PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Monteria, septiembre 21 del 2020

Señor (a)
JUAN CARLOS BAINES BARRERA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.1351695**
Coordinador Academico
Centro de Comercio Industria y Turismo
Monteria

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

Referencia: No. **CO1.PCCNTR.1351695** del año 2020

CARMENZA SARMIENTO ESPITIA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 34.982.690, de Monteria, 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.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato es máximo de VEINTINUEVE MILLONES CUATROCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS MCTE. ($29.450.000), esta suma será pagada por el SENA al contratista según el plan de pagos establecidos.

Dichos honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Direccion Administrativa y Financiera de la Direccion General, en la cuenta de ahorros No. 880002613 de BANCO BOGOTA, cuyo titular es el (la) contratista; el cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informada al supervisor del contrato con el fin de surtir los tramites pertinentes. Para que el SENA pueda adelantar los tramites 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 generalde Salud, Pension y Riesgos Laborales, asi como los demás documentos necesarios para el pago.

Plazo: Será hasta el 30 de noviembre de 2020.

OBJETO:
CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR CONTRATISTA PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL MARCO DEL PROGRAMA DE ARTICULACIÓN CON LA MEDIA TÉCNICA DEL CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA EN EL ÁREA DE ASESORIA COMERCIAL.

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.	Etapa práctica. Aplicar en la resolución de problemas reales del sector productivo, los conocimientos, habilidades y destrezas pertinentes a las competencias del programa de formación asumiendo estrategias y metodologías de autogestión. Grado 11.	Diligenciar formatos de etapa práctica, ubicación de aprendices en las distintas modalidades de la etapa práctica.
2	Ejecutar la formación profesional de acuerdo al programa de formación para el logro de resultados de aprendizaje definidos.	Comercialización de productos y servicios. Grado 10 en la ficha 2073282	Fotos.
3	Evaluar los resultados de aprendizaje de cada aprendiz.	No aplica.	No aplica.
4	Llevar todos los documentos soportes del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA.	No aplica.	No aplica.
5	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo, Para ello deben crear la ruta de aprendizaje, asignar aprendices y evaluar.	No aplica.	No aplica.
6	Atender las solicituds realizadas por el supervisor del contrato.	Planilla y anexos del mes de agosto y cargadas en la plataforma Secop II.	Informe mensual de actividades, mes de agosto 2020.

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 y los desplazamientos realizados y el No. de la planilla, **4351251237** expedido por **COOMEVA** correspondiente al mes de Agosto del año 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

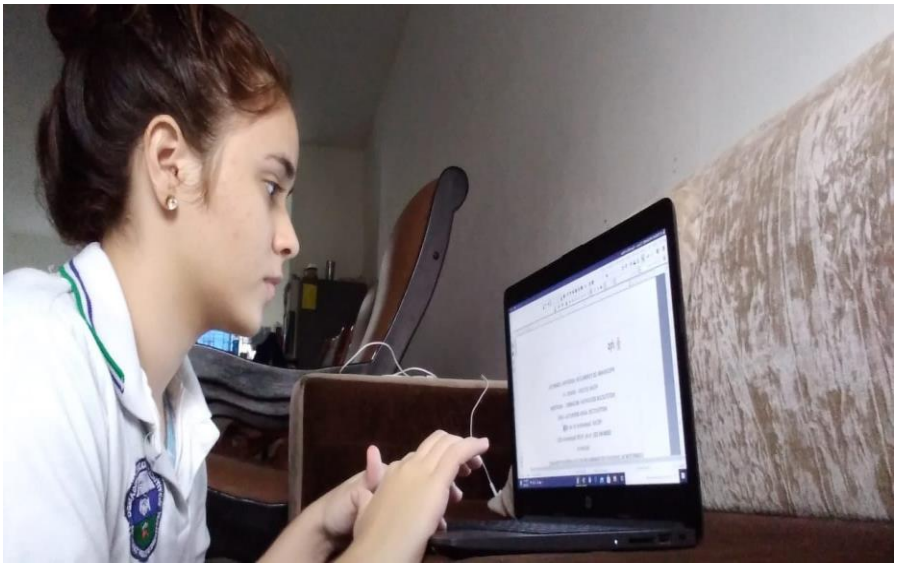
Firma
CARMENZA SARMIENTO ESPITIA
Contratista
C.C. No. 34.982.690

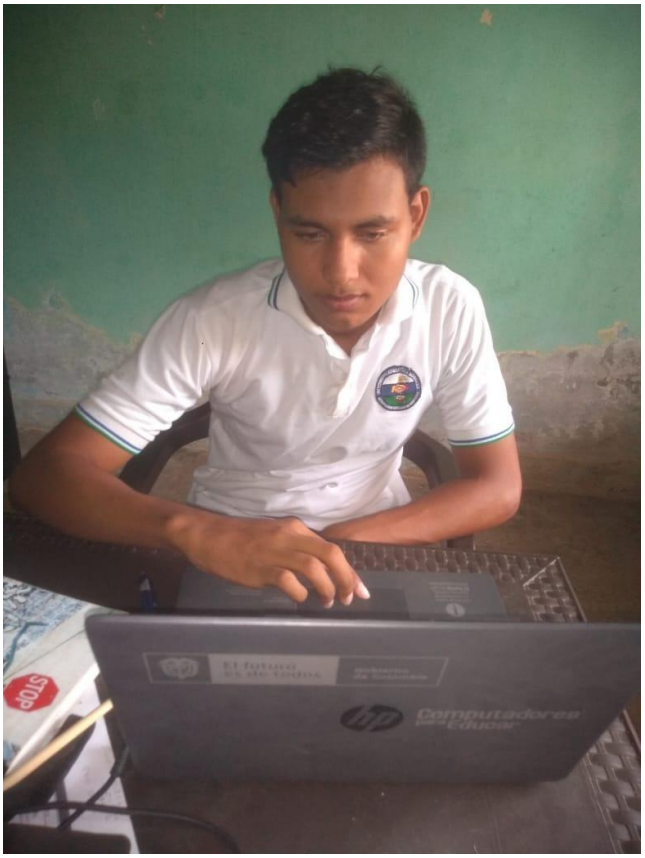
Recibí a satisfacción:

Firma
JUAN CARLOS BAINES BARRERA
Supervisor(a) Contrato No. CO1.PCCNTR.1351695 de 2020
Coordinador Academico

VoBo; Ilba Ballesteros Líder Articulación

EVIDENCIAS MES DE SEPTIEMBRE





4: ANALISIS

En mi casa se utilizan los siguientes servicios

-Servicio técnico para hacer mantenimiento en la lavadora y nevera.

-Servicio público para tener luz, gas, agua y línea telefónica



5: Los **servicios** son un insumo **importante** de prácticamente todas las actividades comerciales, incluidos otros **servicios**, y un determinante esencial de la calidad de vida. Ninguna comunidad económica o social puede prosperar sin **servicios** suficientes de transporte, comunicaciones, educación o salud.

6: - La primera diferencia entre servicios y productos es que los primeros son tangibles y los segundos intangibles (tangible es un adjetivo que indica que algo **se puede tocar**)

- Los productos son producidos de forma estándar (todos iguales) mientras que los servicios son heterogéneos, porque dependen de cada experiencia individual

- En el caso de los productos, la producción y el consumo se dan en momentos distintos. En cambio, en el caso de los servicios, la producción y el consumo se dan al mismo tiempo.

-

ESTANDARIZACIÓN

Los productos son producidos de forma estándar (todos iguales) mientras que los servicios son heterogéneos, porque dependen de cada experiencia individual.
Pensemos en una agencia de viajes (servicios), si bien vende viajes a Italia todos los meses, los viajes nunca resultan iguales. Depende del guía, de los servicios subalquilados (hotel, pasajes aéreos) y principalmente **de los clientes que adquieran el viaje.**
En los productos, en cambio, la producción es estándar. Obviamente hay que tener en cuenta los productos artesanales o las distintas líneas de producto. Pero dentro de cada línea, los productos se fabrican de forma estandarizada.

3) PRODUCCIÓN Y CONSUMO

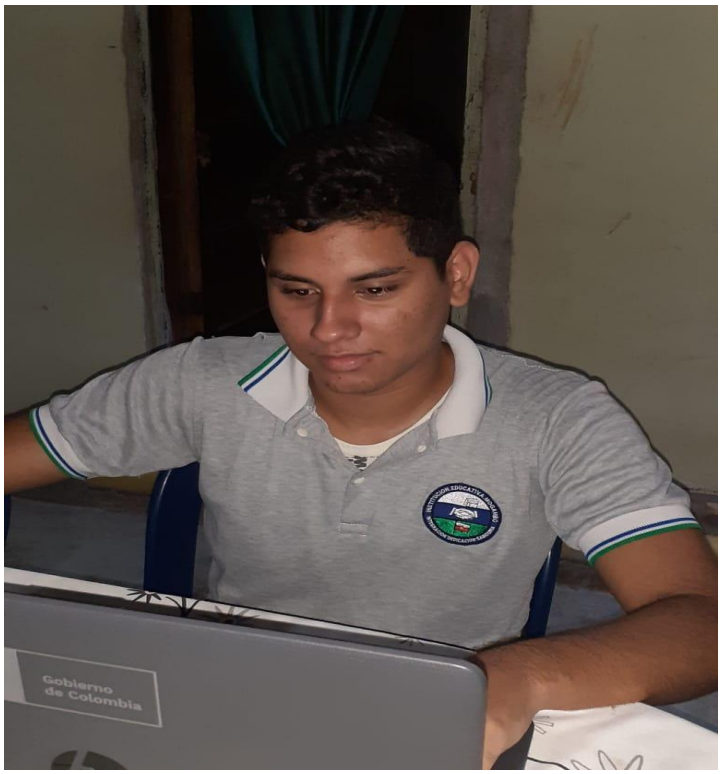
La producción y el consumo son dos momentos claves dentro de la cadena de suministro.
En el caso de los productos, la producción y el consumo **se dan en momentos distintos.** En cambio, en el caso de los servicios, la producción y el consumo **se dan al mismo tiempo.**
¿Qué importancia tiene esto? Marca **el rol activo que los consumidores** tienen en el caso de los servicios, porque la producción y el consumo se dan al mismo tiempo.

Un cliente malhumorado o un empleado deficiente **afectan la totalidad del servicio** para los demás clientes. El rol activo de los clientes hace que se afecten la calidad del servicio entre ellos mismos.
Por el lado de los productos, hay toda una logística que se debe cuidar para que **el producto que se fabrica sea el mismo que se consume**, porque al ser dos momentos distintos el riesgo de que exista alguna diferencia es grande (que el producto llegue roto por ejemplo).

4) MANIPULACIÓN

Otra diferencia importante entre producto y servicio es la manipulación, que se vincula con el último punto del item anterior.
Los productos, al ser manipulables, permiten lo siguiente:

- **Ajustar la oferta a la demanda** (reducir o incrementar la producción si la demanda es menor o mayor)
- **Hacer devoluciones al fabricante**
- **Producir bienes de forma masiva** (así como aprovechar promociones agresivas)
- **Diseñar estrategias de distribución** para llegar a más lugares



TRABAJO DE SENA ASESORIA COMERCIAL

APRENDIZ: CESAR JOSE PETRO GUTIERREZ

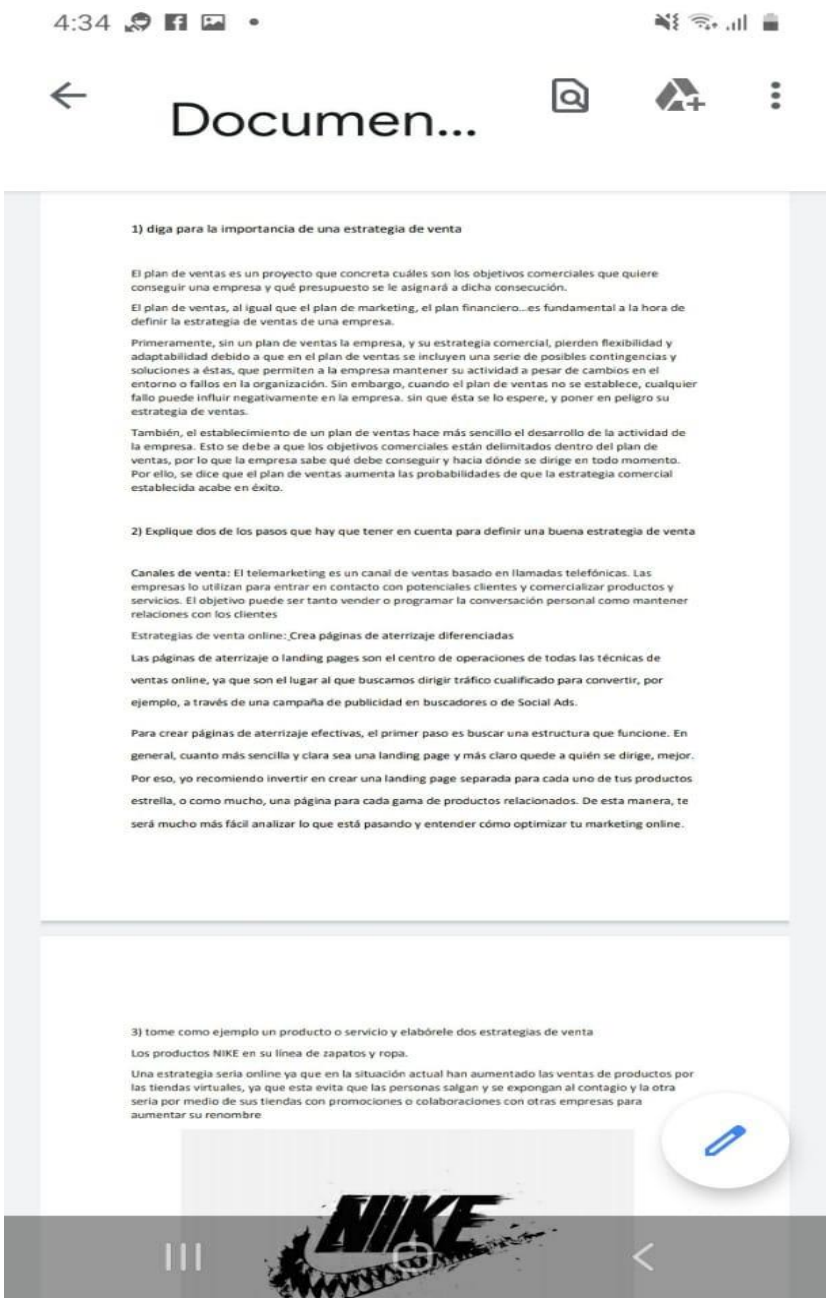
INSTRUCTURA: CARMENZA SARMIENTO

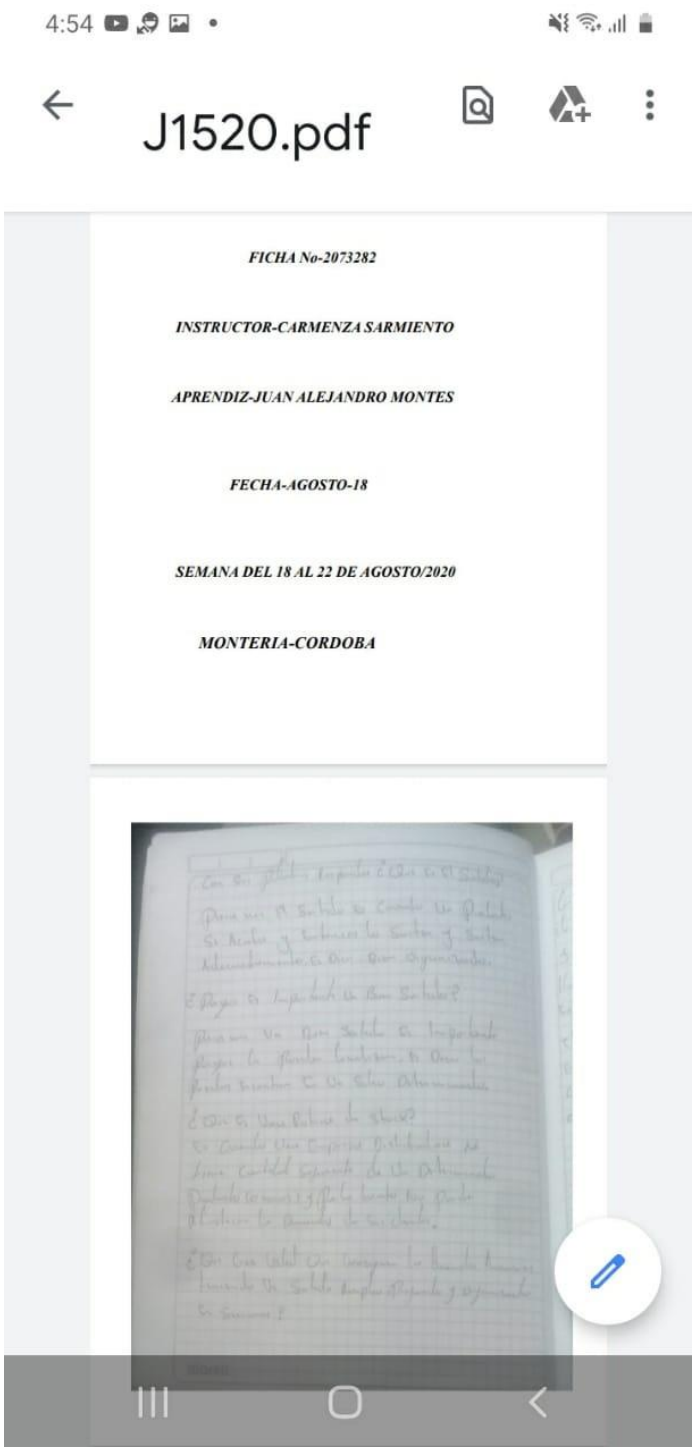
INSTITUCION EDUCATIVA MOGAMBO

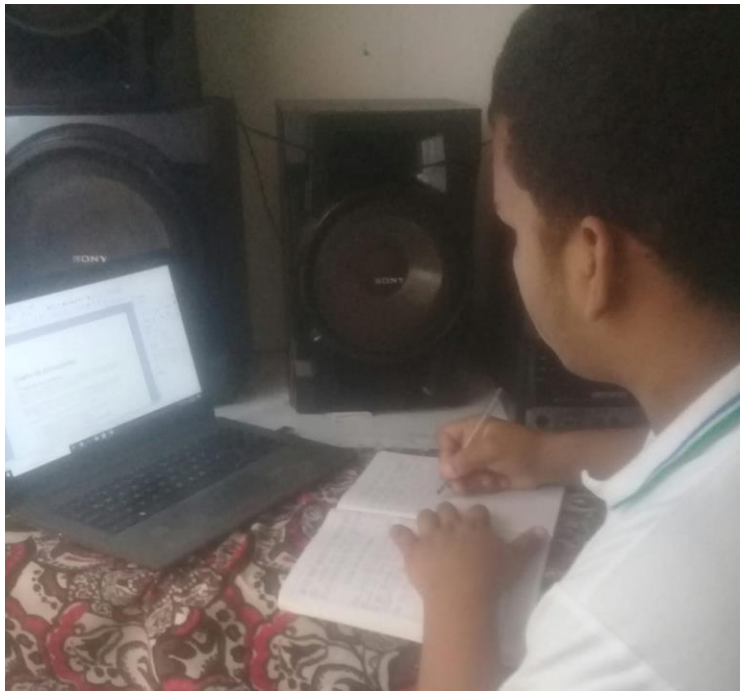
15/08/2020

MONTERIA CORDOBA




4:34
Documen...
1) diga para la importancia de una estrategia de venta
El plan de ventas es un proyecto que concreta cuáles son los objetivos comerciales que quiere conseguir una empresa y qué presupuesto se le asignará a dicha consecución.
El plan de ventas, al igual que el plan de marketing, el plan financiero...es fundamental a la hora de definir la estrategia de ventas de una empresa.
Primeramente, sin un plan de ventas la empresa, y su estrategia comercial, pierden flexibilidad y adaptabilidad debido a que en el plan de ventas se incluyen una serie de posibles contingencias y soluciones a éstas, que permiten a la empresa mantener su actividad a pesar de cambios en el entorno o fallos en la organización. Sin embargo, cuando el plan de ventas no se establece, cualquier fallo puede influir negativamente en la empresa. sin que ésta se lo espere, y poner en peligro su estrategia de ventas.
También, el establecimiento de un plan de ventas hace más sencillo el desarrollo de la actividad de la empresa. Esto se debe a que los objetivos comerciales están delimitados dentro del plan de ventas, por lo que la empresa sabe qué debe conseguir y hacia dónde se dirige en todo momento. Por ello, se dice que el plan de ventas aumenta las probabilidades de que la estrategia comercial establecida acabe en éxito.
2) Explique dos de los pasos que hay que tener en cuenta para definir una buena estrategia de venta
Canales de venta: El telemarketing es un canal de ventas basado en llamadas telefónicas. Las empresas lo utilizan para entrar en contacto con potenciales clientes y comercializar productos y servicios. El objetivo puede ser tanto vender o programar la conversación personal como mantener relaciones con los clientes
Estrategias de venta online: Crea páginas de aterrizaje diferenciadas
Las páginas de aterrizaje o landing pages son el centro de operaciones de todas las técnicas de ventas online, ya que son el lugar al que buscamos dirigir tráfico cualificado para convertir, por ejemplo, a través de una campaña de publicidad en buscadores o de Social Ads.
Para crear páginas de aterrizaje efectivas, el primer paso es buscar una estructura que funcione. En general, cuanto más sencilla y clara sea una landing page y más claro quede a quién se dirige, mejor. Por eso, yo recomiendo invertir en crear una landing page separada para cada uno de tus productos estrella, o como mucho, una página para cada gama de productos relacionados. De esta manera, te será mucho más fácil analizar lo que está pasando y entender cómo optimizar tu marketing online.
3) tome como ejemplo un producto o servicio y elabórele dos estrategias de venta
Los productos NIKE en su línea de zapatos y ropa.
Una estrategia seria online ya que en la situación actual han aumentado las ventas de productos por las tiendas virtuales, ya que esta evita que las personas salgan y se expongan al contagio y la otra seria por medio de sus tiendas con promociones o colaboraciones con otras empresas para aumentar su renombre
NIKE


4:54
J1520.pdf
FICHA No-2073282
INSTRUCTOR-CARMENZA SARMIENTO
APRENDIZ-JUAN ALEJANDRO MONTES
FECHA-AGOSTO-18
SEMANA DEL 18 AL 22 DE AGOSTO/2020
MONTERIA-CORDOBA



BITÁCORA ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN LA EMPRESA

Regional	**CÓRDOBA**	**Centro de formación**	**CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO**
INFORME BITÁCORA	**REPORTE**		
Desde:	lunes, 16 de noviembre de 2020	Hasta:	lunes, 30 de noviembre de 2020

DATOS DEL APRENDIZ		**DATOS DE LA EMPRESA**	
Nombre del aprendiz	DANNA MANTILLA RINCON	Nombre de la empresa	GASES DOÑA MARTHA
Identificación	1073970999	Dirección	CALLE 20 BARRIO LAS PALMAS
Programa de formación	TECNICO EN VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	Jefe inmediato	MARTHA JIMENEZ CORREA
No, de Ficha	1865346	Cargo	ADMINISTRADOR
E-mail	dannamantilla2016@gmail.com	Teléfono	3107276721
Teléfono	3134387043	E-mail	gasesmartha@gmail.com

Describa las actividades desarrolladas durante los 15 días:

Finalización y cargue del desarrollo de producto.

Aprendizajes y Conocimientos adquiridos en la etapa productiva:

Indicar éxitos	Indicar dificultades	Observaciones

Vestuario de trabajo	Elementos de protección suministrados	Afiliación a Seguridad Social y ARL	OBSERVACIONES
Uniforme SENA		EPS: SALUD TOTAL, ARL: XXXXXXX	

Nombre del Aprendiz DANNA MANTILLA RINCON Tierralta, Cordoba Fecha 30/11/2020

MARTHA JIMENEZ CORREA
Firma Jefe Inmediato del aprendiz
Cargo: ADMINISTRADOR

Formato: Hernán Henao Hernández

BITÁCORA ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN LA EMPRESA

Regional	**CÓRDOBA**	**Centro de formación**	**CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO**
INFORME BITÁCORA	**REPORTE**		
	Desde: sábado, 15 de agosto de 2020	Hasta:	lunes, 31 de agosto de 2020

DATOS DEL APRENDIZ		**DATOS DE LA EMPRESA**	
Nombre del aprendiz	ROSICELA RAMIREZ RUIZ	Nombre de la empresa	JARAMILLO Y BERNAL SA
Identificación	1003084275	Dirección	CALLE 10 N 10-85
Programa de formación	TECNICO EN VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	Jefe inmediato	EDWAR DARIO FERNANDEZ
No, de Ficha	1865346	Cargo	ADMINISTRADOR
E-mail	ramirezruizrosicela1521@gmail.com	Teléfono	310707662
Teléfono	3134387043	E-mail	ptolibertador@hotmail.com

Describa las actividades desarrolladas durante los 15 días:

ATENCION A CLIENTES POR CELULAR Y WHATSAPP PARA RECIBIR LOS PEDIDOS Y ENVIARLOS, OFRECER AL CLIENTE LOS DISTINTOS PRODUCTOA QUE OFRECE LA EMPRESA Y LAS PROMOCIONES.

Aprendizajes y Conocimientos adquiridos en la etapa productiva:

Indicar éxitos	Indicar dificultades	Observaciones
LOGRO ATENDER CLIENTES CON AGILIDAD DE	NINGUNA	NINGUNA

Vestuario de trabajo	Elementos de protección suministrados	Afiliación a Seguridad Social y ARL	OBSERVACIONES
Uniforme SENA	Elementos de protección suministrados	EPS: SALUD TOTAL, ARL: XXXXXXX	NINGUNA

Nombre del Aprendiz ROSICELA RAMIREZ RUIZ Tierralta, Cordoba Fecha 31/08/2020

EDWAR DARIO FERNANDEZ
Firma Jefe Inmediato del aprendiz
Cargo: ADMINISTRADOR

Formato: Hernán Henao Hernández