

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Apartado, 23 de noviembre de 2020

Señora

LUZ ELENA PATIÑO OROZCO

SUPERVISORA CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1391024 de 2020

COORDINADORA ACADÉMICA

Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico

Apartadó

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.1391024 de 2020

Víctor Eliecer Henao Posada, identificado con la cédula de ciudadanía N° 15.346.574, de Sabaneta, en mi calidad de Contratista del SENA, en la red de conocimiento de gestión administrativa y financiera, 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: Valor y forma de pago: El valor del presente contrato asciende a la suma de treinta y siete millones trescientos noventa y seis mil doscientos sesenta y cinco COP (\$37.396.265). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a). Un primer pago por valor de un millón doscientos sesenta y tres mil trescientos ochenta y siete COP (\$1.263.387), correspondiente al mes de febrero del 2020. b) Nueve (9) pagos iguales por valor de tres millones setecientos noventa mil ciento sesenta y dos COP (\$3.790.162) cada uno, correspondiente a los meses de marzo a noviembre de 2020. c) Un último pago, por valor de dos millones veintiun mil cuatrocientos veinte COP (\$2.021.420), correspondiente al mes de diciembre de 2020. Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de ahorros 58457677063 del banco **Bancolombia**, cuyo titular es el Contratista; **PARÁGRAFO PRIMERO:** El valor del contrato incluye todos los gastos, costos, derechos, impuestos, tasas, contribuciones y demás emolumentos relacionados con el cumplimiento del objeto contractual. **PARÁGRAFO SEGUNDO:** El cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informada al supervisor del contrato con el fin de surtir los trámites pertinentes. **PARÁGRAFO TERCERO:** Para que el Sena pueda adelantar los trámites administrativos para el pago, el (la) Contratista debe de presentar la certificación expedida por el supervisor del contrato de cumplimiento y la certificación de pago de aportes al sistema general de Salud, Pensión y Riesgos Laborales, así como el informe de ejecución, la planilla de pago los demás documentos necesarios para el pago.

Plazo: Será hasta el 16 de Diciembre de 2020.

OBJETO:
IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA EN LA RED DE CONOCIMIENTO DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA EN EL COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURÍSTICO

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Orientar los procesos de aprendizaje según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodologías de aprendizaje y programas curriculares vigentes.	Desarrollar el proyecto formativo de acuerdo a los procesos de evaluación, metodologías de aprendizaje y programas curriculares vigentes.	Proyecto Formativo, guías de aprendizaje y listado de asistencia
2	Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje-evaluaciones de conformidad con los proyectos formativos y el calendario de formación institucional, según el programa de formación profesional y el enfoque metodológico adoptado.	Orientar las actividades E-A-E de conformidad con el proyecto formativo.	Comercialización de productos masivos 2186405, 2164837 y 2211129.
3	Reportar oportunamente en el sistema de SofíaPlus todas las actividades y procedimientos de la ejecución de la FPI: Rutas de Aprendizaje, Guías de aprendizaje, Proyecto Formativo, Juicios de Evaluación y demás actividades propias del proceso formativo	Diligenciar en la plataforma SofíaPlus las actividades de acuerdo con los procesos que son de mi responsabilidad, garanticen la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo.	Novedades, eventos y asistencia.
4	Presentar informes mensuales de la ejecución del objeto contractual, reportando además la información académica y administrativa requeridas del proceso de formación.	Gestionar los informes de las actividades inherentes al objeto contractual.	Informes de gestión administrativa (cuenta de cobro) y gestión académica.
5	Realizar acompañamiento a los aprendices en etapa práctica, según el reglamento del aprendiz vigente y debidamente autorizado por la Coordinación Académica.	No Aplica para el presente mes	No Aplica para el presente mes
6	Participar en los comités de evaluación y seguimiento ordinario y extraordinario que se programen para los aprendices a su cargo.	No Aplica para el presente mes	No Aplica para el presente mes
7	Apoyar los procesos de autoevaluación del centro de formación, de acuerdo con lo establecido con el Consejo Nacional de Acreditación - CNA, así como la consolidación de la documentación para radicar en el Sistema de Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior - SACES, los programas que se presenten para Registro Calificado, previa instrucción de la Coordinación Académica.	No Aplica para el presente mes	No Aplica para el presente mes
8	Conformar, si la coordinación académica lo requiere, equipos de desarrollo curricular interdisciplinarios, para garantizar	No Aplica para el presente mes	No Aplica para el presente mes

	integralidad en la formulación de proyectos formativos.		
9	Participar en la programación y ejecución del proceso de inducción de aprendices de formación titulada y al reconocimiento de aprendizajes previos.	No Aplica para el presente mes	No Aplica para el presente mes
10	Participar en proyectos de investigación aplicada cuando las condiciones del programa de formación lo permitan, haciendo entrega oportuna de los productos de investigación adelantados.	No Aplica para el presente mes	No Aplica para el presente mes
11	Efectuar los pagos al sistema general de seguridad social integral, lo cual será un requisito previo para el pago periódico de sus honorarios.	Pago de seguridad social	Soporte Planilla de Pago
12	Durante la ejecución del contrato, el contratista deberá aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia 240201044 "ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS PRESENCIALES CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS", o su norma actualizada 240201056 "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON EL PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO" y aportar el respectivo certificado vigente al presentar su informe de ejecución contractual.	Certificado adjunto en documentación requerida	Certificado generado de la norma y soportado en el Secop II
13	Desarrollar las actividades de formación aplicando las normas técnicas y legales que garanticen el cumplimiento de las buenas prácticas ambientales, con el fin de garantizar la protección de los recursos naturales agua, aire y suelo. Esto, en cumplimiento del artículo 79 C. Nal., Decreto 2981 de 2013 y Resolución SENA 1471 del 2013 y demás normas concordantes.	Se hace énfasis en la formación a los aprendices, sobre la importancia del cumplimiento de las buenas prácticas ambientales, con el fin de garantizar la protección de los recursos naturales agua, aire y suelo.	Se incluirá en las guías de aprendizaje, la importancia del cumplimiento de las buenas prácticas ambientales, con el fin de garantizar la protección de los recursos naturales agua, aire y suelo.

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.				

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL No. **4362021683** expedido por SOI, correspondiente al mes de octubre del 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en () folios

Cordialmente,

Firma

Víctor Eliecer Henao Posada
C.C. No. 15346574

Recibí a satisfacción:

Firma

LUZ ELENA PATIÑO OROZCO
Supervisora Contrato No. **CO1.PCCNTR.1391024 de 2020**
COORDINADORA ACADÉMICA

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: VICTOR ELIECER HENAO POSADA

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLOGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO

FECHA INICIAL: 01/11/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 30/11/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 2164837 - COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES DE PRODUCTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL

APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.

APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.
- 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: REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ASESORAR A LOS CLIENTES EN SITUACIONES REALES SEGÚN LOS OBJETIVOS Y EL PLAN DE MERCADEO.

DESARROLLAR EL PROCESO Y LA ESTRATEGIA UTILIZADA PARA LA PRESENTACIÓN DE UN PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO.

HACER EL CIERRE DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS Y OBJETIVOS ESTABLECIDOS.

IDENTIFICAR LOS RECURSOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN LA POLÍTICA DE MERCADEO.

REALIZAR INFORMES DEL SERVICIO POST VENTA DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

2186405 - COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES DE PRODUCTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL

APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.

APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.
- 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:** REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ASESORAR A LOS CLIENTES EN SITUACIONES REALES SEGÚN LOS OBJETIVOS Y EL PLAN DE MERCADEO.

DESARROLLAR EL PROCESO Y LA ESTRATEGIA UTILIZADA PARA LA PRESENTACIÓN DE UN PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO.

HACER EL CIERRE DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS Y OBJETIVOS ESTABLECIDOS.

IDENTIFICAR LOS RECURSOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN LA POLÍTICA DE MERCADEO.

REALIZAR INFORMES DEL SERVICIO POST VENTA DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	-------

FICHA 2211129 - COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES DE PRODUCTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL

APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.

APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.
- 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: REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ASESORAR A LOS CLIENTES EN SITUACIONES REALES SEGÚN LOS OBJETIVOS Y EL PLAN DE MERCADEO.

DESARROLLAR EL PROCESO Y LA ESTRATEGIA UTILIZADA PARA LA PRESENTACIÓN DE UN PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO.

HACER EL CIERRE DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS Y OBJETIVOS ESTABLECIDOS.

IDENTIFICAR LOS RECURSOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN LA POLÍTICA DE MERCADEO.

REALIZAR INFORMES DEL SERVICIO POST VENTA DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	42,00
-------------------------------	-------

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	114,00
-------------------------------------	--------

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
02/11/2020	10/11/2020	DESARROLLO CURRICULAR	38,00
TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:			38,00

INSTRUCTOR: VICTOR ELIECER HENAO POSADA

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURÍSTICO

SofiaPlus

VICTOR ELIECER HENAO

Diagramar Consulta Horario y Disponibilidad de un Instructor

Detalle del Instructor

NIS: 13718730
Nombre del Instructor: VICTOR ELIECER HENAO POSADA
Tipo Documento: CC
Número de Documento: 15345574
Responsabilidad: INSTRUCTOR

Fecha Inicial: 01/11/2020
Fecha Final: 30/11/2020

Consultar Horario

Horario

Vista del Horario: Mensual

Legend:
Tiempo Disponible (White)
Evento Asignado (Orange)
Evento Seleccionado (Grey)

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO DOMINGO
26/10/20	27/10/20	28/10/20	29/10/20	30/10/20	31/10/20
02/11/20	03/11/20	04/11/20	05/11/20	06/11/20	07/11/20

SOFIA Plus Versión 9.0.47 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia -- a168;

SofiaPlus

Consultar Fichas Instructor

Consultar horas programadas

Diagramar Horario Instructor

Reporte de Instructores por Ficha

Reporte Ejecución Horas Instructor

Solicitar Eventos

Gestión de Tiempos

LMS

Matrícula

Planeación de la Formación

Reportes

SGS

02/11/20 00:00 - 23:59: Disponible	03/11/20 00:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 20:00: [2164837]2164837 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS 20:00 - 23:59: Disponible	04/11/20 00:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 19:00: [2186405]2186405 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS 19:00 - 23:59: Disponible	05/11/20 00:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 19:00: [2186405]2186405 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS 19:00 - 23:59: Disponible	06/11/20 00:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 20:00: [2211129]2211129 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS 20:00 - 23:59: Disponible	07/11/20 00:00 - 23:59: Disponible
09/11/20 00:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 20:00: [2211129]2211129 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS 20:00 - 23:59: Disponible	10/11/20 00:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 20:00: [2164837]2164837 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS 20:00 - 23:59: Disponible	11/11/20 00:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 19:00: [2186405]2186405 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS 19:00 - 23:59: Disponible	12/11/20 00:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 19:00: [2186405]2186405 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS 19:00 - 23:59: Disponible	13/11/20 00:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 20:00: [2211129]2211129 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS 20:00 - 23:59: Disponible	14/11/20 00:00 - 23:59: Disponible
16/11/20 00:00 - 23:59: Disponible	17/11/20 00:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 20:00: [2164837]2164837 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS 20:00 - 23:59: Disponible	18/11/20 00:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 19:00: [2186405]2186405 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS 19:00 - 23:59: Disponible	19/11/20 00:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 19:00: [2186405]2186405 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS 19:00 - 23:59: Disponible	20/11/20 00:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 20:00: [2211129]2211129 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS 20:00 - 23:59: Disponible	21/11/20 00:00 - 23:59: Disponible
23/11/20 00:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 20:00: [2211129]2211129 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS 20:00 - 23:59: Disponible	24/11/20 00:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 20:00: [2164837]2164837 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS 20:00 - 23:59: Disponible	25/11/20 00:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 19:00: [2186405]2186405 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS 19:00 - 23:59: Disponible	26/11/20 00:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 19:00: [2186405]2186405 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS 19:00 - 23:59: Disponible	27/11/20 00:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 20:00: [2211129]2211129 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS 20:00 - 23:59: Disponible	28/11/20 00:00 - 23:59: Disponible
30/11/20 00:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 20:00: [2211129]2211129 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS 20:00 - 23:59: Disponible	01/12/20	02/12/20	03/12/20	04/12/20	05/12/20

Anterior Siguiente

SOFIA Plus Versión 9.0.47 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia -- a168;

**PLAN DE TRABAJO CONCERTADO CON EL APRENDIZ PARA EL DESARROLLO DE LA GUÍA DE
APRENDIZAJE Comercializacion de productos masivos ID-2164837**

COMPETENCIA: 210601003-IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS

RESULTADO DE APRENDIZAJE: APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL

NOMBRE DEL APRENDIZ	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA DE LA	FECHA DE ENTREGA	ENTREGO	
		DIGITAL		SI	NO
		ACT 1			
ANDRES FELIPE PALACIOS NIETO	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
ANYULY MARCELA POLO CUADRADO	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
BAYRON BLADIMIR MORA CUPACAN	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
CARLOS FABIAN GUISAO CARVAJAL	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
DANY YASMIN GOEZ LOPEZ	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
DARCY CAROLINA FERNANDEZ MANCO	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
DIANA CAROLINA FUENTES FERIA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
ERIKA PATRICIA CORDERO LOZANO	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
FANIS FUENTES FERIA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
JHOSERT YESSID AVENDAÑO TUBERQUIA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
KAREN MICHEL AGUDELO SANCHEZ	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
KELLY JHOANA USUGA SOLAR	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
LAURA SELENA DIAZ MOSQUERA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
LESLEY CERON FLOREZ	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
LEYMIS GASPAR PAEZ	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
LUISA GABRIELA RAMOS MARTINEZ	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
LUZ LEY MADRID BELTRAN	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
LUZ YARNEDI HERNANDEZ GALARCIO	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
TATIANA JUDITH PEREZ MESA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
VALENTINA BLANDON MOSQUERA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
WENDY VANESSA CASTILLO BOHORQUEZ	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
YENNI ALEXANDRA PALOMEQUE PEREA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	
YESENIA CORREA DIAZ	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	9/11/2020	x	

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA PROCESO DE GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURA Y LOGÍSTICA RELACION DE BIENES A CARGO DEL CUENTADANTE	Versión: 1.01
		Fecha: 15.10.2020

De acuerdo con los registros del Sistema para la Administración y Control de Bienes SACB el Sr(a) HENAO POSADA VICTOR ELIECER identificado(a) con CC. 15346574 tiene los siguientes bienes a cargo:

Listado de inventarios:

Regional	Centro	Modulo	Placa	Valor
5	950410	INVE	1005218100600	\$132.160,00
5	950410	INVE	9504101656	\$70.000,00
5	950410	INVE	9504101657	\$70.000,00
5	950410	INVE	9504101658	\$70.000,00
5	950410	INVE	9504101659	\$70.000,00
5	950410	INVE	9504101660	\$70.000,00
5	950410	INVE	9504101661	\$70.000,00
5	950410	INVE	9504101662	\$70.000,00
5	950410	INVE	9504101663	\$70.000,00
5	950410	INVE	9504101664	\$70.000,00
5	950410	INVE	9504101665	\$70.000,00
5	950410	INVE	9504101666	\$70.000,00
5	950410	INVE	9504101667	\$70.000,00
5	950410	INVE	9504101668	\$70.000,00
5	950410	INVE	9504101669	\$70.000,00
5	950410	INVE	9504101670	\$70.000,00
5	950410	INVE	9504101756	\$550.000,00
5	950410	INVE	9504101757	\$550.000,00
5	950410	INVE	9504101758	\$550.000,00
5	950410	INVE	9504101759	\$550.000,00

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA PROCESO DE GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURA Y LOGÍSTICA RELACION DE BIENES A CARGO DEL CUENTADANTE			Versión: 1.01
				Fecha: 15.10.2020

5	950410	INVE	9504101781	\$10.170.455,00
5	950410	INVE	95041058	\$44.991,18
5	950410	INVE	95041060	\$507.253,50
5	950410	INVE	95041675	\$284.200,00
5	950410	INVE	95041815	\$460.900,50
5	950410	INVE	95042486	\$288.599,92
5	950410	INVE	950437153	\$76.560,00
5	950410	INVE	950437154	\$76.560,00
5	950410	INVE	950437155	\$76.560,00
5	950410	INVE	950437156	\$76.560,00
5	950410	INVE	95044667	\$263.820,00
5	950410	INVE	95044674	\$263.820,00
5	950410	INVE	95044923	\$43.500,00
5	950410	INVE	95044925	\$43.500,00
5	950410	INVE	95044927	\$43.500,00
5	950410	INVE	95044931	\$43.500,00
5	950410	INVE	95044932	\$43.500,00
5	950410	INVE	95044935	\$43.500,00
5	950410	INVE	95044936	\$43.500,00
5	950410	INVE	95047251	\$1.950.000,00
5	950410	INVE	95047622	\$1.252.800,00
5	950410	INVE	95047623	\$1.252.800,00
5	950410	INVE	95047624	\$1.252.800,00
5	950410	INVE	95047625	\$1.252.800,00
5	950410	INVE	95047626	\$1.252.800,00
5	950410	INVE	95048011	\$783.000,00
5	950410	INVE	950494322	\$750.230,00

Documento informativo. Para consultas diríjase a la página <https://miinventario.sena.edu.co> ingresando el número de documento del cuentadante.

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA PROCESO DE GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURA Y LOGÍSTICA RELACION DE BIENES A CARGO DEL CUENTADANTE			Versión: 1.01
				Fecha: 15.10.2020

5	950410	INVE	950494421	\$1.960.400,00
5	950410	INVE	950498279	\$950.000,50
5	950410	INVE	950498280	\$950.000,50
5	950410	INVE	950499108	\$1.250.261,00
5	950410	INVE	950499110	\$1.250.261,00
5	950410	INVE	950499114	\$1.250.261,00
5	950410	INVE	950499670	\$1.800.000,00
5	950410	INVE	950499674	\$150.000,00

CANTIDAD DE BIENES A CARGO:55
VALOR TOTAL: \$35.585.354,10

Fecha de emisión del reporte: 10 de noviembre de 2020 a las 15:02:53

El cuentadante responde administrativa y fiscalmente por los bienes aquí relacionados y rendirá cuentas de su utilización. Todo ello según lo dispuesto sobre este particular en la Constitución Política Nacional Art. 124 y en especial lo establecido en los numerales 21 y 22 del Art. 34 de la Ley 734 de 2002; Resolución 1378 de 2018 y en las obligaciones generales de los Contratos de Prestación de Servicios.