PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Espinal agosto de 2020

Señor:
OSCAR ROLANDO CASTRO GUERRA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. 1368629
Cargo del supervisor Coordinador Academico
Dependencia Coordinacion Academica
Ciudad

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

Referencia: No 1368629 del año 2020.

Miguel Fernando Huerfano Padilla, identificado con la cédula de ciudadanía No. 93391136 de Ibagué, en mi calidad de Contratista del SENA, en Coordinacion Academica, 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: TREINTA Y CUATRO MILLONES SEISCIENTOS QUINCE MIL CINCUENTA Y SEIS PESOS ($34.615.056.00). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente al mes de Febrero de 2020 por valor de SETECIENTOS TREINTA Y UN MIL TRESCIENTOS CUATRO PESOS ($731.304). b) Un segundo pago correspondiente al mes de Marzo de 2020 por valor de NOVECIENTOS SETENTA Y CINCO MIL SETENTA Y DOS PESOS. c) nueve (9) pagos iguales por los meses de Abril a Diciembre de 2020, por valor de TRES MILLONES SEISCIENTOS SESENTA Y CINCUENTA Y SEIS MIL QUINIENTOS VEINTE PESOS ($3.656.520).

Plazo: Será hasta el 30 de diciembre de 2020.

OBJETO:
Prestación servicios personales de carácter temporal como Instructor para planear, ejecutar y orientar la Formación Profesional Integral en las redes y áreas temáticas de formación, que programe el Centro Agropecuario La Granja en sus diferentes niveles en modalidad presencial, virtual y a distancia complementaria complementaria, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente.

CLÁUSULA

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Reportar mensualmente en el espacio de la Nube asignado	Se reporta en el drive los soportes correspondientes a las	Evidencias subidas en el siguiente enlace:

	para el Titulada/Complementaria Virtual, los soportes correspondientes a cada obligación contractual y relacionada en el informe de ejecución contractual mensual.	obligaciones contractuales del mes de **Agosto** de 2020.	https://drive.google.com/drive/folders/1b6MjhiIWSM7e22wSYEEdquyFybw7hSbT
2	Participar en la planeación de los procesos formativos en modalidad virtual y a distancia, de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual.	Durante el presente mes de **Agosto** de 2020, no se realizó ***alistamiento.***	No hay evidencia ya que la actividad no se desarrolló en el mes de **Agosto** del 2020.
3	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral en modalidad virtual y a distancia, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos.	Durante el presente mes de **Agosto** de 2020, no se desarrolló actividad relacionada con esta obligación contractual.	No hay evidencia ya que la actividad no se desarrolló en el mes de **Agosto** del 2020.
4	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Durante el presente mes de **Agosto** de 2020, se desarrolló actividad relacionada con esta obligación contractual, en las siguientes fichas: ***ID*** 2162908 y 2162909 de Tecnicas en Ventas 216291, 2162911 y 2162918 Proceso de la Venta***.***	Pantallazos de la fase ejecución en las fichas con ID. 2162908 y 2162909 de Tecnicas en Ventas 216291, 2162911 y 2162918 Proceso de la Venta. https://drive.google.com/drive/folders/1b6MjhiIWSM7e22wSYEEdquyFybw7hSbT

www.sena.edu.co
SENAComunica

5	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación en modalidad virtual y a distancia.	Durante el presente mes de **Agosto** de 2020, no se desarrolló actividad relacionada con esta obligación contractual.	No hay evidencia ya que la actividad no se desarrolló en el mes de **Agosto** del 2020.
6	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el diseño curricular, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas virtuales del área temática en el objeto del contrato.	Durante el presente mes de **Agosto** de 2020, se impartió formación virtual a través de la plataforma Territorium en los programas de formación con ID 2162908 y 2162909 de Tecnicas en Ventas 216291, 2162911 y 2162918 Proceso de la Venta**.**	Pantallazo de las actividades realizadas en la fase de ***ejecución*** en las fichas con ID 2162908 y 2162909 de Tecnicas en Ventas 216291, 2162911 y 2162918 Proceso de la Venta**.** Evidencias subidas en el siguiente enlace: https://drive.google.com/drive/folders/1b6MjhiIWSM7e22wSYEEdquyFybw7hSbT
7	Aplicar estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación en modalidad virtual y a distancia, de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	**Durante la fase de ejecución:** En los cursos asignados con ficha ***ID*** 2162908 y 2162909 de Tecnicas en Ventas 216291, 2162911 y 2162918 Proceso de la Venta**.** Se evaluaron pruebas, se y retroalimentaron las actividades enviadas por los aprendices. Se publicaron anuncios y se enviaron mensajes informativos del curso durante las semanas de formación. Se programaron y realizaron sesiones sincrónicas de atención a los aprendices a través de la herramienta *Meet Google,* se enviaron diferentes correos informando las novedades en el transcurso del curso y de motivación para la participación del mismo actividad relacionada con esta obligación contractual.	Pantallazo de las actividades realizadas en la fase de ejecución (foros, grabaciones conferencias web) de las fichas con ***ID*** 2162908 y 2162909 de Tecnicas en Ventas 216291, 2162911 y 2162918 Proceso de la Venta**.** Evidencias subidas en el siguiente enlace: https://drive.google.com/drive/folders/1b6MjhiIWSM7e22wSYEEdquyFybw7hSbT

8	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa en modalidad virtual y a distancia, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Durante el presente mes de **Agosto** de 2020, se desarrolló actividad relacionada con esta obligación contractual en las siguientes fichas: ***ID*** 2162908 y 2162909 de Tecnicas en Ventas 216291, 2162911 y 2162918 Proceso de la Venta***.***	Emision de los juicios valorativos sobre el nivel de cumplimiento de los RAPS a las fichas 2162908 y 2162909 de Tecnicas en Ventas 216291, 2162911 y 2162918 Proceso de la Venta***.*** https://drive.google.com/drive/folders/1b6MjhiIWSM7e22wSYEEdquyFybw7hSbT
9	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral en modalidad virtual y a distancia, mediante las siguientes actividades: a). Verificar que la totalidad de los aprendices seleccionados estén asociados a una ruta de aprendizaje y su estado sea matriculado. b). Registrar juicios evaluativos, realizar reconocimiento de aprendizajes previos, para los aprendices nuevos, reintegrados trasladados. e). Comunicar al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	Durante el presente mes de **Agosto** de 2020, en el sistema de gestión ***SenaSofiaplus***, se realizo el cierre de la ficha y la calificación de los juicios de los aprendices de las fichas con ***ID*** 2162908 y 2162909 de Tecnicas en Ventas 216291, 2162911 y 2162918 Proceso de la Venta***.***	Cierre de fichas a través del sistema de gestión ***SenaSofiaplus en*** las fichas con ***ID*** 2162908 y 2162909 de Tecnicas en Ventas 216291, 2162911 y 2162918 Proceso de la Venta***.*** Evidencias subidas en el siguiente enlace: https://drive.google.com/drive/folders/1b6MjhiIWSM7e22wSYEEdquyFybw7hSbT
10	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz y el manual de convivencia instaurado en la institución.	Se publica anuncio indicando la ruta para la visualización y socialización del manual de convivencia dentro de la plataforma Territorium.	Anuncio de bienvenida con la ruta para la visualización del manual de convivencia y reglas de comportamiento. Evidencias subidas en el siguiente enlace: https://drive.google.com/drive/folders/1b6MjhiIWSM

www.sena.edu.co
SENAComunica

			7e22wSYEEdquyFybw7hSbT
11	Apoyar procesos de Registro calificado para los programas de educación superior del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.	Durante el presente mes de **Agosto** de 2020, no se desarrolló actividad relacionada con esta obligación contractual.	No hay evidencia ya que la actividad no se desarrolló en el mes de **Agosto** del 2020.
12	Realizar seguimiento a los aprendices que ingresan a la etapa productiva en modalidad virtual y a distancia según la asignación y requerimientos del centro de formación.	Durante el presente mes de **Agosto** de 2020, no se desarrolló actividad relacionada con esta obligación contractual.	No hay evidencia ya que la actividad no se desarrolló en el mes de **Agosto** del 2020
13	Participar en los procesos de autoevaluación de programas de formación virtual y a distancia en el Centro de Formación.	Durante el presente mes de **Agosto** de 2020, no se desarrolló actividad relacionada con esta obligación contractual.	No hay evidencia ya que la actividad no se desarrolló en el mes de **Agosto** del 2020
14	Cargar y actualizar la información contractual en los aplicativos definidos por Colombia Compra Eficiente, con la| finalidad que la Entidad Estatal, pueda consultar su información en calidad de contratista, cuando así lo requiera.	Se cargó al aplicativo SECOP II los documentos solicitados por la entidad al momento de la adjudicación del contrato y se publica para el mes de **Julio** de 2020 el *informe mensual de ejecución del contrato y el plan de pagos.*	Estos documentos se encuentran publicados dentro del aplicativo SECOP II.
15	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Se participó en las reuniones citadas en las siguientes fechas: *24 de **Agosto** de 2020 reunión virtual por medio de la herramienta Meet Google donde se hizo presentación de nuevos Instructores, directrices para la presentación de la cuenta e Informe AVA.	Lista de asistencia y grabación de cada una de las reuniones virtuales del mes de **Agosto**, que reposan en el drive del líder del programa de formación virtual del centro.

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

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: Enlace del drive como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y fotocopia de la planilla- recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL, N° 9408739038 expedido por "**Aportes en línea**" correspondiente al mes de **Julio** del año 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*).

Las evidencias reposan en el drive del supervisor de contrato en el siguiente enlace:

https://drive.google.com/drive/folders/1b6MjhiIWSM7e22wSYEEdquyFybw7hSbT

Cordialmente,

MIGUEL FERNANDO HUERFANO PADILLA
Contratista
C.C. No. 93.391.316 de Ibagué

OSCAR ROLANDO CASTRO GUERRA
SUPERVISOR CONTRATO No. 1368629
Coordinador Academico

CURSO 1 - ANUNCIO FICHA ID 2162908



MIGUEL FERNANDO HUERFANO PADILLA
28 de Julio del 2020

Asunto: Informacion Inicial

Especial saludo, Antes de iniciar el desarrollo del programa formación "**Técnicas en Ventas**", es importante que revise y explore el menú de navegación de la plataforma, especialmente:

Información del Programa: contiene la información sobre el diseño curricular y presentación del programa, lineamientos, normas y reglas, entre otros aspectos.

Foros: corresponde a los espacios de interacción con instructores y compañeros, revise los diferentes foros en los que deberá participar.

Actividades: contiene toda la información de las actividades de aprendizaje con sus correspondientes guías de aprendizaje y evidencias. Este enlace es primordial en su formación.

Materiales del Programa: allí ubica cada objeto de aprendizaje (contenidos) por separado.

Explore al máximo la plataforma, ante dificultades comuníquelas a través del foro de dudas e inquietudes.

¡Muchos Éxitos!



- ***CURSO 2 - ANUNCIOS FICHA ID 2162909***



MIGUEL FERNANDO HUERFANO PADILLA
28 de Julio del 2020

Asunto: Informacion Inicial

Especial saludo, Antes de iniciar el desarrollo del programa formación "**Técnicas en Ventas**", es importante que revise y explore el menú de navegación de la plataforma, especialmente:

Información del Programa: contiene la información sobre el diseño curricular y presentación del programa, lineamientos, normas y reglas, entre otros aspectos.

Foros: corresponde a los espacios de interacción con instructores y compañeros, revise los diferentes foros en los que deberá participar.

Actividades: contiene toda la información de las actividades de aprendizaje con sus correspondientes guías de aprendizaje y evidencias. Este enlace es primordial en su formación.

Materiales del Programa: allí ubica cada objeto de aprendizaje (contenidos) por separado.

Explore al máximo la plataforma, ante dificultades comuníquelas a través del foro de dudas e inquietudes.

¡Muchos Éxitos!



- ***CURSO 3 - ANUNCIOS FICHA ID 2162910***



- ***CURSO 4 - ANUNCIOS FICHA ID 2162911***



- ***CURSO 5 - ANUNCIOS FICHA ID 2162918***

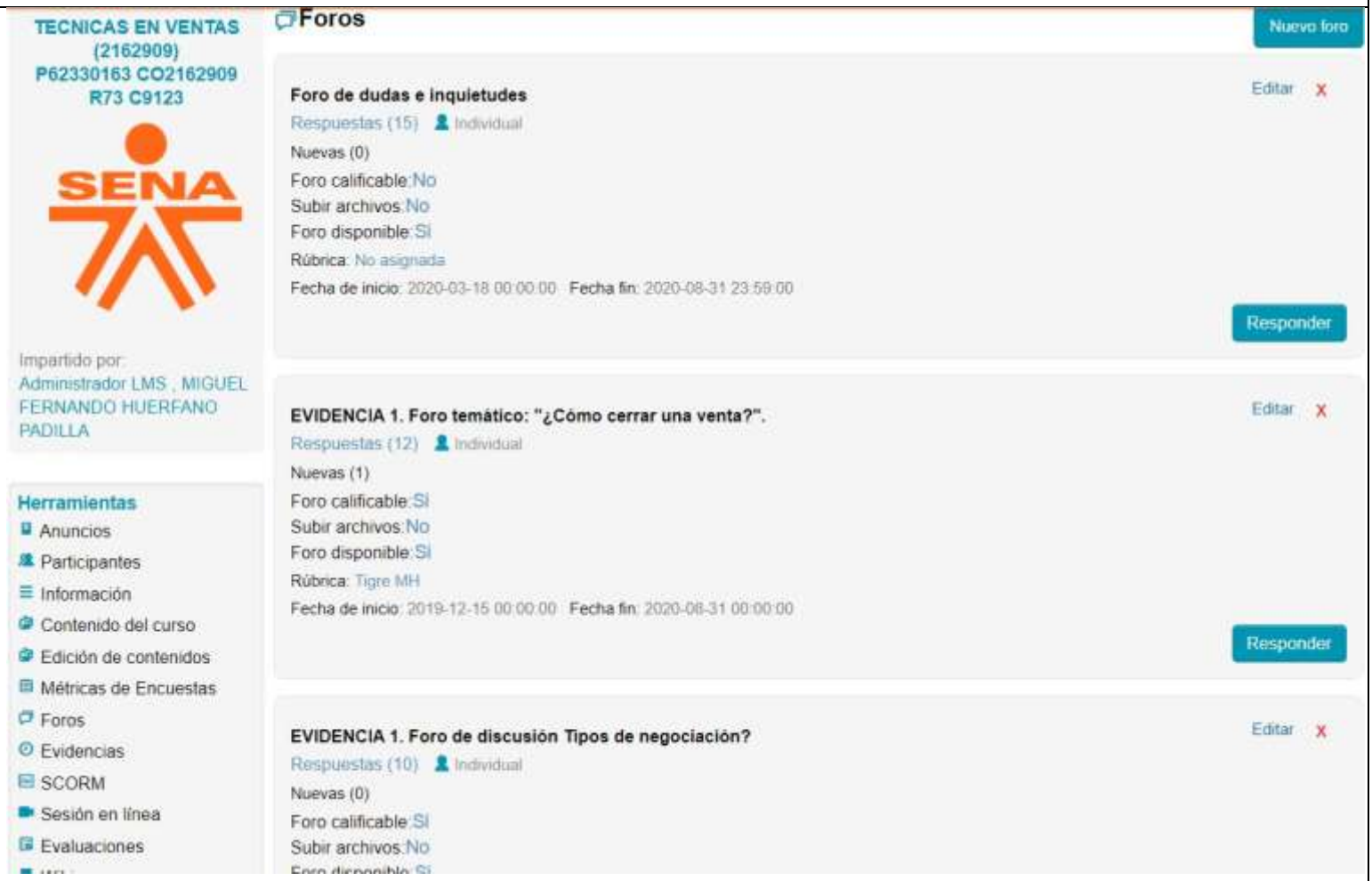


FASE DE EJECUCIÓN

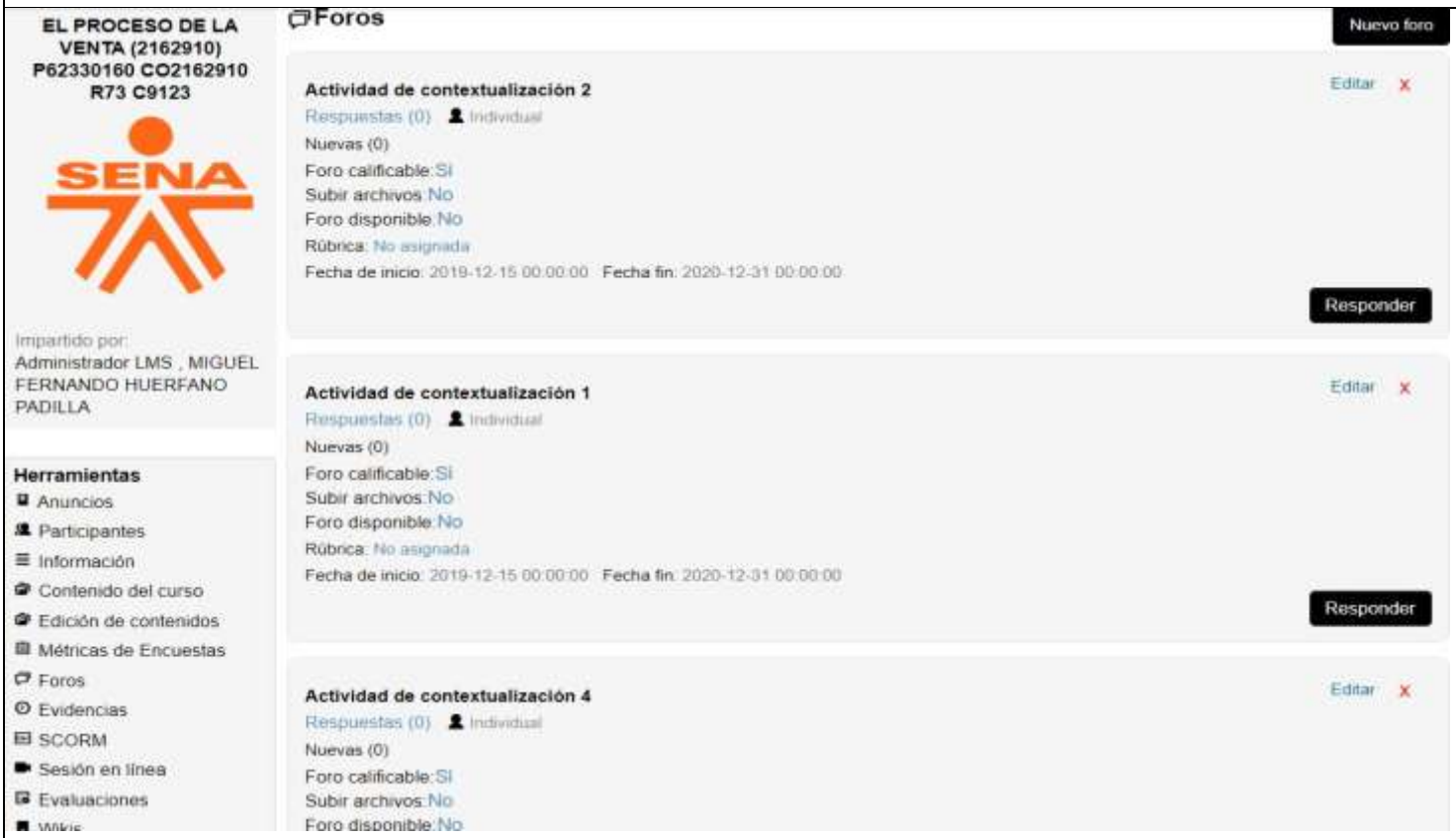
CURSO 1 - FOROS FICHA ID 2162908



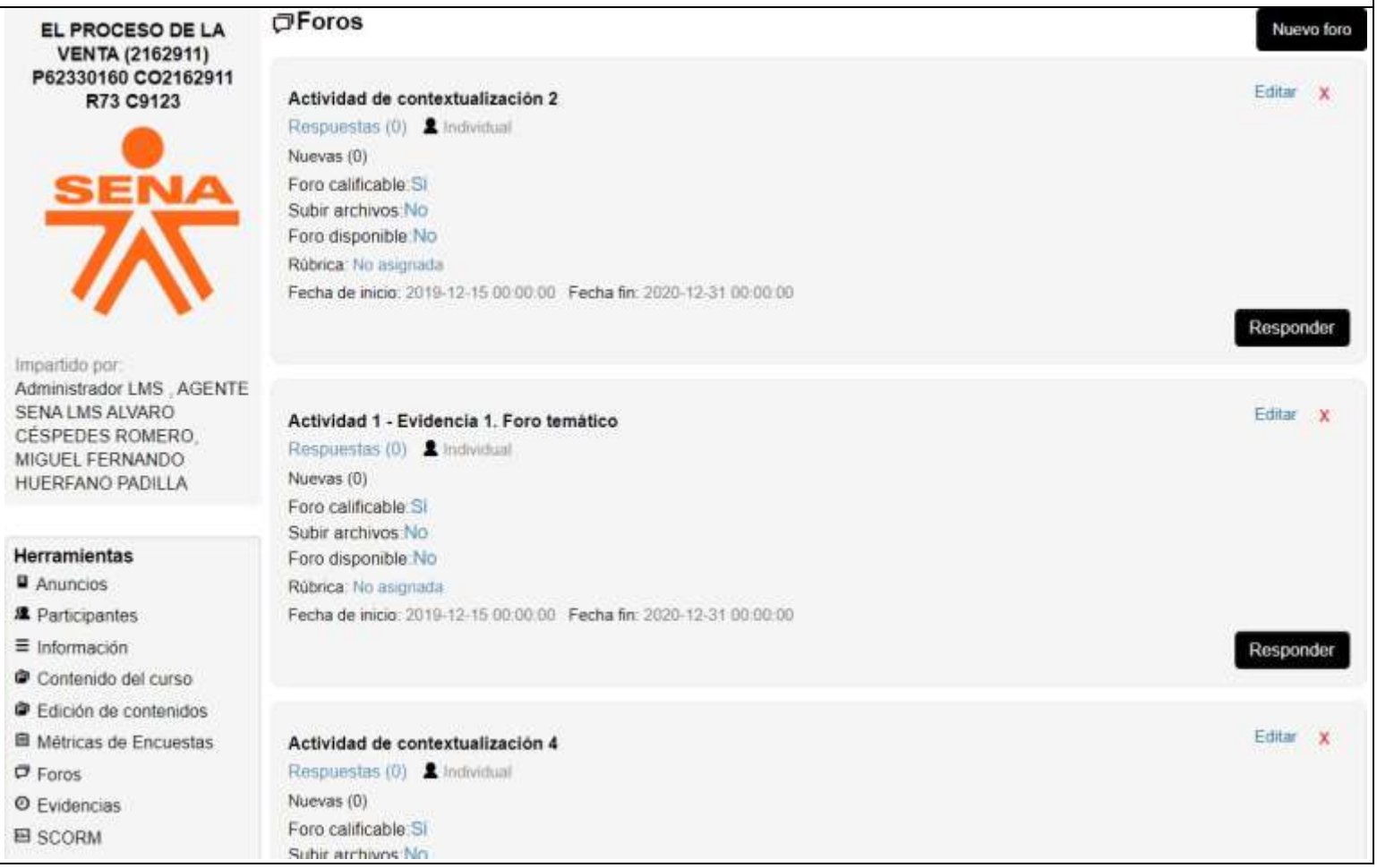
- ***CURSO 2 - FOROS FICHA ID 2162909***



CURSO 3 - FORO FICHA ID 2162910



- ***CURSO 4 - FOROS FICHA ID 2162911***



CURSO 5 - FORO FICHA ID 2162918

EL PROCESO DE LA VENTA (2162918) P62330160 CO2162918 R73 C9123

Impartido por:
Administrador LMS , MIGUEL FERNANDO HUERFANO PADILLA

Herramientas

- Anuncios
- Participantes
- Información
- Contenido del curso
- Edición de contenidos
- Métricas de Encuestas
- Foros
- Evidencias
- SCORM
- Sesión en línea
- Evaluaciones
- Wikis

Foros

Nuevo foro

Actividad de contextualización 2 Editar x

Respuestas (0) Individual

Nuevas (0)

Foro calificable:Si

Subir archivos:No

Foro disponible:No

Rúbrica: No asignada

Fecha de inicio: 2019-12-15 00:00:00 Fecha fin: 2020-12-31 00:00:00

Responder

Actividad 1 - Evidencia 1. Foro temático Editar x

Respuestas (0) Individual

Nuevas (0)

Foro calificable:Si

Subir archivos:No

Foro disponible:No

Rúbrica: No asignada

Fecha de inicio: 2019-12-15 00:00:00 Fecha fin: 2020-12-31 00:00:00

Responder

Actividad de contextualización 4 Editar x

Respuestas (0) Individual

Nuevas (0)

Foro calificable:Si

Subir archivos:No

Foro disponible:No

- ***CURSO 1 – GRABACIONES EN LÍNEA FICHA ID 2162908***



CURSO 2 – GRABACIONES EN LÍNEA FICHA ID 2162909



- ***CURSO 3 – GRABACIONES EN LÍNEA FICHA ID 2162910***



CURSO 4 – GRABACIONES EN LÍNEA FICHA ID 2162911

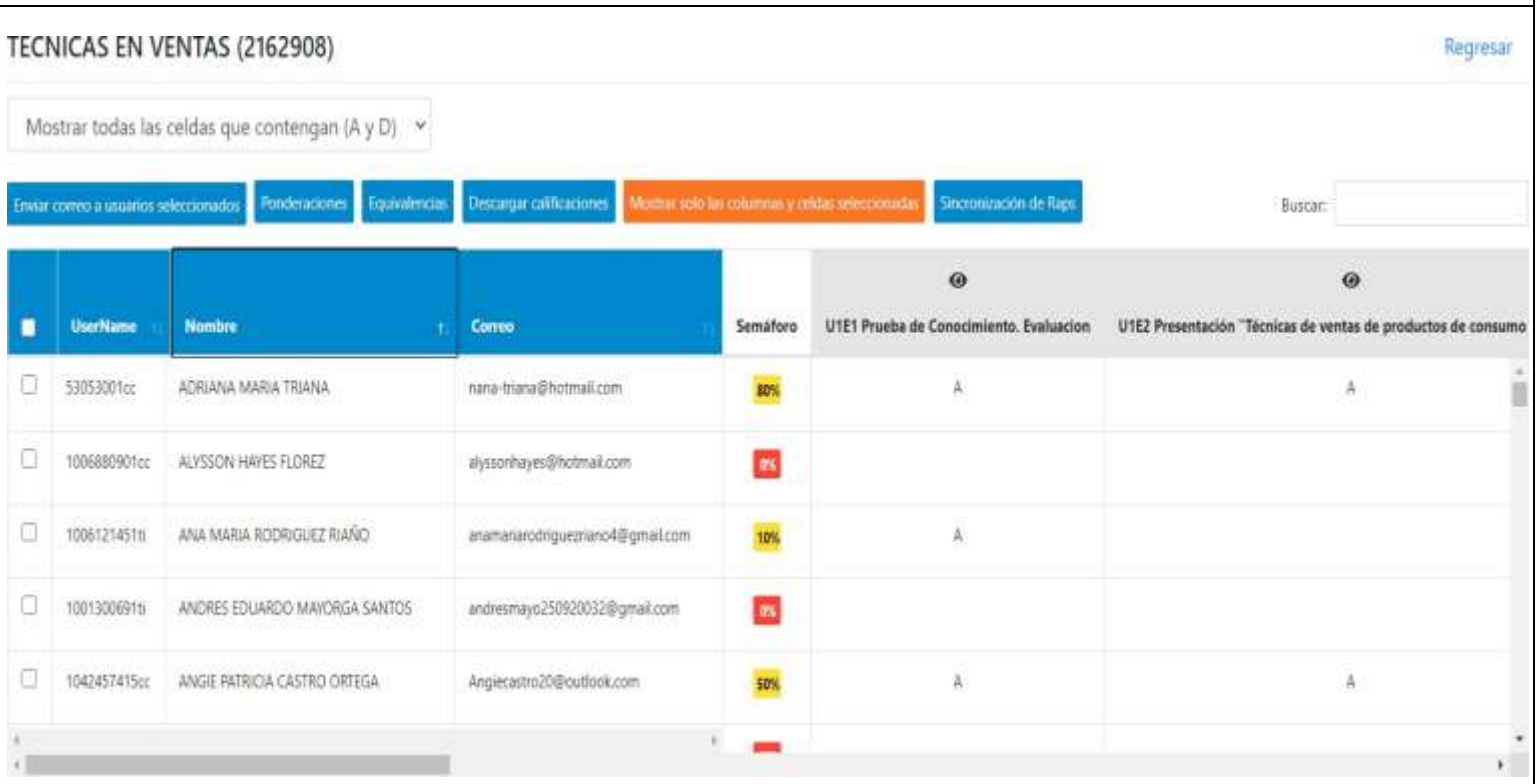


- ***CURSO 5 – GRABACIONES EN LÍNEA FICHA ID 2162918***

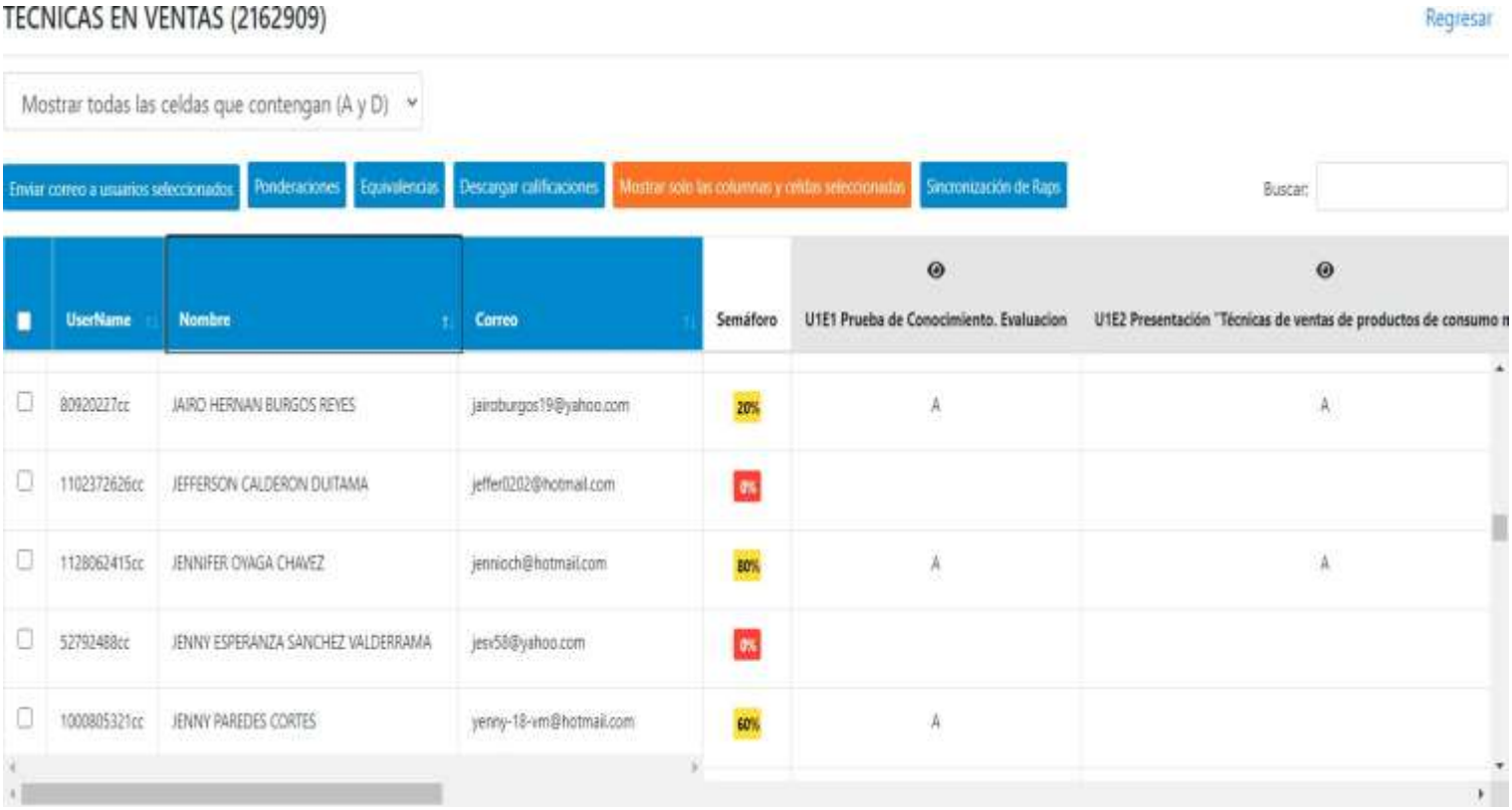


FASE DE CIERRE

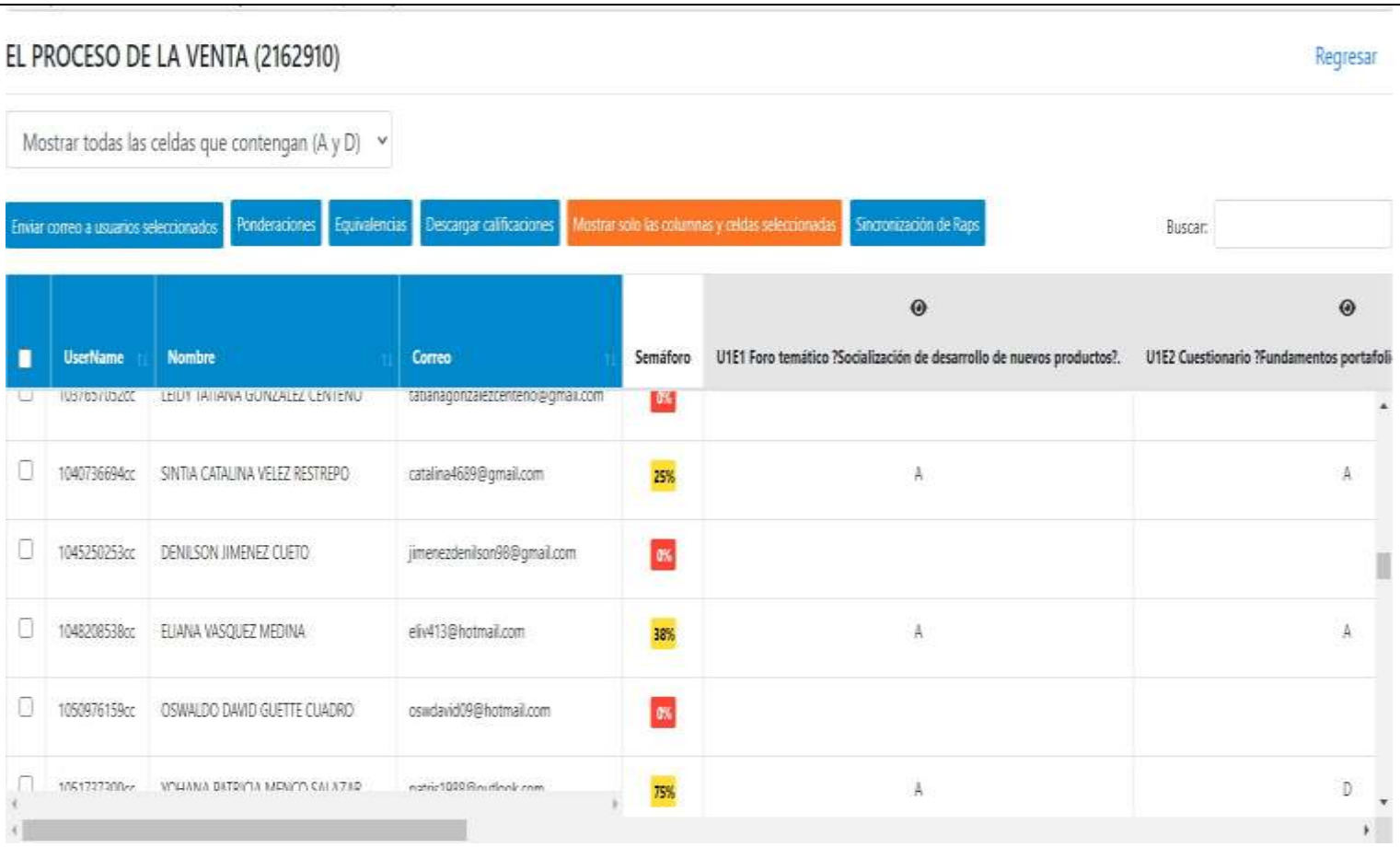
CURSO 1 – CENTRO DE CALIFICACIONES FICHA ID 2162908



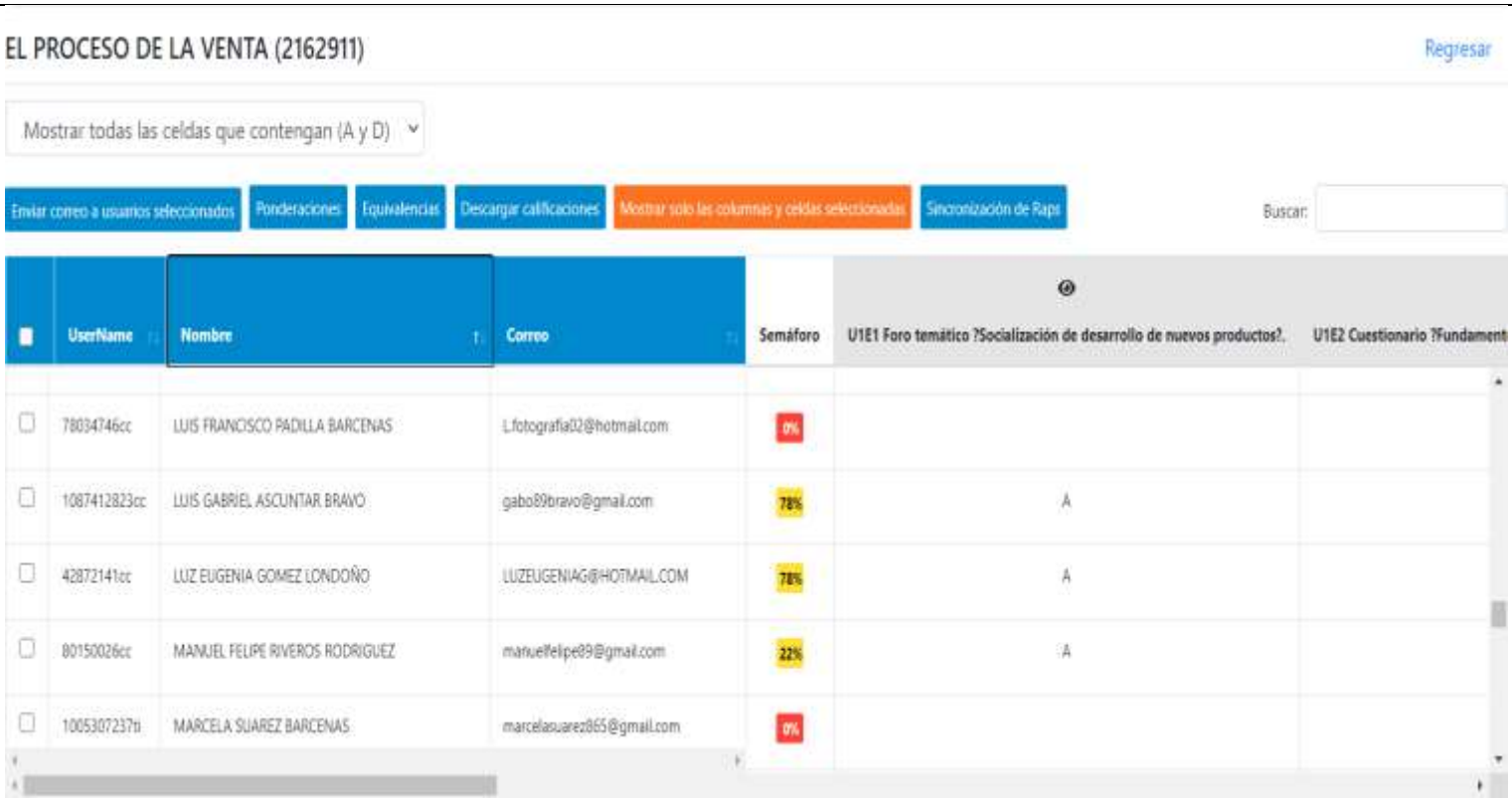
CURSO 2 - CENTRO DE CALIFICACIONES FICHA ID 2162909



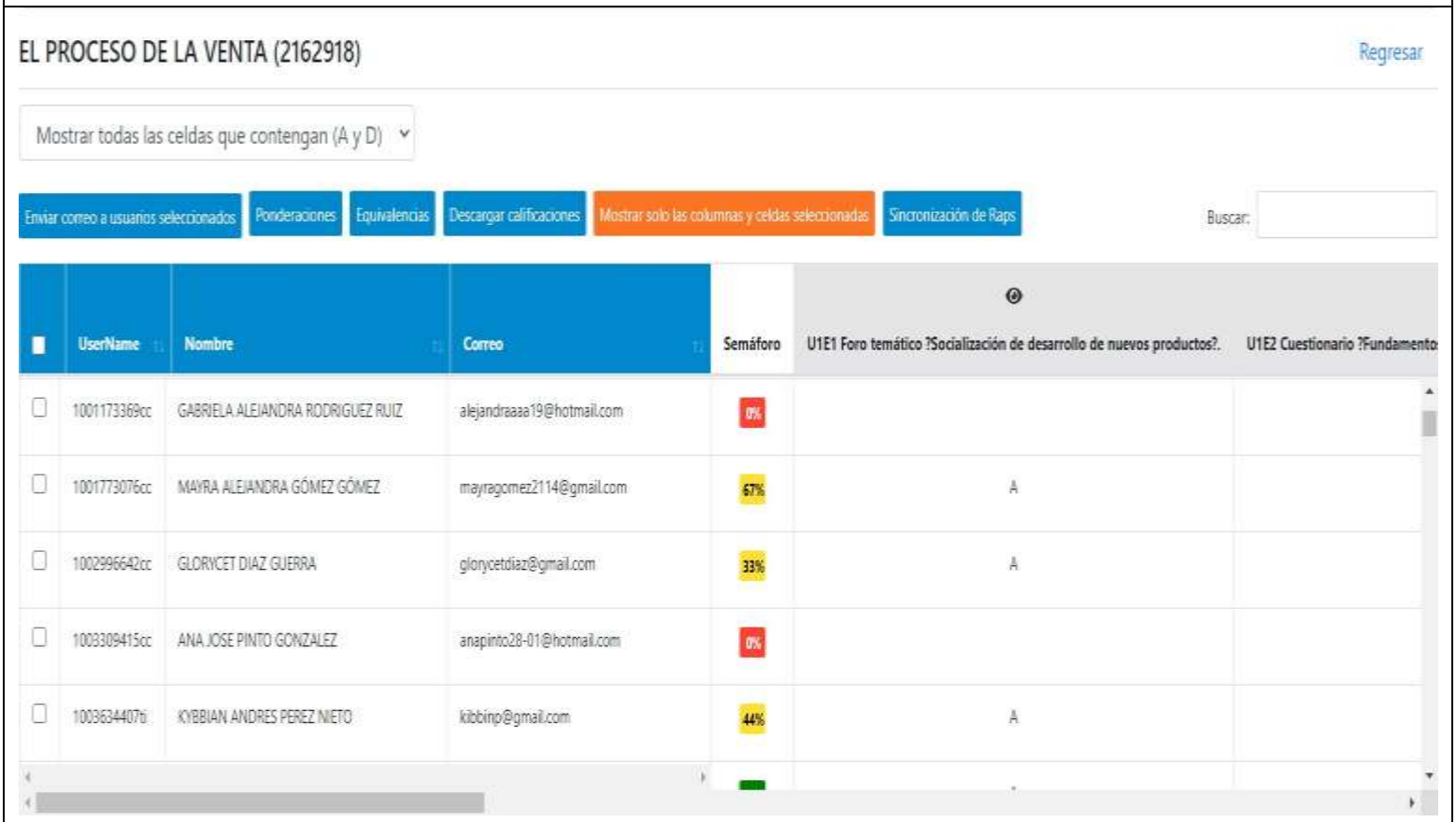
CURSO 3 - CENTRO DE CALIFICACIONES FICHA ID 2162910



- ***CURSO 4 CENTRO DE CALIFICACIONES FICHA ID 2162911***



- **CURSO 5 CENTRO DE CALIFICACIONES FICHA ID 2162918**



CURSO 1 – ASIGNACIÓN DE JUICIOS EVALUATIVOS ID 2162908

Reporte de Juicios de Evaluac

Fecha del Reporte:	25/08/2020
Ficha de Caracterización:	2162908
Código:	62330163
Versión:	1
Denominación:	TECNICAS EN VENTAS
Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	31/07/2020
Fecha Fin:	31/08/2020
Modalidad de Formación:	VIRTUAL
Regional:	73 - REGIONAL TOLIMA
Centro de Formación:	9123 - CENTRO AGROPECUARIO LA GRANJA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resul
CC	1000347018	ROSMERI	CADENA SANCHEZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	51164 SERV
CC	1000347018	ROSMERI	CADENA SANCHEZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	51165 ACUE
CC	1000347018	ROSMERI	CADENA SANCHEZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	51165 EN LA
CC	1000347018	ROSMERI	CADENA SANCHEZ	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	51165 LAS C
TI	1000512350	VICTOR ALFONSO	ALBARRACIN SAAVEDRA	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	51164 SERV

CURSO 2 – ASIGNACIÓN DE JUICIOS EVALUATIVOS ID 2162909

Reporte de Juicios de Evaluac

Fecha del Reporte:	25/08/2020
Ficha de Caracterización:	2162909
Código:	62330163
Versión:	1
Denominación:	TECNICAS EN VENTAS
Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	31/07/2020
Fecha Fin:	31/08/2020
Modalidad de Formación:	VIRTUAL
Regional:	73 - REGIONAL TOLIMA
Centro de Formación:	9123 - CENTRO AGROPECUARIO LA GRANJA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resul
TI	1000219211	LEIDY VANESA	OLAYA BUITRAGO	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	51164 SERV
TI	1000219211	LEIDY VANESA	OLAYA BUITRAGO	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	51165 ACUE
TI	1000219211	LEIDY VANESA	OLAYA BUITRAGO	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	51165 EN LA
TI	1000219211	LEIDY VANESA	OLAYA BUITRAGO	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	51165 LAS C
CC	1000284049	YULIAN DAVID	ZOTA GARCIA	EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos	51164

CURSO 3 – ASIGNACIÓN DE JUICIOS EVALUATIVOS ID 2162910

Reporte de Juicios de Evaluac

Fecha del Reporte:	25/08/2020
Ficha de Caracterización:	2162910
Código:	62330160
Versión:	1
Denominación:	EL PROCESO DE LA VENTA
Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	31/07/2020
Fecha Fin:	31/08/2020
Modalidad de Formación:	VIRTUAL
Regional:	73 - REGIONAL TOLIMA
Centro de Formación:	9123 - CENTRO AGROPECUARIO LA GRANJA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resu
CC	1000134500	LEIDY TATIANA	MENDEZ AVENDAÑO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA	5008 CLIE
CC	1000134500	LEIDY TATIANA	MENDEZ AVENDAÑO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA	5008 DE P
CC	1000134500	LEIDY TATIANA	MENDEZ AVENDAÑO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA	5008 DIEF
CC	1000134500	LEIDY TATIANA	MENDEZ AVENDAÑO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA	5008 DE P
CC	1001143776	JUAN CAMILO	COLORADO PATIÑO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA	5008 CLIE

CURSO 4 – ASIGNACIÓN DE JUICIOS EVALUATIVOS ID 2162911

Reporte de Juicios de Evaluac

Fecha del Reporte:	25/08/2020
Ficha de Caracterización:	2162911
Código:	62330160
Versión:	1
Denominación:	EL PROCESO DE LA VENTA
Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	31/07/2020
Fecha Fin:	31/08/2020
Modalidad de Formación:	VIRTUAL
Regional:	73 - REGIONAL TOLIMA
Centro de Formación:	9123 - CENTRO AGROPECUARIO LA GRANJA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resu
CC	1000515487	VIMARA MARCELA	RAMIREZ MELO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA	5008 CLIE
CC	1000515487	VIMARA MARCELA	RAMIREZ MELO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA	5008 DE P
CC	1000515487	VIMARA MARCELA	RAMIREZ MELO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA	5008 DIEF
CC	1000515487	VIMARA MARCELA	RAMIREZ MELO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA	5008 DE P
CC	1000990160	MARIA JOSE	ORTIZ AMEZQUITA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA	5008 CLIE

CURSO 5 – ASIGNACIÓN DE JUICIOS EVALUATIVOS ID 2162918

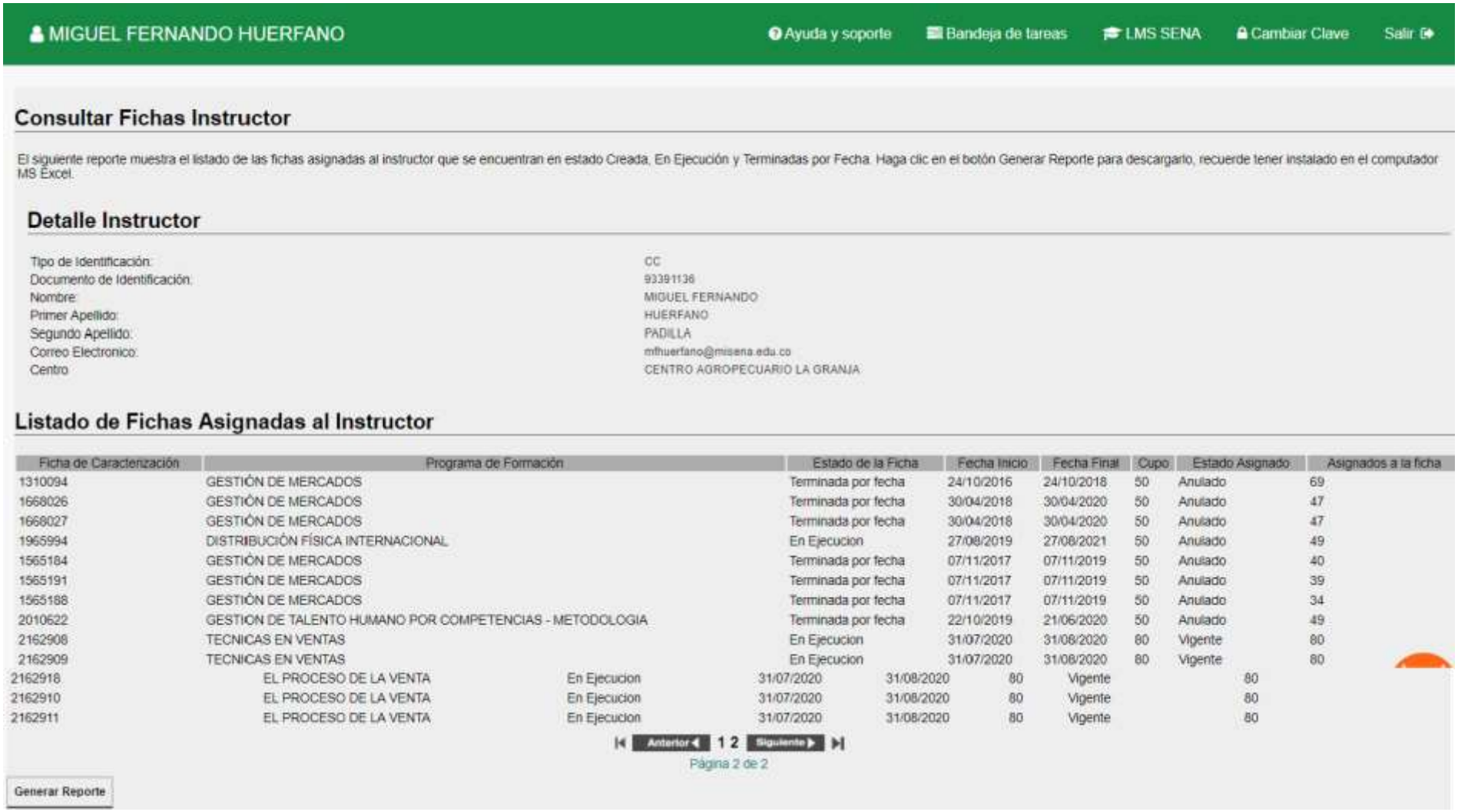
Reporte de Juicios de Evaluac

Fecha del Reporte:	25/08/2020
Ficha de Caracterización:	2162918
Código:	62330160
Versión:	1
Denominación:	EL PROCESO DE LA VENTA
Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	31/07/2020
Fecha Fin:	31/08/2020
Modalidad de Formación:	VIRTUAL
Regional:	73 - REGIONAL TOLIMA
Centro de Formación:	9123 - CENTRO AGROPECUARIO LA GRANJA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resu
TI	1000383168	DUVAN ESNEYDER	QUINTERO GUATAMA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA	5008 CLIE
TI	1000383168	DUVAN ESNEYDER	QUINTERO GUATAMA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA	5008 DE P
TI	1000383168	DUVAN ESNEYDER	QUINTERO GUATAMA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA	5008 DIFE
TI	1000383168	DUVAN ESNEYDER	QUINTERO GUATAMA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA	5008 DE P
TI	1000416483	KEVIN	BETANCUR LOPEZ	RETIRO VOLUNTARIO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA	5008 CLIE

**

FICHAS PROGRAMADAS



MIGUEL FERNANDO HUERFANO | Ayuda y soporte | Bandeja de tareas | LMS SENA | Cambiar Clave | Salir

Consultar Fichas Instructor

El siguiente reporte muestra el listado de las fichas asignadas al instructor que se encuentran en estado Creada, En Ejecución y Terminadas por Fecha. Haga clic en el botón Generar Reporte para descargarlo, recuerde tener instalado en el computador MS Excel.

Detalle Instructor

Tipo de Identificación:	CC
Documento de Identificación:	93391136
Nombre:	MIGUEL FERNANDO
Primer Apellido:	HUERFANO
Segundo Apellido:	PADILLA
Correo Electronico:	mfhuerfano@misena.edu.co
Centro	CENTRO AGROPECUARIO LA GRANJA

Listado de Fichas Asignadas al Instructor

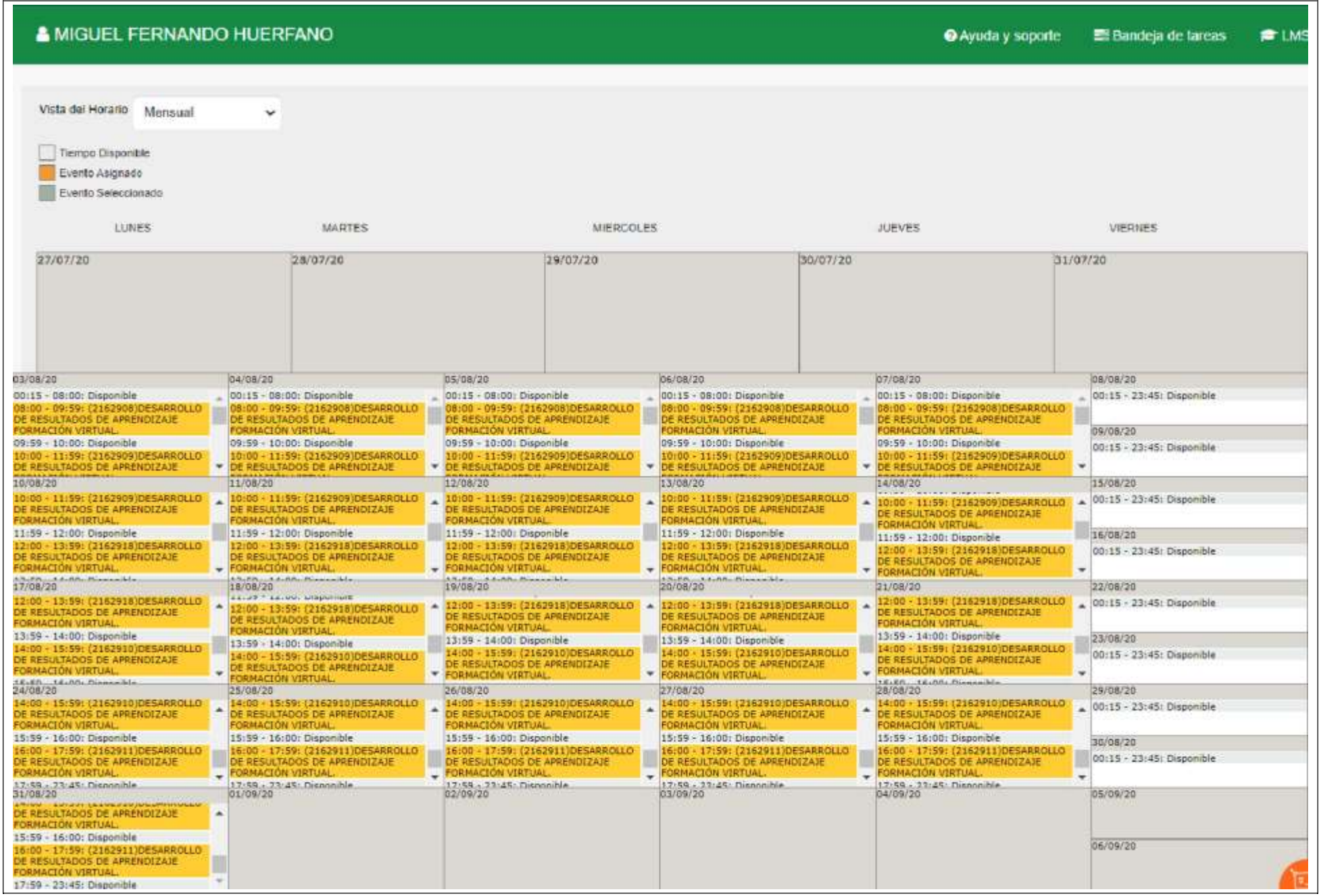
Ficha de Caracterización	Programa de Formación	Estado de la Ficha	Fecha Inicio	Fecha Final	Cupo	Estado Asignado	Asignados a la ficha
1310094	GESTIÓN DE MERCADOS	Terminada por fecha	24/10/2016	24/10/2018	50	Anulado	69
1668026	GESTIÓN DE MERCADOS	Terminada por fecha	30/04/2018	30/04/2020	50	Anulado	47
1668027	GESTIÓN DE MERCADOS	Terminada por fecha	30/04/2018	30/04/2020	50	Anulado	47
1965994	DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL	En Ejecucion	27/08/2019	27/08/2021	50	Anulado	49
1565184	GESTIÓN DE MERCADOS	Terminada por fecha	07/11/2017	07/11/2019	50	Anulado	40
1565191	GESTIÓN DE MERCADOS	Terminada por fecha	07/11/2017	07/11/2019	50	Anulado	39
1565188	GESTIÓN DE MERCADOS	Terminada por fecha	07/11/2017	07/11/2019	50	Anulado	34
2010622	GESTION DE TALENTO HUMANO POR COMPETENCIAS - METODOLOGIA	Terminada por fecha	22/10/2019	21/06/2020	50	Anulado	49
2162908	TECNICAS EN VENTAS	En Ejecucion	31/07/2020	31/08/2020	80	Vigente	80
2162909	TECNICAS EN VENTAS	En Ejecucion	31/07/2020	31/08/2020	80	Vigente	80
2162918	EL PROCESO DE LA VENTA	En Ejecucion	31/07/2020	31/08/2020	80	Vigente	80
2162910	EL PROCESO DE LA VENTA	En Ejecucion	31/07/2020	31/08/2020	80	Vigente	80
2162911	EL PROCESO DE LA VENTA	En Ejecucion	31/07/2020	31/08/2020	80	Vigente	80

Anterior 1 2 Siguiente

Página 2 de 2

Generar Reporte

DIAGRAMA DE PROGRAMACIÓN



**

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: MIGUEL FERNANDO HUERFANO PADILLA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO LA GRANJA

FECHA INICIAL: 01/08/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 31/08/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2162910 - EL PROCESO DE LA VENTA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN POLÍTICAS, OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

REALIZAR ACTIVACIONES PARA CATEGORÍAS Y MARCAS EN LOS DIFERENTES ESCENARIOS DE ACUERDO CON SEGMENTOS DE MERCADOS.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO AL ESCENARIO.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE MERCADOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 42,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2162909 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 42,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2162908 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 42,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2162911 - EL PROCESO DE LA VENTA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN POLÍTICAS, OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

REALIZAR ACTIVACIONES PARA CATEGORÍAS Y MARCAS EN LOS DIFERENTES ESCENARIOS DE ACUERDO CON SEGMENTOS DE MERCADOS.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO AL ESCENARIO.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE MERCADOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 42,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2162918 - EL PROCESO DE LA VENTA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN POLÍTICAS, OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

REALIZAR ACTIVACIONES PARA CATEGORÍAS Y MARCAS EN LOS DIFERENTES ESCENARIOS DE ACUERDO CON SEGMENTOS DE MERCADOS.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO AL ESCENARIO.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE MERCADOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 42,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 210,00

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: MIGUEL FERNANDO HUERFANO PADILLA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO LA GRANJA **