PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, 30 de noviembre de 2025

Señor (a)
GABIS DE JESUS AMAYA TORRES
SUPERVISOR(A) CONTRATO **No. CO1.PCCNTR 7346333 DE 2025**
Coordinador de Programas Especiales
Dependencia CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS - ATLÁNTICO
Barranquilla, Atlántico

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes 11 del año 2025

Referencia: No **7346333** del año 2025

CARLOS ERNESTO BARRERA CARO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 72.190.566 de Barranquilla, en mi calidad de Contratista del SENA, en Articulación con la Media del Centro de Comercio y Servicios de la Regional Atlántico, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato asciende a la suma de CUARENTA Y CUATRO MILLONES SEISCIENTOS QUINCE MIL DOSCIENTOS CINCUENTA Y SIETE PESOS M/CTE ($44.615.257,00) COP incluido IVA (de conformidad con el régimen tributario a que pertenezca el contratista). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) 1 pago correspondiente a 19 días del mes de FEBRERO por valor de TRES MILLON DOSCIENTOS DIECINUEVE MIL SEISCIENTOS CINCUENTA Y OCHO PESOS M/CTE ($3.219.658,00). y b) 9 pago iguales Correspondientes a los meses de marzo, abril, mayo, junio, julio, agosto, septiembre, octubre y noviembre por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE ($4.599.511,00). Respectivamente los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la dirección administrativa y financiera de la dirección general.

Plazo: Será hasta el 30 de Noviembre de 2025.

OBJETO:
INSTRUCTOR: PRESTAR SERVICIOS PERSONALES CARÁCTER TEMPORAL PARA LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, EN ARTICULACIÓN CON LA MEDIA PARA EL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASESORIA COMERCIAL

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Desarrollar actividades de formación profesional en los programas definidos por el centro.	Orientar procesos de formación Presencial a los aprendices de grado 10 Y 11 de las Instituciones Educativas articuladas de las fichas asignadas	Adjunto Listados de Aprendices,
2	Entregar al equipo de Sofía plus la información requerida para la asignación de rol de instructor Sena y disponibilidad en el aplicativo.	Se realizó la entrega oportuna de soportes para la asignación del rol y disponibilidad horaria.	Adjunto Reporte Horas Sofia,(RMD) Menu Lms Territorium.
3	Realizar la evaluación correspondiente a los cursos asignados.	Se realizó la evaluación en el aplicativo Sofía de los grupos correspondiente:	Adjunto Juicio de evaluación del Aplicativo Sofía.
4	Garantizar que se realicen los juicios evaluativos de las competencias y fichas asignadas dentro de los 8 días siguiente a la terminación de la competencia a cargo que demuestre el resultado de aprendizaje alcanzado por el aprendiz	Se realiza el juicio evaluativo en el aplicativo Sofia de los grupos asignados	Adjunto informe de Juicio Evaluativo de los grupos asignados.
5	En virtud del principio de coordinación, se podrá fijar reuniones, capacitaciones e inducciones a las que deberá asistir el contratista, en aras de lograr un adecuado cumplimiento de los objetivos y la calidad de la formación.	Asistir a la programación de reuniones, capacitaciones, inducción en las fechas establecidas y realizar los compromisos establecidos por la coordinación.	Adjunto lista de Asistencia y fotografías de las reuniones.
6	Aplicar los recursos didácticos establecidos en el desarrollo curricular del programa de formación	Revisar el desarrollo curricular y organizar un plan de uso de los recursos establecidos para la formación,	Adjunto Lista de chequeo de los materiales didácticos empleados, material de apoyo desarrollado.
7	Coadyuvar en las acciones de retención de las fichas de formación que le han	Implementar un sistema de seguimiento individual a los aprendices para identificar factores de	Adjunto registro de seguimiento de asistencia, lista de

	asignado a fin de cumplir con las metas de retención	riesgo de deserción, aplicando estrategias de apoyo	asesoría para apoyar a los aprendices en riesgo.
8	Implementar los procesos de gestión documental adoptados por la entidad	Clasificar, organizar, digitalizar, describir, conservar y custodiar los documentos producidos y recibidos que se deriven del ejercicio de las funciones asignadas	Actas, Formatos de Ambientes de Aprendizaje los grupos asignados
9	Apoyar en las demás funciones asignadas por el supervisor que permitan el adecuado seguimiento de la etapa lectiva y/o productiva	Se realiza el seguimiento a la formación y seguimiento a etapa productiva en el aplicativo Sofía de los grupos asignados	Adjunto informe de Seguimiento a la formación y etapa productiva.
10	En virtud del principio de coordinación entre las partes deberá dar cumplimiento a la programación de las fichas de formación que le sean asignadas en cada periodo, bien sea en formación titulada o complementaria en la modalidad presencial.	Ejecutar el cronograma de formación según lo establecido en las guias de aprendizaje asegurando que se desarrollen todas las competencias establecidas en la guía.	Adjunto registro de asistencia firmada por los aprendices y el instructor
11	Aplicar los formatos dispuestos en la plataforma compromiso en el marco del sistema de gestión integrado de la entidad.	Diligenciar y utilizar correctamente los formatos exigidos por SG-INTEGRADO DEL SENA para asegurar que la documentación requerida en los procesos de formación este completa y actualizada.	Adjunto lista de asistencia, actas, registro de evaluación, informe de seguimiento debidamente diligenciados y firmados.

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

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

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

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 9493918812 de la planilla, Aportes en Línea correspondiente al mes de octubre del año 2025. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,

Firma

CARLOS ERNESTO BARRERA CARO

Contratista

C.C. No. 72.190.566

Recibí a satisfacción:

Firma
GABIS DE JESUS AMAYA TORRES
Supervisor(a) Contrato 7346333 DE 2025
Coordinador Programas Especiales

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CARLOS ERNESTO BARRERA CARO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

FECHA INICIAL: 01/11/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 30/11/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2917816 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	39,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3181375 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	39,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2923405 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	39,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3184524 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 159,60

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: CARLOS ERNESTO BARRERA CARO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS













EVIDENCIAS NOVIEMBRE-2025

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Generalidades:

1. El objetivo del formato es para que el supervisor de acuerdo con el manual de supervisión de la Entidad emita un informe de ejecución y evaluación del contrato de prestación de servicios.
2. El formato se encuentra relacionado con el GTH-P-013 Procedimiento Contratación de servicios personales diferentes a instructor.
3. Este formato lo debe diligenciar el supervisor que sea designado por el ordenador del gasto durante la ejecución de los contratos de prestación de servicios.
4. Este formato debe ser diligenciado cada vez que finalice un contrato de prestación de servicios.
5. El trámite que surte el formato una vez diligenciado deberá ser firmado por el supervisor con el fin de ser publicado en la plataforma SECOP II
6. Este formato no requiere impresión debe ser firmado digitalmente
7. El formato debe ser cargado en la Plataforma SECOP II.

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No. CO1.PCCNTR.7346333 2025

NOMBRE DEL CONTRATISTA: CARLOS ERNESTO BARRERA CARO

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: Cédula de Ciudadanía 72190566

OBJETO DEL CONTRATO Instructor: Instructor: Prestar Servicios Personales Carácter Temporal Formación Profesional Integral, En ARTICULACIÓN CON LA MEDIA Para el Programa Formación ASESORIA COMERCIAL.

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

No	Obligaciones
1	Desarrollar actividades de formación profesional en los programas definidos por el centro
2	Entregar al equipo de Sofía plus, la información requerida para la asignación del rol y disponibilidad en el aplicativo
3	Hacer la evaluación correspondiente a los cursos asignados
4	Garantizar que se realicen los juicios evaluativos de las competencias y fichas asignadas
5	Implementar los procesos de Gestión documental adoptados por la entidad
6	Apoyar en las demás asignadas por el supervisor que permitan el adecuado seguimiento de la etapa lectiva y/o productiva

LUGAR DE EJECUCIÓN: Barranquilla, Atlántico, Colombia

PLAZO DE EJECUCIÓN: 319 días un total de 10 Meses y 19 Días.

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: **10** **DE** **Febrero** **DE** **2025**

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: **30** **DE** **Noviembre** **DE** **2025**

VIGENCIA DEL CONTRATO: Noviembre 30 de 2025

VALOR DEL CONTRATO: ($44.615.257,00) Cuarenta y cuatro millones seiscientos quince mil

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

SUPERVISOR: **GABIS DE JESUS AMAYA TORRES,** Coordinador Programa de Poblaciones Especiales

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: Cedula N° 6763555

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO_X__

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO:

Valor Total del contrato	**$44.615.257,00**
Valor Ejecutado	**$44.615.257,00**
Saldo pendiente de cancelar al contratista	**$0**
Saldo a liberal	**$0**

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS:

Prestar Servicios Personales Carácter Temporal Para La Formación Profesional Integral, En ARTICULACIÓN CON LA MEDIA Para el Programa Formación ASESORIA COMERCIAL

Desde la ejecución del contrato me asignaron el programa de formación Asesoría comercial, con las siguientes instituciones educativas y sus respectivos números de fichas:

Institución Educativa Las Gardenias – Ficha 2923405 – grado 11 – Asesoría comercial.

Institución Educativa Dolores Maria Ucros – Ficha 2928115 – grado 11 – Asesoría Comercial.

Institución Educativa Técnico Santo Tomas– Ficha 2917816 – grado 11 – Asesoría Comercial

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Institución Educativa Técnico Comercial de Palmar de Varela- Ficha 3181375- grado 10 – Asesoría Comercial

Institución Educativa Técnico Comercial de Palmar de Varela- Ficha 3184524- grado 10- Asesoría Comercial.

Desde comienzo de año y en el trascurso de la ejecución del contrato se desarrollaron las siguientes actividades:

- Planear y ejecutar visitas a los colegios asignados para desarrollar la inducción a los aprendices.

- Planear y ejecutar una reunión con los padres de familia para informar todo lo relacionado con el programa de formación.

- Desarrollar el proyecto formativo teniendo en cuanta la fase correspondiente organizada en la planeación pedagógica.

- actividades de Diseño Curricular: Planeación de los programas de formación (Actualización de Guías de Aprendizaje, Materiales de apoyo, Evidencias según fases del proyecto) Evaluación de resultados de aprendizaje, Organización del menú herramientas en drive.

- Orientar procesos de formación a los aprendices de grado 10 y 11 de las Instituciones Educativas

Evaluar a todos los aprendices en la plataforma administrativa del SENA Sofia plus, todas las competencias y resultados de aprendizaje de los aprendices

Dentro de todas estas actividades voy a especificar con más detalles la ejecución del contrato por cada ficha asignada.

IE Las Gardenias – Ficha 2923405:

Totalidad de aprendices de la ficha en Sofía plus 26 –se reportó a comienzo de este año

aprendices activos.

Las competencias y resultados de aprendizaje que fueron impartidas a estos aprendices son las siguientes:

Competencias: Comercialización de productos y servicios

Resultados de aprendizaje: Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización

Determinar acciones postventa a partir de la experiencia de servicio

Ejecutar acciones postventa de acuerdo con políticas de la organización

TIPO	DOCUMENTO	NOMBRES Y APELLIDOS	ESTADO
TI	1044635578	ADRIAN JOSE FONTALVO VARGAS	RETIRO V
TI	1043448285	ALEJANDRA ESTER LLERENA ROCHA	RETIRO V
TI	1194978936	ANDRES FELIPE LEON CAMELO	Certificado
CC	1046700349	ANGEL DAVID GUTIERREZ BERMUDEZ	Certificado
TI	1143123179	DANNA LUCIA NAVARRO COGOLLO	Certificado
CC	1041694206	DEISI TATIANA DURAN DURAN	Certificado
TI	1044630733	EFRAIN HADID MARTINEZ CANDANOZA	Certificado
TI	1043445576	ESTEBAN DAVID MOLINA SANCHEZ	RETIRO V
TI	1043449905	GILMAR NAHUM MENDOZA HERNANDEZ	Certificado
CC	1045675116	JEMIMA ESTHER PALENCIA ESMERAL	Certificado
TI	1042855979	JOHAN SEBASTIAN MIRANDA HERRERA	Certificado
TI	1043683867	JOSE MANUEL FLOREZ RODRIGUEZ	Certificado
CC	1044623212	KEINER VALENCIA TOVAR	Certificado
TI	1043452518	KELLARY JOHANA ORJUELA PEREZ	Retiro Volunt
TI	1143241164	KIANA KARINA POLO MANGA	Certificado
TI	1047046368	LUISA FERNANDA ARRIETA RODRIGUEZ	RETIRO V
CC	1140825899	MABEL CAROLINA CASTRO LARA	Certificado
TI	1043448249	MARGARITA ROSA NAVARRO BARRAZA	RETIRO V
TI	1043456603	MELANI ANDREA IBAÑEZ ACOSTA	RETIRO V
TI	1045687312	MICHELL TATIANA DE LA ASUNCION SARMIENTO	RETIRO V
TI	1012375850	NIDIA JHOANA HERNANDEZ DIAZ	Certificado
CC	1043678341	SOLANGEL MENA OCAMPO	Certificado
CC	1064191178	SUGEY DEL CARMEN JULIO JULIO	Certificado
PPT	7651067	YEDSAIDA VALENTINA NEGRETTE OCAMPO	Certificado
TI	1143135657	YULIENIS VANESSA CANTILLO PATERNINA	RETIRO V

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

IE TECNICO COMERCIAL SANTO TOMAS FICHA 2917816:

Totalidad de aprendices de la ficha en Sofía plus: 36 – se reportó que 3 aprendices desertaron de la formación, por lo tanto, hay 33 aprendices activos.

Las competencias y resultados de aprendizaje que fueron impartidas a estos aprendices son las siguientes:

Competencias: Comercialización de productos y servicios

Resultados de aprendizaje: Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización

Competencia: Verificación de la experiencia del servicio al cliente

Resultados de aprendizaje:
Determinar acciones postventa a partir de la experiencia de servicio Ejecutar acciones postventa de acuerdo con políticas de la organización

TIPO	DOCUMENTO	NOMBRES Y APELLIDOS	ESTADO
TI	1043678692	ADRIANA LORENA VIANA MORENO	Certificado
TI	1048073607	ANA GABRIELA MARRIAGA PEDROZO	Certificado
TI	1047346446	ANDREA CAROLINA CABRERA MIRANDA	Certificado
TI	1044217015	CRISTINA ISABEL ECHVERRI MORENO	Certificado
CC	1103861202	DANA MARCELA LOBO GUTIERREZ	Certificado
CC	1043872373	DANIELA MARGARITA CANTILLO CHARRIS	Certificado
TI	1048404599	DARIANA MARIA TAIBEL PERTUZ	Certificado
TI	1048404644	DAYARIS DAYANA CUESTA SANDOVAL	Certificado
TI	1043873440	EDINSON JUNIOR CABARCAS CASTRO	Certificado
TI	1048404477	EMMANUEL DE JESUS DITTA INSIGNARES	Certificado
TI	1048404542	HILLARY ASHLY DAZA JARABA	Certificado
TI	1047340340	ISABEL PAOLA HERRERA ACUÑA	Certificado
CC	1042255431	ISABELLA JOLIE MARTINEZ BORJA	Certificado
CC	1019763740	JASON ANDRES SASTOQUE LOPEZ	Certificado
TI	1043677978	LORENA MICHELL PACHECO CANTILLO	Certificado
TI	1044331306	LUISA FERNANDA GUARIN AGUIRRE	Certificado
TI	1047345730	LUISAYNI ALEJANDRA PIZARRO JIMENEZ	Certificado
TI	1041895019	MARIA FERNANDA VISBAL SIERRA	Certificado
TI	1048404527	MARIA JOSE PADILLA SANDOVAL	Certificado
TI	1194964217	MARIANA VILORIA CHARRIS	Certificado

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

TI	1118828774	MOISES ALEJANDRO FIGUEROA DIAZ	Certificado
CC	1041773069	NESTY STUARD MUÑOZ BENITEZ	Certificado
TI	1048404689	ORIANA MARCELA MERCADO HERRERA	Certificado
TI	1048404499	ROBIN WILLIAM POLO PADILLA	Certificado
PPT	6579223	RUBIMAR SARAI AGUILAR GUERRA	Certificado
TI	1048404701	SHARON RAMOS SANCHEZ	Certificado
TI	1043677649	SHEILY JOHANA ALEMAN ROMERO	Certificado
TI	1048404664	STEBAN DAVID CASTELLAR PADILLA	Certificado
TI	1043679308	TALIANA SOFIA MALDONADO ARIZA	Certificado
TI	1047340727	VALERI PATRICIA FERRER RUA	Certificado
TI	1048404503	YURANIS VANESSA GUTIERREZ HOYOS	Certificado
CC	1048273954	ZHARYCK JULIETH CASTRO PIZARRO	Certificado
TI	1043444730	MERIS AMPARO CEPEDA CASIANO	Retiro Volu
TI	1047341812	YELINETH ALEJANDRA DIAZ ARIZA	Retiro Volu
TI	1044626096	ALISON NICOL YONOFF SALAS	Retiro Volu

IE DOLORES MARIA UCROS -FICHA 2928115

Totalidad de aprendices de la ficha en Sofía plus 35, hay 35 aprendices activos.

Las competencias y resultados de aprendizaje que fueron impartidas a estos aprendices son las siguientes:

Competencias: Comercialización de productos y servicios

Resultados de aprendizaje: Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización

Competencia: Verificación de la experiencia del servicio al cliente

Resultados de aprendizaje:
Determinar acciones postventa a partir de la experiencia de servicio Ejecutar acciones postventa de acuerdo con políticas de la organización

TIPO	DOCUMENTO	NOMBRES Y APELLIDOS	ESTADO
TI	1043154832	ALANIS DEL CARMEN FABREGAS JINETE	Certificado
TI	1044633164	ALISON YULIETH AGUERO FUENTES	Certificado
TI	1044633359	ANAYELIS GARCIA MORALES	Certificado
CC	1044617526	ANDREA CAROLINA GUTIERREZ OROZCO	Certificado
CC	1043672216	ANGELIE FLOR DOMINGUEZ PEREZ	Certificado
TI	1043154619	ARIADNA DEL CARMEN TERAN VILLARREAL	Certificado

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

TI	1043142882	DIEGO EDUARDO DONADO ROJAS	Certificado
TI	1043152116	EDWIN JOSE CARRILLO GUTIERREZ	Certificado
TI	1130270888	EIDER STEVENS ANTEQUERA BARROSO	Certificado
PPT	5766362	IVANA VALERIA CUBILLAN ACEVEDO	Certificado
TI	1081761282	JESUS RAFAEL OROZCO MOLINA	Certificado
TI	1043150138	JHON KEVIN CERA ROLON	Certificado
TI	1042257234	JUAN DAVID RAMIREZ GUTIERREZ	Certificado
TI	1043171330	JUAN JOSE SOLANO RUIZ	Certificado
TI	1042438939	LEIDY LAURA PARDO DE LA CRUZ	Certificado
CC	1124011471	LIS MARLEY BASTIDAS HURTADO	Certificado
TI	1043148964	MARIA FERNANDA PACHECO HERNANDEZ	Certificado
TI	1121538601	MARIA JOSE CAMBAR BUSTAMANTE	Certificado
TI	1048072906	MICHAEL JHOSUE PAEZ NORIEGA	Certificado
CC	1048277938	NATHALY YUVAINIS BARRIOS AREVALO	Certificado
CC	1044623042	PAULA ANDREA NIEBLES RUIZ	Certificado
TI	1042258488	SALMA MEJIA MARTINEZ	Certificado
TI	1042260118	SAMUEL ROJAS SALAZAR	Certificado
TI	1043147788	SHADAY MICHEL DE LA ROSA TORRES	Certificado
TI	1043675110	SHADDAY VALERIA ARIZA SEHUANES	Certificado
TI	1043150804	SHADYA ESTHER ROLON TORRES	Certificado
CC	1130269053	SHAELYN DANIELA DIAZ BOVEA	Certificado
TI	1067606525	VALENTINA LASTRA LOPEZ	Certificado
TI	1143232219	VALENTINA ISABEL BERMUDEZ CABALLERO	Certificado
TI	1043145395	VALENTINA NICOLL OSORIO DE LA HOZ	Certificado
TI	1048073594	VALERIN SOFIA DE LA CRUZ SABOGAL	Certificado
TI	1043151533	YINELA ANDREA GUTIERREZ CASTAÑO	Certificado
TI	1043678986	YULIANIS ANDREA FERREIRA DE AVILA	Certificado

IE TECNICO COMERCIAL PALMAR DE VARELA FICHA 3181375:

Totalidad de aprendices de la ficha en Sofía plus: 36 – se reportó que 3 aprendices desertaron de la formación, por lo tanto, hay 33 aprendices activos.

Las competencias y resultados de aprendizaje que fueron impartidas a estos aprendices son las siguientes:

Competencias:

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Resultados de aprendizaje:

- Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización.

- Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmento de mercado.

Competencia: Comercialización de productos y servicios

Resultados de aprendizaje:

Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo

TIPO	DOCUMENTO	NOMBRES Y APELLIDOS	ESTADO
TI	1048283280	ALFONSO JUNIOR MORENO REALES	EN FORMACION
TI	1043873373	ANDREY RUA MARIN	EN FORMACION
TI	1048287204	ANGEL DAVID ESCORCIA CABALLERO	EN FORMACION
TI	1043160114	ANGELINI ESCOCIA MALDONADO	TRASLADADO
TI	1043678305	BREINER DE JESUS LAGUNA CONRADO	EN FORMACION
TI	1043161734	DANIEL JOSÉ SÁNCHEZ VERGARA	EN FORMACION
TI	1048073844	DANIEL JOSÉ RÚA FRUTO	TRASLADADO
TI	1042351006	ELIECER DANIEL MARIN GOMEZ	EN FORMACION
TI	1047342450	EMANUEL ISAAC VARGAS FONTALVO	EN FORMACION
TI	1043873524	GILLIAN ANDRES RÚA PERTUZ	EN FORMACION
TI	1139430999	GISELLA ISABEL PIZARRO CHACÍN	EN FORMACION
TI	1047341096	IXHELLEY ANDREA BORJA PEREZ	EN FORMACION
TI	1047342669	JAVIER ANDRES MARIN CERQUERA	TRASLADADO
TI	1048284208	JESÚS DAVID CONRADO MARIN	EN FORMACION
TI	1041895101	JESUS MANUEL TORO GUTIERREZ	TRASLADADO
TI	1048286950	JOSE MIGUEL MANOTAS RUA	EN FORMACION
TI	1047360087	JUAN DAVID VILORIA DE LA ROSA	EN FORMACION
TI	1043678890	JUAN JOSÉ RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ	EN FORMACION
TI	1043158877	JUAN SEBASTIAN DEL VILLAR PACHECO	EN FORMACION
TI	1047341309	JULIO CESAR HERNANDEZ SERNA	EN FORMACION
TI	1048287350	KEILYN VANESSA PINZON SANDOVAL	EN FORMACION
TI	1041894450	LUISA MARIA POLO ROJANO	TRASLADADO
TI	1043873481	MARCELA ISABEL OLMOS RUA	EN FORMACION

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

TI	1043873137	MONICA ISABEL LOPEZ GAMERO	EN FORMACION
TI	1139430626	NICOLL ANDREA MALDONADO MARIMON	EN FORMACION
TI	1047340345	NOREYDIS EDITH MONTERO MEJIA	TRASLADADO
TI	1043160596	OMAR DE JESUS MENDOZA CHARRIS	EN FORMACION
TI	1139429288	OSCAR DAVID PEREZ POLO	EN FORMACION
TI	1043873476	SANTIAGO JOSE OJEDA CASTELLANOS	EN FORMACION
TI	1043682114	SARAY SOFIA RUA BONETT	EN FORMACION
TI	1043873396	SEBASTIAN ANDRÉS RUA CASTRILLO	EN FORMACION
TI	1048281922	SELENA MICHELL CASTRO MARIN	EN FORMACION
TI	1047341573	STEFANY MARIES TRUYOL MURIEL	TRASLADADO
TI	1140867252	YACEL ISABEL HENRIQUEZ SOLANO	EN FORMACION
TI	1043677711	YARITZA ISABEL MACIAS PIÑERES	EN FORMACION
TI	1043873702	YULIANYS SOFIA ESCORCIA CORREA	EN FORMACION

IE TECNICO COMERCIAL PALMAR DE VARELA FICHA 3184524:

Totalidad de aprendices de la ficha en Sofía plus: 38 – se reportó que 6 aprendices por trasladar a otras fichas de la formación, por lo tanto, hay 33 aprendices activos.

Las competencias y resultados de aprendizaje que fueron impartidas a estos aprendices son las siguientes:

Competencias:

Determinación de clientes potenciales

Resultados de aprendizaje:

- Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización.
- Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmento de mercado.

Competencia: Comercialización de productos y servicios

Resultados de aprendizaje:

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

mercado objetivo

TIPO	DOCUMENTO	NOMBRES Y APELLIDOS	ESTADO
TI	1048285021	AIDYS CECILIA TORRES HERRERA	EN FORMACION
TI	1041895130	ANDREA SHARIK BOSSIO JIMÉNEZ	EN FORMACION
TI	1048287660	CARLOS MARIO MURIEL SANDOVAL	EN FORMACION
TI	1043679227	CHRISTIAN DAVID BARRIOS JIMENEZ	EN FORMACION
TI	1127591458	DANELLYS SOFIA MARTINEZ FONTALVO	EN FORMACION
TI	1043682033	DAVID SANTIAGO FONTALVO GARCIA	EN FORMACION
TI	1043873471	DIDIER CAMILO RUDAS LEAL	EN FORMACION
TI	1044635302	EMMANUEL DAVID BAUTISTA ALGARIN	EN FORMACION
TI	1041695764	GABRIELA ANDREA BENAVIDES CELIN	POR TRASLADO
TI	1043159264	HILLARY SOFIA CARVAJAL CANTILLO	EN FORMACION
TI	1043452242	ISABELLA PRADA FIGUEROA	EN FORMACION
TI	1046705637	ISABELLA CANTILLO CHARRIS	EN FORMACION
TI	1048404710	JAIR ANDRYTH BOCANEGRA ADARRAGA	EN FORMACION
TI	1048404634	JESUS DAVID PEREZ BERMEJO	EN FORMACION
TI	1044219425	JUAN ANDRÉS RODRÍGUEZ ARIZA	EN FORMACION
TI	1042858037	KAROL MICHEL MONTENEGRO CARRILLO	EN FORMACION
TI	1041895517	LEINER JOSE VALLE PIÑERES	EN FORMACION
TI	1048286711	LINA MARCELA PERTUZ LOPEZ	EN FORMACION
TI	1043148120	MARLEN PATRICIA GONZALEZ REYES	POR TRASLADO
TI	1043455676	MICHELLE SOFÍA BUELVAS CAMARGO	POR TRASLADO
TI	1045700376	ORLANDO RAFAEL OROZCO SANDOVAL	POR TRASLADO
TI	1048404708	RAFAEL SANTO FONTALVO SOLANO	EN FORMACION
TI	1043682034	ROSIRIS MARIA COHEN CAMARGO	EN FORMACION
TI	1048286515	SAILINY ANDREA REALES PIZARRO	EN FORMACION
TI	1042260557	SALOME GUILLETH PERTUZ VALDES	EN FORMACION
TI	1047339779	SEBASTIAN ANDRES ARCON BARANDICA	EN FORMACION
TI	1041773770	SEBASTIÁN ANDRÉS COLPAS FERRER	EN FORMACION
TI	1041894529	SHAIRA ANDREA LOPEZ CANTILLO	EN FORMACION
TI	1043873277	SHARICK YULIANA MERCADO MENDOZA	EN FORMACION
TI	1043450949	SHAYNA ESCORCIA SANDOVAL	EN FORMACION
TI	1043679577	SINELYS SOFIA COLPAS RUA	EN FORMACION
TI	1065376953	SOFIA PERALTA MENDOZA	EN FORMACION
TI	1047341573	STEFANY MARIES TRUYOL MURIEL	EN FORMACION
TI	1042261290	STEFFANY ANDREA OSMA RODRÍGUEZ	POR TRASLADO
TI	1043681613	TEYLOR SALAS PEREZ	EN FORMACION
TI	1043157480	TIBISAY ANDREA FLOREZ MORENO	EN FORMACION
TI	1043678334	VANESSA ESTHER ORTEGA RETAMOZO	EN FORMACION

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

Previa revisión de las obligaciones que constituyen el objeto del contrato se determina que: el proveedor cumplió con llevar los documentos y evidencias de acuerdo con los parámetros establecidos y Registrar en los aplicativos del SENA lo relacionado con el proceso formativo durante el proceso de ejecución del contrato. Frente a la presentación de informes mensuales, cuenta de cobro y pago de la Seguridad Social, todo fue recibido dentro de los tiempos establecidos y conforme a la normatividad aplicable al tema. Se destaca su compromiso e idoneidad en el cumplimiento de todas las obligaciones pactadas.

SANCIONES: SI___ NO_X_

CUMPLIMIENTO FRENTE A LA OBLIGACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL: SI_X_ NO__

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE__ BUENO_X REGULAR__ INSUFICIENTE__

Atentamente,



GABIS DE JESUS AMAYA TORRES

Coordinador Programas Poblaciones Especiales

Centro de Comercio y Servicios

8. Control de cambios

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

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CARLOS ERNESTO BARRERA CARO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

FECHA INICIAL: 01/02/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 30/11/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2917816 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 279,10

FICHA DE APRENDIZAJE: 3181375 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	214,30

FICHA DE APRENDIZAJE:	2923405 - ASESORIA COMERCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 413,60

FICHA DE APRENDIZAJE: 2928115 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	348,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 3184524 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 294,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 1549,80

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: CARLOS ERNESTO BARRERA CARO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS