



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No. CO1.PCCNTR.7526928 de febrero de 2025

NOMBRE DEL CONTRATISTA: EDWIN HOYOS GARCÍA

IDENTIFICACIÓN DEL CONTRATISTA: Cédula de ciudadanía No. 18617634

OBJETO DEL CONTRATO. Prestación de servicios personales de carácter temporal como instructor en todas las Redes de Conocimiento, Programa de Formación Regular en el Centro de Innovación y de Gestión empresarial y Cultural, en Valledupar y demás Municipios de Influencia al Centro .

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA: 1. Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual. 2. Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos para el área temática objeto del contrato. 3. Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina. 4. Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas del área temática objeto del contrato. 5. Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad. 6. Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato. 7. Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina. 8. Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando ejecute formación complementaria. 9. Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: a). Verificando que la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b). Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados. e). Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información. 10. Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices. 11. Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación. 12. Apoyar procesos de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera. 13. Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa. 14. Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios. 15. Realizar seguimiento en la etapa productiva a los a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

según el procedimiento establecido para tal efecto. 16. Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén. 17. Acompañar a los aprendices a las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz. 18. Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación. 19. Participar en las labores de montaje y puesta en marcha de equipos y maquinaria utilizados en la Formación Profesional Integral. 20. Asistir y participar activamente en las reuniones programadas por la(s) red(es) de conocimiento propias del Centro de Formación a las cuales sea invitado. 21. Participar en reuniones y/o transferencias técnicas y/o pedagógicas. 22. Ejecutar la formación profesional integral en los diferentes niveles y modalidades (titulada, complementaria y virtual) que programe el Centro de Formación. 23. Utilizar el LMS Institucional como apoyo a la formación en cualquiera de las estrategias institucionales. 24. Cumplir con los lineamientos de orientación del desempeño del instructor en ambientes virtuales de aprendizaje, de acuerdo a lo establecido en el aplicativo CompromISO – Guía Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje (Aplica para instructores que apoyan formación virtual). 25. Participar en las actividades de inducción y reinducción que sean requeridas por el centro de formación. 26. Apoyar cuando será requerido por la entidad, los procesos de investigación, desarrollo tecnológico e innovación, cooperación técnica nacional e internacional en los que el Centro participe, dentro y fuera del país. 27. Realizar técnicamente cuando sea requerido por la Entidad, la identificación, estructuración y definición de las especificaciones técnicas de los bienes y servicios necesarios para el cumplimiento de la misión institucional y apoyar la planeación de los procesos contractuales de la Entidad. 28. Apoyar cuando sea requerido por la Entidad la verificación y evaluación técnica o económica de las propuestas que se reciban dentro de los procesos de contratación de la Entidad. 29. En aplicación de la Ley 1474 de 2011, realizar cuando sea requerido por la entidad el apoyo a la Supervisión de los contratos que celebre el SENA, de acuerdo con el Manual de Supervisión del SENA vigente. 30. Brindar apoyo en todos los aspectos relacionados con el modelo de planeación integral participativa del Centro. 31. Apoyar en la elaboración de fichas técnicas, estudios de mercado, análisis del sector, análisis de riesgos y demás documentos necesarios para la adquisición de materiales de formación y demás bienes y servicios del Centro según la red de conocimiento a la cual pertenezca. 32. Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato. 33. Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.

LUGAR DE EJECUCIÓN: En Valledupar y demás municipios de influencia

PLAZO DE EJECUCIÓN: Diez (10) meses y un (1) días

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: 21 DE FEBRERO de 2025

FECHA INICIO DE PRORROGA 1 1 DE DICIEMBRE DE 2025

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: 23 DE DICIEMBRE de 2025



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: 23 DE DICIEMBRE de 2025

VIGENCIA DEL CONTRATO: 24 DE ABRIL 2026

VALOR INICIAL DEL CONTRATO: CUARENTA Y DOS MILLONES SEISCIENTOS VEINTIDOS MIL CIENTO TREINTA Y CINCO PESOS. (\$42.622.135).

ADICION 1: DOS MILLONES NOVECIENTOS TRECE MIL VEINTICUATRO PESOS (\$ 2.913.024)

VALOR TOTAL DEL CONTRATO: CUARENTA Y CINCO MILLONES QUINIENTOS TREINTA Y CINCO MIL CIENTO CINCUENTA Y NUEVE PESOS (\$45.535.159)

SUPERVISOR:

JUAN MANUEL JIMENEZ JIMENEZ

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: CC 77029679

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI NO X

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO

Valor total del contrato	\$45.535.159
Valor Ejecutado	\$45.535.159
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	\$ 0
Saldo a liberar	\$ 0



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

FEBRERO

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3162649

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 29

Retiro Voluntario: 0

Aprendices aprobados: 29

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

MARZO

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3182729

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 21

No aprobados: 6

Aprendices aprobados: 15

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

MARZO

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3184616

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 19

No aprobados: 5

Aprendices aprobados: 14

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno.



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

ABRIL

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3205375

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 18

No aprobados: 2

Aprendices aprobados: 16

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

ABRIL

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3205374

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 16

No aprobados: 2

Aprendices aprobados: 14

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

ABRIL

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3205361

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 18

No aprobados: 3

Aprendices aprobados: 15

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

ABRIL

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3205370

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 18

No aprobados:

Aprendices aprobados: 18

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

MAYO

NOMBRE DEL PROGRAMA EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS

FICHA: 3234207

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 28

No aprobados: 6

Aprendices aprobados: 22

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

MAYO

NOMBRE DEL PROGRAMA EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS

FICHA: 3234163

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 28

No aprobados: 4

Aprendices aprobados: 24

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

MAYO

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3227071

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 20

No aprobados: 7

Aprendices aprobados: 13

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

JUNIO

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3254321

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 18

No aprobados: 4

Aprendices aprobados: 14

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

JUNIO

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3254370

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 17

No aprobados: 5

Aprendices aprobados: 12

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

JUNIO

NOMBRE DEL PROGRAMA EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS

FICHA: 3254421

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 20

No aprobados: 7

Aprendices aprobados: 13

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

JULIO

NOMBRE DEL PROGRAMA EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS

FICHA: 3272900

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 17

No aprobados:

Aprendices aprobados: 17

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

JULIO

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3272942

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 22

No aprobados: 9

Aprendices aprobados: 13

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

JULIO

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3273061

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 20

No aprobados: 4

Aprendices aprobados: 16

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

AGOSTO

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3297649

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 23

No aprobados: 0

Aprendices aprobados: 23

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

AGOSTO

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3297683

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 24

No aprobados: 0

Aprendices aprobados: 24

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

AGOSTO

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3297722

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 21

No aprobados: 4

Aprendices aprobados: 17

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

AGOSTO

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 33297739

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 23

No aprobados: 5

Aprendices aprobados: 18

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

SEPTIEMBRE

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3327116

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 24

No aprobados: 12

Aprendices aprobados: 12

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

SEPTIEMBRE

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3327255

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 24

No aprobados: 7

Aprendices aprobados: 17

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

SEPTIEMBRE

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3327293

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 22

No aprobados: 9

Aprendices aprobados: 13

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

SEPTIEMBRE

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3327326

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 24

No aprobados: 11

Aprendices aprobados: 13

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

OCTUBRE

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3351383

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 20

No aprobados: 9

Aprendices aprobados: 11

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

OCTUBRE

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3351416

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 19

No aprobados: 4

Aprendices aprobados: 15

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

OCTUBRE

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3352229

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 23

No aprobados: 6

Aprendices aprobados: 17



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

OCTUBRE

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3352239

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 18

No aprobados: 7

Aprendices aprobados: 11

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

NOVIEMBRE

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3376659

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 23

No aprobados: 2

Aprendices aprobados: 21

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

NOVIEMBRE

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3376707

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 22

No aprobados: 5

Aprendices aprobados: 17

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

NOVIEMBRE

NOMBRE DEL PROGRAMA MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO

FICHA: 3376771

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

Actividades:

RAP 1- PLANEAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL ACORDE A LA MARCA Y SUS CLIENTES

RAP 2- APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EXPERIENCIAL PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA

Total, aprendices: 25

No aprobados:

Aprendices aprobados:

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

DICIEMBRE

NOMBRE DEL PROGRAMA - TÉCNICAS DE NEGOCIACION

FICHA: 3401743

COMPETENCIA: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA

Actividades:

REALIZAR EL PROCESO DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECIFICO , CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.

Total, aprendices: 22

No aprobados: 0

Aprendices aprobados: 22

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

DICIEMBRE

NOMBRE DEL PROGRAMA - TÉCNICAS DE NEGOCIACION

FICHA: 3401732

COMPETENCIA: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA

Actividades:

REALIZAR EL PROCESO DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECIFICO , CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.

Total, aprendices: 24

No aprobados: 0

Aprendices aprobados: 24

Resultados de aprendizajes pendiente por evaluar: Ninguno

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

(especificar de forma ejecutiva un resumen sobre las actividades ejecutadas por el contratista, indicando si se han cumplido las metas planteadas) lo diligencia el supervisor del contrato.- ESTA INFORMACION LA DILIGENCIA EL SUPERVISOR

SANCIONES: SI__ NO__

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

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE__ BUENO__ REGULAR__ INSUFICIENTE__

Atentamente,

JUAN MANUEL JIMENEZ JIMENEZ

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: CC 77029679



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN
CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

8. Control de cambios

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