PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Quibdó, Octubre de 2025

Señor (a)
ELSA INÉS ROMAÑA ROMAÑA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No,**7567242**
Coordinadora Académica
Quibdó

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes de OCTUBRE 2025

Referencia: No. **7567242** del año 2025

ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 35601300 de Quibdó, en mi calidad de Contratista del SENA, en formación académica, 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 cada contrato la suma de CUARENTA Y DOS MILLONES CUATROCIENTOS NOVENTA Y DOS MIL SETECIENTOS NOVENTA Y OCHO PESOS M/CTE ($42.492.798), Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente a 29 días del mes de MARZO del 2025 por un valor de CINCO MILLONES CIENTO CINCUENTA Y SEIS MIL TREINTA PESOS M/CTE ($5.156.030), b) SIETE (7) pagos iguales de ABRIL a OCTUBRE del 2025 por valor de CINCO MILLONES TRESCIENTOS TREINTA Y TRES MIL OCHOCIENTOS VEINTICUATRO PESOS MCTE ($5.333.824) cada uno..*

Plazo: Será hasta el 31 de octubre de 2025

OBJETO:
Prestar servicios personales de carácter temporal de 31 instructores, para orientar la formación profesional en el nivel complementaria víctima, en el Centro de Recursos Naturales Industria y Biodiversidad de la Regional Chocó durante la vigencia 2025, en las Áreas temáticas definidas en el anexo 2

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Establecer estrategias de enseñanza- Aprendizaje-evaluacion según el programa de formación profesional y el enfoque Metodológico adoptado.	Las estrategias de enseñanza aprendizaje utilizada en el presente periodo, están en dictar formacion presencial teórico-práctica Realizar Talleres relacionados con la temática a tratar de los cursos que de dictaran **MERCADEO Y VENTA:** con ficha de inscripción 3358983. El contenido temático producto, negociación - servicio ¿técnicas de negociación? ¿Características del mercado? ¿Perfil del cliente? ¿Segmento del mercado de empresas y de la población? El curso FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTO: con ficha de inscripción 3322924 y 3358983- contenido temático Que es proyecto, -tipos de proyecto, -definición de objetivos, -estudio técnico , -Esttudio Administrativo, etc. Con la temática que se desarrollara en los cursos se evaluara a los Aprendices sobre los Conocimientos adquiridos.	Actividad: Desarrollo de la formacion a través de explicaciones en clase y consultas sobre temas de los cursos a trabajar de Manera grupal e individual. Temas de consulta relacionados con los cursos de MERCADEO Y VENTAS Y FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTO a desarrollar
2	Orientar los procesos de enseñanza- aprendizaje, según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, Metodologías de aprendizajes y programas curriculares vigentes	Se hacen reunión de concertación con miembros del resguardo Indigena de **CUTI MUNICIPIO DE UNGUIA** y alumnos participantes de los cursos MERCADEO Y VENTA y FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTO se determina dictar las clases, según los días establecidos en la acta de concertación, lunes a sábado de 9:00am a 12:00m y de 2: 00pm a 5:00pm.. La formación y la metodología están diseñadas de acuerdo a necesidades de los participantes y el proceso de Formación.	Acta de concertación con sus soportes.

3	Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje – evaluacion de conformidad con los módulos de formación y el calendario institucional y el manual de procedimientos para la ejecución de acciones de formación profesional.	-Verificación y Registro Sofía Plus. -Verificación de personal en la plataforma vivanto para determinar las victimas que participaran en el proceso de Formación. Se da inicio a la formacion de los cursos MERCADEO Y VENTAS y FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTO	El personal está inscrito Y fichas matriculadas
4	Llevar el registro de evidencias de la actividad de enseñanza- aprendizaje en el portafolio personal, para cuando sea Requerido.	Se está llevando el Reporte de las actividades de formación en la Plataforma DRIVE.	Formato de caracterización, registro fotográfico. Guía de aprendizaje. Reporte de fichas en Sofía plus. Acta de concertación todo del mes de OCTUBRE
5	Reportar información académica y administrativa según las responsabilidades Institucionales asignadas.	Se enviara el listado y Reporte de documentación de aprendices que participaran en el proceso de formación para inscripción y matricula y calificadas	Formato de Excel documentos de cedula para programación y matricula de los cursos
6	Evaluar la formación de los aprendices durante el proceso educativo de acuerdo con el manual de evaluación vigente	Se inscribieron y se matricularon las fichas Nro 3358981 y 3358983 en sofia plus	Fichas asociadas y en formación, en Sofía plus
7	Atender oportunamente los requerimientos del supervisor de contrato y presentar Mensualmente los informes de ejecución del contrato.	Presentación de informe de actividades desarrolladas en el mes de OCTUBRE	Informe mensual mes de OCTUBRE
8	Reportar 160 horas mes de Labores en la formación.	Reportar 8 horas diarias conforme a las obligaciones contractuales el cual se verán reflejadas una vez estén creadas las fichas en Sofia Plus	. Se Verificaran las fichas en la plataforma Sofía Plus
9	Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia Orientar formación presencial de acuerdo con procedimiento técnico y normativo según	Me encuentro certificado en la norma de competencia “Orientar formación Presencial de Acuerdo con Procedimiento Técnico y Normativo”.	Ver en certificados SENA .edu.co

	las normas que aplican la función instructor.		
10	Las demás para el Cabal cumplimiento del objeto contractual.	No aplico para este periodo (con Disponibilidad para ejecutarlo cuando se requiera).	No aplica porque no se ha generado el evento

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

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

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.				
2.				

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. De planilla 4620147989, expedida por SOI correspondiente al mes de SEPTIEMBRE (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Declaración bajo la gravedad de juramento.

Me permito declarar **bajo la gravedad de juramento** que durante el periodo objeto de cobro SI____NO_X_ he suscrito otro u otros contratos con entidades(s) del Estado el (los) cual(es) se encuentra(n) en ejecución; la anterior declaración de acuerdo con lo establecido en el numeral 5º de la Directiva Presidencial No. 001 de 2022, a fin de identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión del riesgos para la toma de decisiones dentro del principio de la debida

diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.

Nota: En el evento de señalar **SI,** el análisis efectuado por el supervisor y ordenador de pago deberá quedar documentado y publicado en el SECOP II en los documentos relacionados en el archivo Gestión Contractual GC_ del periodo objeto de cobro.

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,

Firma

ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ
Contratista
C.C. No. 35601300
Recibí a satisfacción:

Firma

ELSA INÉS ROMAÑA ROMAÑA
Supervisor(a) Contrato 7567242 de 2025
Coordinación académica

ACTA No.		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Concertación de días, hora y metodología para desarrollar la formacion del curso Formulacion y Evaluacion de Proyectos con ficha Nro. 3358931 en el Municipio de UNGUIA en el Resguardo indigena cuti.		
CIUDAD Y FECHA: UNGUIA 8 de octubre del 2025	**HORA INICIO:** 9:00 am	**HORA FIN:** 11:00 am
LUGAR Y/O ENLACE: Resguardo Indigena CUTI	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:CENTRO DE RECURSOS NATURALES INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD**	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Concertar con los aspirantes al curso FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS, cómo se va a desarrollar la formación, los días y el horario a desarrollar dichos cursos.
2. Conocer con los aprendices del curso FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS, miembros del resguardo las actividades a desarrollar en los curso.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Concertar con los miembros del Resguardo Indigena y aprendices de la comunidad indigena CUTI Municipio de UNGUIA, la metodología y actividades para llevar a cabo la formación de los cursos.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

El día 05 de septiembre siendo aproximadamente las 9:00 am, se lleva a cabo la reunión de concertación con la Gobernadora del Resguardo Indigena de CUTI EDILMA DOMICO aprendices, del curso FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS con la instructora del programa víctima del SENA, la señora **ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ**, con el fin de dar respuesta a la medida cautelar **planes específicos**; se da inicio a la socialización de la reunión con la intervención de miembros del Resguardo indigena ArquiaCuti , quien explica a los participantes la importancia de asistir a los curso ya que el SENA está dando cumplimiento a una medicada cautelar, donde se le solicita formacion del personal que cobija la medida en el curso FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS . Les resaltan la importancia que tiene este curso para el desarrollo de sus actividades comunitarias, Emprendedora y de comercio; además les explican sobre mi presencia en el territorio y principalmente en la reunión manifestándoles que soy la Instructora quien les va a dictar el cursos.

Intervengo explicándoles sobre los programas que maneja el SENA REGIONAL CHOCO y su programa víctima, se les da a conocer la temática del curso, se establece la metodología a trabajar. Los aprendices en cabeza de sus líderes acuerdan como horario para desarrollar la formación de la siguiente manera escogiendo ellos trabajar desde el lunes al sábado de 9:00am a 12:00m y a 5:00pm de 2:00pm en la casa comunitaria, determinan ese horario porque ven la importancia de los cursos a impartir.

Por otro lado, se deja plasmado en esta acta, que se inicia la formacion con los aprendices que entregaron su documentos de cedulas y algunos nuevos que decidieron participar de la

formacion.

El grupo manifiesta dar inicio a la formacion el dia siguiente 06/09/2025

Por los compromisos presentados en esta acta se procede a dar inicio a la formación con la Participación de los aprendices e instructor en el Municipio de UNGUIA en el Resguardo indigena de arquia el dia 6 del mismo mes.

CONCLUSIONES

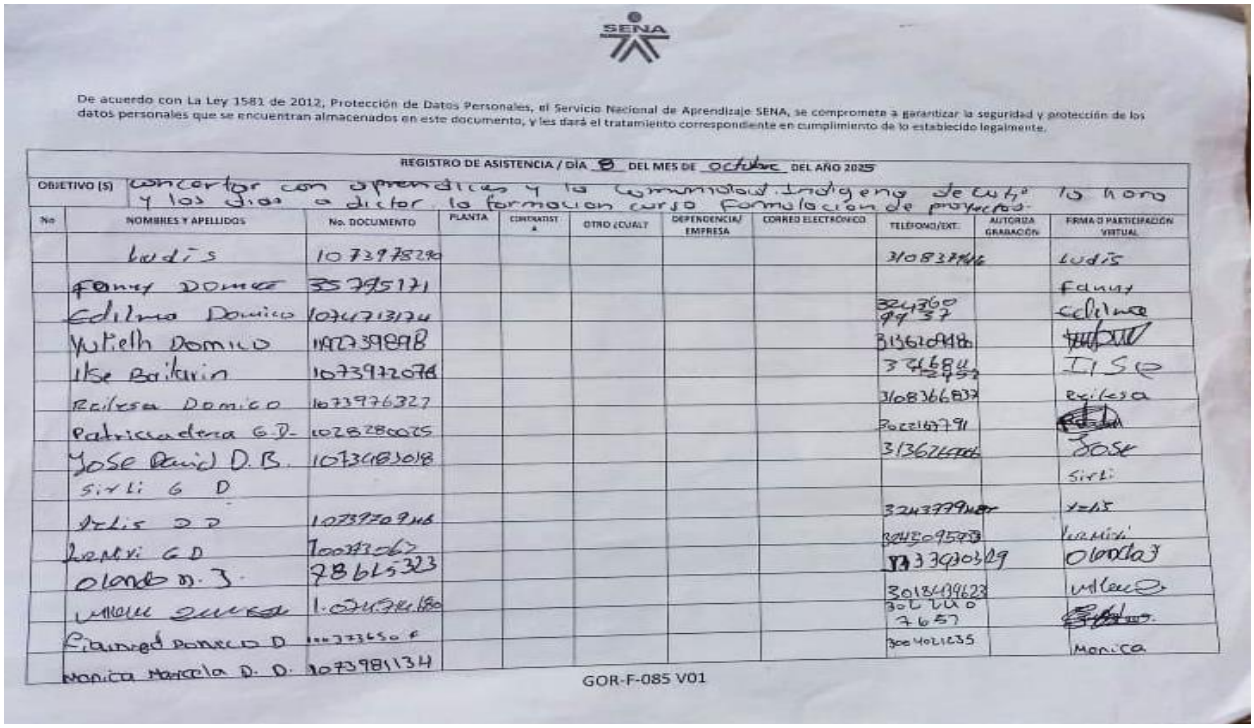
Se logró llegar a acuerdos de concertación, dictar las clases los días lunes a sábado de 2:00pm a 5:00 pm, para dar cumplimientos a los compromisos presentados en esta acta.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS Y/O DECISIONES

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA
Explicación de la temática del curso Emprendimiento y formulacion y evaluacion de proyectos e informar a los aprendices cuando estén los certificados.	8/10/2025	-Instructora del SENA, ROSA M. PALACIOS	
Se realizaran las actividades de consulta propias de los cursos. (talleres, consultas, Trabajos grupal e individual).		-Aprendices del Curso	
-cumplir con todo lo acordado en la reunión.		Instructora SENA -ROSA MARIA PALACIOS --Aprendices de los Cursos	







De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 8 DEL MES DE octubre DEL AÑO 2025

OBJETIVO (S): concertar con aprendices y la comunidad indigena de cut,º y los dias a dictar la formacion curso formulacion de proyectos. 10 horo

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Ludis	1073978290						3108379946		Ludis
	Fanny Domico	35795171								Fanny
	Edilma Domico	1076713134						324760 99137		edilma
	Yuleth Domico	1073998948						3136104486		
	Ilse Baikarin	1073972098						3146684952		Ilse
	Reiresa Domico	1073976327						3108366837		Reiresa
	Patricia dena G D.	1076280025						3022167791		
	Jose David D. B.	1073683018						3136246466		Jose
	Sirli G D									Sirli
	Yelis D D	1073970946						3243779467		Yelis
	Leidy G D	1007737067						3245095733		Leidy
	Olonis D. J.	78615323						3136303129		Olonis
	Wilmer Guerra	1.076926180						3018439623		wilmer
	Claudia Domico D	1073736504						3006021657		
	Monica Marcela D. D.	1073981134						3006021635		Monica

GOR-F-085 V01



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 8 DEL MES DE Oct. DEL AÑO 2025

OBJETIVO (S):

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Nelson Yasu-A	11-901554			Aprendiz		Yasu-74@gmail.com	3177577997		
	Adan D. D.	1073971593			Aprendiz					adan D D
	Rosa Mi Palacio	35601300			Instructor		rpalaciosm@yahoo.es	3123463776		

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V01

GUIA DE APRENDIZAJE
MERCADEO Y VENTAS



PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **MERCADEO Y VENTAS**
- Código del Programa de Formación: 11220053-1
- COMPETENCIA**:**
  1**: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.**
- RESULTADO DE APRENDIZAJE ALCANZAR:
  1: Utilizar estrategia para apoyar la presentación de los productos oservicios a los clientes teniendo en cuenta características, beneficios yusos de un producto o servicio específico, según protocolo

- **COMPETEMCIA:**
  1: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS.
- **RESULTADO DE APRENDIZAJE ALCANZAR**
  1: Identificar segmentos de mercado teniendo en cuenta su dimensión ycobertura, en el desarrollo de estrategias de segmentación con el apoyode software especializado de acuerdo con tipos de producto y poblaciónestablecidos en el plan de segmentación.
  2: Determinar los precios de los productos y servicios a partir del análisisde los reportes de precios, en la definición de estrategias de mercadeo,según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación demétodos de fijación precios.
  3: Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio con el apoyode software especializado y la aplicación de técnicas de pronóstico, paraidentificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresasegún política empresarial.
- **COMPETENCIA:**
  1: PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.
- RESULTADO DE APRENDIZAJE ALCANZAR:
  1: Definir y aplicar técnicas y procedimientos para la organización del surtido de acuerdo con los productos.
  2: Formular política de surtido con base a criterios de la empresa.
  3: Preparar la estrategia de exhibición de acuerdo con las tendencias del mercado.
  4: Elaborar programas de exhibición según políticas de mercadeo.

4: Duración de la Guía 80 horas.

Actividad Nro 1 Presentacion del curso Duracion: 4 hora	Plataforma virtual - Aula

Esta actividad tiene como finalidad darle la bienvenida a los aprendices, socializar y conocer que es el sena y el curso que vamos a desarrollar, a demás se hara la presentación pormedio de una dinámica de cada uno de los miembros del urso con el fin de romper el hielo.

Actividad Nro 2 de reflexión inicial Duración de 8 hora	Aula
Esta actividad de autodiagnostico los aprendices en participación dinámica en la plataforma y/o en mesa redonda en salón, darán conceptos respecto a interrogantes relacionadas con la temática del curso, el propósito de esta actividad es identificar los conocimientos previos que tienen los aprendices con respecto a la temática del curso de mercadeo y ventas.	

Actividad 3: contextualización de los conocimientos Duración de 30 hora Ambiente: Aula y visita a negocio.
En esta etapa se desarrollara la temática del curso a través de esxplicacion por parte del intructor tutor a través de la plataforma Google meet, y/o en el aula, se proyectara un video con el fin de facilitar mas la apropiación del conocimiento por parte de los aprendices. Por gurpo se harán observación al comercio con el fin de identificar el proceso del mercadeo en el entorno. Socializacion de la actividad de campo.

Actividad 4: Apropiacion de los conocimientos Duración de 30 hora Ambiente: Aula y/o plataforma virtual
En esta actividad se conformaran equipos de trabajo para que los alumnos consulten a través de fuentes escritas o internet temática del curso y en mesa redonda se hara un conversatorio donde cada grupo explicara sobre su tema de consulta dándole participación a los demás miembros del curso argumentar sobre dicho tema. Esta actividad tiene calificación.

Actividad 5: Taller sobre canales de distribusion Duración de 4 hora Ambiente: Aula.
En esta actividad se le entregara a cada aprendiz un hoja de papel con imágenes de diferentes productos y servicios en el mercado, el objetivo de esta actividad es que los aprendices identifiquen cual es el canal de distribusion mas adecuado para comercializar dichos productos. Socializacion de la actividad y se aclararan dudas presentadas.

Actividad 6: de evaluacion Duración de 2 hora Ambiente: Aula.
En esta etapa se evaluaran a los aprendices con el objetivo evidenciar los conocimientos adquiridos durante el curso. - Evaluar de forma escrita a través de un cuestionario conceptos sobre el mercadeo. - A través de la lista de chequeo evidenciar si los alumnos aplican correctamente los canales de distribusion - En una hoja de papel en pareja los aprendices le aplicaran el análisis DOFA a una empresa x - Entrega de cada actividad planteada en físico las cuales tendrán su respectiva calificación. Socializacion de la actividad de compo.

2. PRESENTACION : Actividad 1

Estimados aprendices *SENA*, reciban un cordial saludo de *bienvenida*, estamos iniciamos un ciclo formativo donde obtendrán capacitación en **MERCADEO Y VENTAS**. Nos espera un cuantioso trabajo en la cual, el aprendizaje colaborativo, el crecimiento del grupo mediante la educación y con el acompañamiento brindado por la instructora, se podrán lograr el objetivo principal que es esencialmente formar personas integrales con valores y capacitadas para desempeñarse exitosamente en la vida laboral y el sociedad en su conjunto.

- Esta guía de aprendizaje le dará las herramientas y elementos necesarios para que tú como aprendiz del curso de MERCADEO Y VENTAS adquieran las competencias suficientes para conocer el mercado sus componentes realizar una venta exitosa, exibir de manera adecuada los productos según lineamientes de la empresa, para con ello poder estructurar de forma mas clara tu idea de negocio o mejorar tus ventas si ya estas en la actividad comercial.







3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial: 2

En la Fase de la Planeación, se determinan todas las pruebas necesarias a desarrollar con el objetivo de evidenciar el logro de los resultados esperados.

Se desarrollaran actividades de autodiagnostico por parte de los aprendices, con el fin de identificar conocimientos previos con relación a la temática del curso.

- Reflexione sobre las siguientes preguntas

1 ¿ mercadeo?
2 ¿ Mercado? ¿caracteristicas del mercado?
3 ¿competencia?
4 ¿segmento del mercado de empresas y de la poblacion?
5 ¿oferta? ¿Demanda?
6 ¿Definicion de producto o servico? (clasificación (según durabilidad y tangibilidad).

Esta actividad tiene como finalidad encaminar y motivar a los aprendices en el desarrollo de los temas de esta guía de aprendizaje.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje: actividad 3

se requiere la disposición y honestidad de de los aprendices con el fin de identificar sus conocimientos

MERCADEO:

Es el conjunto de actividades destinadas a acercar los clientes al producto, permitiéndoles satisfacer plenamente sus necesidades y expectativas como consumidores.

Hoy en día ante una diversidad de productos y servicios, la competencia y los medios de comunicación, los consumidores perciben de una manera más práctica y sencilla las características que poseen los productos o servicios que necesitan o desean adquirir.

Actualmente la investigación de mercados ha cobrado fuerza debido a los avances tecnológicos y la importancia que tiene la opinión del cliente para las empresas, ya que de acuerdo a esta investigación pueden tomar las mejores decisiones.

Con la investigación de mercados podemos determinar el tipo de estrategias que vamos a utilizar y así tomar decisiones más acertadas sobre como posicionarnos en un mercado, la sensibilidad de los precios acorde con el tipo de mercado que prefiere nuestro producto, su lugar predilecto para comprar y estar al tanto de los precios y beneficios que tienen las marcas de la competencia en comparación con la nuestra.

VENTAS

son las actividades realizadas para incentivar potenciales clientes a realizar una determinada compra. El concepto de **ventas** es muy amplio, pero básicamente consiste en el acto de negociación en el **cual** una parte es el vendedor y la otra el comprador.

Hacer una venta es hacer un negocio. Las ventas ocurren tanto en empresas, que deben vender sus productos o servicios, como entre personas, cuando por ejemplo venden un artículo usado en los clasificados.

Llevando el concepto al ámbito profesional, el área de ventas (también conocida como área comercial) es fundamental para el crecimiento de una empresa. Sin la venta, no hay facturación y, consecuentemente, no hay crecimiento.

ESTRATEGIA DE MERCADEO

Recopilar y analizar información respecto al mercado y su composición:

Estrategias de Mercado: Conceptos y aplicación producto, precio, promoción, publicidad, Distribución, mercado análisis DOFA, competencia.

- Actividad grupal 4:

Conformar grupos de 4 personas, darle un nombre al equipo.

• Conversatorio acerca de los temas de investigación por parte de cada equipo segunsu tema de consulta.

• Estructurar un glosario sobre: Conceptos y aplicación producto, precio, promoción, publicidad, Distribución, mercado análisis DOFA, competencia.

• Socialización de las actividades anteriores.

- Reflexión y conclusión de la actividades.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

• Los aprendices recolectaran la información más relevante que se generan sobre los conceptos básicos de mercadeo

• Los aprendices plicaran las estrategias de mercadeo de acuerdo al entorno y el producto a comercializar.

- Información sobre la segmentación del mercado de empresa y de personas.

• Investigar el mercado objetivo para el bien o servicio del proyecto.

- Aplicar la matriz DOFA (análisis interno y externo del mercado).

Actividad de Aprendizaje 5: taller sobre canales de distribución. Proyectando imágenes de diferentes negocios a través del videoving 1.Teniendo en cuenta el numero de detallistas a través de los cuales se llega a el consumidor final, que estrategia de distribución sugeriría para los siguientes productos .

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN: 6

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

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento :	.	

Respuestas a preguntas acerca de Mercadeo, mercado, tipos de mercado, componentes del mercado, precio, publicidad, segemtacion del mercado de empresas y de personas, componentes de la venta, etc. **Evidencias de Desempeño:** Resultado de la observación de juego de roles aplicado a un caso a un producto identificar los canales de distribusion mas adecuado para llevar el producto al mercado, identificar los tipos de segmentación, determinar una venta exitosa, aplicar la correcta exibicion de procusctos. **Evidencias de Producto:** Resultado de la observación de procesos comercialización conformación de equipos de trabajo con distintas intencionalidades	- Maneja adecuadamente los conceptos de mercadeo -Reconoce su entorno comercial. -Aplica las estrategias de mercadeo (producto, precio, promoción, publicidad y distribución) de acuerdo al diagnostico realizado y su producto a comercializar a través del proceso de mercadeo y venta. -Ana liza las variables cualitativas y cuantitativas del mercado relacionadas con el desarrollo de los programas de exhibición y surtido en las diferentes formatos comerciales considerando los productos, la programación, el presupuesto asignado y la política de la organización. ♣ Identifica las zonas de exhibición, su ubicación y rentabilidad de acuerdo con la programación establecida y la política de la organización.	**Preguntas a través de cuestionarios** **Observación, Actividad grupal** **Preguntas y lista de chequeo**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS:

Misión –Visión – Sena –- Mercadeo – Mercado- Distribusion – Bien – Servicio - Aprendiz – Perfil – Formación –Programa – Estructura - Correo – Sofiaplus – Aprendizaje – Instructor – Costo – Publicidad – Promocion, segmentación, DOFA, oferta, demanda, venta, producto, población, cliente.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Los documentos de los temas específicos a tratar en los ambientes de aprendizaje los podemos encontrar en los siguientes links.

https://www.esumer.edu.co/images/centroeditorial/Libros/feem/libros/principiosdemercadeo.pdf

http://infopvirtual.com/cursos/investigacion_de_mercados/Unidad%20I.pdf

https://portafolioemprendimientocies.files.wordpress.com/2011/03/cartilla-no-3-el-mercadeo.pdf

www.sena.edu.co

Capítulo 1 Tema: “Sociedades Comerciales”. Editorial McGraw Hill. Última edición.

Formulación y Evaluación de Proyectos: Tercera edición. Córdoba, Padilla Marcial; Bogotá Ecoe Ediciones

Página Web www.dian.gov.co

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ	INSTRUCTORA	COORDINACION ACADEMICA FORMACION COMPLEMENTARIA PROGRAMA DESPLAZADOS	**3-29/03/2025**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

GUIA DE APRENDIZAJE

FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS
- Código del Programa de Formación: 12210015
- Competencia: Formular el proyecto de acuerdo con métodos y técnicas de investigació
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

- 02. FORMULAR PROYECTO DE ACUERDO CON TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN
- DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A FORMULAR DE ACUERDO CON EL DISEÑO METODOLÓGICO Y
  NECESIDADES DE LA EMPRESA.
- 04. DEFINIR ACTIVIDADES DE MEJORA SEGÚN CRONOGRAMAS ESTABLECIDOS Y METODOLOGÍA DE
  INVESTIGACIÓN.
- 03. ANÁLIZAR LA INFORMACIÓN RECOPILADA TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN, EL
  TIPO DE PROYECTO Y NORMATIVA: TRANSVERSAL

- Duración de la Guía: 48 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimados aprendices SENA, reciban un cordial saludo de bienvenida, estamos iniciamos un ciclo formativo donde obtendrán capacitación en FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS . Nos espera un cuantioso trabajo en la cual, el aprendizaje colaborativo, el crecimiento del grupo mediante la educación y con el acompañamiento brindado por la instructora, se podrán lograr el

objetivo principal que es esencialmente formar personas integrales con valores y capacitadas para desempeñarse exitosamente en la vida laboral y el sociedad en su conjunto.
Con la presente formacion se busca la solución con diferentes ideas creativas a un problema de manera inteligente, permitiendo resolver necesidades humanas y organizacionales, permitiendo evaluar las alternativas encontradas que faciliten realizar inversiones utilizando metodologías con diverso enfoque, destinadas toda ellas a satisfacer las necesidades de la organización.

El proyecto como plan permite distribuir los recursos con los que dispone la organización para la producción de bienes y servicios útiles al ser humano y a la sociedad. Es por ello que la evaluación de un proyecto de inversión, se centra en conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable.

Este programa pretende satisfacer las necesidades de las empresas de poder realizar y evaluar un proyecto ya sea empresarial o de inversión, para que se tengan las bases de la investigación y formulación de las diferentes actividades.
Esta guía de aprendizaje le dará las herramientas y elementos necesarios para que tú como aprendiz del curso de FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTO adquieras las competencias para formular proyectos de acuerdo a técnicas y metos de investigación. suficientes para la estructuración de una idea de negocio y la formulación de proyectos empresariales cuyo contenido y calidad permitan constituir y desarrollar tu
la idea de negocio.
Duración 3 horas







3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial

En la Fase de la Planeación, se determinan todas las pruebas necesarias a desarrollar con el objetivo
de evidenciar el logro de los resultados esperados.

Se desarrollaran actividades de autodiagnostico por parte de los aprendices, con el fin de identificar conocimientos previos con relación a la temática del curso.

Evidencia: Reflexione sobre las siguientes preguntas
1 ¿Qué espera de este curso?
2. ¿Proyecto: concepto, características
3. ¿En que conciste Ciclo de vida del proyecto, partes interesadas
4. ¿ Que es Estudio del mercado: estructura económica del mercado
5. Plan de mercadeo
6. ¿ Evaluación financiera: matemáticas financieras
7. ¿ Que son metodologías y técnicas de investigación

Esta actividad tiene como finalidad encaminar y motivar a los aprendices en el desarrollo de los temas de
esta guía de aprendizaje.

Duracion: 5 horas
Ambiente Requerido: salon de clase
Materiales: tablero marcadores y videoving

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

FORMULACION Y EVALUACION DE PEOYECTOS DE INVESTIGACION

Cuando se habla de formulación y evaluación de proyectos, hace relación a una serie de conceptos e ideas, es el trabajo necesario para llevar a cabo una idea, plan o tarea, requiere de disciplina, esfuerzo y dedicación, para que aquella idea llegue a feliz término y porque no pueda ser el negocio que tanto se anhela; es importante que se interprete, lea y analice

diferentes definiciones. En esta semana usted podrá elaborar su propio concepto y las bases necesarias para llevar a cabo un proyecto de negocio que le permitirá crecer personalmente y profesionalmente.

La **formulación y evaluación de proyectos** es un proceso fundamental para la toma de decisiones acertadas en cualquier ámbito, ya sea empresarial, social o público. Se trata de una metodología sistemática que permite identificar oportunidades, analizar la viabilidad de ideas y seleccionar los proyectos con mayor potencial de éxito.

La **formulación de proyectos** es la etapa inicial del ciclo de vida de un proyecto, en la cual se define claramente qué se quiere hacer, por qué se quiere hacer y cómo se va a hacer.

Los proyectos de investigación se pueden clasificar de acuerdo a diversos criterios, incluyendo su **propósito**, **metodología**, **nivel de conocimiento** y **campo de aplicación**

Socializar en mesas redondas y por medio de talleres, trabajos en grupo y experiencias vividas todo lo relacionado con el curso formulación y evaluacion de proyectos.

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

- Desarrollo de la formacion en **FORMULACION Y EVALUACION DE PEOYECTOS DE INVESTIGACION**

Explicación de la temática del curso essta se realizara en clase por parte de la instructora la cual se hara con ayuda de materiales didacticos que permita a los aprendices adquirir el conocimiento de la mejor manera posible.

--Proyecto: concepto, características, tipología, perfil, ciclo de vida del proyecto, partes interesadas, beneficiarios, ciclo deming y la gestión de proyectos, emprendimiento.

Entorno: concepto, características, tipos, herramientas de diagnóstico, localización.

--Estudio del mercado: estructura económica del mercado; estructura del mercado, estudio y proyección de la demanda del producto, estudio de la oferta.

----Investigación de mercados: investigación de campo, metodología, objetivos, justificación de la muestra.
--Instrumentos de recolección de información: tabulación y análisis de resultado, estudio ambientales.

--Plan de acción del proyecto: definición de acciones de mejora, formulación plan de acción.
--Evaluación de resultados: concepto, análisis, aplicación.

Duración: 30 horas

Actividad grupal

Conformar equipo de 5 personas, darle un nombre al equipo, cada equipo consultara sobre un tema especifico

• Conversatorio acerca de los siguientes temas de consulta:

1. Gestión del proyecto: administración del proyecto y de los recursos,
2. organización del proyecto, herramientas ofimáticas para la gestión del proyecto.
3. Metodologías de investigación: método científico, tipos, herramientas, usos.
4. Metodología del marco lógico: análisis de involucrados; análisis del problema; análisis de investigación.

Estructurar un glosario sobre las palabras desconocidas en el desrrollo de la acividad.

Reflexion y conclusión de la actividad.

Duracion de la actividad 5 horas

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

• Los aprendices recolectaran la información más relevante que se generan de acuerdo a la formulación y evaluacion de profectos de investigación.
• Los aprendices planearan y Diseñar la metodología de investigación para el desarrollo y recopilación de la información.

• los aprendices diseñaran el plan de acción en el desarrollo del proyecto.
• Planificaran las técnicas presupuestales aplicadas para pronosticar operaciones financieras y proveer situaciones futuras
• Crear metodología para la identificación y valoración de factores de riesgos.

Duración de la actividad 5 horas

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

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

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Responda a los siguientes preguntas, que es proyecto, tipos de proyecto, investigación de mercado, plan de acción, proyección de venta, que es entorno, que es estudio técnico, plan de mercadeo, metodología de investigación, etc. **Evidencias de Desempeño** Resultado del ejercicio en la elaboración de un proyecto de investigación orientado a su entorno, comunidad o niciativa empresarial. **Evidencias de Producto:** Resultado de la observación en procesos de formulación yevaluacion de proyectos.	Interpreta con creatividad los componentes de los proyectos de inversión y desarrollo empresarial según protocolos de investigación. Diagnostica de manera responsable las tendencias y oportunidades de proyectos empresariales, aplicando las herramientas de diagnostico. Identifica las oportunidades Emprendedoras en el comportamiento del mercado. Aplica con responsabilidad, los conceptos básicos para la fromulacion y evaluacion de proyectos.	**PREGUNTAS** **OBSERVACION** **PREGUNTAS Y LISTA DE CHEQUEO**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

   Misión –Visión – Sena – Aprendiz – Perfil – Formación –Programa – Estructura - Correo – Sofiaplus – Proyecto – invetigacion – evaluacion- Aprendizaje – Instructor – Tics- Costo- Precio- Gasto- Beneficio- Utilidad- Ganancia- Punto de Equilibrio – mercado - Empresa- Empresario- Vida Útil- Oferta- Demanda – emprendimiento – emprendedor etc.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Construya o cite documentos de apoyo para el desarrollo de la guía, según lo establecido en la guía de desarrollo curricular. Los documentos de los temas específicos a tratar en los ambientes de aprendizaje los podemos encontrar en los siguientes links

- https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/1318/Formulaci%C3%25%0925%09B3n%20y%20Evaluaci%C3%B3n%20de%20Proyectos.pdf?sequence=1&i%09sAllow%09ed=y
- Cartilla sena- formulación y evaluacion de proyectos comunitarios
- https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/ebooks/manual-evalua-proy.pdf
- http://imagenes.uniremington.edu.co/moodle/M%C3%B3dulos%20de%20aprendizaje/Formulacion%20y%20evaluacion%20de%20proyectos/Modulo%20Formulacion%20y%20Evaluaci%C3%B3n%20de%20Proyectos%202016.pdf

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ**	**INSTRUCTORA**	**COORDINACION ACADEMICA FORMACION COMPLEMENTARIA** **PROGRAMA DESPLAZADOS**	**04/092025**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

3358981

@	CARACTERIZACION DE LA FORMACION FE06-0L)7-25/ Versión 01 Proceso: Administración educativa Procedimiento: Matricula

3358981

N° FICHA DE CARACTERIZACION: No. SOLICITUD _____

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: FORMULACION DE PROYECTO EN CONTEXTO MULTICULTURAL

TITULADA: ___COMPLEMENTARIA_X_

CODIGO PROGRAMA: 41311199 VERSION:1 SECTOR: SERVICIO

CONVENIO _____

PROGRAMA ESPECIAL: DESPLAZADOS

FECHA INICIO: _____TERMINACIÓN: _____TOTAL HORAS: 80

N° APRENDICES: 27 MUNICIPIO: UNGUIA

20VEREDA: CUTI

QUIBDÓDIRECCIÓN: UNGUIA - CUTI

HORARIO			
DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORAS (24 horas) INICIO	FIN
LUNES	KIOSCO COMUNITARIO	2:00pm	6:pm
MARTES	KIOSCO COMUNITARIO	2:00pm	6:pm
MIERCOLES	KIOSCO COMUNITARIO	2:00pm	6:pm
JUEVES	KIOSCO COMUNITARIO	2:00pm	6:pm
VIERNES	KIOSCO COMUNITARIO	2:00pm	6:pm
SABADO			
DOMINGO			
FESTNO *	Fecha:		

*Cuando sea festivo indicar la fecha del festivo que se trabajara

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ TELEFONO: 3123923970

EMAIL: rpalaciosrodriguez@yahoo.es

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA: POBLACION DESPLAZADA

NIT N°_____TELEFONO:_____FAX: _____

DIRECCION: UNGUIA _____CUTI: _____

E-MAIL: _____

NOMBRE DEL GERENTE:

_____

No DE EMPLEADOS: 27_____ACTIVIDAD ECONOMICA COMERCIO_____

DPTO: CHOCO _____MUNICIPIO- UNGUIA_____GREMIO:

_____

TIPO DE EMPRESA

Ánimo de Lucro		Solidaria		
Anónima		Precooperativas	Inst Educativas	Educativas
		CoperatHae	Instituciones Publica	Privada
En Comanditta		Cooperativas Publicas		
Ecoriomia Idxta			Entes Territoriales	
			ONGS	
		FondodeEmpWedem	Gnipm	
		Empresas Comunales Mutuales		Colectiva Unipersonal

Rosa M. Palacios

INSTRUCTOR

COORDINADOR ACADEMICO

07-10-25

FECHA DE ENTREGA

Escaneado con CamScanner

Scanned with CamScanner

3358983

@	CARACTERIZACION DE LA FORMACION FE06-0L)7-25/ Versión 01 Proceso: Administración educativa Procedimiento: Matricula

3358983

N° FICHA DE CARACTERIZACION: No. SOLICITUD _____

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: MERCADEO Y VENTAS

TITULADA: ___COMPLEMENTARIA_X_

CODIGO PROGRAMA: ~~63220082~~ VERSION:1 SECTOR: SERVICIO

CONVENIO 63210007

PROGRAMA ESPECIAL: DESPLAZADOS

FECHA INICIO: DE A_____TERMINACIÓN: _____TOTAL HORAS: 40 80

N° APRENDICES: 26 MUNICIPIO: UNGUIA

20VEREDA: ARQUIA

DIRECCIÓN : UNGUIA – COMUNIDAD INDIGENA ARQUIA

HORARIO			
DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORAS (24 horas) INICIO	FIN
LUNES	KIOSCO COMUNITARIO	8:00am	12:00m
MARTES	KIOSCO COMUNITARIO	8:00am	12:00m
MIERCOLES	KIOSCO COMUNITARIO	8:00am	12:00m
JUEVES	KIOSCO COMUNITARIO	8:00am	12:00m
VIERNES	KIOSCO COMUNITARIO	8:00am	12:00m
SABADO	KIOSCO COMUNITARIO	8:00am	12:00m
DOMINGO			
FESTNO *	Fecha:		

*Cuando sea festivo indicar la fecha del festivo que se trabajara

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ TELEFONO: 3123923970

EMAIL: rpalaciosrodriguez@yahoo.es

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA: POBLACION DESPLAZADA MUNICIPIO UNGUIA

NIT N°_____TELEFONO:_____FAX: _____

DIRECCION: UNGUIA _____ARQUIA: _____

E-MAIL: _____

NOMBRE DEL GERENTE:

_____

No DE EMPLEADOS: 26_____ACTIVIDAD ECONOMICA: ACTIVIDAD INFORMAL

DPTO: CHOCO_____MUNICIPIO: UNGUIA_____GREMIO: POBLACION DESPLAZADA

_____

TIPO DE EMPRESA

Ánimo de Lucro		Solidaria		
Anónima		Precooperativas	Inst Educativas	
		CoperatHae	Instituciones Publica ☐	Privada ☐
En Comaridita		Cooperativas Publicas		
Ecoriomia idxta			Enles Territoriales	
			ONGS	Colectiva Unipersonal
		Fondode Empleados	Gnipm	
		Empresas Comunales Mutuales		

Rosa Mª Palas R. Epsa Inés Rondón L. _____

INSTRUCTOR COORDINADOR ACADEMICO FECHA DE ENTREGA

Escaneado con CamScanner

Scanned with CamScanner

FICHAS DE CARACTERIZACION

SENA REGIONAL CHOCÓ

MATRIZ CARACTERIZACIÓN GRUPOS ATENDIDOS CON LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN EN MUNICIPIOS Y COMUNIDADES

Nombre Instructor: ROSAMARIA PALACIOS RODRIGUEZ | Área_ EMPRENDIMIENTO_____ | MES___ OCTUBRE | 2025

No. FICHA CURSO	NOMBRE DEL CURSO	PROGRAMA FORMACIÓN (SER, Victima, Complementaria)	No. APRENDICES	MUNICIPIO	COMUNIDAD DONDE SE DESARROLLA LA FORMACIÓN (Corregimiento, vereda)	¿A QUE COMUNIDADES PERTENECEN O DE DONDE PROVIENEN LAS PERSONAS DEL CURSO? **Mencionelas**	GRUPO ÉTNICO AL QUE PERTENECEN LOS APRENDICES				
							AFRO (marque con una X)	Nombre del consejo comuitario al que pertenecen	INDIGENA (marque con una X)	Nombre del Resguardo Indigena al que pertenecen	Otro (Asociación u Organización) Cual?
3358981	FORMULACION Y EVALUACION DDE PROYECTO	VICTIMA	25	UNGUIA	RESGUARDO INDIGENA ARQUIA - MUNICIPIO DE UNGUIA	UNGUIA - RIO SUCIO- - UNGUIA			X		RESGUARDO INDIGENA ARQUIA-MUNICIPIO UNGUIA

NOTA: Por favor marque con una (X).

¿En el grupo en procesos de formación o capacitación hay poblaciones:

1. Desplazados por el conflicto armado ( ) Cuantos?___25_____
2. Mujer cabeza de familia ( ) Cuantos?___5_____
3. Jovenes Vulnerables ( ) Cuantos?____20____
4. Tercera edad ( ) Cuantos?_____4
5. Reincorporados ( ) Cuantos?_____
6. Otros, Cuales_____

OBSERVACIONES: Se esta desarrollando el proceso de formacion del curso FORMULACION DE PROYECTO EN CONTEXTO MULTICU con aprendices del Municipio de UNGUIA RESGUARDO INDIGENA ARQUIA

SENA REGIONAL CHOCÓ

MATRIZ CARACTERIZACIÓN GRUPOS ATENDIDOS CON LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN EN MUNICIPIOS Y COMUNIDADES

Nombre Instructor: ROSAMARIA PALACIOS RODRIGUEZ | Área_ EMPRENDIMIENTO_____ | MES___ OCTUBRE | 2025

No. FICHA CURSO	NOMBRE DEL CURSO	PROGRAMA FORMACIÓN (SER, Victima, Complementaria)	No. APRENDICES	MUNICIPIO	COMUNIDAD DONDE SE DESARROLLA LA FORMACIÓN (Corregimiento, vereda)	¿A QUE COMUNIDADES PERTENECEN O DE DONDE PROVIENEN LAS PERSONAS DEL CURSO? **Mencionelas**	GRUPO ÉTNICO AL QUE PERTENECEN LOS APRENDICES				
							AFRO (marque con una X)	Nombre del consejo comuitario al que pertenecen	INDIGENA (marque con una X)	Nombre del Resguardo Indigena al que pertenecen	Otro (Asociación u Organización) Cual?
3358983	MERCADEO Y VENTAS	VICTIMA	25	UNGUIA	RESGUARDO INDIGENA ARQUIA - MUNICIPIO DE UNGUIA	UNGUIA - RIO SUCIO- - UNGUIA			X		RESGUARDO INDIGENA CUTI-MUNICIPIO UNGUIA

NOTA: Por favor marque con una (X).

¿En el grupo en procesos de formación o capacitación hay poblaciones:

1. Desplazados por el conflicto armado ( ) Cuantos?___25_____
2. Mujer cabeza de familia ( ) Cuantos?___5_____
3. Jovenes Vulnerables ( ) Cuantos?____20____
4. Tercera edad ( ) Cuantos?_____4
5. Reincorporados ( ) Cuantos?_____
6. Otros, Cuales_____

OBSERVACIONES: Se esta desarrollando el proceso de formacion del cursoMERCADEEO Y VENTAS con aprendices del Municipio de UNGUIA RESGUARDO INDIGENA CUTI

EVIDENCIAS DE FORMACION



















TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE RECURSOS NATURALES, INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD

FECHA INICIAL: 01/10/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3358981 - FORMULACION DE PROYECTOS PARTICIPATIVOS EN CONTEXTOS MULTICULTURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INCLUIR LA INTERCULTURALIDAD EN LOS PROCESOS FORMATIVOS SEGÚN ETNIAS Y CONTEXTO TERRITORIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 IDENTIFICAR LA NECESIDAD O POTENCIALIDAD PRIORITARIA A PARTIR DEL AUTODIAGNÓSTICO PARTICIPATIVO Y CARACTERIZACIÓN LOCAL.

02 APLICAR DIFERENTES HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS PARTICIPATIVAS PARA LA FORMULACIÓN DE PROYECTOS PARTICIPATIVOS

03 ELABORAR PLAN OPERATIVO PARA EL CUMPLIMIENTO DEL PROYECTO

04 SISTEMATIZAR LA INFORMACIÓN DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LAS ETAPAS, HALLAZGOS Y LECCIONES APRENDIDAS EN LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 79,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 3358983 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 79,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 3334067 - FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular el proyecto de acuerdo con métodos y técnicas de investigación

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A FORMULAR DE ACUERDO CON EL DISEÑO METODOLÓGICO Y NECESIDADES DE LA

02. FORMULAR PROYECTO DE ACUERDO CON TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN

03. ANÁLIZAR LA INFORMACIÓN RECOPILADA TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN, EL TIPO DE PROYECTO Y NORMATIVA

04. DEFINIR ACTIVIDADES DE MEJORA SEGÚN CRONOGRAMAS ESTABLECIDOS Y METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 167,60

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: ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE RECURSOS NATURALES, INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No. 7567242 de 7/03/2025

NOMBRE DEL CONTRATISTA: ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: CC 35601300

OBJETO DEL CONTRATO: Prestar servicios personales de carácter temporal de 31 instructores, para orientar la formación profesional en el nivel complementaria víctima, en el Centro de Recursos Naturales Industria y Biodiversidad de la Regional Chocó durante la vigencia 2025, en las Áreas temáticas definidas en el anexo 2

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

1	Establecer estrategias de enseñanza-aprendizaje-evaluación según el programa de formación profesional y el enfoque metodológico adoptado.
2	Orientar los procesos de enseñanza -aprendizaje, según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodologías de aprendizajes y programas curriculares vigentes.
3	Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje-evaluación de conformidad con los módulos de formación y el calendario institucional y el manual de procedimientos para la ejecución de acciones de formación profesional.
4	Llevar el registro de evidencias de la actividad enseñanza aprendizaje en el portafolio personal, para cuando sea requerido.
5	Reportar información académica y administrativa según las responsabilidades institucionales asignadas.
6	Evaluar la formación de los aprendices durante el proceso educativo de acuerdo con el manual de evaluación vigente.
7	Atender oportunamente los requerimientos del supervisor del contrato y presentar mensualmente los informes de ejecución del contrato.
8	Reportar 160 horas mes de labores en la formación
9	Aplicar al proceso de certificación de norma de competencia "Orientar formación Presencial de Acuerdo con Procedimiento Técnico y Normativo", según las normas que aplican a la función instructor.
10	Las demás para el cabal cumplimiento del objeto contractual.

LUGAR DE EJECUCIÓN: Municipios del Departamento del Chocó

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

PLAZO DE EJECUCIÓN: 7 meses y 20 dias

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: 11/03/2025

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: 31/10/2025

VIGENCIA DEL CONTRATO: 7 meses 20 dias con vigencia de póliza hasta el 28 de febrero de 2026

VALOR DEL CONTRATO: CUARENTA Y DOS MILLONES CUATROCIENTOS NOVENTA Y DOS MIL SETECIENTOS NOVENTA Y OCHO PESOS M/CTE ($42.492.798),

SUPERVISOR: ELSA INES ROMAÑA ROMAÑA

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: CC 35603674

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO_x__

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO:

Valor total del contrato	$42.492.798
Valor Ejecutado	$41.070.445
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	$0
Saldo a liberar	$1.422.353

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS: En la ejecución del presente contrato desarrolle las siguientes actividades.

MUNICIPIO DE QUIBDÓ:

COLEGIO JOSE DEL CARMEN CUESTA, dicte dos curso

- MERCADEO Y VENTAS según ficha de matrícula 3190428 donde desarrolle los siguientes temas: Que es mercado y mercadeo– etapas del mercadeo,ciclo del producto, canales de distribución, análisis de la competencia, análisis DOFA, oferta y demanda - segmentación del mercado etc.

- EMPRENDIMIENTO INNOVADOR, con ficha de matricula 3194541 Temas - visión Emprendedora- dimensión emprendedora- toma de decisión – creatividad – Negociación, etc. Temas - visión Emprendedora- dimensión emprendedora- toma de decisión – creatividad – Negociación, etc.

ZONA NORTE BARRIO VILLA ESPAÑA

- MERCADEO Y VENTAS según ficha de matrícula 3210594 donde desarrolle los siguientes temas: Que es mercado y mercadeo– etapas del mercadeo,ciclo del producto, canales de distribución, análisis de la competencia, análisis DOFA, oferta y demanda - segmentación del mercado etc.
- EMPRENDIMIENTO INNOVADOR, con ficha de matricula 3225183 Temas - visión Emprendedora- dimensión emprendedora- toma de decisión – creatividad – Negociación, etc. Temas - visión Emprendedora- dimensión emprendedora- toma de decisión – creatividad – Negociación, etc.

ZONA NORTE BARRIO LA UNION

- MERCADEO Y VENTAS dos cursos según ficha de matrícula 3228163 y 3261147, donde desarrolle los siguientes temas: Que es mercado y mercadeo– etapas del mercadeo,ciclo del producto, canales de distribución, análisis de la competencia, análisis DOFA, oferta y demanda - segmentación del mercado etc.
- EMPRENDIMIENTO INNOVADOR un cursos con ficha de matricula 3278490 Temas - visión Emprendedora- dimensión emprendedora- toma de decisión – creatividad – Negociación, etc. Temas - visión Emprendedora- dimensión emprendedora- toma de decisión – creatividad – Negociación, etc.

- ATENCION Y SERVICIO AL CLIENTE: un curso con ficha 3296440 desarrolle los siguientes temas; Que es el servicio?,Quien es el cliente, tipos decliente, momentos de verdad, diferencia entre atención y servicio, ciclo del servicio, talleres , servicio al cliente, etc.

ZONA NORTE REPOSO

- EMPRENDIMIENTO INNOVADOR un cursos con ficha de matricula 3309690 Temas - visión Emprendedora- dimensión emprendedora- toma de decisión – creatividad – Negociación, etc. Temas - visión Emprendedora- dimensión emprendedora- toma de decisión – creatividad – Negociación, etc.

CALLE QUIBDO

- EMPRENDIMIENTO INNOVADOR un cursos con ficha de matricula 3261152Temas - visión Emprendedora- dimensión emprendedora- toma de decisión – creatividad – Negociación,

etc. Temas - visión Emprendedora- dimensión emprendedora- toma de decisión – creatividad – Negociación, etc. ➢ ATENCION Y SERVICIO AL CLIENTE: dos cursos con ficha 3296435 desarrolle los siguientes temas; Que es el servicio?,Quien es el cliente, tipos decliente, momentos de verdad, diferencia entre atención y servicio, ciclo del servicio, talleres , servicio al cliente, etc
MUNICIPIO DE MEDIO ATRATO COMUNIDAD SAN ANTONIO DE BBUEY • MPRENDIMIENTO INNOVADOR un cursos con ficha de matricula 3278490 Temas - visión Emprendedora- dimensión emprendedora- toma de decisión – creatividad – Negociación, etc. Temas - visión Emprendedora- dimensión emprendedora- toma de decisión – creatividad – Negociación, etc. COMUNIDAD SANTA MARIA DE BUEY • EMPRENDIMIENTO INNOVADOR un cursos con ficha de matricula 3278486 Temas - visión Emprendedora- dimensión emprendedora- toma de decisión – creatividad – Negociación, etc. Temas - visión Emprendedora- dimensión emprendedora- toma de decisión – creatividad – Negociación, etc
MUNICIPIO DE UNGUIA COMUNIDAD INDIGENA ARQUIA ▪ EMPRENDIMIENTO INNOVADOR dos cursos con fichas de matrícula 3322924 y 3322920 Temas - visión Emprendedora- dimensión emprendedora- toma de decisión – creatividad – Negociación, etc. Temas - visión Emprendedora- dimensión emprendedora- toma de decisión – creatividad – Negociación, etc. ▪ FORMULACION DE PROYECTO un curso con ficha de matrícula3334067 Qué espera de este curso? ¿Proyecto: concepto, características ¿En que consiste Ciclo de vida del proyecto, etapas del proyecto, clases de proyecto, partes interesadas, ¿ Que es Estudio del mercado: estructura económica del mercado, Plan de mercadeo, ¿ Evaluación financiera: matemáticas financieras, ¿ Que son metodologías y técnicas de investigación, etc. COMUNIDAD INDIGENA CUTI

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

- FORMULACION DE PROYECTO un curso Qué espera de este curso? ¿Proyecto: concepto, características ¿En que consiste Ciclo de vida del proyecto, etapas del proyecto, clases de proyecto, partes interesadas, ¿ Que es Estudio del mercado: estructura económica del mercado, Plan de mercadeo, ¿ Evaluación financiera: matemáticas financieras, ¿ Que son metodologías y técnicas de investigación, etc.
- MERCADEO Y VENTAS, un donde desarrolle los siguientes temas: Que es cursomercado y mercadeo– etapas del mercadeo,ciclo del producto, canales de distribución, análisis de la competencia, análisis DOFA, oferta y demanda - segmentación del mercado etc.

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

SANCIONES: SI___ NO__X_

CUMPLIMIENTO FRENTE A LA OBLIGACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL: SI _X_ NO_ _

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE__ BUENO_X_ REGULAR__ INSUFICIENTE__

Atentamente,

FIRMA



ELSA INES ROMAÑA ROMAÑA

FIRMA SUPERVISOR DEL CONTRATO

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

ANEXO EVIDENCIAS DE FORMACION

EVIDENCIA DE FORMACION DE LOS CURSOS MUNICIPO DE QUIDO

























EVIDENCIAS DE FORMACION MES DE JULIO MUNICIPIO MEDIO ATRATO RIO BUEY






















EVIDENCIAS DE FORMACION CALLE QUIBDO












RESGUARDO INDIGENA ARQUIA









1. CONTROL DE CAMBIOS

VERSION	FECHA DE ENTRADA EN VIGENTE	NATURALEZA DEL CAMBIO
V03	7- Octubre - 2025	Cambio imagen institucional y generalidades