PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería Octubre 22 de 2020

Señor (a)
LEOVIS FERNANDO HOYOS MILLAN
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1342451del año 2020
Profesional G-02
Centro de Comercio Industria y Turismo
Monteria

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes **Septiembre** del año 2020

Referencia: No. **CO1.PCCNTR.1342451** del año 2020

MARÍA ALEJANDRA RICARDO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.067.884.111 de Montería, en mi calidad de Contratista del SENA, en la Regional Córdoba, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro entre el **1 de septiembre** de 2020 y el **30 septiembre** 2020.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato es máximo de **TREINTA Y DOS MILLONES DE PESOS MCTE ($ 32.000.000)**. Esta suma será pagada por el SENA al contratista según el plan de pago establecido.

Dichos honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Direccion Administrativa y Financiera de la Direccion General, en la cuenta de ahorros **No. 47789778287 de BANCOLOMBIA,** cuyo titular es el (la) contratista; el cambio de la cuenta por parte del contratista deberá ser informada al supervisor del contrato con el fin de surtir los tramites pertinentes. Para que el SENA pueda adelantar los tramites administrativos del pago, el (la) contratista debe acreditar previamente el cumplimiento de los requisitosde pago, tales como la certificación expedida por el supervisor del contrato, en la que acredite el cumplimiento a entera satisfacción del objeto y obligaciones del contrato en el respectivo periodo y la certificación de los aportes al sistema general de Salud, Pensión y Riesgos Laborales, asi como los demás documentos necesarios para el pago.

Plazo: Será hasta el 5 de diciembre de 2020.

OBJETO:
CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR CONTRATISTA PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL MARCO DEL PROGRAMA OFERTA REGULAR, TITULADA Y COMPLEMENTARIA PRESENCIAL Y VIRTUAL EN EL CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DEL SENA REGIONAL CORDOBA EN EL ÁREA DE COMERCIO Y VENTAS.

CLÁUSULA (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear procesos formativos de acuerdo al programa de formación y a los lineamientos institucionales.	Se solicitan los programas de formación correspondientes, y proyecto formativo si es formación titulada /Guías de aprendizaje.	Pantallazo de actividades realizadas los días de formación en la ficha. 1.Tecnólogo direccion de ventas ficha:2086508 día sábado. ficha:2068749 (Martes y Jueves) 2068749 B (jornada tarde-viernes) ficha:2141838 Lunes jornada-tarde. 2.Tecnologo gestión administrativa: ficha:2141779 Lunes jornada matutina y grupo B Misma ficha. Miercoles jornada matutina.
2	Ejecutar la formación profesional de acuerdo al programa de formación asignado, para el logro de los resultados de aprendizaje Definidos.	Impartir formación profesional en los siguientes programas: ***Tecnologo dirección de ventas:** Fichas**:** 2086508, 2141838, 2068749 (martes y jueves) y 2068749 B. ***Tecnologo gestión administrativa:** Ficha**s: 2141779**, lunes y miércoles jornada matutina.	Evidencia: Archivos PDF con pantallazos del trabajo realizado.
3	Evaluar los aprendizajes de cada aprendiz.	**Direccion de ventas fichas:** 2086508, 2068749 Y 2068749 B. y 2141838. Gestion administrativa fichas: 2141779 y 2141779 B	N/A
4	Llevar todos los documentos soportes del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA.	Aplicado diligenciado para los nuevos aprendices de la Oferta REGULAR.	*Portafolio del aprendiz. *Portafolio del instructor.

5	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo. Para ello deben crear las rutas de aprendizaje, asignar aprendices y evaluarlos.	Control de entrega de actividades en las fichas mencionadas.	Presentada en archivos Pdf al supervisor.
6	Atender las solicitudes realizadas por el supervisor del contrato.	Se cumplió con las actividades asignadas por el supervisor y presentación del informe mensual de las actividades ejecutadas en el de mes de **Septiembre.**	Presentada en archivos Pdf al supervisor.

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

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, fotocopia de la planilla – recibo de pago de aportes a salud, pension y ARL, No. de la planilla **7767424549**, Expedido por Soi correspondiente al mes de Agosto del año 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites*")

Cordialmente,

Firma María Alejandra Ricardo M.

MARIA ALEJANDRA RICARDO MARTINEZ
Contratista
C.C. No. 1.067.884.111 de Montería

Recibí a satisfacción:
Firma

_____

LEOVIS FERNANDO HOYOS MILLAN
Supervisor Contrato No. CO1.PCCNTR.1342451
Profesional G-02

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: MARIA ALEJANDRA RICARDO MARTINEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

FECHA INICIAL: 01/09/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 30/09/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2086508 - DIRECCIÓN DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESCUBRIR TÉCNICAMENTE IDEAS PARA PRODUCTOS O SERVICIOS.

ESTABLECER LA ESTRUCTURA DE DISTRIBUCIÓN DE LA REGIÓN O PAÍS POTENCIAL.

EVALUAR LOS FACTORES CLAVES DE ÉXITO DE LA IDEA SELECCIONADA.

INVESTIGAR OPORTUNIDADES DE PRODUCTOS EN LOS MERCADOS ACTUALES Y POTENCIALES DE LA EMPRESA.

SELECCIONAR LA IDEA PARA LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE PRODUCTOS O SERVICIOS.

SELECCIONAR MERCADOS DE INTERÉS PARA LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON EL APOYO DE SOFTWARE A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y RECURSOS DE LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LA VALIDEZ DEL PLAN DE COMUNICACIÓN, FRENTE AL PLAN DE MERCADEO.

ELABORAR EL PLAN DE LA CAMPAÑA TENIENDO EN CUENTA LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN GENERADA EN EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN POR LOS DIFERENTES ACTORES.

IDENTIFICAR EN EL PLAN DE MERCADEO LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA ESTABLECIDA A TRAVÉS DE LOS OBJETIVOS, METAS Y ESTRATEGIAS.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, LA INFORMACIÓN PROVENIENTE DE LOS DIFERENTES ESTUDIOS, EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO Y LOS RECURSOS ASIGNADOS.

IMPLEMENTAR LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES Y EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR.

INDAGAR EN EL BRIEF LOS ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN FUNDAMENTALES PARA EL DISEÑO DE LA CAMPAÑA.

PRODUCIR EL MENSAJE DE COMUNICACIÓN PARA LA CAMPAÑA A PARTIR DEL CONCEPTO DE COMUNICACIÓN.

REALIZAR LOS MATERIALES Y LAS PIEZAS PUBLICITARIAS APLICANDO LAS TÉCNICAS REQUERIDAS PARA CADA UNO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2141779 - GESTIÓN ADMINISTRATIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTABILIZAR OPERACIONES DE ACUERDO CON LAS NORMAS VIGENTES Y LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR LAS ACTIVIDADES DEL TALENTO HUMANO ASIGNADO, TENIENDO EN CUENTA LAS FUNCIONES DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERVENIR EN EL DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS DE MEJORAMIENTO ORGANIZACIONAL QUE SE DERIVEN DE LA FUNCIÓN ADMINISTRATIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORGANIZAR EVENTOS QUE PROMUEVAN LAS RELACIONES EMPRESARIALES, TENIENDO EN CUENTA EL OBJETO SOCIAL DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORGANIZAR LA DOCUMENTACIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES Y DE LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR LOS DOCUMENTOS QUE SE ORIGINEN DE LAS FUNCIONES ADMINISTRATIVAS, SIGUIENDO LA NORMA TÉCNICA Y LA LEGISLACIÓN VIGENTE.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROPONER PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN PARA EL PERSONAL DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR NECESIDADES DE CAPACITACIÓN PARA EL PERSONAL DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA DE ACUERDO CON LOS PROPÓSITOS, LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.

PRESENTAR PROPUESTAS DE MEJORAMIENTO SOBRE EL DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

PROPONER Y PROMOVER PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE ENTRENAMIENTO DEL PERSONAL DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA, Y LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES.

VERIFICAR QUE LA REALIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DEL TALENTO HUMANO DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA, CUMPLAN CON ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	72,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2068749 - DIRECCIÓN DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESCUBRIR TÉCNICAMENTE IDEAS PARA PRODUCTOS O SERVICIOS.

ESTABLECER LA ESTRUCTURA DE DISTRIBUCIÓN DE LA REGIÓN O PAÍS POTENCIAL.

EVALUAR LOS FACTORES CLAVES DE ÉXITO DE LA IDEA SELECCIONADA.

INVESTIGAR OPORTUNIDADES DE PRODUCTOS EN LOS MERCADOS ACTUALES Y POTENCIALES DE LA EMPRESA.

SELECCIONAR LA IDEA PARA LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE PRODUCTOS O SERVICIOS.

SELECCIONAR MERCADOS DE INTERÉS PARA LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON EL APOYO DE SOFTWARE A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y RECURSOS DE LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LA VALIDEZ DEL PLAN DE COMUNICACIÓN, FRENTE AL PLAN DE MERCADEO.

ELABORAR EL PLAN DE LA CAMPAÑA TENIENDO EN CUENTA LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN GENERADA EN EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN POR LOS DIFERENTES ACTORES.

IDENTIFICAR EN EL PLAN DE MERCADEO LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA ESTABLECIDA A TRAVÉS DE LOS OBJETIVOS, METAS Y ESTRATEGIAS.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, LA INFORMACIÓN PROVENIENTE DE LOS DIFERENTES ESTUDIOS, EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO Y LOS RECURSOS ASIGNADOS.

IMPLEMENTAR LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES Y EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR.

INDAGAR EN EL BRIEF LOS ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN FUNDAMENTALES PARA EL DISEÑO DE LA CAMPAÑA.

PRODUCIR EL MENSAJE DE COMUNICACIÓN PARA LA CAMPAÑA A PARTIR DEL CONCEPTO DE COMUNICACIÓN.

REALIZAR LOS MATERIALES Y LAS PIEZAS PUBLICITARIAS APLICANDO LAS TÉCNICAS REQUERIDAS PARA CADA UNO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 104,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2141838 - DIRECCIÓN DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESCUBRIR TÉCNICAMENTE IDEAS PARA PRODUCTOS O SERVICIOS.

ESTABLECER LA ESTRUCTURA DE DISTRIBUCIÓN DE LA REGIÓN O PAÍS POTENCIAL.

EVALUAR LOS FACTORES CLAVES DE ÉXITO DE LA IDEA SELECCIONADA.

INVESTIGAR OPORTUNIDADES DE PRODUCTOS EN LOS MERCADOS ACTUALES Y POTENCIALES DE LA EMPRESA.

SELECCIONAR LA IDEA PARA LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE PRODUCTOS O SERVICIOS.

SELECCIONAR MERCADOS DE INTERÉS PARA LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON EL APOYO DE SOFTWARE A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y RECURSOS DE LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LA VALIDEZ DEL PLAN DE COMUNICACIÓN, FRENTE AL PLAN DE MERCADEO.

ELABORAR EL PLAN DE LA CAMPAÑA TENIENDO EN CUENTA LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN GENERADA EN EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN POR LOS DIFERENTES ACTORES.

IDENTIFICAR EN EL PLAN DE MERCADEO LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA ESTABLECIDA A TRAVÉS DE LOS OBJETIVOS, METAS Y ESTRATEGIAS.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, LA INFORMACIÓN PROVENIENTE DE LOS DIFERENTES ESTUDIOS, EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO Y LOS RECURSOS ASIGNADOS.

IMPLEMENTAR LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES Y EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR.

INDAGAR EN EL BRIEF LOS ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN FUNDAMENTALES PARA EL DISEÑO DE LA CAMPAÑA.

PRODUCIR EL MENSAJE DE COMUNICACIÓN PARA LA CAMPAÑA A PARTIR DEL CONCEPTO DE COMUNICACIÓN.

REALIZAR LOS MATERIALES Y LAS PIEZAS PUBLICITARIAS APLICANDO LAS TÉCNICAS REQUERIDAS PARA CADA UNO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 232,00

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: MARIA ALEJANDRA RICARDO MARTINEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

REGISTRO DE ASISTENCIAS

Regional:	CORDOBA	**Centro de Formación:**	CENTRO DE COMERCIO INDUDSTRIA Y TURISMO				
Número de ficha:	2141779 LUNES	**Programa de Formación:**	GESTIÓN ADMINISTRATIVA – TECNÓLOGO			**Municipio:** MONTERÍA	
Jornada:	Mixta	**Fecha de inicio:**	1 Septiembre	**Fecha de terminación:**	30 de Septiembre.		
Instructor:	MARIA ALEJANDRA RICARDO MARTINEZ	**Tipo de D.I.**	CC	**Nº**	1067884111		
Convenio:		**Periodo de Asistencia (mes):**	Septiembre 2020				

No.	Identificación	Nombres	DÍAS																											OBSERVACIONES Y/O NOVEDADES
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1	CC - 1067940555	ALEJANDRO MIGUEL JIMENEZ GALVIS							✓							✓							✓							✓				
2	TI - 1064310174	ANA LUCIA DIAZ PERALTA							✓							✓							✓							✓				
3	TI - 1068418348	ANDREA CAROLINA LOPEZ ARTEAGA							✓							CE							✓							✓				
4	CC - 1193206904	ANDREINA ISABEL VELEZ HERNANDEZ							✓							✓							✓							✓				
5	CC - 1003402592	CAMILA ANDREA HERAZO VEGA							✓							CE							✓							✓				
6	CC - 1003435400	CAMILA VELEZ GALVAN							·							✓							✓							·				
7	CC - 1003431047	DANIELA MUÑOZ TUBERQUIA							·							·							·							✓				
8	CC - 1233345684	DAYANA MOLINA ORTEGA							✓							✓							✓							✓				
9	CC - 1067956058	EDWAR LUIS GOMEZ ARROYO							✓							✓							✓							✓				
10	CC - 1067945187	ERIC JAVIER VARILLA LAMBERTINEZ							✓							✓							✓							✓				
11	CC - 1067965233	ERICK JESUS ALARCON ACOSTA							✓							✓							✓							✓				
12	CC - 1067933129	ESTEFANIA ESTEFANY PATERNINA SALGADO							·							·							·							..				
13	CC - 1003047053	ESTEFANIA POLO COGOLLO							✓							✓							✓							✓				
14	CC - 1067865566	HAROLD MADERA MEZA							✓							✓							✓							✓				
15	CC - 1233339956	JESUS ALBERTO ESQUIVEL FABRA							✓							✓							✓							✓				
16	CC - 1003069962	KATY ELENA MADRID PAEZ							✓							✓							✓							✓				
17	CC - 1067952591	LINA MARCELA MERCADO MARTINEZ							✓							✓							✓							✓				
18	TI - 1003290122	LUIS FERNANDO ARRIETA BRAVO							✓							✓							✓							✓				
19	CC - 15647169	LUIS JAVIER RIVERO PASTRANA							✓							·							✓							✓				
20	CC - 1193360946	LUIS MIGUEL VANEGAS ARANGO							✓							✓							✓							·				
21	TI - 1003048812	LUZ ANGELA RODRIGUEZ DOMINGUEZ							✓							✓							✓							✓				
22	CC - 1003190220	MAIRA ALEJANDRA BURGOS DIAZ							✓							✓							✓							✓				
23	CC - 1005675825	MARIA ALEJANDRA SALGADO MEZA							✓							✓							✓							✓				
24	CC - 1062431091	MELISA SOFIA FALCO NEGRETE							✓							✓							✓							✓				
25	CC - 1067931473	NADER ESTEBAN KERGUELEN OVIEDO							✓							·							✓							✓				
26	CC - 1033376149	NELSY LUZ SOTO MEZA							✓							✓							·							·				
27	CC - 1003434508	OSNAYDER ALEMAN SEGOVIA							✓							✓							✓							✓				
28	CC - 93125700	RODRIGO RAMIREZ FORERO							✓							✓							✓							✓				
29	TI - 1003308072	SERGIO DAVID MARQUEZ MEJIA							✓							✓							✓							✓				
30	TI - 1065292687	YENIFER SUAREZ URANGO							✓							✓							✓							✓				
31	TI - 1007594530	YESICA ANDREA HERRERA RAMIREZ							✓							CE							✓							✓				
32	TI - 98121410737	YESSICA DE JESUS JULIO MARZAN							✓							✓							CE							✓				
33	CC - 1074011144	YUDIS MARTINEZ SOLANO							✓							✓							✓							SE				

Convenciones

✓	Asistió (R Cuando llega retardado)	Nombre del Vocero: LUZ ANGELA RODRIGUEZ
CE y/o SE	No Asistió (CE Con excusa y SE Sin excusa)	Firma para certificar la asistencia

Firma del Instructor: María Alejandra Ricardo.

Instructor Ciudad y Fecha: Septiembre 7 de 200 Montería - Cordoba CCIT.

Escaneado con CamScanner

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

REGISTRO DE ASISTENCIAS

Regional:	CORDOBA	**Centro de Formación:**	CENTRO DE COMERCIO INDUDSTRIA Y TURISMO		
Número de ficha:	2141838	**Programa de Formación:**	DIRECCIÓN DE VENTAS	**Municipio:**	MONTERÍA
Jornada:	Mixta	**Fecha de inicio:**	1 de Septiembre	**Fecha de terminación:**	30 de Septiembre.
Instructor:	MARIA ALEJANDRA RICARDO MARTINEZ	**Tipo de D.I.**	CC	**Nº**	1067884111
Convenio:		**Periodo de Asistencia (mes):**	SEPTIEMBRE 2020		

No.	Identificación	Nombres	DÍAS 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	OBSERVACIONES Y/O NOVEDADES
1	1067886099	ALEXADALBERTO SOTOMAYOR DIAZ							✓							✓							✓							✓				
2	1003644818	ALEXANDER JOSE ARRIETA ORTIZ							✓							✓							✓							✓				
3	1193142439	ALICIA MERCEDES BOHORQUEZ OROZCO							✓							✓							✓							✓				
4	1067920930	ALIRIO JESUS GARRIDO ORTEGA							✓							✓							✓							✓				
5	1066718163	ANDREA MILENA SIERRA MENDEZ							✓							✓							✓							✓				
6	1003001688	ANDRY PAOLA COGOLLO BERNA							✓							✓							CE							✓				
7	1067901946	ANDY PAOLA ARBOLEDA ALVAREZ							✓							✓							✓							✓				
8	1067944473	ANGIE ANDREA BELTRAN RAMIREZ							✓							✓							✓							✓				
9	1003000018	BRAYAN PEREZ BAQUERO							✓							✓							✓							✓				
10	1068589962	CAMILA ANDREA VARGAS HERNANDEZ							✓							✓							✓							✓				
11	1003192209	CRISTINA ISABEL SANCHEZ NARANJO							✓							✓							✓							✓				
12	1003048032	DANIELA CONTRERAS MARTINEZ							✓							✓							✓							✓				
13	1067882630	DAVID ANTONIO DUNAND FERNANDEZ							✓							✓							✓							✓				
14	1064998238	ELIZABETH PEREIRA PEREZ							✓							✓							✓							✓				
15	1003189246	ILEANA PATRICIA ORTEGA BARRIOS							✓							✓							✓							✓				
16	1067956003	IVAN ANDRES GONZALEZ RIVERO							✓							CE							✓							✓				
17	1068416648	JEAN CARLOS GULFO ROMERO							✓							✓							✓							✓				
18	1067966467	JESSICA PATRICIA LOPEZ NAVARRO							✓							✓							✓							✓				
19	1001805229	JEYSER OLIVO MARTINEZ							✓																									
20	1067925992	JULIAN ANDRES FABRA KERGUELEN							✓							✓							✓							✓				
21	1003401927	JULIANA JIMENEZ JIMENEZ							✓							✓							✓							✓				
22	1073524394	KAREN TATIANA URRIAGO AVILA							✓							✓							✓							✓				
23	1003395393	KEISY LILIANA GONZALEZ MONTIEL							✓							✓							✓							✓				
24	1005572550	LUISFERNANDO SANCHEZ ECHEVERRIA							✓							✓							✓							✓				
25	1033368652	LUZ MARY ARTEAGA CAVADIA							✓														✓							✓				
26	1003433509	MADELEINE MARTINEZ ALVAREZ							✓							✓							✓							✓				
27	1003434311	MAIRA ALEJANDRA SOTO ARROYO							✓							✓							✓							✓				
28	1003046169	MARIANA LEON ARTEAGA							✓							✓							✓							✓				
29	1003190242	MARLY MORALES MESTRA							✓							✓							✓							✓				
30	1003028008	NEREIDY MENDOZA MANCHEGO							✓							✓														✓				
31	1066172950	PAOLA CAROLINA SUAREZ MONTIEL																																
32	1003050201	RAFAEL LUIS ESPITIA RODRIGUEZ							✓							✓							✓							CE				
33	1007792660	TOMAS DAVID ALGARIN FUENTES																					✓											
34	30688078	YAMILE BEATRIZ GARCIA ARTEAGA							✓							✓							✓							✓				
35	1067924176	YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA							✓							✓							✓							✓				
36	32896941	YESENIA FANETH LARA LOPEZ							✓							✓							✓							✓				

Convenciones		
✓	Asistió (R Cuando llega retardado)	Nombre del Vocero: ALIRIO JESÚS GARRIDO
CE y/o SE	No Asistió (CE Con excusa y SE Sin excusa)	Firma para certificar la asistencia

Firma del Instructor: María Alejandra Ricardo.

Montería 7 de Septiembre de 2020.

Escaneado con CamScanner

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

REGISTRO DE ASISTENCIAS

Regional:	CORDOBA	**Centro de Formación:**	CENTRO DE COMERCIO INDUDSTRIA Y TURISMO		
Número de ficha:	2068749	**Programa de Formación:**	DIRECCIÓN DE VENTAS TECNÓLOGO.	**Municipio:**	MONTERÍA
Jornada:	mixta	**Fecha de**	1 de SEPTIEMBRE 2020	**Fecha de terminación:**	30 de SEP / 2020
Instructor:	MARIA ALEJANDRA RICARDO MARTINEZ	**Tipo de D.I.**	CC	**N°**	1067884111
Convenio:		**Periodo de Asistencia (mes):**	SEPTIEMBRE 2020		

No.	Identificación	Nombres	DÍAS 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	OBSERVACIONES Y/O NOVEDADES
1	TI - 1003049231	ALEX DAVID PARRA PLAZA	✓		✓					✓		CE					✓		✓					CE		✓					✓			
2	TI - 1003190767	ALEXANDER BLANCO FLOREZ	✓		✓					CE		✓					✓		✓					✓		✓					✓			
3	TI - 1003644793	ALVARO JOSE ORTIZ JERONIMO	✓		✓																													Solicitud de Aplazamiento Fecha 17/09
4	CC - 1003433527	ANA SOFIA ORTEGA MONTIEL	✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓		✓								
5	CC - 1003026926	ANGELICA MARIA HERNANDEZ SALCEDO	✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓			
6	CC - 1066748769	ANYI VANESSA DIAZ CORDERO	✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓			
7	CC - 1003193861	BRANDON ANDRES BUSTAMANTE RIVERO																																
8	CC - 1003188648	CRISTINA ISABEL GALINDO MARTINEZ																																
9	CC - 1046269636	DARLIS YULIETH MUÑOZ RUIZ	✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓			
10	CC - 1067943569	DIEGO ARMANDO NAVARRO GARCIA	✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓			
11	CC - 1062975248	ELIANA LUCIA LOPEZ PATERNINA	✓		CE					✓		✓					✓		✓					✓		✓								
12	TI - 1067839600	GIGUIOLA PAMELA MONTES CONTRERAS	✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓			
13	CC - 1003715229	GLORIA TERESA VASQUEZ CABALLERO	✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓			
14	CC - 1193076937	JESUS DAVID GALINDO ERNANDEZ	✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓		✓								
15	CC - 1062424275	JESUS DAVID VILORIA PASTRANA								✓							✓														✓			
16	CC - 1003594695	JULIETH PAOLA MONTES HOYOS																																
17	TI - 1007029442	JULIO CESAR BORJA PACHECO	✓							✓							✓		✓							✓								
18	CC - 1062606469	KAROL VANESA MARTINEZ DIAZ																																
19	CC - 1007767287	KELLY YOJANA MERCADO NOVA	✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓			
20	TI - 1062957945	LINA MARIA DORIA MARTINEZ																																
21	CC - 1003402571	LUIS ANGEL DAGER ALARCON	✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓			
22	CC - 1007461508	LUZ NEIDY PATERNINA TIRADO	✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓			
23	TI - 1003047191	MARIA JOSE ESPITIA RIVERO	✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓			
24	CC - 1003431507	MARIA JOSE FABRA PADILLA	✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓			
25	CC - 1233342360	MARIA JOSE VEGA NARVAEZ	✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓			
26	CC - 1064983753	MARIA ROSA DAGUER ESTRADA	✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓		✓					✓			
27	TI - 1067871727	VALENTINA MARIA ANAYA CASTRO																																

Convenciones		
✓	Asistió (R Cuando llega retardado)	Nombre del Vocero: DIEGO ARMANDO NAVARRO
CE y/o SE	No Asistió (CE Con excusa y SE Sin excusa)	Firma para certificar la asistencia

Firma del Instructor: María Alejandra Ricardo M.

Instructor Ciudad y Fecha: Montería, 1 de septiembre de 2020.

Escaneado con CamS

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

REGISTRO DE ASISTENCIAS

Regional:	CORDOBA	**Centro de Formación:**	CENTRO DE COMERCIO INDUDSTRIA Y TURISMO
Número de ficha:	2141779 MIERCOLES	**Programa de Formación:**	GESTIÓN ADMINISTRATIVA Tecnólogo. — **Municipio:** MONTERÍA
Jornada:	Mixta	**Fecha de inicio:**	1 Septiembre 2020 — **Fecha de terminación:** 30 Septiembre 2020
Instructor:	MARIA ALEJANDRA RICARDO MARTINEZ	**Tipo de D.I.**	CC — **Nº** 1067884111
Convenio:		**Periodo de Asistencia (mes):**	SEPTIEMBRE 2020

No.	Identificación	Nombres	DÍAS 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	OBSERVACIONES Y/O NOVEDADES
1	1067942243	ANA MILENA TRUJILLO AYALA		✓							✓							✓							✓							✓		
2	1069469430	DANER ANDRES FIGUEROA LOBO		✓							CE							✓							✓							✓		
3	1003451043	DANIELA ANDREA GONZALEZ GONZALEZ		✓							✓							✓							✓							✓		
4	1003189479	DANILO JOSE GENES LEON		✓							CE							(							.							✓		
5	1003083204	DORA MUNZON MONTIEL		✓							✓							✓							✓							✓		
6	1067920121	FERNANDO MOISES BANDA SUAREZ		✓							✓							✓							✓							✓		
7	1067949941	JENIFFER MARIA ROSARIO FULAYE		✓							.							✓							✓							✓		
8	1003399525	JOHAN DAVID MOGROVEJO ARGEL		✓							✓							✓							✓							✓		
9	1067964860	JOHNNIER JAIR RUIZ CABARCAS		✓							✓							✓							✓							✓		
10	1003206651	JOSE MIGUEL DIAZ PAYARES		✓							✓							✓							✓									
11	1067906387	KAREN XILENA DUARTE LOZANO		✓							✓																							
12	1003000613	KATERIN ANDREA CHACON GALINDO		✓							✓							✓							✓							✓		
13	49666881	LIDA XIMENA LOPEZ QUIÑONES		✓							✓							✓							✓							.		
14	1007606545	LUIS ANGEL SANCHEZ GULFO		✓							✓							.							CE							✓		
15	1062678309	MAURICIO FERNANDO PATERNINA ESPITIA		✓							✓							✓							✓							✓		
16	1067939004	MELISSA FERNANDA NEGRETE YANES		✓							✓							✓							✓							✓		
17	1003191172	PAULA ANDREA GENES PEREZ		✓							✓							✓							✓							.		
18	1067968695	QUERLIS PEREZ VITAR		✓							✓							✓							✓							✓		
19	1067934889	RAFAEL ALFREDO REGINO FLOREZ		✓							✓							✓							✓							✓		
20	1007556920	RAFAEL SANTO ARRIETA ARRIETA		✓							✓							✓							✓							CE		
21	1067289544	RINA ROSSANA ROJAS CALLE		✓							✓							✓							✓							•		
22	1067955887	SEBASTIAN ANDRES SOLARTE SAEZ		✓							✓							✓							✓							✓		
23	1065004563	SIXTA ISABEL MARTINEZ MESTRA		✓							✓							CE							✓							•		
24	1067958474	VALENTINA VARGAS VIDAL		✓							✓							✓							✓							✓		
25	25878326	VIANY ROSA MARTINEZ RUIZ		✓							.							✓							✓							✓		
26	1003189783	YARENIS MARIA GUZMAN JIMENEZ		CE							.							✓							✓							✓		
27	1003430548	YULEISY ANDREA ZUÑIGA ALVIZ		✓							✓							✓							✓							✓		
28	CC - 1067939964	SANDRA PAOLA CUELLO HERNANDEZ		✓							✓							✓							✓							✓		
29	CC - 1003404582	MARIA VICTORIA MARTINEZ LOPEZ		✓							✓							✓							✓							✓		
30	CC - 1067946124	ANDRIS MARCELA CORONADO RANGEL		✓							✓							✓							✓							✓		
31	TI - 1003097522	DANIELA PAYARES GONZALEZ		✓							✓							✓							✓							✓		
32	TI - 1003027674	DANIELA SOFIA LUNA CUITINA		✓							✓							✓							✓							✓		
33	CC - 1067934214	KELLY JOHANA FLOREZ ORTEGA		.							✓							CE							✓							✓		
34	CC - 1003190200	LUZ ANGELICA CERVERA PERALTA		✓							✓							✓							✓							✓		
35	TI - 1193218823	MELISSA MARTINEZ MERCADO		CE							✓							✓							✓							✓		
36	CC - 1067959685	WENDY PAOLA MONTERROSA CEBALLOS		✓							✓							✓							✓							✓		
37	TI - 1003397587	YADIS YOHENIS BAENA ROQUEME		.							✓							✓																

Convenciones

✓	Asistió (R Cuando llega retardado)
CE y/o SE	No Asistió (CE Con excusa y SE Sin excusa)

Nombre del Vocero:

Firma para certificar la asistencia

Firma del Instructor: María Alejandra Ricardo

Instructor Ciudad y Fecha: Montería, 2 de septiembre 2020.

Escaneado con CamScanner

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

REGISTRO DE ASISTENCIAS

Regional:	CORDOBA	**Centro de Formación:**	CENTRO DE COMERCIO INDUDSTRIA Y TURISMO				
Número de ficha:	2068749 B	**Programa de Formación:**	tecnologo DIRECCIÓN DE VENTAS			**Municipio:** MONTERÍA	
Jornada:	tarde	**Fecha de inicio:**	1 septiembre de 2020	**Fecha de terminación:**	30 de Septiembre 2020		
Instructor:	MARIA ALEJANDRA RICARDO MARTINEZ	**Tipo de D.I.**	CC	**Nº**	1067884111		
Convenio:		**Periodo de Asistencia (mes):**	SEPTIEMBRE 2020				

No.	Identificación	Nombres	DÍAS																												OBSERVACIONES Y/O NOVEDADES
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1	1003002030	ARIETH ALEJANDRA MARTINEZ GARNAU				✓							✓							✓							✓							
2	1062425061	CAMILA ANDREA PEÑAFIEL PAEZ				✓							✓							✓							✓							
3	1062964646	CAMILA ANDREA RODRIGUEZ HERNANDEZ				✓							✓							✓							✓							
4	1063166041	CINDY PAOLA YI VERVEL				CE							✓							·							·							
5	1067864836	ELKIN DAVID JIMENEZ ESPITIA				✓							✓							✓							✓							
~~6~~	~~1003718446~~	~~JESUS MANUEL VERGARA BANQUETT~~				·																											
7	1062955860	MARCELA ISABEL PALENCIA TORRES				✓							✓							✓							✓							
8	1073806941	MARIA ALEJANDRA ARTEAGA BELTRAN											✓							✓							✓							
9	1064978199	MARIA ALEJANDRA DIAZ SALGADO				✓							✓							✓							✓							
10	1003045731	MARIA CAMILA GOMEZ POLO				✓							✓							✓							✓							
11	1148142606	MARIA LUISA ARROYO VERGARA				✓							✓							✓							✓							
~~12~~	~~1069477145~~	~~MAYERLIS LUCIA RICARDO MERIÑO~~				·																											
13	1003050743	MAYERLYS VILLADIEGO HERNANDEZ				✓							✓							✓							✓							
14	1041254115	MIGUEL ANGEL CONTRERAS VELASQUEZ											✓							CE							✓							
15	1067930525	MIGUEL ENRIQUE BAQUERO NARVAEZ				✓							✓							✓							✓							
16	1133794042	MILENA MARIA VITOLA JIMENEZ				✓							✓							CE							✓							
17	1193347074	NATALY ORDOÑEZ JEREZ				CE							✓							✓							·							
18	1000460277	NIKOL ENAMORADO RACERO				CE							✓							✓							✓							
19	1003189626	PAULA ANDREA FURNIELES VASQUEZ				✓							✓							✓							✓							
20	1003397466	PAULA ANDREA SIERRA GUERRA				✓							✓							✓							✓							
21	1003719372	ROBERTO CARLOS MORENO MORENO				✓							✓							✓													
22	1067850040	TATIANA CARDENAS CHICA				✓							✓							✓							✓							
~~23~~	~~1067871727~~	~~VALENTINA MARIA ANAYA CASTRO~~																															
24	1073982444	YEISMIN ADRIANA MARTINEZ BERRIO				✓							·							✓							·							
25	1003402041	YULIS PAOLA ARRIETA CAMARGO				✓							✓							✓							✓							
26	1003719137	YURIS YULIETH ROMERO ARROYO				✓							✓							✓							✓							
		KEVIN ANDRES HERNANDEZ LOPEZ				✓							✓							✓													

Convenciones		
✓	Asistió (R Cuando llega retardado)	Nombre del Vocero: Paula Sierra Guerra
CE y/o SE	No Asistió (CE Con excusa y SE Sin excusa)	Firma para certificar la asistencia

Firma del Instructor: María Alejandra Ricardo M.

Instructor Ciudad y Fecha: Montería 4 de Septiembre 2020

Escaneado con CamScanner

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

REGISTRO DE ASISTENCIAS

Regional:	CORDOBA	**Centro de Formación:**	CENTRO DE COMERCIO INDUDSTRIA Y TURISMO		
Número de ficha:	2086508	**Programa de Formación:**	tecnólogo DIRECCIÓN DE VENTAS	**Municipio:**	MONTERÍA
Jornada:	Mixta	**Fecha de inicio:**	1 Septiembre 2020	**Fecha de terminación:**	30 de septiembre 2020
Instructor:	MARIA ALEJANDRA RICARDO MARTINEZ	**Tipo de D.I.**	CC	**Nº**	1067884111
Convenio:		**Periodo de Asistencia (mes):**	SEPTIEMBRE 2020		

No.	Identificación	Nombres	DÍAS 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	OBSERVACIONES Y/O NOVEDADES
1	1003049925	ANGEL LUIS CAUSIL ARRIETA																																
2	1062957991	ANGELA NOHEMI PINILLA VERGARA					✓							✓							✓							✓							
3	1067847891	ARNOL DAVID CONTRERAS GARAVITO					✓							✓							✓							✓							
4	1003430385	CARLOS ANDRES PEREZ PEREZ																																
5	1002033552	DANIELA DANITH ALBAN GOMEZ					✓							CE							✓														
6	1003004176	DANIELA SOLERA CAUSIL					✓							CE							✓							✓							
7	1003401934	DAYANA CAUSIL WARNES					✓							✓							✓							CE							
8	1003001745	DEISY LILIANA DIAZ SOTO					✓							✓							✓														
9	1003048020	EIDER JUNIOR GOMEZ BENITEZ					✓							✓							CE							CE							
10	1005681921	ERIKA JOSEFA PATERNINA BARRETO					✓							✓							✓							✓							
11	1007432695	HENRY JIMENEZ GUILLIN																																
12	1062425144	JORGE ANDRES OCHOA PEREZ					✓							CE							CE							✓							
13	1062963075	JOSE ALBERTO ALARCON PEREZ					✓							✓							CE							CE							
14	1003002830	JOSE JULIAN NIETO JIMENEZ																																
15	1193538462	JOSE SEBASTIAN PASTRANA PEREZ																																
16	1003402568	LELEZA LINS CONEO CABRALES					✓							✓							✓							✓							
17	1003401560	LUIS DAVID LOPEZ CAVADIA					✓							CE							✓							✓							
18	1003717138	MARIA ALEJANDRA DIAZ SARIEGO					✓							✓							✓							✓							
19	1068579473	MARIA ALEJANDRA JIMENEZ PERALTA					CE							✓							✓							✓							
20	1003433190	MARIA FERNANDA ARTEAGA LOPEZ					✓							✓							✓							✓							
21	1067836841	MARIA JOSE CAUSIL ALEGRE					✓							✓							✓							✓							
22	1062426207	MARIA JOSE RIVERO GUERRERO					✓							✓							✓							✓							
23	1003002177	MARLON ANDRES MARTINEZ RAMOS					CE							CE							✓							✓							
24	1003433050	MIGUEL ANGEL DURANGO GARCES					✓							✓							✓							✓							
25	1062425396	MIGUEL HENRIQUE BELTRAN MARTINEZ					✓							✓							✓							✓							
26	1003435148	NERY SOFIA RODRIGUEZ SANCHEZ					✓							✓							✓														
27	1007319854	SIRLEY TATIANA RIVERA PULGARIN					✓							✓							✓							✓							
28	1002998854	TANIA ISABEL ANAYA GAVIRIA					✓							CE							✓							✓							
29	1067872255	WENDY VANESSA MURILLO MACHADO					✓							✓							✓							✓							
30	1003048019	YAIDETH PAOLA GOMEZ BENITEZ					✓							✓							✓							✓							
31	1003399669	YAJAIRA CAMACHO MIRANDA					✓							✓							✓							✓							
32	1068416254	YANNIER KALETH PEREZ IBARRA																																
33	1003404700	YESENIA GALARCIO ALTAMIRANDA					✓							✓							✓							✓							
34	1062438910	YURANIS GONZALES BENAVIDES																																

Convenciones	
✓	Asistió (R Cuando llega retardado)
CE y/o SE	No Asistió (CE Con excusa y SE Sin excusa)

Nombre del Vocero: Yesenia galarcio

Firma para certificar la asistencia

María Alejandra Ricardo M., Septiembre 5 de 2020

Escaneado con CamScanner

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: DIRECCIÓN DE VENTAS
- Código del Programa de Formación: 621111
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada): PROPUESTA SOBRE ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS MIPYMES LOCALES
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada): ANALISIS
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada): DIAGNOSTICO COMERCIAL
- Competencia: DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
    - Descubrir técnicamente ideas para productos o servicios.
    - Seleccionar la idea para la innovación y desarrollo de productos o servicios.
    - Evaluar los factores claves de éxito de la idea seleccionada.
- Duración de la Guía: 75 horas

2. PRESENTACION

Se generan diariamente múltiples oportunidades para lograr un crecimiento y diversificación en la industria de productos agroindustriales, farmacéuticos, químicos, tecnológicos, entre otros, así como demanda creciente de servicios que pueden ser una puerta al éxito de personas capacitadas para ejercer labores especializadas. Para aprovechar estas oportunidades es necesario conocer las características del entorno, los clientes y usuarios, así como los objetivos de la empresa, su capacidad de producción y crecimiento para que podamos tomar decisiones acertadas de acuerdo a las tendencias del entorno y capacidades dela empresa.

Por este motivo, es muy importante presentar al mercado productos nuevos, ideas acordes a las tendencias y tecnología, así como mejoras en los productos o servicios que se ofrecen en aras de lograr una ventaja competitiva frente a otras empresas del sector.

3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Reflexión inicial:**
  Tenemos constantemente ideas para realizar tareas de forma diferente, o quizás, para desarrollar un producto que facilite nuestro trabajo o satisfaga una necesidad. Pero se ha preguntado Ud. alguna vez ¿como surge esa idea en su mente?

Te invito a leer sobre el tema de creación técnica de ideas y comentar en el foro que está disponible en LMS respondiendo a la pregunta realizada en el párrafo anterior.

- **Contextualización e identificación de conocimientos necesarios:**
  Ingresa a la plataforma LMS, en la ficha con ruta del proyecto, en Actividades del Proyecto, la Actividad: Diagnóstico comercial, encontrarás un breve cuestionario sobre generar, seleccionar y evaluar la mejor idea para identificar los conocimientos previos sobre el tema. Enviar sus respuestas al foro creado con este fin "Contextualización e identificación de conocimientos necesarios".

- **Apropiación de conocimiento:**

Actividad 1: Se conformarán equipos de trabajo en las mesas para realizar actividad "Rompecabezas". El Instructor entregará a cada mesa una bolsa con recortes de títulos y contenido del tema "Técnicas de generación de ideas" que los aprendices armarán y pegarán en una cartulina realizando a la vez un mapa conceptual. Luego lo socializarán con el resto del grupo.

Actividad 2: Se reunirán en equipos de tres personas y desarrollarán una idea de negocio de acuerdo a una necesidad detectada. Luego la someterán a la evaluación de un jurado en un juego de roles "Shark Tank"; el equipo sostendrá ante el jurado todos los aspectos que hacen que el producto/servicio merezca su inversión (ejecución). Para realizar esta actividad se debe investigar previamente sobre los aspectos a tener en cuenta para evaluar una idea.

Actividad 3: Los equipos de trabajo ya conformados en mesas en el ambiente de aprendizaje investigarán y/o realizarán una lectura sobre los siguientes temas:

- Proceso de generación de ideas.
- Proceso creativo: cuestionamiento, preparación, incubación, iluminación, verificación, comunicación.
- Dificultad en la generación de ideas: emocional, conceptual, perceptual.
- Cómo vencer los obstáculos para generar ideas.
- Criterios de selección de ideas: factibilidad económica, técnica, de producción y mercadeo.

Luego responderán a cuestionarios de forma escrita que socializarán y discutirán entre todos los aprendices para sacar conclusiones sobre lo aprendido.

- **Transferencia del conocimiento.**
  Proyecto: de manera individual se desarrollará un producto o servicio que se presentará ante un comité evaluador conformado por dos aprendices y el Instructor. Esta presentación verbal debe contener todos los aspectos (paso a paso) que dieron origen al producto el cual deberá ser presentado físicamente con su empaque y/o muestras del mismo.
- Ambiente Requerido: SENA
- Materiales: Marcadores borrables de colores, borrador, papel.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

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

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Respuesta a los temas de la guía mediante cuestionarios de preguntas **Evidencias de Desempeño:** Observación directa de las distintas pruebas, investigaciones, socializaciones (exposiciones) y prácticas realizadas de los temas vistos. **Evidencias de Producto:** Proyecto: Evidencia de producto con su respectiva presentación desde la generación de la idea hasta el producto realizado.	Aplica de manera ordenada los métodos y técnicas de selección de ideas. Expresa de manera creativa ideas de productos o servicios por medio de palabras, ilustraciones, bocetos y figuras que correspondan a las expectativas de la empresa. Observa analíticamente la capacidad y disponibilidad de la empresa de forma comprometida, durante el proceso de selección de ideas. Interpreta de manera cuidadosa el comportamiento del	Trabajos prácticos (talleres) Debates Resolución de problemas Proyecto Guía de observación Lista de verificación Cuestionarios Valoración del producto Juego de roles Shark tank Juego Rompecabezas Mapa conceptual Talleres

	mercado y la competencia para la selección de ideas para productos y servicios. Selecciona objetivamente las ideas a partir de las necesidades del mercado y los objetivos y políticas de la empresa. Aplica cuidadosamente los métodos y técnicas de evaluación. Evalúa cuidadosamente las ideas de productos y servicios frente a las necesidades y requerimientos establecidos en el estudio de mercado. Analiza la viabilidad de producción y comercialización de las nuevas ideas de productos o servicios.	

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Idea: Representación mental de algo, ya sea material o inmaterial, real o imaginario, concreto o abstracto, a la que se llega tras la observación de ciertos fenómenos, la asociación de varias representaciones mentales, la experiencia en distintos casos, etc.

Generación de idea: Es el proceso creativo para generar, desarrollar y comunicar nuevas Ideas.

Factor de éxito: son untos clave que, cuando están bien ejecutados, definen y garantizan el desarrollo y crecimiento de una idea, negocio o empresa, logrando sus objetivos.

Evaluación de una idea: establecimiento de criterios que se deben considerar para aprobar una idea.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Desing Thinking. Lidera el presente, crea el futuro. Fecha de publicación: 2018-06-14.Autor: Serrano, M,Blázquez, P. Tipo: pdf. Páginas: 151. ISBN: 9788417129040

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Luny Yaneth Lafont Castaño**	**Contratista Instructor**	**Oferta regular**	**25/03/2019**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**María Alejandra Ricardo Martínez**	**Instructor Contratista**	**CCIT- OFERTA REGULAR**	**8/FEB/2020**