PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, Junio 18 del 2020

Señor (a)
JUAN CARLOS BAINES BARRERA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No**. CO1.PCCNTR.1353574**
Coordinador Académico
Centro de Comercio Industria y Turismo
Montería

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

Referencia: No**. CO1.PCCNTR.1353574** del año 2020

YAQUELINE SOFIA AYALA LUNA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 34.974.656 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.

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. 790-000190-84 de BANCOLOMBIA, 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.	Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa. Grado 11. I.E. El Paraíso. Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa. Grado 11. I.E. Robinson Pitalua.	Fotos.
2	Ejecutar la formación profesional de acuerdo al programa de formación para el logro de resultados de aprendizaje definidos.	Determinancion de clientes potenciales. Grado 10 Robinson Pitalua.	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 solicitudes realizadas por el supervisor del contrato.	Capacitación de Desarrollo de Habilidades para el desempeño del instructor Sena 2020. Video conferencia con la líder, para concretar la etapa practica de los grados 11. Planilla y anexos del mes de Junio y cargadas en la plataforma Secop II.	Virtual. Fotos. Informe correspondiente al mes de Junio del 2020. Fotos.

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, **4339288494** expedido por **COOMEVA** correspondiente al mes de Mayo del año 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

Firma
YAQUELINE SOFIA AYALA LUNA
Contratista
C.C. No. 34.97.656

Recibí a satisfacción:

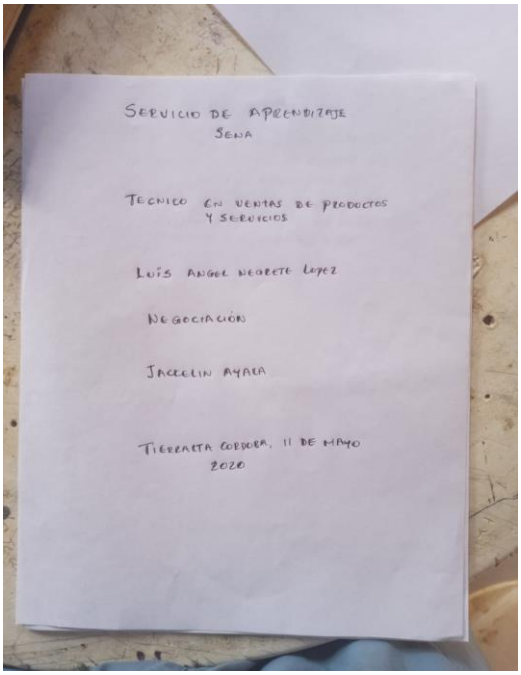
Firma
JUAN CARLOS BAINES BARRERA
Supervisor(a) Contrato No. CO1.PCCNTR.1353574
Coordinador Académico

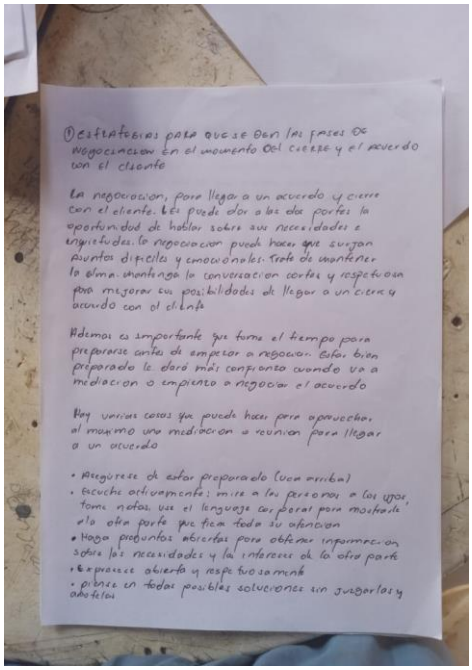
VoBo; Ilba Ballesteros Líder Articulación

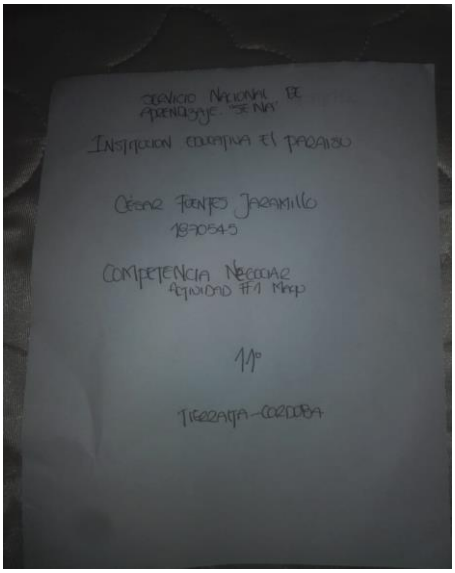
EVIDENCIAS MES DE JUNIO

I.E. EL PARAISO GRADO 11

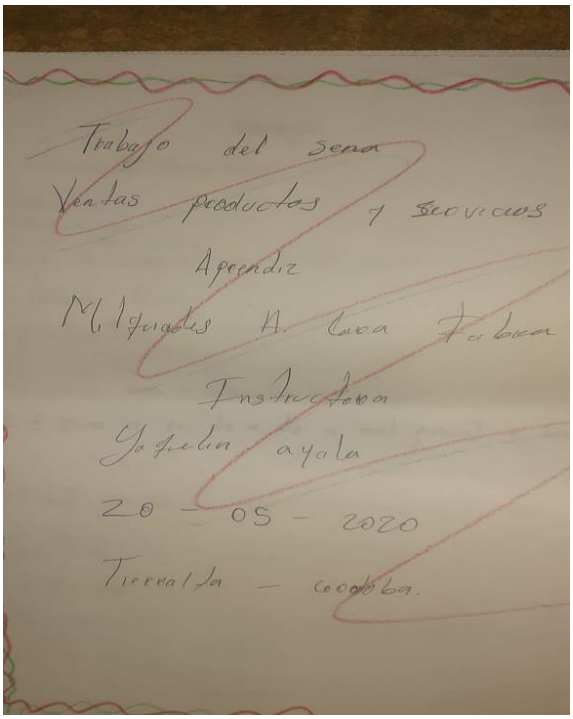
FICHA 1870545

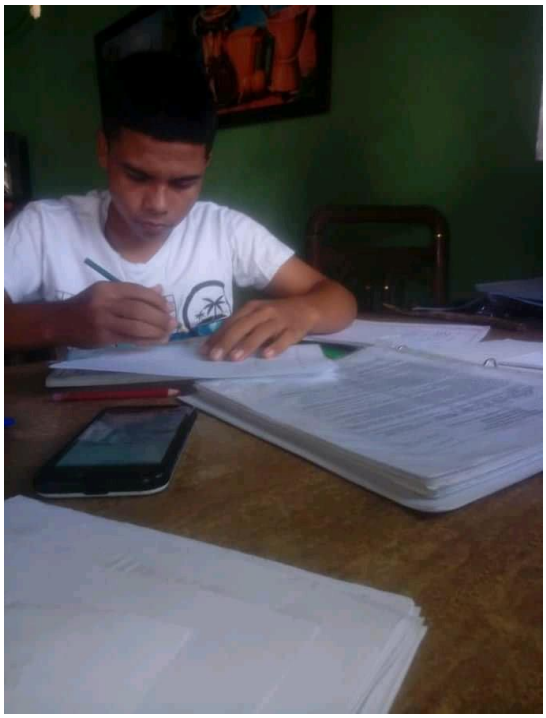


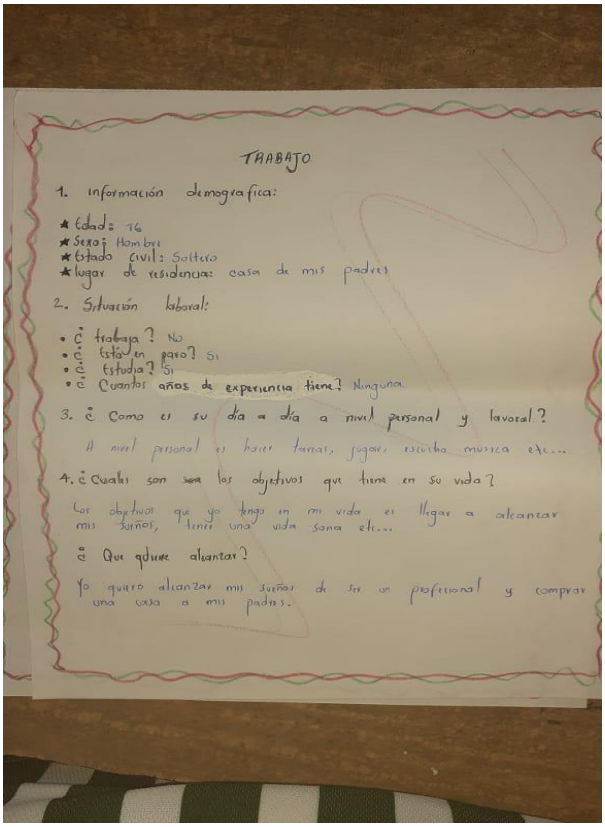







Trabajo del Sena
Ventas productos y servicios
Aprendiz
Instructora
Yadelin ayala
20 - 05 - 2020
Tierralta - cordoba.




TRABAJO
1. Información demografica:
★ Edad: 16
★ Sexo: Hombre
★ Estado civil: Soltero
★ Lugar de residencia: casa de mis padres
2. Situación laboral:
• ¿ trabaja ? No
• ¿ Está en paro? Si
• ¿ Estudia? Si
• ¿ Cuantos años de experiencia tiene? Ninguna
3. ¿ Como es su dia a dia a nivel personal y laboral?
A nivel personal es hacer tareas, jugar, escucha musica etc...
4. ¿ Cuales son sus los objetivos que tiene en su vida?
Los objetivos que yo tengo en mi vida es llegar a alcanzar mis sueños, tener una vida sana etc...
¿ Que quiere alcanzar?
Yo quiero alcanzar mis sueños de ser un profesional y comprar una casa a mis padres.

PORTADA

INSTITUCION EDUCATIVA EL PARAISO

TECNICO EN VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

COMPETENCIA "NEGOCIAR"

- FASES DE LA NEGOCIACION -

APRENDIZ: Wendy Vanessa Jacome Gonzalez

GRADO: 11°

INSTRUCTORA: Jakeline Ayala

FECHA:

13-Mayo-2020

SENA

Desarrollo

1. PREPARACION: Aquí debemos definir aquello que queremos conseguir y como conseguirlo, estableciendo los objetivos propios, como, el tipo de descuento que se puede ofrecer en caso de necesidad y hasta donde es posible ceder; es muy importante tratar de descubrir los objetivos del contrario, nos serán de mucha ayuda para los nuestros.

2. DISCUCION: Esta es la etapa mas intensa y la que suele ocupar la mayor parte del tiempo de la negociacion. Aquí se exponen los puntos de vista.

3. PROPUESTAS: Aquí debemos establecer los procedimientos que nos permitan a ambas partes lograr el objetivo. En esta se establecen y se equilibran los intereses de las partes, lo que quiere una parte y lo que quiere la otra parte de esto dependerá el exito de la negociación.

4. INTERCAMBIO: Esta fase es la mas intensa de todo el proceso de negociacion y existe una gran atencion por ambas partes. ya que, en ella se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa.

Las propuestas o concesiones deben ser condicionales

DESARROLLO.

Wendy Vanessa Jacome Gonzalez
(Estudiante del servicio Nacional de aprendizaje SENA)

Wendy tiene 15 años, vive en Tierralta, Cordoba. Le encanta la contabilidad y necesita una buena universidad para realizar su carrera.
le motiva que la universidad le aporte los conocimientos necesarios para así ponerlos en practica y ayudarse en su estilo de vida.

Tiene 15 años le gusta la contabilidad y realiza sus compras en fisico y por revistas, obtiene informacion de forma virtual

Se gradúa este año 2020

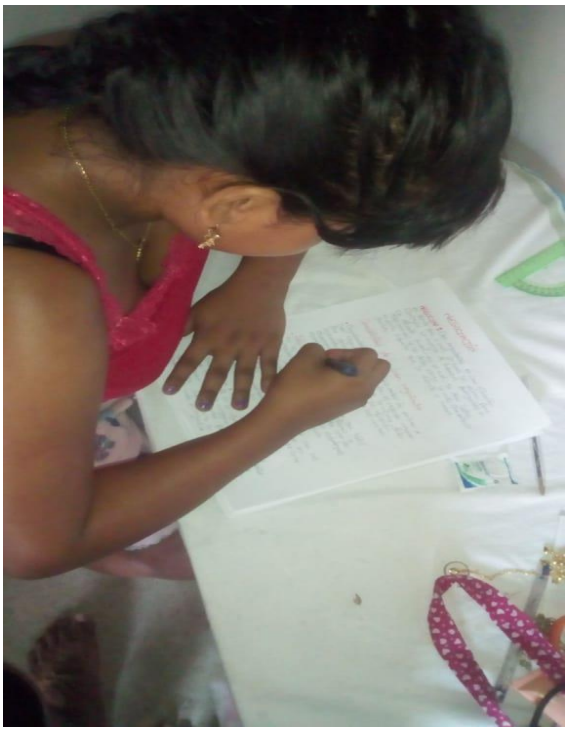
Vive con sus padres en Tierralta, cordoba donde a la vez termina su bachillerato y su tecnico (SENA) y tambien trabaja

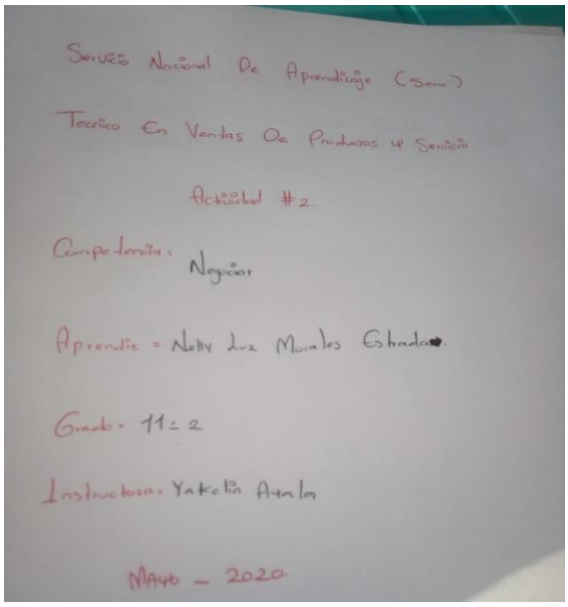
Quiere un buen lugar para vivir y realizar su vida profesional y familiar

Tiene un salario de $80.000.

Su principal reto es encontrar una buena universidad para realizar su carrera.







Servicio Nacional De Aprendizaje (Sena)

Tecnico En Ventas De Productos y Servicios

Actividad #2.

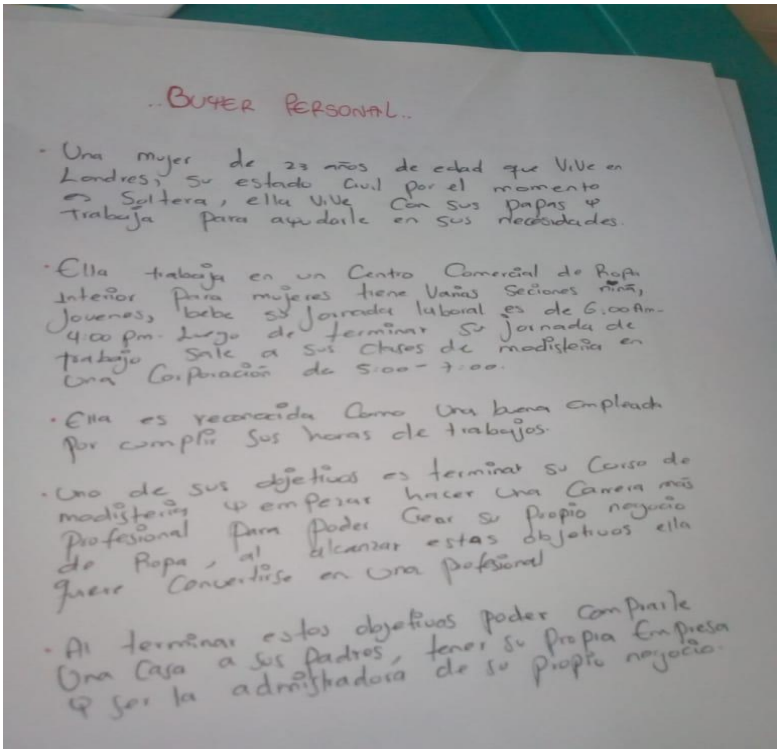
Competencia: Negociar

Aprendiz = Nelly Luz Morales Estrada

Grado: 11-2

Instructora: Yaketin Arenas

Mayo - 2020.



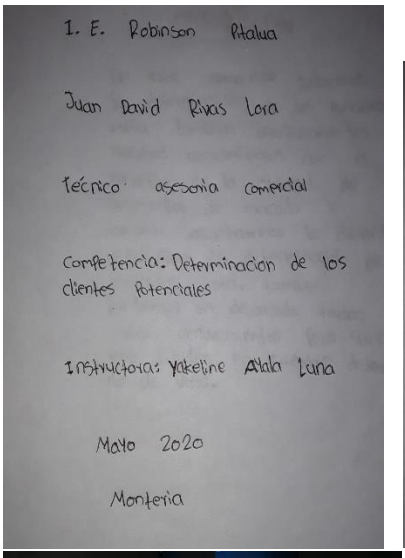
BUYER PERSONAL.

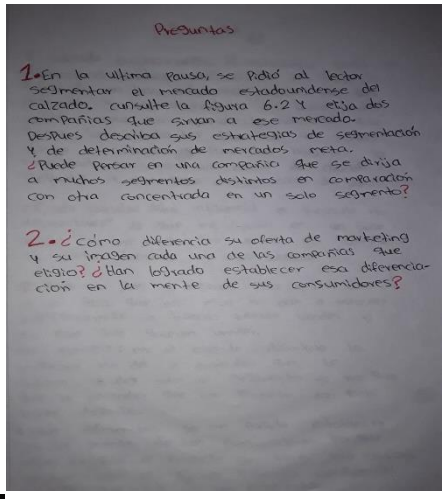
- Una mujer de 23 años de edad que Vive en Londres, su estado Civil por el momento es Soltera, ella Vive Con sus papas y Trabaja para ayudarle en sus necesidades.
- Ella trabaja en un Centro Comercial de Ropa Interior para mujeres tiene Varias Secciones niñas, Jovenes, bebe su Jornada laboral es de 6:00Am-4:00pm. Luego de terminar su Jornada de trabajo Sale a sus Clases de modisteria en una Corporacion de 5:00-7:00.
- Ella es reconocida Como Una buena empleada por cumplir sus horas de trabajos.
- Uno de sus objetivos es terminar su Curso de modisteria y empezar hacer Una Carrera más Profesional para poder Crear su Propio negocio de Ropa, al alcanzar estas objetivos ella quiere Convertirse en Una profesional
- Al terminar estos objetivos poder Comprarle Una Casa a sus padres, tener su Propia Empresa y ser la administradora de su Propio negocio.

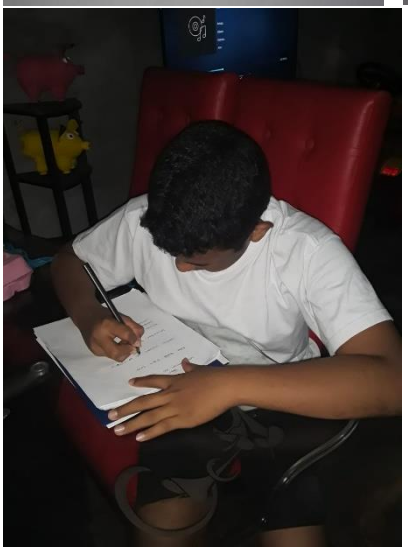
EVIDENCIAS MES DE JUNIO

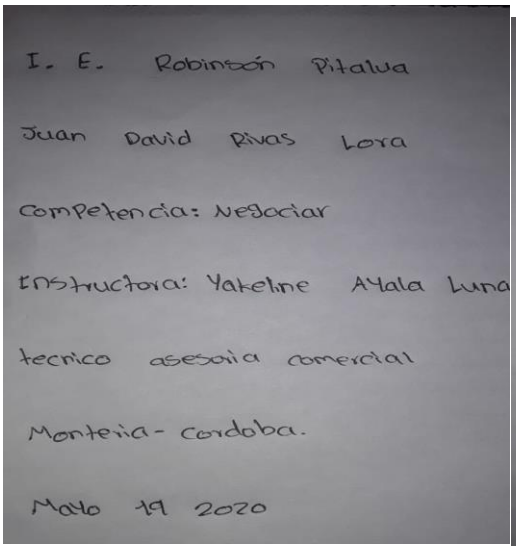
I.E. ROBINSON PITALUA GRADO 10

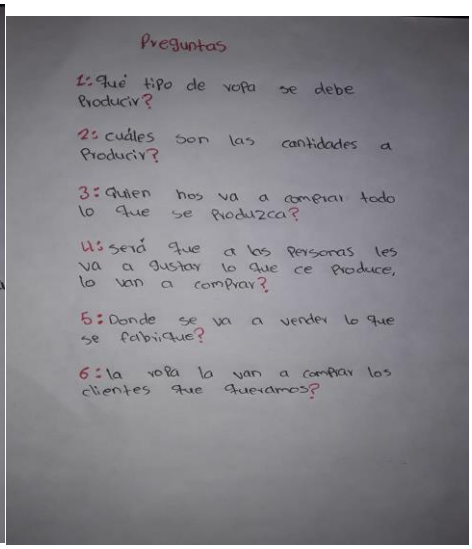
FICHA 2074663



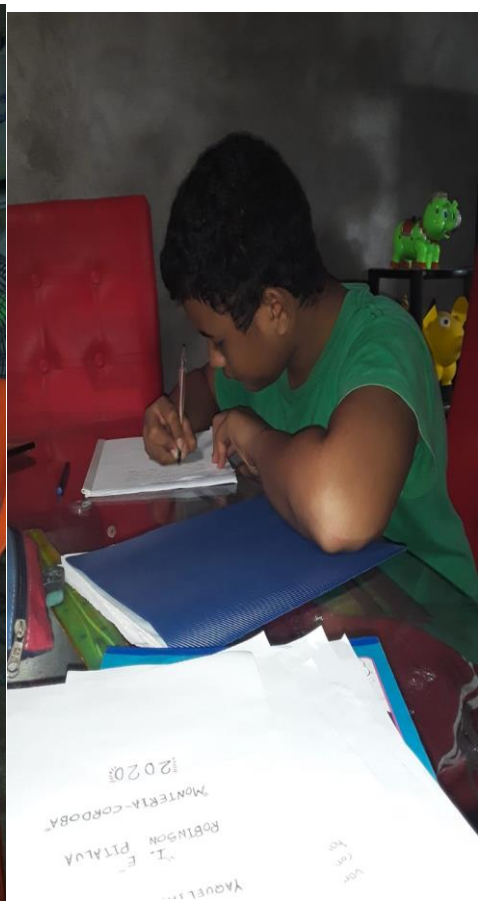


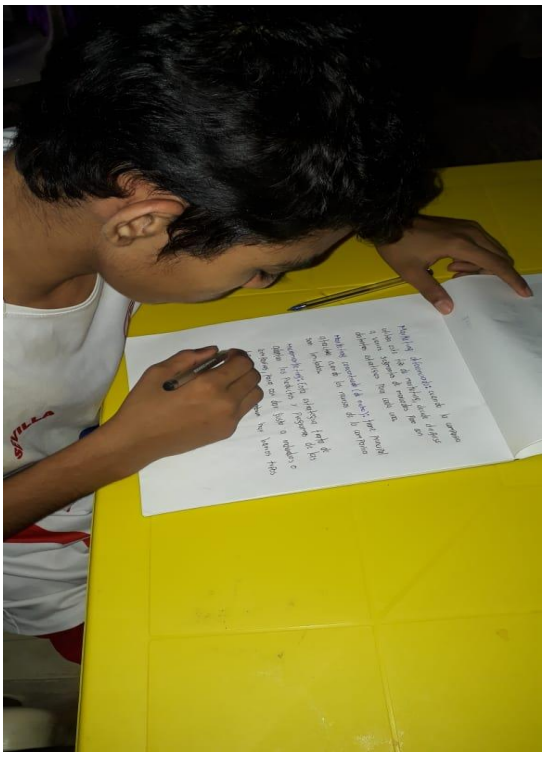


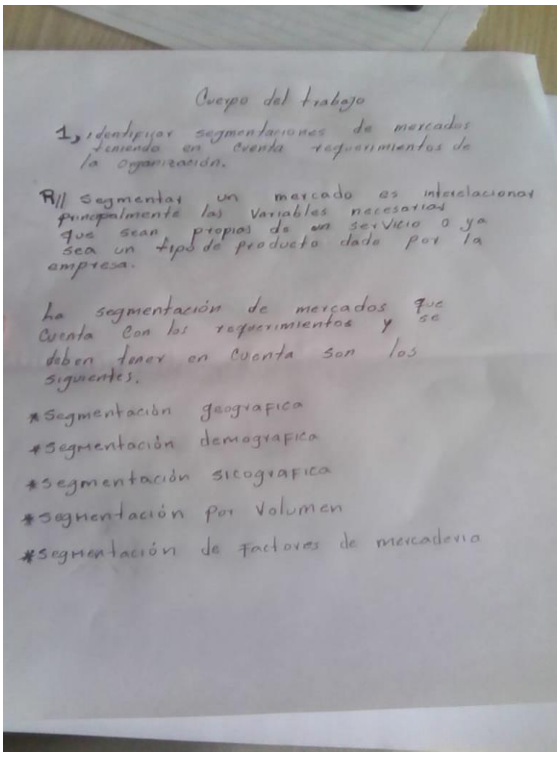

I. E. Robinson Pitalua
Juan David Rivas Lora
competencia: Negociar
Instructora: Yakeline Ayala Luna
tecnico asesoria comercial
Monteria- Cordoba.
Mayo 19 2020


Preguntas
1: Que tipo de ropa se debe Producir?
2: cuáles son las cantidades a Producir?
3: Quien nos va a comprar todo lo que se produzca?
4: será que a las personas les va a gustar lo que se Produce, lo van a comprar?
5: Donde se va a vender lo que se fabrique?
6: la ropa la van a comprar los clientes que tuvieramos?




2020
MONTERIA-CORDOBA
ROBINSON I. E. PITALUA





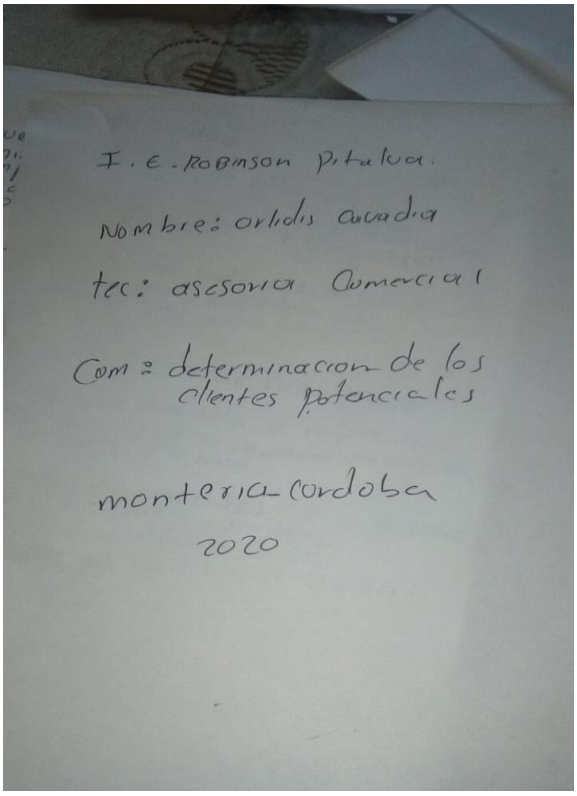
Cuerpo del trabajo

1, identificar segmentaciones de mercados teniendo en cuenta requerimientos de la organización.

R// Segmentar un mercado es interelacionar principalmente las variables necesarias que sean propias de un servicio o ya sea un tipo de producto dado por la empresa.

La segmentación de mercados que cuenta con los requerimientos y se deben tener en cuenta son los siguientes.

*Segmentación geografica
*Segmentación demografica
*segmentación sicografica
*Segmentación por Volumen
*Segmentación de factores de mercaderia



I. E. Robinson Pitalua.

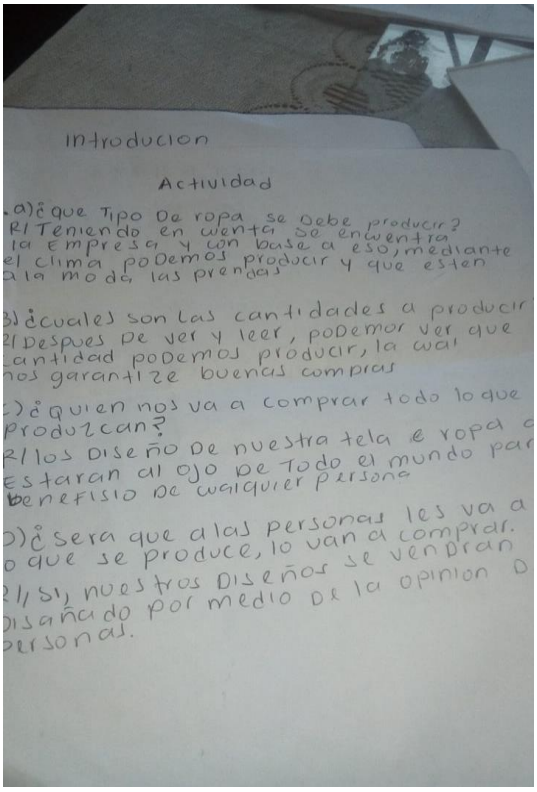
Nombre: orlidis cavadia

tec: asesoria Comercial

Com: determinacion de los clientes potenciales

monteria-cordoba

2020



Introducion

Actividad

a)¿que Tipo De ropa se Debe producir?
R/Teniendo en cuenta se enwentra la Empresa y con base a eso, mediante el clima poDemos producir y que esten a la moda las prendas

B)¿cuales son las cantidades a producir
R/Despues De ver y leer, poDemor ver que cantidad poDemos producir, la cual nos garantize buenas compras

C)¿quien nos va a comprar todo lo que produzcan?
R/los Diseño De nuestra tela e ropa e Estaran al ojo De Todo el mundo par beneFisio De cualquier persona

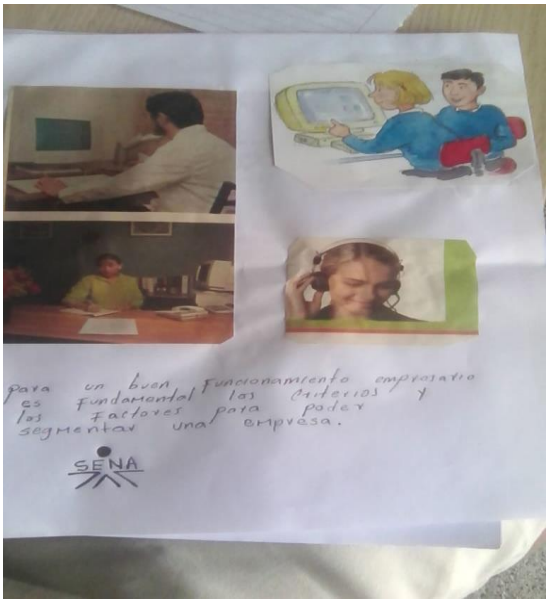
D)¿sera que alas personas les va a o que se produce, lo van a comprar.
R/si, nuestros Diseños se venDran Diseñado por medio De la opinion D personas.

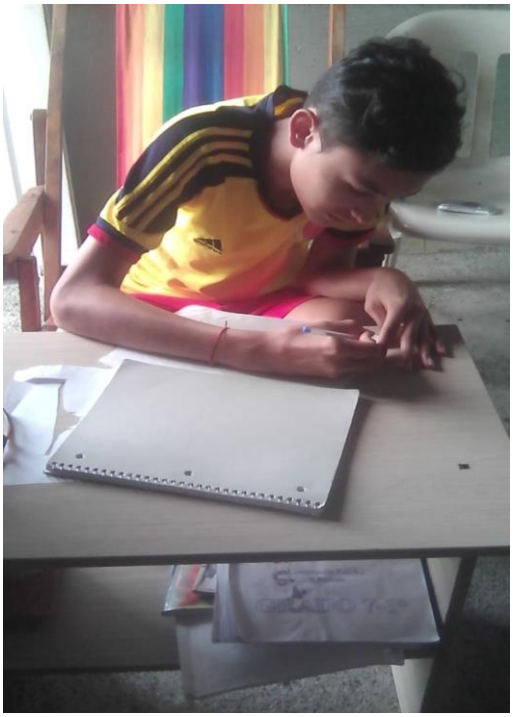
EVIDENCIAS MES DE JUNIO

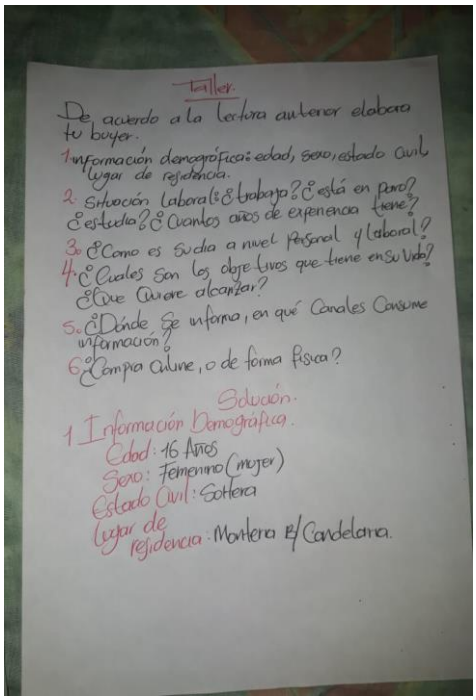
I.E. ROBINSON PITALUA GRADO 11

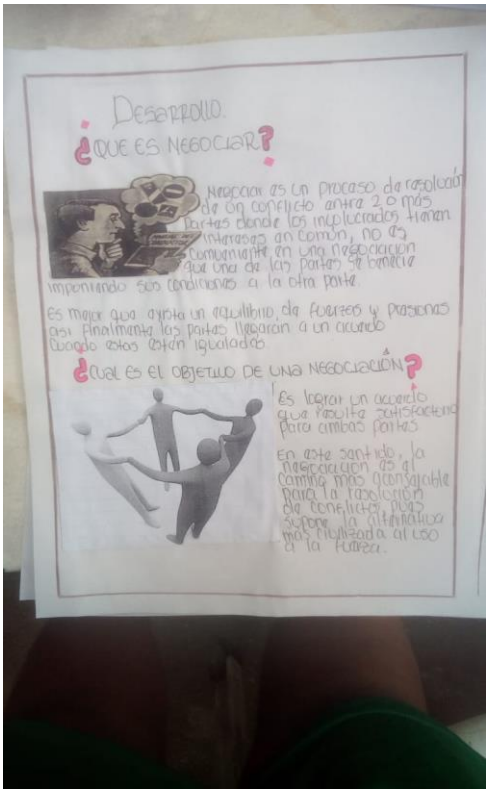
FICHA 1853894





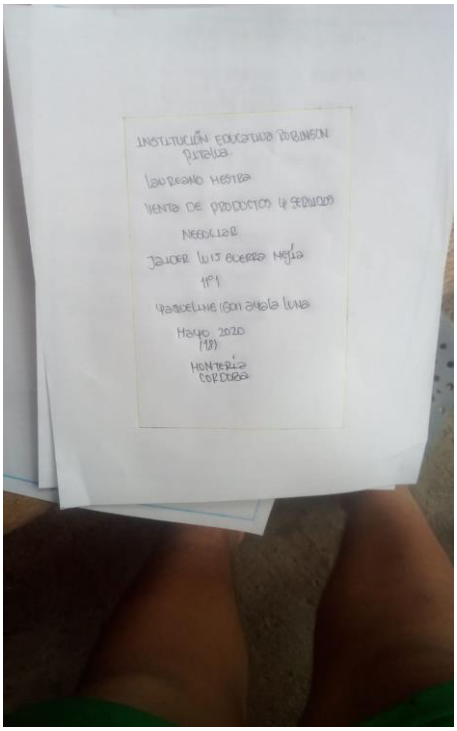


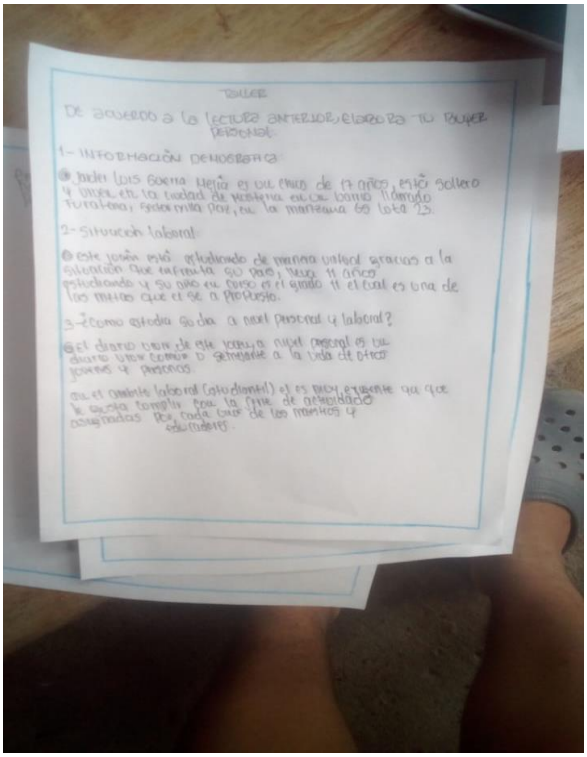


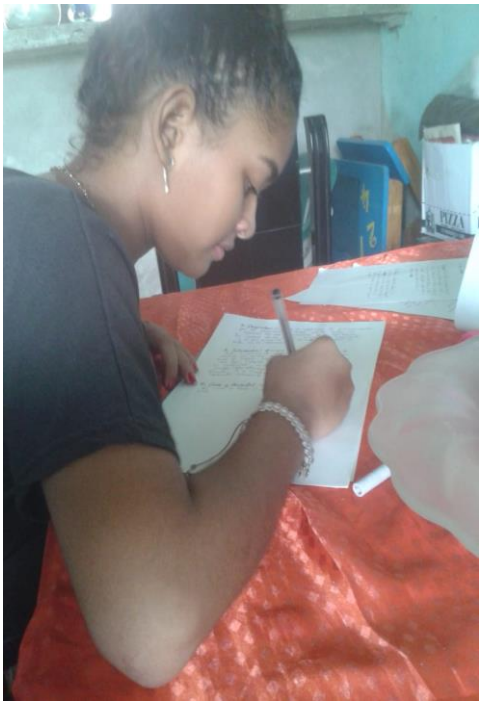

DESARROLLO
¿QUE ES NEGOCIAR?
¿CUAL ES EL OBJETIVO DE UNA NEGOCIACIÓN?

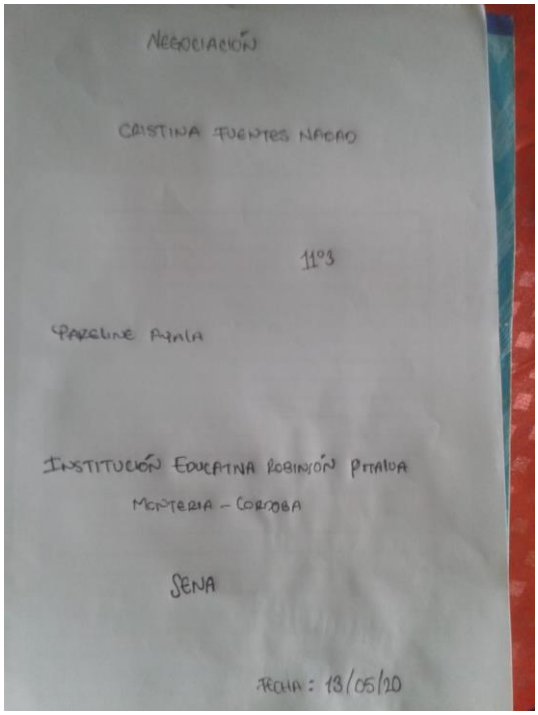

FASES DE LA NEGOCIACIÓN
PREPARACIÓN
EJECUCIÓN
PROPUESTAS
INTERCAMBIO
CIERRE Y ACUERDO

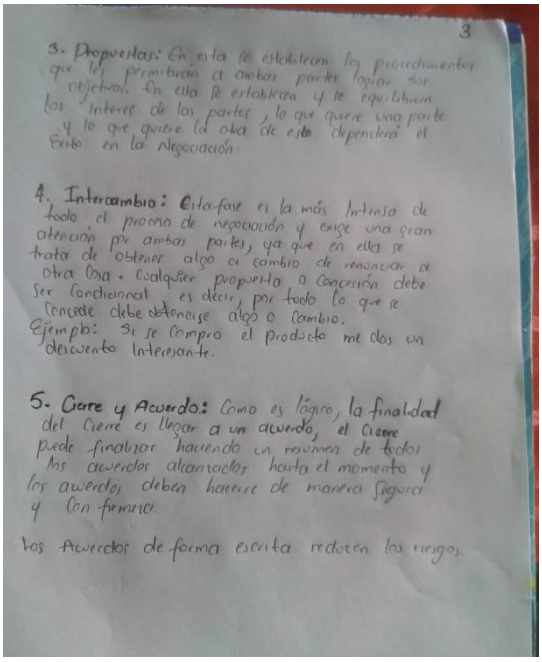



INSTITUCIÓN EDUCATIVA JORGE ROBLEDO
LABORANDO HACIA LA
VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
NEGOCIAR
JAIDER LUIS GUERRA MEJÍA
11°1
MARCELINO ANGEL LUNA
MAYO 2020
HONTERIA
CORDOBA


TALLER
1- INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA:
2- Situación laboral:
3- ¿Como estudia su día a nivel personal y laboral?




NEGOCIACIÓN
CRISTINA FUENTES NADAD
11°3
PAZELINE PAYALA
INSTITUCIÓN EDUCATIVA ROBINSÓN PITALUA
MONTERIA - CORDOBA
SENA
FECHA: 13/05/20



3

3. **Propuestas:** En esta se establecen los procedimientos que les permitirán a ambas partes lograr sus objetivos. En ella se establecen y se equilibran los intereses de las partes, lo que quiere una parte y lo que quiere la otra. De esto dependerá el éxito en la Negociación.

4. **Intercambio:** Esta fase es la más intensa de todo el proceso de negociación y exige una gran atención por ambas partes, ya que en ella se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa. Cualquier propuesta o concesión debe ser Condicional es decir, por todo lo que se Concede debe obtenerse algo a Cambio.
Ejemplo: Si se compra el producto me das un descuento interesante.

5. **Cierre y Acuerdo:** Como es lógico, la finalidad del Cierre es llegar a un acuerdo, el Cierre puede finalizar haciendo un resumen de todos los acuerdos alcanzados hasta el momento y los acuerdos deben hacerse de manera Segura y Confirmada.

Los Acuerdos de forma escrita reducen los riesgos.