24 p. m.
Marleny Sena Mercadeo
Profe ya 4:25 p. m.
Hernan Sena Mercadeo
Escribe un mensaje aquí

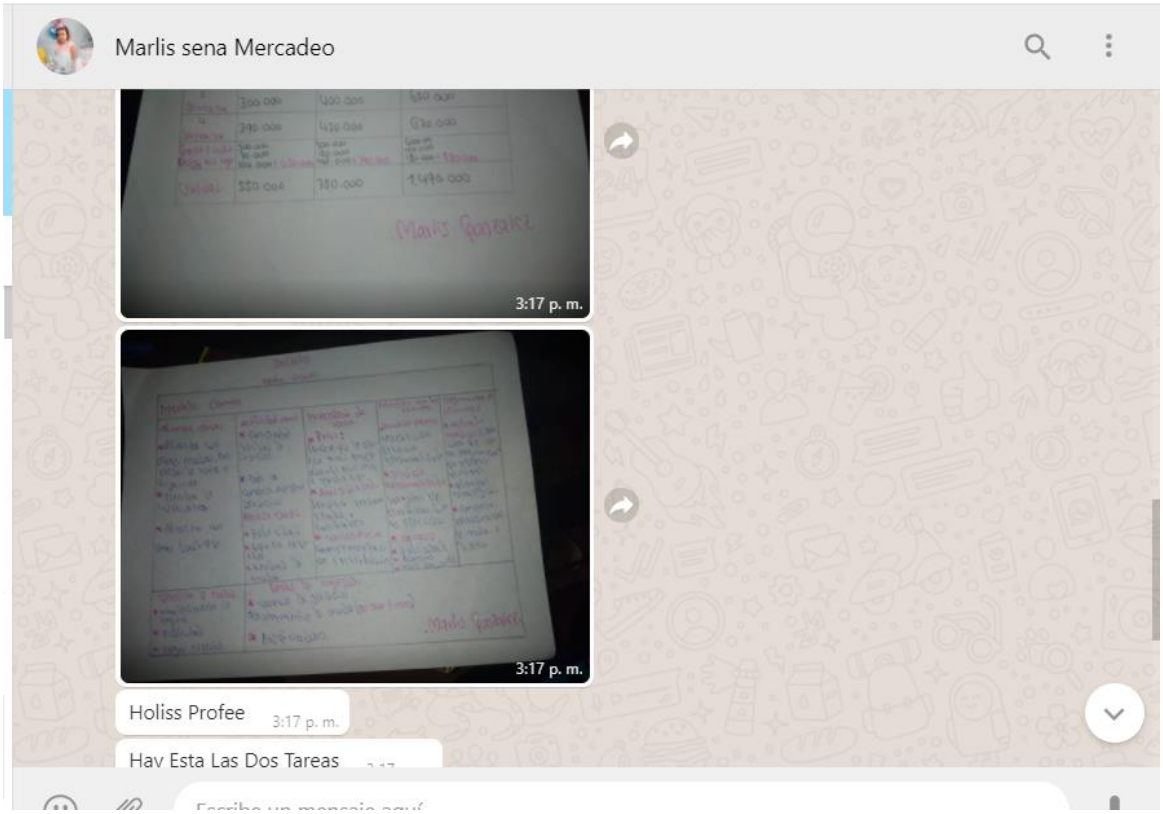

Mercadeo y ventas SENA
Andres, Bibiana, Carlos, Daniela, Hernan, Jaider, Jesus, Katerine, Leydi, Lina, Marleny, Marlis, Melisa, Narlis...
MODELO CANVAS.docx
5 páginas • DOCX • 195 kB 5:33 p. m.
PASOS PARA IDEAS DE NEGOCI...
2 páginas • DOCX • 202 kB 5:33 p. m.
Título
Presentación
MODELO CANVAS.pptx
19 páginas • PPTX • 2 MB 5:33 p. m.
Chicos aquí les envió el material de la sesión día de hoy 5:33 p. m.
Del día de hoy* 5:33 p. m.
Tú

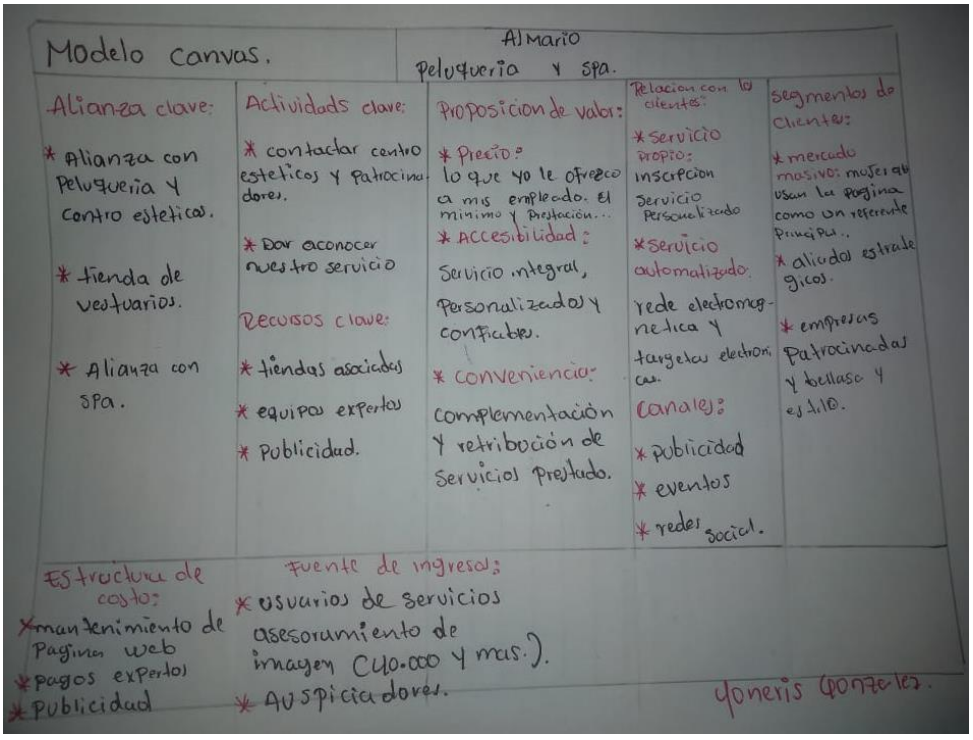

Mercadeo y ventas SENA
Andres, Bibiana, Carlos, Daniela, Hernan, Jaider, Jesus, Katerine, Leydi, Lina, Marleny, Marlis, Melisa, Narlis...
Les anexe este de pasos para ideas de negocio
5:34 p. m.
ACTIVIDAD MODELO CANVAS
Diseñar el modelo CANVAS del negocio tomando como base algún producto o servicio.
Esta es la actividad para el día martes
5:35 p. m.
Business Model Canvas
NETFLIX
Alianzas Clave:
Actividades Clave:
Recursos Clave:
Proposición de Valor:
Precio
Accesibilidad
Conveniencia
Servicio propio
Servicio automatizado
Canales:
Segmentos de clientes:
Mercado masivo
Fanáticos de películas taquilleras
Personas que sustituyen cable por satélite
Estructura de Costos:
Fuentes de Ingresos
Y esta es una guía que les dejé en las diapositivas que les servirá muchísimo. Igual cualquier duda me pueden escribir

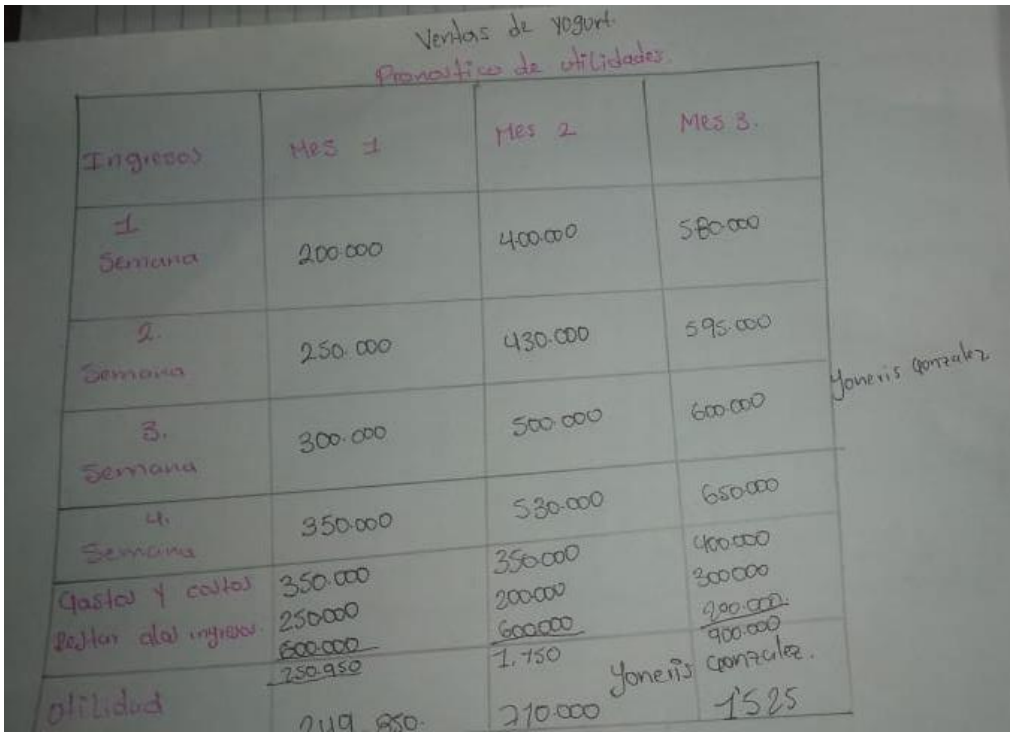

1. Calzado
-Socio clave:
Adida
Reebook
Nike
Actividad clave
colocar en contacto al consumidor atreves de la wed.
Recurso clave
Tegnologia
Wed
Buen atencion.
Propuesta de Valor
Comodidad y Suandad al caminar
Relacion con el cliente
Trato Rapido
Buen Servicio
Canales
whatsapp
Facebook
Correo
Instagram
Segmento de cliente
Niños
Adolecentes
Adulto
Anciano
Estructura de Costo
Pago de proveedores
Pago de Servicio
Publicidad
Fuente de ingreso
Efectivo
Transferencia B.


Yoneris Y Marlys Sena Mercadeo
2:51 p. m.
Modelo Canvas.
2:51 p. m.
Listo, Yoneris gracias. 4:27 p. m.
Apenas revise te cuento 4:27 p. m.
Bueno Seño 4:29 p. m.


Sadith Sena Mercadeo
3:08 p. m.
Instructora bendiciones 3:09 p. m.
Me corrige cualquier cosa 3:09 p. m.
Escribe un mensaje aquí


Marlis sena Mercadeo
3:17 p. m.
3:17 p. m.
Holiss Profee
3:17 p. m.
Hay Esta Las Dos Tareas


Modelo canvas.
Almario
Peluqueria y spa.
Alianza clave:
* Alianza con Peluqueria y centro esteticas.
* tienda de vestuarios.
* Alianza con spa.
Actividades clave:
* contactar centro esteticos y patrocinadores.
* Dar aconocer nuestro servicio
Recursos clave:
* tiendas asociadas
* equipos expertos
* Publicidad.
Proposicion de valor:
* Precio: lo que yo le ofrezco a mis empleado. El minimo y Prestación...
* Accesibilidad: Servicio integral, Personalizados y confiables.
* conveniencia: complementación y retribución de servicios prestado.
Relacion con lo clientes:
* servicio propio: inscripcion servicio personalizado
* servicio automatizado: rede electromagnetica y targetas electronicas.
Canales:
* Publicidad
* eventos
* redes social.
Segmentos de Clientes:
* mercado masivo: mujeres q usan la pagina como un referente principal..
* aliados estrategicos.
* empresas patrocinadas y bellasa y estilo.
Estructura de costo:
* mantenimiento de Pagina web
* pagos expertos
* Publicidad
Fuente de ingresos:
* usuarios de servicios asesoramiento de imagen (40.000 y mas:).
* Auspiciadores.
Yoneris Gonzales.

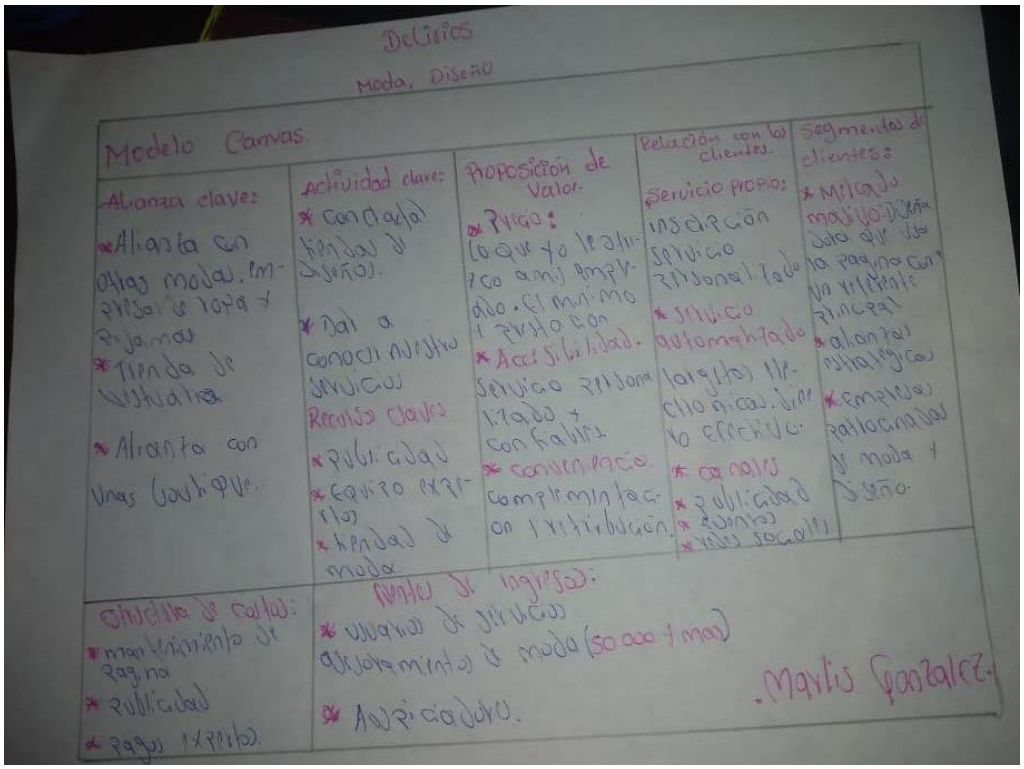


Ventas de yogurt
Pronostico de utilidades

Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3.
1. Semana	200.000	400.000	580.000
2. Semana	250.000	430.000	595.000
3. Semana	300.000	500.000	600.000
4. Semana	350.000	530.000	650.000
Gastos y costos	350.000	350.000	400.000
Restar del ingreso	250000	200.000	300.000
	600.000	600.000	200.000
	250.950	1.750	900.000
utilidad	249.850	210.000	1525

Yoneris Gonzalez

Yoneris Gonzalez.

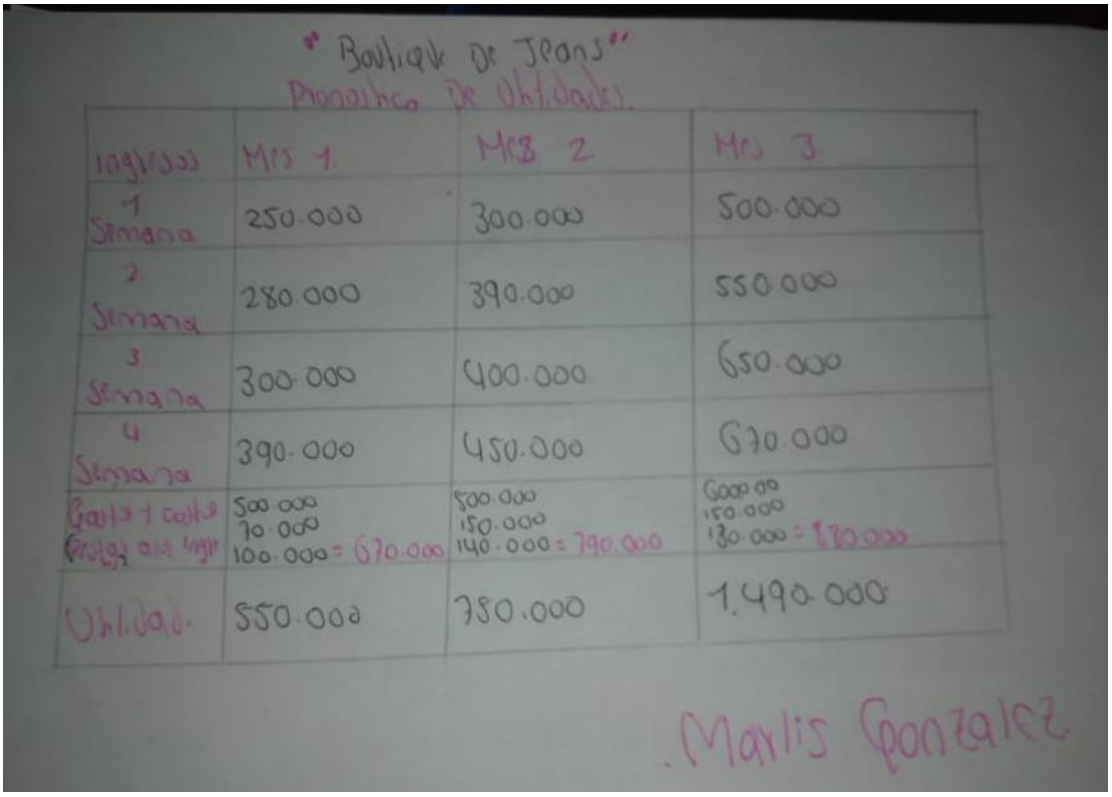


Decisiones
Moda, Diseño

Modelo Canvas

Alianza claves:	Actividad claves:	Proposición de Valor.	Relación con los clientes.	Segmentos de clientes:
* Alianza con otras marcas. Empresas de ropa y pijamas * Tienda de virtuales * Alianza con unas boutique.	* Confección, tejidos y diseño. * Dar a conocer nuestro servicios Recursos claves * Publicidad * Equipo experto * Calidad de moda	* Precio: Lo que yo le ofrezco con mi amplio. El mismo precio con * Accesibilidad. Servicio personalizado y confiable * comercializa. Complementa con distribución.	Servicio propio: inscripción servicio personalizado * servicio automatizado targetas fidelización. Una efectiva: * correos * publicidad * puntos * redes sociales	* Mercado masivo: Dirigido para el que no tiene la pagina con un interés principal * alianzas estratégicas * empresas particulares y moda y diseño.
Estructura de costos: * mantenimiento de pagina * Publicidad * Pago express	Fuentes de ingresos: * ventas de servicios * accesorios de moda (50.000 y mas) * Anunciadores.			

.Maria Gonzalez.

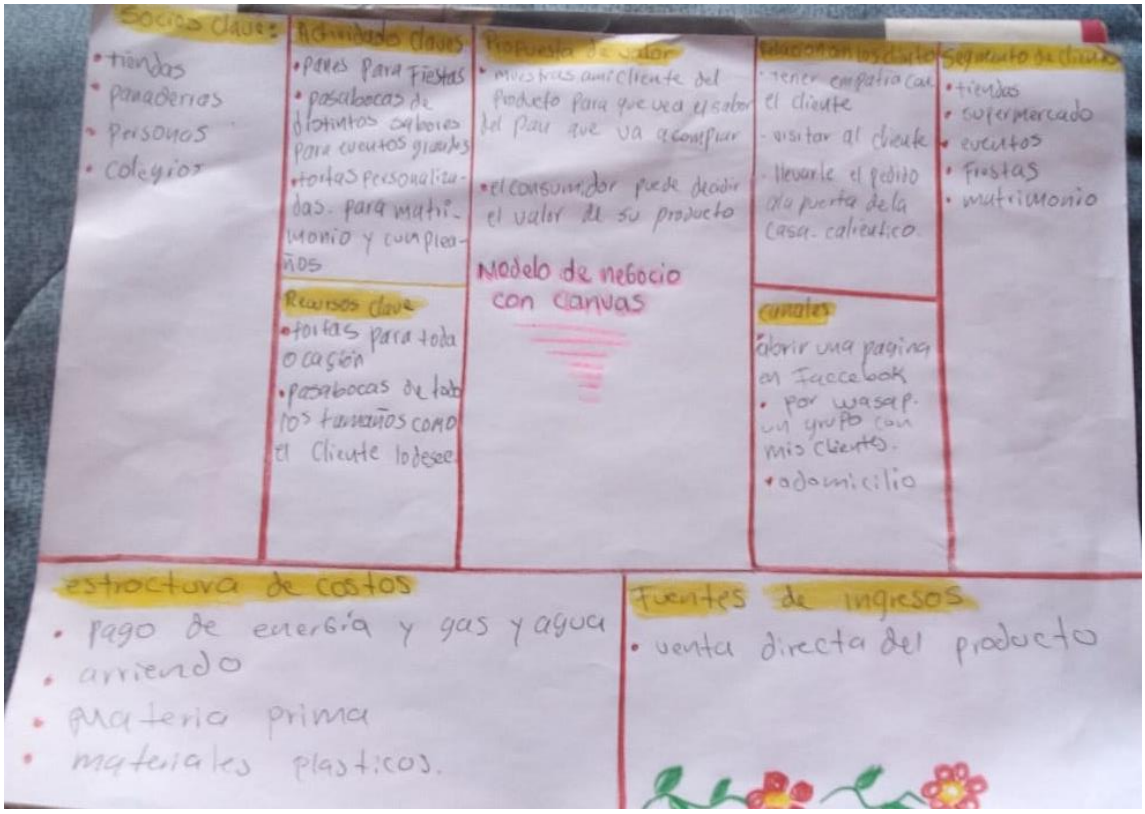


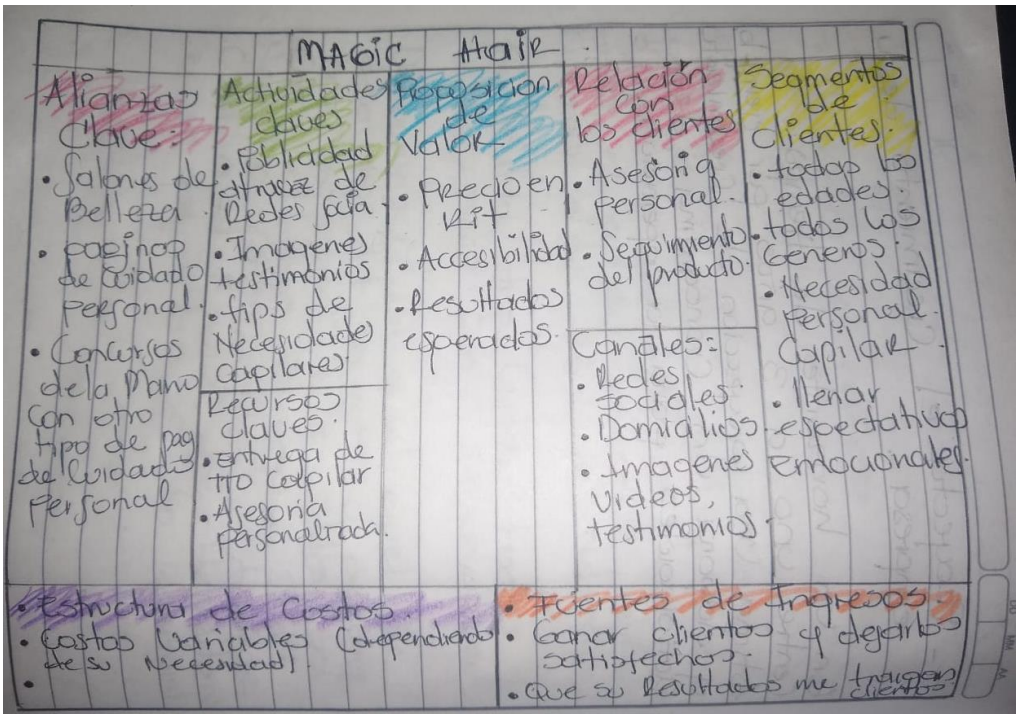
"Boutique De Jeans"

Proyección De Utilidades.

Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3
1 Semana	250.000	300.000	500.000
2 Semana	280.000	390.000	550.000
3 Semana	300.000	400.000	650.000
4 Semana	390.000	450.000	670.000
Gasto y costo (Pasaje) de Ingr	500.000 70.000 100.000 = 670.000	500.000 150.000 140.000 = 790.000	600.00 150.000 130.000 = 880.000
Utilidad	550.000	750.000	1.490.000

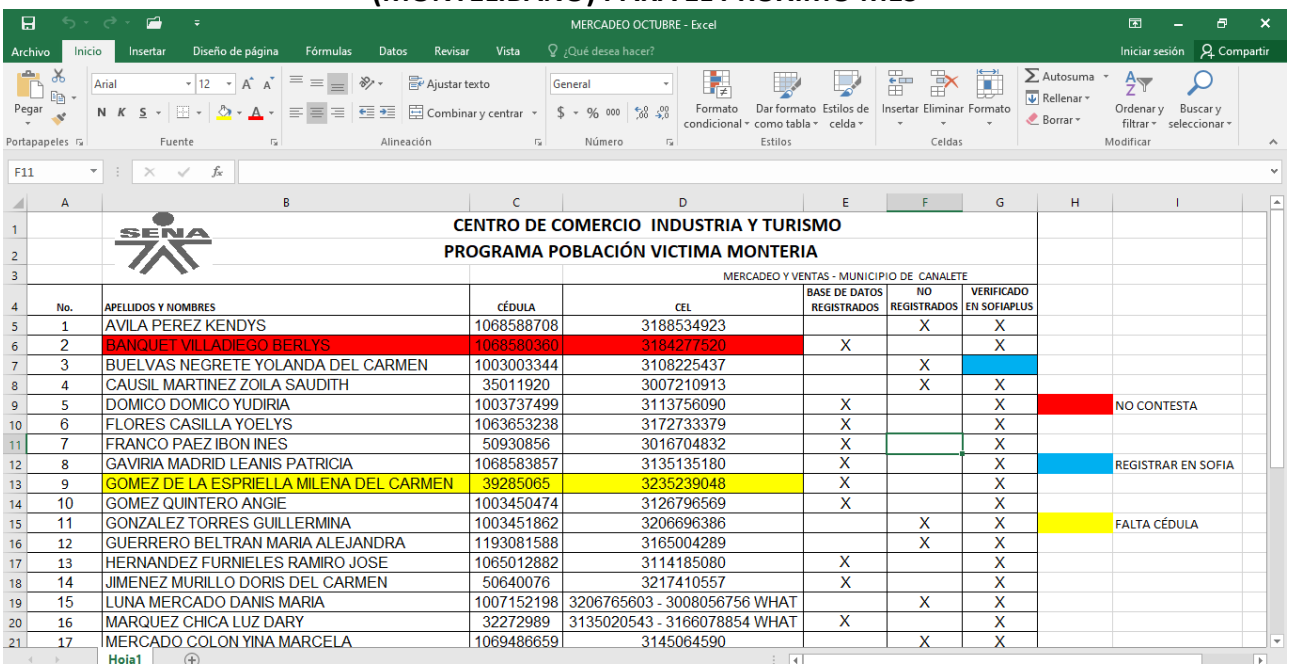
Marlis Gonzalez





Business model canvas	ALMA DESNUDA		**MELISA P.**	
Alianzas claves • Redes sociales	Actividades claves • Plataformas digitales Recursos claves • Físicos • Activos físicos	Proposición del valor • Precios • Manejamos todas las tallas	Relación con los clientes • Atención personal y exclusiva Canales • Redes sociales • Entregas puerta a puerta	Segmentos de clientes • Para cada tipo de mujer desde su talla xs hasta xl
Estructura de costos • Servicios públicos • Costos fijos		Fuentes de ingresos • Venta directa de productos		

ORGANIZACIÓN DE GRUPO DE MERCADEO Y VENTAS (CANALETE) Y SERVICIO AL CLIENTE (MONTELÍBANO) PARA EL PROXIMO MES



MERCADEO OCTUBRE - Excel

CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO

PROGRAMA POBLACIÓN VICTIMA MONTERIA

MERCADEO Y VENTAS - MUNICIPIO DE CANALETE

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CÉDULA	CEL	BASE DE DATOS REGISTRADOS	NO REGISTRADOS	VERIFICADO EN SOFIAPLUS	
1	AVILA PEREZ KENDYS	1068588708	3188534923		X	X	
2	BANQUET VILLADIEGO BERLYS	1068580360	3184277520	X		X	
3	BUELVAS NEGRETE YOLANDA DEL CARMEN	1003003344	3108225437		X		
4	CAUSIL MARTINEZ ZOILA SAUDITH	35011920	3007210913		X	X	
5	DOMICO DOMICO YUDIRIA	1003737499	3113756090	X		X	NO CONTESTA
6	FLORES CASILLA YOELYS	1063653238	3172733379	X		X	
7	FRANCO PAEZ IBON INES	50930856	3016704832	X		X	
8	GAVIRIA MADRID LEANIS PATRICIA	1068583857	3135135180	X		X	REGISTRAR EN SOFIA
9	GOMEZ DE LA ESPRIELLA MILENA DEL CARMEN	39285065	3235239048	X		X	
10	GOMEZ QUINTERO ANGIE	1003450474	3126796569	X		X	
11	GONZALEZ TORRES GUILLERMINA	1003451862	3206696386		X	X	FALTA CÉDULA
12	GUERRERO BELTRAN MARIA ALEJANDRA	1193081588	3165004289		X	X	
13	HERNANDEZ FURNIELES RAMIRO JOSE	1065012882	3114185080	X		X	
14	JIMENEZ MURILLO DORIS DEL CARMEN	50640076	3217410557	X		X	
15	LUNA MERCADO DANIS MARIA	1007152198	3206765603 - 3008056756 WHAT		X	X	
16	MARQUEZ CHICA LUZ DARY	32272989	3135020543 - 3166078854 WHAT	X		X	
17	MERCADO COLON YINA MARCELA	1069486659	3145064590		X	X	

CERTIFICACIONES POR COMPETENCIAS LABORALES
NORMA A DISTANCIA

Libertad y orden
RÉPUBLICA DE COLOMBIA

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

En Cumplimiento del Decreto 1072 de 2015
otorga
Certificado de Competencia Laboral a

LEIDY EDITH RAMOS JARAMILLO

Con CÉDULA DE CIUDADANÍA No. 1067888973

Quien demostró su Competencia Laboral en la
Norma

Orientar formación a distancia de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa - NIVEL INTERMEDIO

Código: 240201057 - Versión: 1

En testimonio de lo anterior. se firma el presente en MONTERÍA. A los uno (1) días del mes de Septiembre de dos mil veinte (2020)

Firmado Digitalmente por

795061 - 01/09/2020
No Y FECHA REGISTRO

AURA JOSEFINA MIRANDA MENDOZA
SUBDIRECTORA CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CÓRDOBA
REGIONAL CÓRDOBA

Vigencia:
hasta el 1 de Septiembre de 2023

La autenticidad de este documento puede ser verificada en el registro electrónico que se encuentra en la página web http://certificados.sena.edu.co, bajo el número 952300240201057CC1067888973C.

NORMA PRESENCIAL

Libertad y orden
RÉPUBLICA DE COLOMBIA

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

En Cumplimiento del Decreto 1072 de 2015
otorga
Certificado de Competencia Laboral a

LEIDY EDITH RAMOS JARAMILLO
Con CÉDULA DE CIUDADANÍA No. 1067888973

Quien demostró su Competencia Laboral en la
Norma

Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa - NIVEL AVANZADO

Código: 240201056 - Versión: 1

En testimonio de lo anterior. se firma el presente en MONTERÍA. A los uno (1) días del mes de Septiembre de dos mil veinte (2020)

Firmado Digitalmente por

794910 - 01/09/2020
No Y FECHA REGISTRO

AURA JOSEFINA MIRANDA MENDOZA
SUBDIRECTORA CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CÓRDOBA
REGIONAL CÓRDOBA

Vigencia:
hasta el 1 de Septiembre de 2023

La autenticidad de este documento puede ser verificada en el registro electrónico que se encuentra en la página web http://certificados.sena.edu.co, bajo el número 952300240201056CC1067888973C.

CURSO ENFOQUE PSICOSOCIAL POR LA UNIDAD PARA LA ATENCIÓN Y REPARACIÓN INTEGRAL A LAS VÍCTIMAS

El futuro es de todos
Unidad para la atención y reparación integral a las victimas

Certifica que

Leidy Edith Ramos Jaramillo

Participò y aprobó el curso de:

Enfoque Psicosocial

con una duración de 30 Horas

Fecha de expedición: **23 de agosto de 2020**

Ciudad: **Bogota**

#Unidos por las Víctimas

huella