PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Apartado, 23 de Noviembre de 2020

Señor (a)
LUZ ELENA PATIÑO OROZCO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR. 1367055 de 2020**
Cargo del supervisor Coordinador Academico
Dependencia CTAPT
Ciudad

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

Referencia: No **CO1.PCCNTR. 1367055 de 2020**

MARIA YORLADIS ROLDAN AREIZA, identificada con la cédula de ciudadanía No. 43.149.061 de Carepa Antioquia, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Complejo Tecnologico Agroindustrial Pecuario y Turistico, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato asciende a la suma de TREINTA Y SIETE MILLONES DOSCIENTOS CINCUENTA Y SEIS MIL QUINIENTOS TREINTA Y TRES COP.($37.256.533) Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago por valor de UN MILLÓN SETECIENTOS SESENTA Y DOS MIL CIENTO TREINTA Y TRES COP. ($1.762.133), correspondiente al mes de febrero de 2020. b) nueve (9) pagos iguales por valor de TRES MILLONES SETECIENTOS SETENTA Y SEIS MIL COP. ($3.776.000) cada uno, correspondientes a los meses de marzo a noviembre de 2020. c) Un último pago por valor de UN MILLÓN QUINIENTOS DIEZ MIL CUATROCIENTOS COP. ($1.510.400), correspondiente al mes de diciembre de 2020.

Plazo: Será hasta el 12 de Diciembre de 2020.

OBJETO:
PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR DE EMPRENDIMIENTO Y APOYO A LA GESTIÓN DEL EMPRENDIMIENTO RURAL, EN EL MARCO DE LOS LINEAMIENTOS DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL SER

CLÁUSULA

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos del acuerdo a lo establecido en los lineamientos	Realizar seguimiento a las acciones o programas de formación mediante la	Formato planilla de asistencia gd-f-014 v01.

	entregados por la Coordinación nacional de emprendimiento	implementación del ciclo (PHVA) establecido en el Sistema Integrado de Gestión de la Calidad del SENA. ID 2181026, 2222970, 2216610, 2216369.	guía de aprendizaje código: f004-p006-gfpi Proyecto Formativo
2	Realizar alistamiento de la formación, en la formulación de los proyectos formativos con carácter empresarial, usando tecnologías adecuadas y adaptadas a las condiciones locales, en aras de su sostenibilidad, la generación de ingresos y empleo, en articulación con los instructores técnicos ; debidamente costeados y con actividades definidas en el marco del uso de estrategias didácticas bajo la filosofía de aprender haciendo; priorizando el uso de los materiales de formación	Planeación y sistematización de los programas de Formación Matricula de los Programas de Formación a desarrollar. ID 2181026, 2222970, 2216610, 2216369.	Poner nombre de la acción de formación mas id Listados de asistencia versión gd-f-014 v01. Ficha de Caracterización id , acta de reunión, carta radicada, registros masivos
3	Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de "formación por proyectos", de acuerdo a los procedimientos y lineamientos establecidos por dirección de formación profesional integral	Impartir Formación Profesional Integral haciendo uso de la estrategia pedagógica de “formación por proyectos” para formación de acuerdo al procedimiento de calidad del programa ser dentro del proceso “Gestión del Emprendimiento y Empresarismo”. ID 2181026, 2222970, 2216610, 2216369.	Formato planilla de asistencia gd-f-014 v01. guía de aprendizaje código: f004-p006-gfpi Proyecto Formativo
4	Reportar y sistematizar las actividades, acciones y resultados realizadas en el marco del objeto contractual, en los diferentes sistemas, plataformas y formatos establecidos por el SENA para el seguimiento de la información, tales	Gestionar la información. Académica y administrativa requerida del proceso de formación en la plataforma Sofía plus y la plataforma Geosena	Plataforma Sofia plus, Diagrama del instructor, Informe Sofia plus, Geosena y

	como SOFIA plus, GEOSENA y otros dispuestos temporalmente para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato y al profesional de apoyo misional del programa SER de su centro de formación o quien cumpla sus funciones		pantallazo de unidad productiva.
5	En articulación con el instructor técnico crear unidad productiva rural sostenible resultado de la ejecución del respectivo programa de formación en las líneas de emprendimiento: ¨autoconsumo y negocios rurales¨ de la fase I del programa SER	Crear una unidad productiva por cada grupo de formación en la plataforma de Sofía Plus.	Registro de unidades productivas en Sofía Plus, línea base.
6	Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana los ambientes de aprendizaje y unidades productivas a visitar, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual	Diligenciar el formato único de transporte programa SER donde se programan las visitas del mes a los diferentes programas de formación y se autorice por escrito su movilización	Formato único de transporte programa SER, reposa en el drive del programa
7	Apoyar la realización del diagnóstico final, georreferenciación y caracterización de las unidades productivas creadas, en el marco de las acciones de formación de la Fase I del programa SER	Realizar diagnóstico inicial, georreferenciación y caracterización de las unidades productivas creadas en acompañamiento con el instructor técnico.	Diagnóstico inicial de cada formación y matriz de unidades productivas creadas.
8	Apoyar la realización de diagnóstico final a las unidades productivas que participan en las acciones de formación para el fortalecimiento correspondiente a la fase II del programa SER, cada vez que una unidad participe en una formación	Realizar el diagnóstico final a las unidades productivas.	Diagnóstico final de cada unidad productiva.

9	Apoyar al programa SER en la ejecución de actividades estratégicas tales como: acompañamiento a unidades productivas participantes en eventos de comercialización, gestión empresarial y financiera cuando se requiera	Participar en los programas y actividades programadas por el programa SER en relación con Fortalecimiento técnico, acompañamiento a unidades productivas participantes en eventos de comercialización y gestión empresarial y financiera cuando se requiera	*Formato planilla de asistencia GD-F-014 V01. *Formato en Excel de herramienta diagnostica, plegable programación de eventos, portafolio de servicios. Formulario de prescripción a productores en plataformas virtuales por el apoyo a la estrategia E - commerce
10	Formular y gestionar en articulación con el instructor técnico y el emprendedor el modelo de negocios CANVAS que se encuentra inmerso en la estructura integrada de seguimiento como entregable del proceso formativo en la creación de la unidad productiva	Implementación del Modelo CANVAS en la formulación y orientación de los proyectos formativos como entregable del proceso formativo en la creación de la unidad productiva	Proyecto Formulado e implementado bajo el Modelo CANVAS.
11	Participar en las jornadas de actualización y transferencia tecnológica convocadas por el Apoyo misional de centro SER y/o por la coordinación del programa SER, para su implementación en las acciones del mismo	Realizar transferencia tecnológica de las jornadas de transferencia realizadas por el líder del programa y/o por la coordinación del programa SER de la Dirección General.	*Formato planilla de asistencia GD-F-014 V02. *Registro fotográfico
12	Apoyar la identificación y sistematización los casos exitosos de unidades productivas rurales	Identificar unidades productivas exitosas y con producción activa que sean un ejemplo de éxito	Formato Herramienta diagnóstico

13	Identificar fuentes de financiación disponibles, formular los planes de negocios y/o instrumentos para aplicar a las diversas fuentes, y acompañar en la postulación a las convocatorias a por lo menos 5 unidades productivas	Gestionar fuentes de financiación para las unidades productivas a cargo con base a los planes de negocio formulados y/o instrumentos para aplicar a las convocatorias.	*Certificado e Inscripción en convocatorias. *Proyecto Formulado e implementado bajo el Modelo CANVAS

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.	486	Chigorodo – Malagon - Jurado – Guapa Leon – Ripea – Mutata – Belen de Bajira - Caucheras – Turbo - Punta Piedra – el Tesorito - Nuevo - Antioquia – El limón – Pueblo Bello - Chigorodo	3 de Noviembre de 2020	30 de Noviembre de 2020
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 y los desplazamientos realizados y el No. 4357174161 Soi mes de Octubre. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

MARIA YORLADIS ROLDAN AREIZA
Contratista
C.C. No. 43.149.061

Recibí a satisfacción:

LUZ ELENA PATIÑO OROZCO
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR. 1367055 de 2020
Supervisor Academico.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: MARIA YORLADIS ROLDAN AREIZA

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 DE APRENDIZAJE: 2181026 - EMPRENDEDOR EN COSECHA, POSTCOSECHA Y COMERCIALIZACION DE CULTIVOS AGRICOLAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNOSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA REQUERIDA APLICANDO TÉCNICAS PARA EL MANEJO DE LA AGRICULTURA DE PRECISIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR MÁQUINAS, EQUIPOS, HERRAMIENTAS O UTENSILIOS REQUERIDOS PARA LA COSECHA QUE CUMPLAN LAS CARACTERÍSTICAS, ESPECIFICACIONES TÉCNICAS Y LOS PROTOCOLOS DEL CULTIVO RESPECTIVO.

ALMACENAR PRODUCTO AGRÍCOLA SEGÚN LAS RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE

RECOLECTAR EL PRODUCTO TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LA COSECHA Y POSTCOSECHA SEGÚN EL PROCEDIMIENTO DE LA EMPRESA.

VERIFICAR EL PRODUCTO TENIENDO EN CUENTA LAS RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON BASE EN LOS OBJETIVOS, NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LAS

NEGOCIAR BIENES O SERVICIOS CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME CON EL PROCEDIMIENTO DE LA EMPRESA

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2222970 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE CLIENTES Y CONSUMIDORES SEGÚNTIPO Y COBERTURA DEL MERCADO PARA LA TOMA DE DECISIONES, APLICANDOTÉCNICAS DE ESTUDIOS DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DE ACUERDO CONLAS VARIABLES DE INFLUENCIA EN EL MOMENTO DE LA COMPRA

• 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 ACUERDOCON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LASDIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO APLICANDO LASMETODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE A PARTIR DELOS OBJETIVOS Y RECURSOS DE LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 56,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2216610 - ESTRUCTURACION DE MODELOS DE NEGOCIO VERDES E INCLUSIVOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento técnico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. ANALIZAR LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS VERDES E INCLUSIVOS TENIENDO EN CUENTA CONTEXTO.
2. FORMULAR MODELOS DE NEGOCIOS VERDES E INCLUSIVOS SEGÚN POLÍTICAS Y PLANES NACIONALES.
3. VALIDAR EL MODELO DE NEGOCIO SEGÚN LOS CRITERIOS DE NEGOCIOS VERDES E INCLUSIVOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2216369 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE CLIENTES Y CONSUMIDORES SEGÚNTIPO Y COBERTURA DEL MERCADO PARA LA TOMA DE DECISIONES, APLICANDOTÉCNICAS DE ESTUDIOS DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DE ACUERDO CONLAS VARIABLES DE INFLUENCIA EN EL MOMENTO DE LA COMPRA

• 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 ACUERDOCON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LASDIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO APLICANDO LASMETODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE A PARTIR DELOS OBJETIVOS Y RECURSOS DE LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE
DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	40,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	152,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

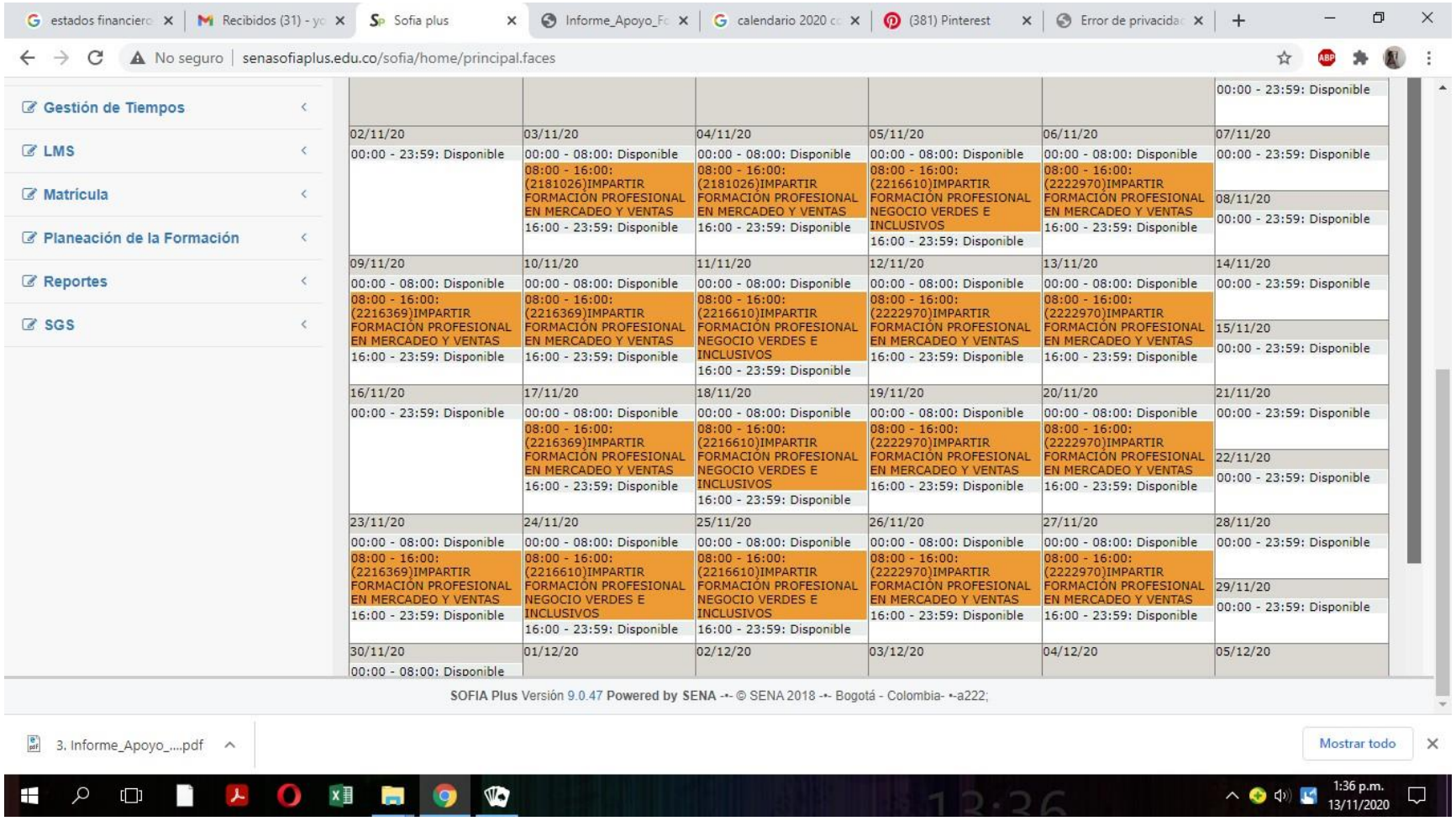
ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: MARIA YORLADIS ROLDAN AREIZA

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLOGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO


estados financiero
Recibidos (31) - yc
Sofia plus
Informe_Apoyo_Fc
calendario 2020 co
(381) Pinterest
Error de privacidad
No seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
SGS
02/11/20
00:00 - 23:59: Disponible
03/11/20
00:00 - 08:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2181026)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL EN MERCADEO Y VENTAS
16:00 - 23:59: Disponible
04/11/20
00:00 - 08:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2181026)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL EN MERCADEO Y VENTAS
16:00 - 23:59: Disponible
05/11/20
00:00 - 08:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2216610)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL NEGOCIO VERDES E INCLUSIVOS
16:00 - 23:59: Disponible
06/11/20
00:00 - 08:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2222970)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL EN MERCADEO Y VENTAS
16:00 - 23:59: Disponible
07/11/20
00:00 - 23:59: Disponible
08/11/20
00:00 - 23:59: Disponible
09/11/20
00:00 - 08:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2216369)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL EN MERCADEO Y VENTAS
16:00 - 23:59: Disponible
10/11/20
00:00 - 08:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2216369)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL EN MERCADEO Y VENTAS
16:00 - 23:59: Disponible
11/11/20
00:00 - 08:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2216610)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL NEGOCIO VERDES E INCLUSIVOS
16:00 - 23:59: Disponible
12/11/20
00:00 - 08:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2222970)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL EN MERCADEO Y VENTAS
16:00 - 23:59: Disponible
13/11/20
00:00 - 08:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2222970)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL EN MERCADEO Y VENTAS
16:00 - 23:59: Disponible
14/11/20
00:00 - 23:59: Disponible
15/11/20
00:00 - 23:59: Disponible
16/11/20
00:00 - 23:59: Disponible
17/11/20
00:00 - 08:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2216369)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL EN MERCADEO Y VENTAS
16:00 - 23:59: Disponible
18/11/20
00:00 - 08:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2216610)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL NEGOCIO VERDES E INCLUSIVOS
16:00 - 23:59: Disponible
19/11/20
00:00 - 08:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2222970)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL EN MERCADEO Y VENTAS
16:00 - 23:59: Disponible
20/11/20
00:00 - 08:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2222970)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL EN MERCADEO Y VENTAS
16:00 - 23:59: Disponible
21/11/20
00:00 - 23:59: Disponible
22/11/20
00:00 - 23:59: Disponible
23/11/20
00:00 - 08:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2216369)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL EN MERCADEO Y VENTAS
16:00 - 23:59: Disponible
24/11/20
00:00 - 08:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2216610)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL NEGOCIO VERDES E INCLUSIVOS
16:00 - 23:59: Disponible
25/11/20
00:00 - 08:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2216610)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL NEGOCIO VERDES E INCLUSIVOS
16:00 - 23:59: Disponible
26/11/20
00:00 - 08:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2222970)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL EN MERCADEO Y VENTAS
16:00 - 23:59: Disponible
27/11/20
00:00 - 08:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2222970)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL EN MERCADEO Y VENTAS
16:00 - 23:59: Disponible
28/11/20
00:00 - 23:59: Disponible
29/11/20
00:00 - 23:59: Disponible
30/11/20
00:00 - 08:00: Disponible
01/12/20
02/12/20
03/12/20
04/12/20
05/12/20
SOFIA Plus Versión 9.0.47 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a222;
3. Informe_Apoyo_....pdf
Mostrar todo
1:36 p.m.
13/11/2020

PLAN DE TRABAJO PROGRAMA SER

		NOMBRE INSTRUCTOR: MARIA YORLADIS ROLDAN AREIZA
		CEDULA: 43.149.061
		PERIODO DE EJECUCION: 01/11/2020 A 30/11/2020

ID	MUNICIPIO /VEREDA	COMPETENCIA DESARROLLADA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	DESCRIPCION DE EVIDENCIAS	EJECUTO	
					SI	NO
2216610	El tomate – san pedro de Uraba	IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO	Analizar el comportamiento de compra de los clientes, consumidores y usuarios de acuerdo con las tendencias del mercado.	Los aprendices analizaràn productos en diferentes presentaciones se les enviará una hoja con un producto en dos condiciones, las cuáles los aprendices analizarán y responderán a las siguientes preguntas: ¿Qué percepción le genera cada producto?, ¿Qué precio pagaría por cada uno de los productos? ¿Considera importante la percepción del cliente de cada producto? ¿Por qué?; esto permitirá socializar y caracterizar los productos para poder identificar posibles clientes.	X	
2222970	Jurado arriba - mutata	IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO	Analizar el comportamiento de compra de los clientes, consumidores y usuarios de acuerdo con las tendencias del mercado.	Los aprendices analizaràn productos en diferentes presentaciones se les enviará una hoja con un producto en dos condiciones, las cuáles los aprendices analizarán y responderán a las siguientes preguntas: ¿Qué percepción le genera cada producto?, ¿Qué precio pagaría por cada uno de los productos? ¿Considera importante la percepción del cliente de cada producto? ¿Por qué?; esto permitirá socializar y	X	

				caracterizar los productos para poder identificar posibles clientes.		
2181026	TURBO PUEBLO BELLO	Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.	verificar la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta los objetivos propuestos y requerimientos técnicos	Identificar riesgos en las labores en campo e identificar la manera de prevenirlas, además de ello realizar listado de los elementos de protección protección personal	X	
2216369	Zungo Embarcadero Carepa	IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO	Analizar el comportamiento de compra de los clientes, consumidores y usuarios de acuerdo con las tendencias del mercado.	Los aprendices analizarán productos en diferentes presentaciones se les enviará una hoja con un producto en dos condiciones, las cuáles los aprendices analizarán y responderán a las siguientes preguntas: ¿Qué percepción le genera cada producto?, ¿Qué precio pagaría por cada uno de los productos? ¿Considera importante la percepción del cliente de cada producto? ¿Por qué?; esto permitirá socializar y caracterizar los productos para poder identificar posibles clientes.	X	

MARIA YORLADIS ROLDAN AREIZA

CC. 43.149.061

Instructora.

SENA	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) ROLDAN AREIZA MARIA YORLADIS identificado(a) con CC. 43149061 tiene los siguientes bienes a cargo:

Listado de inventarios:

Regional	Centro	Modulo	Placa	Valor
5	950410	INVE	95048024	$870.000,00

CANTIDAD DE BIENES A CARGO:.....1
VALOR TOTAL: $870.000,00

Fecha de emisión del reporte: 13 de noviembre de 2020 a las 13:51:27

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.