PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Santa Marta, Octubre del 2020

Señor
BADIR MANUEL FLOREZ GUERRERO
Supervisor de Contrato **CO1.PCCNTR. 1760605 DE 2020**
Coordinador Académico
Centro Acuícola y Agroindustrial de Gaira.
SENA Regional Magdalena.
Santa Marta.

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes Octubre del año2020

Referencia: No (**CO1.PCCNTR**. 1760605) del año (2020)

Yo **Armando José Cuello Noguera,** identificado con la cédula de ciudadanía No**. 7.634.237** de Santa Marta, en mi calidad de Contratista del SENA, con dependencia del Centro Acuícola y Agroindustrial de Gaira, en cumplimiento del contrato de prestación de servicios N°**1760605** del 12 de Agosto de 2020, a continuación presento el informe de actividades realizadas durante el período comprendido entre el día 1 de Octubre y el 31 de Octubre del 2020.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de DIECISEIS MILLONES CIENTO SETENTA Y UN MIL TRESCIENTOS SIETE PESOS M/CTE ($16.171.307).Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente al mes de agosto de 2020 por valor de DOS MILLIONES QUINIENTOS VEINTISEIS MIL SETECIENTOS SESENTA Y SIETE PESOS M/CTE ($2.527.767). b) Tres (3) pagos iguales por los meses de Septiembre a Noviembre, por valor de TRES MILLONES SETECIENTOS NOVENTA MIL CIENTO CINCUENTA PESOS M/CTE ($3.790.150) cada uno, c) Un último pago correspondiente al mes de Diciembre de 2020 por valor de DOS MILLONES DOSCIENTOS SETENTA Y CUATRO MIL NOVENTE PESOS M/CTE ($2.274.090)

Fecha Inicio: 12 de Agosto del 2020.
Fecha terminación: 18 de Diciembre del 2020.

OBJETO:
Prestar los servicios personales de carácter temporal como instructor para impartir formación profesional integral en el programa SENA EMPRENDE RURAL del Centro Acuícola y Agroindustrial de Gaira en la especialidad GESTION EMPRESARIAL.

CLÁUSULAS

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Orientar la formación de aprendices en el área, en las competencias, los resultados de aprendizaje y las actividades de los proyectos de formación programados, dentro de los tiempos que, para cada acción, se determine por parte del Centro de Formación.	Presentación del programa a los aprendices en la formación de MERCADEO y VENTAS, código N 63210007, fichas 2207760 y 2217819, en Fundación Magdalena.	Ver registros fotográficos y actas de inicio de las formaciones
2.	Planear y ejecutar el desarrollo curricular del programa (s) que se le asignen durante la ejecución de su contrato (Proyecto de formación, planeación pedagógica y los recursos didácticos que incluyen guía de aprendizaje, material de apoyo a la formación e instrumentos de Evaluación).	En proyección la entrega total del componente pedagógico (guía de aprendizaje y planeación pedagógica)	Ver anexo
3	Identificar los aprendizajes previos, estilos y ritmos de aprendizaje del aprendiz que ingresa al proceso formativo, de acuerdo con los Lineamientos institucionales.	La presente actividad se realizara en la actual vigencia	
4.	Participar en el proceso de inducción de los aprendices.	La presente actividad se realizara en la actual vigencia	
5.	Llevar control de la inasistencia de los aprendices a la formación, registrar en el aplicativo institucional las inasistencias y reportes a la coordinación académica las novedades para aplicación del reglamento del Aprendiz.	Se realizó el control de inasistencias y asistencias de las diferentes formaciones	Ver lista de asistencias

6.	Asociar los aprendices a la ruta de aprendizaje en el aplicativoinstitucional una vez el aspirante esté en estado Matriculado y verificar con elreporte que todos aparezcan en formación.	Se realizó la asociación a la ruta de aprendizaje de la formación con ficha N 2207760	Sofía plus, ver anexo
7.	Emitir los juicios de evaluación con base en la valoración de las evidencias de aprendizaje y registrarlas en los aplicativos institucionales (administrativo y académico), máximo	Juicios Evaluativos de los aprendices de la formación Mercadeo y ventas ficha 2207760	Sofia plus, ver anexo

	tres (3) días después de alcanzado el resultado de aprendizaje.		
8	Usar y gestionar las diferentes plataformas tecnológicasinstitucionales de apoyo académico y administrativo relacionado con su rol, actualizando y registrando de manera veraz y oportuna cada una de las acciones que integran el proceso formativo.	Inscripción masiva de aprendices	Foto evidencias anexadas
9	Participar en la formulación de proyectos de investigación aplicada, innovación pedagógica y desarrollo tecnológico de interés institucional SENNOVA.	La presente actividad se realizara en la actual vigencia	
10	Participar en los equipos, grupos, comités, proyectos y demás instancias institucionales que lo requieran.	La presente actividad se realizara en la actual vigencia	
11	Desplazarse a otras ciudades o municipios diferentes al domicilio contractual para el cumplimiento del contrato, en caso de que se requiera.	Municipio de Fundación magdalena a impartir formación en MERCADEO Y VENTAS, fichas 2207760	Ver informe de legalización de viáticos con sus evidencias
12	Presentar el reporte de eventos en SOFIA PLUS (Programación con visto bueno del coordinador académico o misional) en los días establecidos por el Centro, al supervisor correspondiente y los demás soportes requeridos para la legalización del pago.	La presente actividad se realizara en la actual vigencia	
13	Llevar y mantener actualizado el portafolio de evidencias del instructor según lo indica la guía para desarrollar procesos formativos.	El portafolio de las evidencia del instructor se encuentra al día	Ver evidencia en el Drive mes de octubre y estructura anexada
14	Responder por la custodia y buen uso de quipos, bienes e inventario asignado a su cargo o puesto bajo su cuidado,por el centro o lugar donde se desarrolle la formación le facilite para el desarrollo de su objeto contractual y hacer entrega formal de acuerdo con los lineamientos institucionales.	La presente actividad se realizara en la actual vigencia	
15	Apoyar los procesos de aseguramiento de la calidad cuando la entidad lo requiera.	La presente actividad se realizara en la actual vigencia	

16	Apoyar la planeación y el alistamiento de los materiales de formación,propios de su área y apoyar los procesos de evaluación y/o parte técnica de la supervisión de la adquisición de bienes y/o servicios cuando la entidad lo requiera de acuerdo con la Ley 1474 de 2011 y requerimiento de la institución.	La presente actividad se realizara en la actual vigencia	
17	Adoptar en la formación las diferentes estrategias pedagógicas que la Entidad dispone como son: Worldskills, Senasoft, Bootcamp, Bootcamp, entre otras.	La presente actividad se realizara en la actual vigencia	
18	Participar en procesos de promoción y divulgación de la oferta educativa, servicios y actividades de divulgación tecnológica programada por el Centro.	La presente actividad se realizara en la actual vigencia	
19	Participar en las labores de montaje y puesta en marcha de equipos y maquinaria utilizados en la formación profesional integral, como ésta sea requerida.	La presente actividad se realizara en la actual vigencia	
20	Rendir oportunamente los informes requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de formación profesional.	La presente actividad se realizara en la actual vigencia	
21	Solicitar oportunamente los elementos necesarios para desarrollar eficazmente su labor técnico-pedagógica.	La presente actividad se realizara en la actual vigencia	
22	Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de gestión a las estructuras curriculares por competencias laborales de las diferentes acciones de formación profesional.	La presente actividad se realizara en la actual vigencia	
23	Asegurar la organización, mantenimiento y adecuada utilización de los recursos que hay en su ambiente laboral.	La presente actividad se realizara en la actual vigencia	
24	Presentar agendas e informes de legalización correspondiente a las órdenes de desplazamiento, cuando a esto se diere lugar, en un plazo máximo de 5 días, posteriores a la finalización de la comisión.	Se presentaron oportunamente las agendas y los informe de legalización de viáticos correspondientes	Ver anexos

25	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes Mensuales de la ejecución del contrato.	Presentación del informe contractual, planilla de cobro del mes de octubre y pago de seguridad social	Presentación del informe contractual correspondiente al mes de octubre pago de seguridad social # 4359634496
26	Aplicar al proceso y aportar la certificación de la Norma de Competencia Laboral para la función de instructor, con plazo máximo a 30 de junio de 2020, o durante la ejecución si el inicio se da posterior a esta fecha.	La presente actividad se realizara en la actual vigencia	

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.	COM 96	SANTA MARTA-FUNDACION	2 DE OCTUBRE	2 DE OCTUBRE
2.	COM 106	SANTA MARTA FUNDACION	6 DE OCTUBRE	9 DE OCTUBRE

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, Pago a salud, pensión y ARL con número de planilla **4359634496**, del mes de Septiembre (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto *Ley Anti trámites"*)

Evidencias en () folios
Cordialmente,

ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
Contratista
C.C. No. 7.634.237 Expedida en Santa Marta

Vo.Bo. **OSCAR HUGO HUGUETT VARGAS**
Profesional de Apoyo SER

Recibí a satisfacción:

BADIR MANUEL FLOREZ GUERRERO
Supervisor de Contrato **CO1.PCCNTR**. **1760605 del año 2020**
Centro Acuícola y Agroindustrial de Gaira

www.sena.edu.co
SENAComunica


10,51597 -74,18462
10/08/2020 08:45:04


10.51182 -74.19277
10/20/2020 08:58:02


10.51202 -74.19292
10/21/2020 08:29:10

ACTA DE INICIO DE FORMACION COMPLEMENTARIA

El día 1 **del mes de Octubre del año 2020**, **siendo las 8:00 am,** se reunieron en el Auditorio de la Biblioteca Municipal de Fundacion, Magdalena los aprendices de la formación **MERCADEO Y VENTAS** con código de ficha No.**2207760** y el instructor **ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA** identificado con **C.C. No. 7.634.237 de Santa Marta, Magdalena**, con el fin de celebrar la presente **acta de acuerdos de la formación** y asumiendo los siguientes compromisos:

1. Fecha de inicio de la formación: **1 de Octubre de 2020**
2. Fecha de finalización de la formación: **15 de Octubre de 2020**
3. Lugar donde se desarrollará la formación: **Auditorio Biblioteca Fundacion.**
4. Horario de formación: **8:00 a 12:00 / 14:00 a 18:00**
5. Intensidad horaria: **80 horas**
6. Para Constancia se firma la presente **acta de Inicio** de la formación, por los que en ella intervinieron, las personas que abajo se relacionan y firma siendo las **8:00 am del 1 de Octubre del año 2020.**

FIRMAS:

Identificación	Nombre completo	No. telefónico	Firma	Estado
1081805655	LUISA FERNANDA GAMEZ PADILLA		Luisa Gamez	APROBADO
57448766	CLAUDIA VILLA NARVAEZ		Claudia Villa	APROBADO
1007780758	JOAQUIN IZASA HERNANDEZ			NO APROBADO
1004273163	MICHEL MOLANO SOLA			NO APROBADO
1007957033	MIRIAM CASTELLAR RAMOS		Miriam Castellar	APROBADO
1193140393	KAROLINA NORIEGA SANCHEZ		Karolina Noriega	APROBADO
1004271552	CARLOS BARROS RONDON			NO APROBADO
1103738495	DAYANA MEDINA LOBATO		Dayana Medina	APROBADO
1004272265	EMILUZ RODRIGUEZ CONTRERAS			NO APROBADO
26761950	NELLYS HERNANDEZ PACHECO			NO APROBADO
1081830718	KATIUSKA PAEZ DIAZ			NO APROBADO

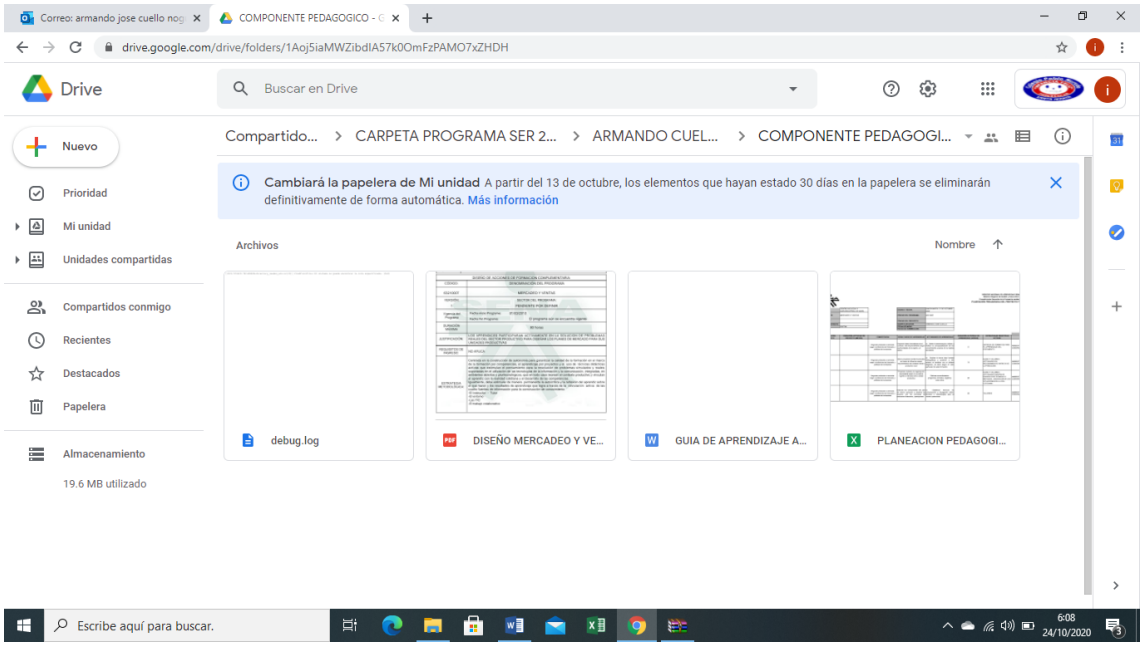
www.sena.edu.co
SENAComunica

1007834758	JESUS FUENTES RODRIGUEZ			NO APROBADO
1004272834	ESTEFANIA SIERRA LOPEZ			NO APROBADO
57450767	YENNIS SANMARTIN RADA			NO APROBADO
1081802078	SINDY CANTILLO HERNANDEZ			NO APROBADO
1081807254	LEIDIS RODRIGUEZ ACOSTA		leidis rodriguez	APROBADO
57272187	YENIFER VARGAS GOMEZ		yenifer vargas	APROBADO
57272842	YUNEIDIS MARTINEZ DE LA ROSA			NO APROBADO
1081804996	LIDA FUENTES YANCE			NO APROBADO
1081797986	ORTENCIA RUIZ CERVANTES		ortencia ruiz	APROBADO
1081785445	EVER RODRIGUEZ ACOSTA			NO APROBADO
1081816096	YENIS FLORES GAMERO		yenis flores	APROBADO
1081820111	CARMEN RADA GUTIERREZ		carmen rada	APROBADO
1081799204	DARLIS FLOREZ GAMERO		darlis flores	APROBADO
57273426	ELIS MARTINEZ VISCAINO			NO APROBADO

ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
C.C. No. 7.634.237 de Santa Marta – (Magdalena)
Contratista
Instructor Gestión Empresaria

www.sena.edu.co
SENAComunica

EVIDENCIA DEL COMPONENTE PEDAGOGICO



SENA siga

Proceso Gestión de Emprendimiento Empresarismo

Formato Lista de Asistencia para Programas de Formación Presencial Sena Emprende Rural

Versión: 01

Código: GEE-F-009

CIUDAD, MUNICIPIO Y/O VEREDA Y FECHA: Santa - Fundación 6 - 10 - 2020

CENTRO DE FORMACIÓN:

COMPETENCIA: Negociación y Ventas según condiciones del Mercado y Políticas

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

FICHA:

AMBIENTE:

HORARIO:

PROGRAMA DE FORMACIÓN: Marcadeo y Ventas

FECHA: 6 - 10 - 2020

FIRMA:

N°	NOMBRE	APELLIDOS	CC/TI	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO/IP	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
1	Luisa	Gomez Padilla	1.081805651	luisfargo@hotmail	3235148656	Luisa						
2	Lida Fuentes	Yanten	1081804996	Fanyary5@hotmail	3152833254	Lida						
3	Brandy	Ruiz Cardenas	1081797486	Maria.cer2218@gmail	3116558038	Brandy						
4	Claudia Patricia	Peña Jonas	57448766	Sixtadaniela@Hotmail	3004515138	Claud						
5	Rita De La Cruz	De la Cruz Camacho	1081786299	Rita De la Cruz	3106507037	Rita.						
6	DAYANA MEDINA	MEDINA LOZANO	1103738795	dm0709196@GMAIL.COM	3135249712	DAYANA						
7	Miryan castellar	castellar Ramos	1007957033	Miryacastellar@gmail.com	3012326306	Miryan						
8	Jennifer patricia	Vargas Gomez	57.372187	jen71984vargas@gmail	3122754176	Jennifer						
9	Carmen Tatiana	Mesa Gutierrez	1.081.870111	ctatiana2609@gmail.com	3046032759	Carmen Tatiana						
10	Karolina Noriega	Noriegas	1193140393	Karonrg@gmail.com	3046193231	Karo						
11	Yarlis Flórez	Gamero	1.081.799.204	Yarlisflorez89@gmail	3215909983	Yarlis						
12	Yenis Flórez	Gamero	1081816096	Nestor.florez8861@	3215909983	Yenis.						
13	Leidys Florez C.	Conrrado	1004272834	leidyskaterineflorez	3116238607	leidys						
14	Katiusca	Paez Diaz	1081830718		3113518660	Katiusca						
15	Diana	Huertas Barroza	1004271552		3013508340	Diana						
16	Jeanpierre Tsotso	Hernandez	1002238158	Jeanpierretsotso	3041934	Jeanpierre						
17												
18												
19												
20												
21												
22												
23												
24												
25												
26												
27												
28												
29												
30												

ORLANDO CUELLO

Nombre el instructor

Firma del Instructor

Lida Fuentes

Nombre representante grupo

Firma del representante grupo

Segundo Grupo

20 - 10 - 2020

siga

Proceso Gestión de Emprendimiento Empresarismo

Formato Lista de Asistencia para Programas de Formación Presencial Sena Emprende Rural

Versión: 01

Código: GEE-F-009

CIUDAD, MUNICIPIO Y/O VEREDA Y FECHA:

CENTRO DE FORMACIÓN:

COMPETENCIA:

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

FICHA:

AMBIENTE:

PROGRAMA DE FORMACIÓN: Mercado Venta

HORARIO:

N°	NOMBRE	APELLIDOS	CC/TI	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO/IP	FECHA Y FIRMA LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
1	Mileidis	Sierra Toscano	57271084		3008705579					
2	Sandra	Palacio Madera	1049346928		3015619933					
3	Karen	Polo Polo.	1004273204		3132384040					
4	Donaciana de la cruz	de la cruz Fontalvo	1084733203		3104415259					
5	Maria	Pulgarin Salcedo	37181518		3136303089					
6	Nayeth Carolina	Barraza Lopez.	[illegible]		3215533694					
7	Ini Daniela	Quiroz Garcia	1235338970		3206921102					
8	Edgardo Javier	Barragan Rodriguez	1004274324		3046593436					
9	Amira Cabarcas	Cabarcas	36453744.		3004307826.					
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
18										
19										
20										
21										
22										
23										
24										
25										
26										
27										

Amado Cetto

Nombre del instructor

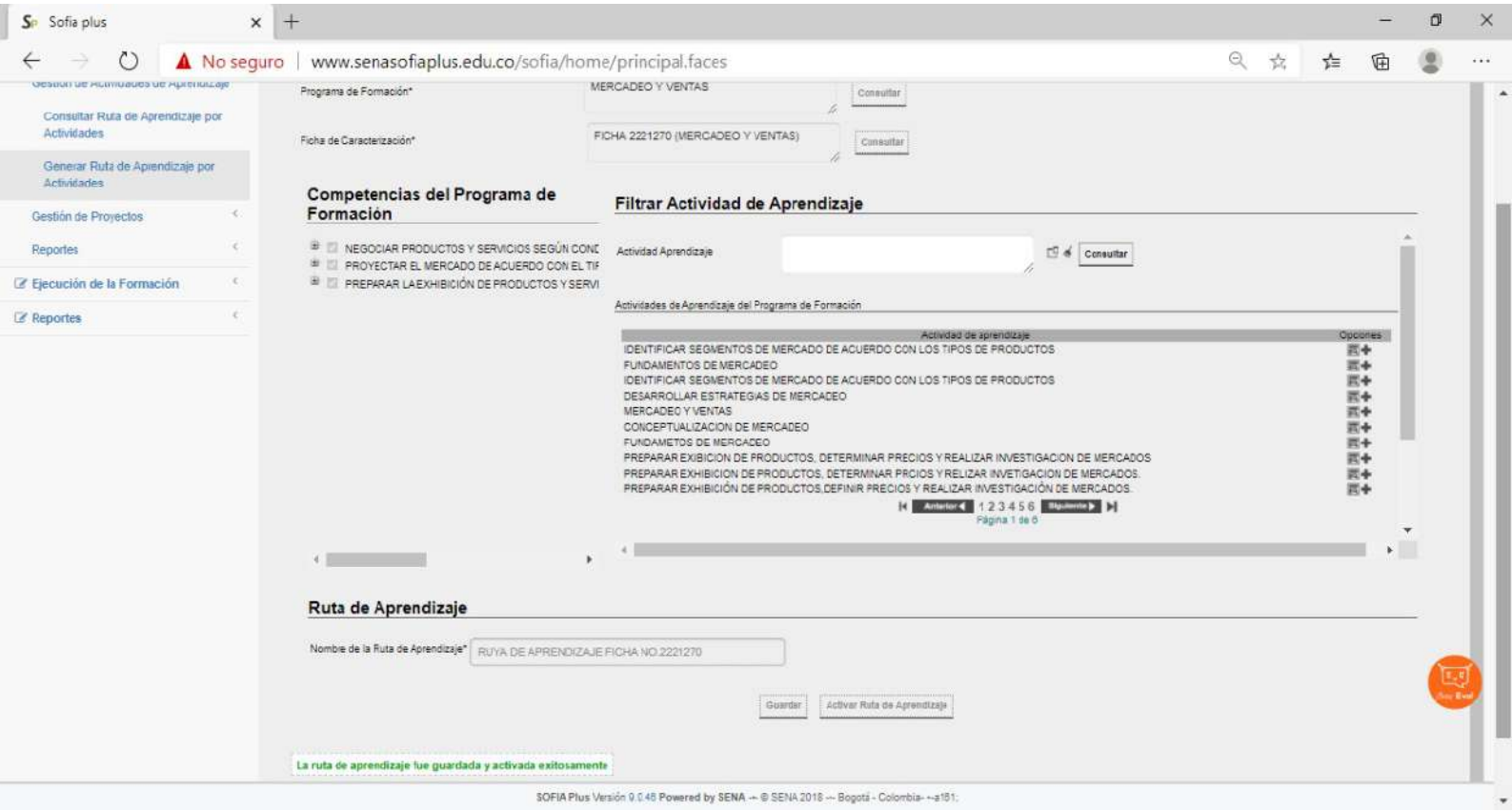
Amira Cabarcas.

Nombre representante grupo

Firma del instructor

Firma del representante grupo

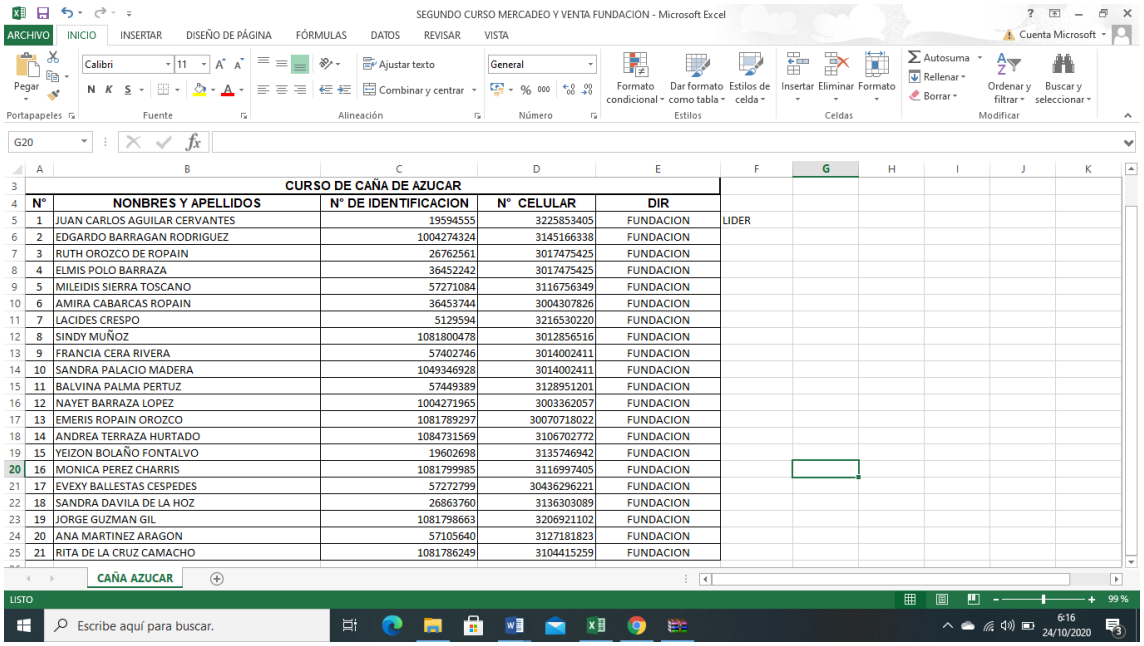
GEE-F-009 V01


Sofia plus
No seguro | www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Consultar Ruta de Aprendizaje por Actividades
Generar Ruta de Aprendizaje por Actividades
Gestión de Proyectos
Reportes
Ejecución de la Formación
Reportes
Programa de Formación*
MERCADEO Y VENTAS
Consultar
Ficha de Caracterización*
FICHA 2221270 (MERCADEO Y VENTAS)
Consultar
Competencias del Programa de Formación
NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONC
PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIF
PREPARAR LAEXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVI
Filtrar Actividad de Aprendizaje
Actividad Aprendizaje
Consultar
Actividades de Aprendizaje del Programa de Formación
Actividad de aprendizaje
Opciones
IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO DE ACUERDO CON LOS TIPOS DE PRODUCTOS
FUNDAMENTOS DE MERCADEO
IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO DE ACUERDO CON LOS TIPOS DE PRODUCTOS
DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO
MERCADEO Y VENTAS
CONCEPTUALIZACION DE MERCADEO
FUNDAMETOS DE MERCADEO
PREPARAR EXIBICION DE PRODUCTOS, DETERMINAR PRECIOS Y REALIZAR INVESTIGACION DE MERCADOS
PREPARAR EXHIBICION DE PRODUCTOS, DETERMINAR PRCIOS Y RELIZAR INVETIGACION DE MERCADOS.
PREPARAR EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS,DEFINIR PRECIOS Y REALIZAR INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.
Anterior 1 2 3 4 5 6 Siguiente
Página 1 de 6
Ruta de Aprendizaje
Nombre de la Ruta de Aprendizaje*
RUYA DE APRENDIZAJE FICHA NO.2221270
Guardar
Activar Ruta de Aprendizaje
La ruta de aprendizaje fue guardada y activada exitosamente
SOFIA Plus Versión 9.0.46 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia--a181:

Reporte de Juicios de Evaluación

CC	1004271552	CARLOS	BARROS RONDON	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	NO APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	1004272265	EMILUZ	RODRIGUEZ CONTRERAS	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	NO APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	1004272834	ESTEFANIA	SIERRA LOPEZ	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	NO APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	1004273163	MICHEL	MOLANO SOLA	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	NO APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	1007780758	JOAQUIN	IZASA HERNANDEZ	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	NO APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	1007834758	JESUS DAVID	FUENTES RODRIGUEZ	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	NO APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	1007957033	MIRIAM	CASTELLAR RAMOS	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	1081785445	EVER ENRIQUE	RODRIGUEZ ACOSTA	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	NO APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	1081797986	ORTENCIA MARIA	RUIZ CERVANTES	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	1081799204	DARLYS MARIA	FLOREZ GAMERO	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	1081802078	SINDY JESUS	CANTILLO HERNANDEZ	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	NO APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	1081804996	LIDA NEFAYDE	FUENTES YANCE	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	1081805655	LUISA FERNANDA	GAMEZ PADILLA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	1081807254	LEIDIS	RODRIGUEZ ACOSTA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	1081816096	YENIS	FLOREZ GAMERO	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	1081820111	CARMEN JULIANA	RADA GUTIERREZ	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	NO APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	1081830718	KATIUSCA	PAEZ DIAZ	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	NO APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	1103738495	DAYANA	MEDINA LOBATO	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	1193140393	KAROLINA	NORIEGA SANCHEZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	26761950	NELLYS	HERNANDEZ PACHECO	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	NO APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	57272187	YENIFER PATRICIA	VARGAS GOMEZ	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	57272842	YUNEIDIS CECILIA	MARTINEZ DE LA ROSA	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	NO APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	57273426	ELS STELLA	MARTINEZ VISCAINO	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	NO APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	57448766	CLAUDIA PATRICIA	VILLA NARVAEZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA
CC	57450767	YENNIS PATRICIA	SANMARTIN RADA	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - 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.	NO APROBADO	CC 7634237 - ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA

INSCRIPCION MASIVA DE APRENDICES



SEGUNDO CURSO MERCADEO Y VENTA FUNDACION - Microsoft Excel

	A	B	C	D	E	F
3		CURSO DE CAÑA DE AZUCAR				
4	N°	NONBRES Y APELLIDOS	N° DE IDENTIFICACION	N° CELULAR	DIR	
5	1	JUAN CARLOS AGUILAR CERVANTES	19594555	3225853405	FUNDACION	LIDER
6	2	EDGARDO BARRAGAN RODRIGUEZ	1004274324	3145166338	FUNDACION	
7	3	RUTH OROZCO DE ROPAIN	26762561	3017475425	FUNDACION	
8	4	ELMIS POLO BARRAZA	36452242	3017475425	FUNDACION	
9	5	MILEIDIS SIERRA TOSCANO	57271084	3116756349	FUNDACION	
10	6	AMIRA CABARCAS ROPAIN	36453744	3004307826	FUNDACION	
11	7	LACIDES CRESPO	5129594	3216530220	FUNDACION	
12	8	SINDY MUÑOZ	1081800478	3012856516	FUNDACION	
13	9	FRANCIA CERA RIVERA	57402746	3014002411	FUNDACION	
14	10	SANDRA PALACIO MADERA	1049346928	3014002411	FUNDACION	
15	11	BALVINA PALMA PERTUZ	57449389	3128951201	FUNDACION	
16	12	NAYET BARRAZA LOPEZ	1004271965	3003362057	FUNDACION	
17	13	EMERIS ROPAIN OROZCO	1081789297	30070718022	FUNDACION	
18	14	ANDREA TERRAZA HURTADO	1084731569	3106702772	FUNDACION	
19	15	YEIZON BOLAÑO FONTALVO	19602698	3135746942	FUNDACION	
20	16	MONICA PEREZ CHARRIS	1081799985	3116997405	FUNDACION	
21	17	EVEXY BALLESTAS CESPEDES	57272799	30436296221	FUNDACION	
22	18	SANDRA DAVILA DE LA HOZ	26863760	3136303089	FUNDACION	
23	19	JORGE GUZMAN GIL	1081798663	3206921102	FUNDACION	
24	20	ANA MARTINEZ ARAGON	57105640	3127181823	FUNDACION	
25	21	RITA DE LA CRUZ CAMACHO	1081786249	3104415259	FUNDACION	

CAÑA AZUCAR

LISTO

Escribe aquí para buscar.

6:16
24/10/2020

AGENDA DESPLAZAMIENTO CONTRATISTA

DATOS DEL CONTRATISTA QUE SE DESPLAZA								
ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA					**CC 7634237**			
					Tipo:		**No.**	
CONTRATO	**No.**	**CO1.PCCNTR.1760605**	**AÑO**	2020	**FECHA VENCIMIENTO DEL CONTRATO**	18	12	2020
OBJETO CONTRACTUAL:	Prestar los servicios personales de carácter temporal como instructor para impartir formación profesional integral en el programa SENA EMPRENDE RURAL del Centro Acuícola y Agroindustrial de Gaira en la especialidad GESTION EMPRESARIAL - EMPRENDIMIENTO.							
DIRECCIÓN GENERAL/ REGIONAL	Magdalena				**DEPENDENCIA/ CENTRO**	**Centro Acuícola y Agroindustrial de Gaira**		
NOMBRE DEL ORDENADOR DEL GASTO (de la Movilización)	BICHARA JOSE ZABLEH JAZBUN				**CARGO**	SUBDIRECTOR ENCARGADO		
NOMBRE DEL SUPERVISOR(A) DEL CONTRATO	BADIR MANUEL FLOREZ GUERRERO				**CARGO**	INSTRUCTOR G20		

INFORMACIÓN DEL DESPLAZAMIENTO								
RUTA	**SANTA MARTA - FUNDACION Y FUNDACION - SANTA MARTA**							
DIRECCIÓN GENERAL/ REGIONAL	Magdalena				**DEPENDENCIA/ CENTRO**	**Centro Acuícola y Agroindustrial de Gaira**		
CIUDAD/DEPARTAMENTO O MUNICIPIO/DEPARTAMENTO O CIUDAD/PAIS	SANTA MARTA - FUNDACION Y FUNDACION - SANTA MARTA			**ENTIDAD O EMPRESA:**	UMATA		**CONTACTO**	LUIS ANGULO
FECHA INICIO DEL DESPLAZAMIENTO	1	10	2020	**FECHA FIN DESPLAZAMIENTO**	2	10	2020	
OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO	IMPARTIR FORMACION EN EL MUNICIPIO DE FUNDACION, MAGDALENA							

	OBLIGACIONES DEL CONTRATO		**PRODUCTO (S):**
1	Orientar la formación de aprendices en el área, en las competencias, los resultados de aprendizaje y las actividades de los proyectos de formación programados, dentro de los tiempos que, para cada acción, se determine por parte del Centro de Formación.	1	Mercadeo y Ventas
2	Identificar los aprendizajes previos, estilos y ritmos de aprendizaje del aprendiz que ingresa al proceso formativo, de acuerdo con los	2	
3	Llevar control de la inasistencia de los aprendices a la formación, registrar en el aplicativo institucional las inasistencias y reportes a la coordinación académica las novedades para aplicación del reglamento	3	
4	Asociar los aprendices a la ruta de aprendizaje en el aplicativo institucional una vez el aspirante esté en estado matriculado y verificar con el reporte que todos aparezcan en formación. Emitir los juicios de evaluación con base en la valoración de las evidencias de aprendizaje y registrarlas en los aplicativos institucionales (administrativo y académico), máximo tres (3) días	4	
5	Usar y gestionar las diferentes plataformas tecnológicas institucionales de apoyo académico y administrativo relacionado con su rol, actualizando y registrando de manera veraz y oportuna cada una de las acciones que integran el proceso formativo.	5	

AGENDA			
ACTIVIDADES	**FECHA**		
Desplazamiento de SANTA MARTA A FUNDACION	1	10	2020
Regreso de FUNDACION A SANTA MARTA	2	10	2020

FIRMAS					
FIRMA DEL CONTRATISTA:	ARMANDO CUELLO	**FECHA DE ELABORACIÓN DEL FORMATO:**	29	9	2020
FIRMA Vo/Bo. ORDENADOR DEL GASTO		**FIRMA Vo/Bo. SUPERVISOR DEL CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS**			

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Santa Marta, octubre 3 de 2020

PRESENTADO A: **BICHARA ZABLEH –SUBDIRECTOR (E) CENTRO ACUÍCOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA REGIONAL MAGDALENA**

ORDEN DE VIAJE No:	**FECHA DE INICIO:**	**FECHA DE FINALIZACION:**
	Octubre 2 de 2020	**Octubre 2 de 2020**
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO **SANTA MARTA - FUNDACION SANTA MARTA**	**REGIONAL / CENTRO DE FORMACION**	**OTRA: (ciudad)**
	Magdalena/Centro Acuícola y Agroindustrial de Gaira	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO: Impartir formación en Mercadeo y Ventas código 63210007 Versión 1

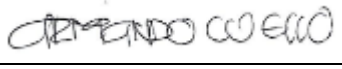
ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

- Reunión y presentación del director de la Umata (Fundación), Dr. Luis Javier Angulo
- Se habló sobre algunos temas relacionados con la estructura curricular en cuanto a las competencias y resultados de aprendizajes de la misma
- Cruce de teléfono del líder del grupo de aprendices (Ever Rodríguez) para organizar agenda y logística de la formación

RESULTADOS:





COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
1.Llamar al líder del grupo de aprendices Ever Rodríguez, para concertar las horas, días de formación y talleres empleados en las misma	**Inst. Armando Cuello**	**05 – 09 de octubre de 2020**
CONCLUSIÓNES: En la reunión que se tuvo con el director de la Umata del municipio de Fundación, se dio a conocer algunos puntos relacionados con la estructura curricular de la formación (Mercadeo y Ventas), se acordó llamar al líder del grupo de aprendices para la organización de la formación. **Observación**: la visita al municipio de Fundación estaba programada para el dia 1 de octubre, pero se acordó vía telefónica con el director de la Umata el Dr. Luis Javier Angulo para el día 2 de octubre, ya que para la cita prevista tenía compromisos con algunos compañeros.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
SUBDIRECTOR (E)	**BICHARA JOSE ZABLEH**	

Reporte Compromiso Presupuestal de Gasto Comprobante

Usuario Solicitante:	MHrcgutier	ROBERTO CARLOS GUTIERREZ CUENTAS
Unidad ó Subunidad Ejecutora Solicitante:	36-02-00-047-911810	CENTRO ACUICOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA-MAGDALENA
Fecha y Hora Sistema:	2020-10-01-6:09 p. m.	

REGISTRO PRESUPUESTAL DEL COMPROMISO

Con base en el CDP No: 3220 de fecha 2020-01-17. Se hizo el registro presupuestal con el siguiente detalle

Numero:	150320	**Fecha Registro:**	2020-10-01	**Unidad / Subunidad ejecutora:**		36-02-00-047-911810 CENTRO ACUICOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA-MAGDALENA			
Vigencia Presupuestal	Actual	**Estado:**	Generado			**Tipo de Moneda:**	COP-Pesos	**Tasa de Cambio:**	0,00
Valor Inicial:	50.000,00	**Valor Total Operaciones:**	0,00			**Valor Actual:**	50.000,00	**Saldo x Obligar:**	50.000,00

TERCERO ORIGINAL

Identificación: Cédula de Ciudadanía	7634237	**Razon Social:**	ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA	**Medio de Pago:**	Abono en cuenta

CUENTA BANCARIA

Numero:	517162400	**Banco:**	BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA COLOMBIA S.A. BBVA	**Tipo:**	Ahorro	**Estado:**	Activa

ORDENADOR DEL GASTO

Identificacion:	12550817	**Nombre:**	BICHARA JOSE ZABLEH HASBUN	**Cargo:**	SUBDIRECTOR CENTRO ACUICOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA-MAGDALENA

CAJA MENOR				**VIATICOS**				**DOCUMENTO SOPORTE**					
Identificacion:		**Fecha de Registro:**		**Genera Viáticos:**	No	**Num. Solicitud de comisión:**		**Numero:**	COM 96	**Tipo:**	OTROS	**Fecha:**	2020-10-01

ITEM PARA AFECTACION DE GASTO

DEPENDENCIA	POSICION CATALOGO DE GASTO	FUENTE	RECURSO	SITUAC.	FECHA OPERACION	VALOR INICIAL	VALOR OPERACION	VALOR ACTUAL	SALDO X OBLIGAR
911838 CENTRO ACUICOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA-	C-3602-1300-8-0-3602035-02 ADQUISICIÓN DE BIENES Y	Nación	10	CSF		50.000,00	0,00		
					Total:	50.000,00	0,00	50.000,00	50.000,00

Objeto:	VIATICOS AL INTERIOR: COM 96- RUTA: SMTA-FUNDACION-SMTA- IMPARTIR FORMACION EN EL MUNICIPIO DE FUNDACION, (MAGD) DEL 1 AL 2 /10/2020

PLAN DE PAGOS

DEPENDENCIA DE AFECTACION DE PAC		POSICION DEL CATALOGO DE PAC		FECHA	VALOR A PAGAR	SALDO POR OBLIGAR	LINEA DE PAGO
36-02-00-047-911810	CENTRO ACUICOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA-MAGDALENA	3-8	CNC - INVERSION ORDINARIA NACIÓN CSF	2020-10-30	50.000.00	50.000.00	NINGUNO

FIRMA(S) RESPONSABLE(S)

COLIBERTADOR S.A

NIT 800.017.684-6

Gracias por elegirnos

COLILLA PASAJERO

Pasajero: Cuello Noguera Armando Jose
Cédula: 0007634237

Origen: Oficina FUNDACION
Destino: Term. SANTA MARTA

Tiquete: FUN-591079 Bus: 3517

Silla: 04 TGS200 Berlinave

Salida: Viernes 2 de Octubre de 2020

Hora Salida: 10:20 Despacho: 744990

Valor: $20.000

Clase de Tarifa: Tarifa PLENA

Efectivo

COLIBERTADOR S.A

NIT 800.017.684-6

Gracias por elegirnos

COLILLA PASAJERO

Pasajero: Cuello Armando
Cédula: 7634237

Origen: Term. SANTA MARTA
Destino: Oficina FUNDACION

Tiquete: STM-1626183 Bus:

Silla: 12 Berlinave

Salida: Viernes 2 de Octubre de 2020

Hora Salida: 7:00 Despacho: 744840

Valor: $20.000

Clase de Tarifa: Tarifa PLENA

Efectivo

ESTIMADO CLIENTE:

ESTE TIQUETE CONSTA DE DOS PARTES, PASAJERO Y EMPRESA. UD DEBE CONSERVARLO COMPLETO PARA REALIZAR CUALQUIER OPERACION SOBRE EL MISMO

Póliza de Responsabilidad Civil Contractual
Compañía C.B.E. Seguros S.A

Ver Contrato de Transporte y Política de Tratamiento de Datos Personales en www.berlinave.com

02/10/20 06:17:06 TERM. SANTA MARTA

Luis Carlos Arregoces Rada

Escaneado con CamScanner

No: COM 96

ORDEN DE VIAJE CONTRATISTA

(FORMATO ACTUALIZADO SEPTIEMBRE 29 DE 2020)

Atentamente solicito el tramite presupuestal y pago del anticipo para el desplazamiento del contratista:

Nombre	ARMANDO JOSÉ CUELLO NOGUERA	c.c No.	7.634.237	de	Santa Marta
Contrato No.	CO1.PCCNTR.1760605	de	11 de agosto de 2020		
Valor Honorarios mensual	3.790.150	Valor 100%	3.790.150	5	
Régimen del IVA:	SIMPLIFICADO				
Salida estimada	01/10/2020	Llegada estimada	02/10/2020	dias	1,5
Destino ciudad	Fundación	C			
Manutencion Diaria	180.438				
Pasaje Aereo		Pasaje Terrestre	X	Ruta	Santa Marta - Fundación - Santa Marta
OBJETIVOS:	IMPARTIR FORMACION EN EL MUNICIPIO DE FUNDACION, MAGDALENA				

Valores a reconocer:

Gastos de manutención	0
Gtos transporte por comision	
Gastos Transp. Intermunicipa	50.000
Valor neto a reconocer	50.000

REGISTRO PRESUPUESTAL No: 150320

FECHA: 01/10/2020 FIRMA: Roberto Gutierrez

SON: Cincuenta mil pesos m/cte.

CUENTA No. 517162400 TIPO AHORRO BANCO BBVA

AUTORIZO PARA QUE DEL SALDO DEL CONTRATO SE DESCUENTE EL VALOR RECONOCIDO SI EN CINCO DIAS NO LO HE LEGALIZADO O EFECTUADO EL REINTEGRO.

RECIBI DE CONFORME - COMISIONADO: ARMANDO CUELLO

C.C. 7.634.237 de Santa Marta

No. CDP 3220 **de** 17/01/2020

Observaciones

SEGÚN RESOLUCIÓNES Nos. 092 DE 2015 y 2384 DE 2017 - CIRCULAR 01-3-2020-000173 DE 23/09/2020

Subdirección
Dependencia

BICHARA JOSÉ ZABLEH HASBUN
Firma Solicitante - Ordenador del Gasto

LEGALIZACION ORDEN DE VIAJE CONTRATISTA

	Valores a legalizar	SALDO
Gastos de manutención	40.000	
Gtos transporte por comision		
Otros gastos		
Valor neto a legalizar	40.000 -	40.000

SALDO A FAVOR

VALOR A REINTEGRAR 10.000

EL SOLICITANTE CERTIFICA QUE EL COMISIONADO AUTORIZADO EN ESTA COMISION U ORDEN DE SERVICIOS CUMPLIO A SATISFACCION CON LOS OBJETIVOS PREVISTOS.

Solicitante - Ordenador del Gasto

Observación: las visita al municipio de Fundación fueron los días 6, 8 y 9 de octubre como se acordó previamente y como los soporta las fotos anteriormente anexadas y los tiquetes terrestres.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
SUBDIRECTOR (E)	**BICHARA JOSE ZABLEH**	

Modelo de Mejora Continua	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA CLIENTE RED TECNOLÓGICA VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN

DISEÑO DE ACCIONES DE FORMACION COMPLEMENTARIA	
CÓDIGO:	DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA
63210007	MERCADEO Y VENTAS
VERSIÓN: 1	SECTOR DEL PROGRAMA: PENDIENTE POR DEFINIR
Vigencia del Programa	Fecha inicio Programa: 01/03/2010 Fecha Fin Programa: El programa aún se encuentra vigente
DURACIÓN MÁXIMA	80 horas
JUSTIFICACIÓN:	LOS APRENDICES PARTICIPARAN ACTIVAMENTE EN LA SOLUCION DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO PARA DISEÑAR LOS PLANES DE MERCADO PARA SUS UNIDADES PRODUCTVAS
REQUISITOS DE INGRESO:	NO APLICA
ESTRATEGIA METODOLÓGICA:	Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en el utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes abiertos y pluritecnológicos, que en todo caso recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias. Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento: -El instructor - Tutor -El entorno -Las TIC -El trabajo colaborativo

COMPETENCIA	
CÓDIGO:	DENOMINACIÓN
230101036	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

ELEMENTO(S) DE LA COMPETENCIA
DENOMINACIÓN
Presentar a los clientes las características, beneficios y usos de los productos o servicios según el manual del fabricante.

Cerrar la venta de productos y servicios conforme a las políticas de ventas y los términos de negociación.

Acordar términos de negociación y condiciones comerciales según objetivos, estrategias y legislación comercial.

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESCRIPCIÓN

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.

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

 Características del mercado: tipos de clientes, segmentación del mercado de empresas, segmentación de la población, comportamiento de consumo de clientes reales y potenciales, comportamiento de compra, perfiles de clientes.
 Producto o servicio: definición, objetivos, tipos, características (Intrínsecas, extrínsecas) (clasificación (según durabilidad y tangibilidad), clases de bienes, las materias primas y partes manufacturadas.

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

 Contactar a clientes potenciales que poseen el perfil
 Presentar a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios apoyados con el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

 Presenta y argumenta a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios apoyado con el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores
 Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones.

5. PERFIL TÉCNICO DEL INSTRUCTOR

Requisitos Académicos	
Competencias mínimas	
Experiencia laboral y/o especialización	

COMPETENCIA	
CÓDIGO:	DENOMINACIÓN
260101001	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESCRIPCIÓN
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.
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.
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.

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

 Participación en el mercado
 Proceso de segmentación
 Criterios de segmentación

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

 Realizar la segmentación de las características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicos y socioeconómicas de cada estrato social de la población teniendo en cuenta sus intereses, preferencias y opiniones frente al producto o servicio a mercadear.
Identificar previamente las fuentes de información internas y externas sobre comportamientos, relaciones de causalidad, tamaño de muestra para realizar el proceso de segmentación.
Definir las cantidades de oferta y la demanda con base en la tendencia de ventas, los eventos y actividades especiales, la participación de la empresa y peso del producto o servicio en el mercado.
 Proyectar las cantidades de oferta y la demanda teniendo en cuenta el mercado potencial, los inventarios, la capacidad de producción de la empresa, el crecimiento y evolución del sector, las políticas gubernamentales, el poder de la competencia y los volúmenes de productos sustitutos y complementarios

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

 Realiza la segmentación de las características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicos y socioeconómicas de cada estrato social de la población teniendo en cuenta sus intereses, preferencias y opiniones frente al producto o servicio a mercadear.

 Selecciona los segmentos de mercado aplicando los métodos y técnicas de muestreo y de acuerdo con los parámetros de confiabilidad establecidos por la empresa.
 Sabe establecer la jerarquía de atributos que influyen en la preferencia de los consumidores, la intención de compra, el potencial actual y futuro, la competencia que existe en el mercado y el sistema de valores al momento de realizar la segmentación
 Realiza la segmentación del mercado de acuerdo con las políticas y objetivos formulados en el plan de mercadeo y basados en datos y estadísticas fácilmente verificables.
 Identifica previamente las fuentes de información internas y externas sobre comportamientos, relaciones de causalidad, tamaño de muestra para realizar el proceso de segmentación.
 Identifica el marco muestral y las unidades representativas de la población objeto de estudio para realizar la segmentación
 Realiza segmentaciones del mercado considerando el número de habitantes, la distribución de la población por grupos de edad, el género y nivel de ingresos, la tasa de crecimiento y áreas de concentración.
 Divide los segmentos en grupos homogéneos y en grupos de consumidores y usuarios que posean las mismas expectativas con el fin de definir estrategias válidas
 Selecciona los criterios de segmentación dependiendo de si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión.
 Determina el potencial de exportación, las dimensiones y característica de la demanda y los canales de distribución, para segmentar el mercado e identificar potenciales compradores de los productos o servicios
 Define las cantidades de oferta y la demanda con base en la tendencia de ventas, los eventos y actividades especiales, la participación de la empresa y peso del producto o servicio en el mercado.
 Evalúa el comportamiento de la demanda y oferta y sus coeficientes de elasticidad con base en la motivación, conductas y variables que inciden en la compra y venta

5. PERFIL TÉCNICO DEL INSTRUCTOR

Requisitos Académicos	
Competencias mínimas	
Experiencia laboral y/o especialización	

COMPETENCIA	
CÓDIGO:	DENOMINACIÓN
260101006	PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESCRIPCIÓN
DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.
FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.
PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.
ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

Formatos comerciales: Tipo: hipermercados, tiendas, almacenes, supermercados, cash carry.
 Clientes: Características, Segmentos de mercado
 Productos: Categorías y familias, Propiedades o atributos: carácter perecedero, volumen, grado de estandarización, exigencias del servicio y el valor por unidad, ubicación de acuerdo a: rotación, margen, seguridad, stock, forma, visualización
Categorías , clasificación para exhibición: familias, fabricantes, marcas, formatos y colores.
 Categorías: Administración, Gestión, Categorización ABC
Los códigos EAN/UCC de unidades de consumo y de unidades de expedición
Formas de decisión de compra: Impulsiva y racional
Indicadores GMROS bruto y NMROS neto
Técnicas de programación:
Secuencia facing o cronograma de actividades de costos
Presupuestos
Umbral de percepción
 Exhibición: Recursos de apoyo, Políticas y estrategias de exhibición, Tipos de exhibición: niveles y zonas, Técnicas de exhibición, Tipos de implantación: vertical, horizontal y mixta, Formas de implantación: malla, cruzada y VRAC, Niveles de ubicación de productos: superior, medio superior, medio inferior, inferior , Zonas, Programación de exhibiciones, Objetivos comerciales, Tipos de merchandising, Stock de inventarios, material POP.
 Surtido: Dimensiones del surtido: amplitud, anchura, profundidad y coherencia.
Niveles de surtido: departamentos, secciones, categorías, familias, subfamiliar y referencias.
Criterios subjetivos del surtido: percepción, visualización, esenciabilidad y rentabilidad
Rotación del surtido
Planogramas
Niveles de ubicación de productos: superior, medio superior, medio inferior e inferior
Zonas: A,B,C.

Rendimiento del lineal, Sensibilidad lineal
Margen y beneficio bruto y neto vs mts2 de exhibición
Índices de canibalismo
Rentabilidad: método de cálculo, Indices de rentabilidad, por categorías,
Productividad de la categoría.

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

 Proyectar la gestión estratégica del área de ventas en función de la toma de decisión de compra por parte del consumidor.
 Programar la distribución cualitativa y cuantitativa del punto de venta del lineal, del surtido y de las presentaciones de acuerdo con los objetivos corporativos y categorización ABC.
 Seleccionar los productos para la exhibición de acuerdo al tipo de exhibición, los requerimientos de los proveedores y el mercado y relacionar los productos que proveen una solución completa a las necesidades importantes del consumidor, seleccionadas y administradas.
 Manejar la Categoría de productos que los consumidores perciben como interrelacionados para satisfacer sus necesidades, es con base en el volumen e importancia de la categoría dentro del local
 Considerar la permanencia, estacionalidad y la promoción de los productos que forman la oferta comercial para elaborar el programa de exhibición en el punto de venta.
 Establecer los niveles o zonas de exposición y los tipos de implantación de los productos en la programación de la exhibición.
 Definir las fechas de apertura y cierre, el tipo de producto, la cantidad conveniente de exposición, la forma y lugar de exhibición en el programa de exhibición.
 Ajustar el programa de exhibición al presupuesto y tipo de exhibición establecido por la organización.
 Atender las personas que van la exhibición y los muebles a utilizar considerados en la programación de la exhibición.
 Definir la duración, el tipo de producto, la cantidad conveniente de exposición, la forma y lugar de exhibición en el programa de exhibición.
 Proponer la disposición de los productos en las góndolas cumpliendo los principios y técnicas del merchandising.
 Agrupar los productos en bloques de categorías y marcas, con sectores destacados de subcategorías y segmentos, para mejorar el tráfico y motivar la compra.
 Considerar los objetivos del establecimiento comercial para determinar el tipo de exhibición a utilizar.
 Identificadas las épocas del año y las necesidades de los consumidores para formular la táctica comercial de exhibición.
 Establecer las tácticas promocionales de la exhibición a partir del objetivo de la exhibición, los indicadores de gestión, el producto elegido y el espacio físico..
 Considerar el imán, grado de atracción o impulso de compra que un producto ejerza sobre el consumidor para fijar las tácticas comerciales de exhibición.
 Tener en cuenta la dirección, localización, visibilidad y atractivo de los productos en los lineales para la utilización de la estrategia comercial de exhibición y presentación de los productos en el punto de venta. Valorar los niveles y zonas de exhibición para montar la exhibición en los diferentes espacios del punto de venta.
 Pautar la ubicación de los productos, el color, la iluminación, el material POP y la creatividad de la exhibición para la fijación de estrategias.

 Fijar las exhibiciones de los productos y servicios de acuerdo con la rotación de los productos, los márgenes, el producto líder y el tipo de consumidor
 Valorar las zonas y niveles de exposición con el fin de determinar la ubicación y rentabilidad de la exhibición.
 Calcular los indicadores exhibición vs rotación para medir la capacidad de reposición y el stock en góndola.
 Abastecer los productos en el momento requerido, en el lugar adecuado, en la cantidad precisa, al precio establecido para el consumidor y en condiciones de calidad.
 Utilizar las estanterías y góndolas, con base en el análisis de ventas y rentabilidad en los productos en una categoría.
 Definir la política de surtido acorde con el segmento de mercado y las necesidades y características de los clientes teniendo en cuenta el tipo de formato y la línea de productos.
 Diseñar la política de surtido teniendo en cuenta la rentabilidad, el espacio, la rotación del surtido y las dimensiones del mismo.
 Hacer la estructuración del surtido a partir del ordenamiento de las referencias en grupos y niveles que permiten su identificación y clasificación.
 Establecer las dimensiones del surtido con base en las estrategias de exhibición, el espacio físico, la disponibilidad financiera, el perfil socioeconómico y el volumen y concentración de la categoría.
 Seleccionar el surtido a partir de las políticas y estrategias de exhibición y objetivos comerciales Considerar los tipos de productos, la diversidad de productos y las marcas en la selección de surtido y gestión de stocks.
 Considerar los resultados sobre nuevos clientes y grado de recordación de productos o marcas para evaluar la rentabilidad de la exhibición.
 Evaluar la participación de la exhibición en el volumen de ventas para determinar la rentabilidad de la exhibición de los productos y servicios en el punto de venta.
 Medir la rentabilidad de la exhibición en función del volumen de ventas y el retorno sobre la inversión.
 Calcular los metros lineales dedicados a la categoría y a la cantidad de referencias a partir de la relación ventas-surtido y determinar el rendimiento del espacio con base en los márgenes arrojados por las marcas en una unidad de tiempo.
 Medir la rentabilidad de la superficie de ventas en proporción con los metros cuadrados del establecimiento y la cantidad de dinero en proporción al área del local y las modalidades de exposición de los productos en los niveles y zonas.
 Considerar los criterios como precio de venta y compra, cantidades vendidas y coeficiente de rentabilidad para el cálculo de la rentabilidad.
 Considerar el número de clientes de la zona de influencia, la frecuencia o número de veces que un cliente compra en un periodo de tiempo y el gasto medio del cliente para evaluar la rentabilidad de la exhibición.
 Calcular los índices de canibalismo para medir la incidencia de una marca en la exhibición.

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

 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.

 Realiza el surtido a partir de las dimensiones, las estrategias de exhibición, el espacio físico, la disponibilidad financiera, el perfil socioeconómico y el volumen y concentración de la categoría de acuerdo con el segmento de mercado y las necesidades y características de los clientes, el tipo de formato y la línea de productos, la política de exhibición y objetivos comerciales.
 Mide la rentabilidad considerando las variables de área de exhibición, rotación de producto, rendimiento económico por metro cuadrado de exhibición, los acuerdos comerciales de exhibición
 Evalúa el impacto económico de la exhibición en relación con la cantidad de dinero en proporción al área del local y las modalidades de exposición de los productos en los niveles y zonas, los nuevos clientes, la participación de la exhibición en el volumen de ventas y el retorno sobre la inversión y la cantidad de referencias a partir de la relación ventas-surtido y el rendimiento del espacio.
 Calcula la rentabilidad de la exhibición considerando el precio de venta y compra, cantidades vendidas y coeficiente de rentabilidad, el número de clientes de la zona de influencia, la frecuencia o número de veces que un cliente compra en un periodo de tiempo y el gasto medio del cliente.

5. PERFIL TÉCNICO DEL INSTRUCTOR

Requisitos Académicos	
Competencias mínimas	
Experiencia laboral y/o especialización	

CONTROL DEL DOCUMENTO

	NOMBRE	CARGO	DEPENDENCIA / RED	FECHA
Responsable del diseño	WILLIAM PACHECO	INSTRUCTOR	null. REGIONAL CÓRDOBA	26/02/2010

EVIDENCIA DE CORREO AGENDA DE DESPLAZAMIENTO

