PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, Diciembre 17 de 2020

Señor (a)
CESAR AUGUSTO ROBLES CONTRERAS
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **1334044**
COORDINADOR ACADEMICO
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR
Monteria

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

Referencia: No **1334044** del año 2020

KAREN PAOLA GOMEZ ALDANA, identificada con la cédula de ciudadanía No. 1.069.488.712 de Sahagún en mi calidad de Contratista del SENA, en CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR, 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: TREINTA Y CUATRO MILLONES TRESCIENTOS VEINTI NUEVE MIL CIENTO SESENTA Y DOS PESOS MCTE. 34. 329.162,00, Seran Pagados Al Contratista De La Siguente Manera . A) un pago por el mes de febrero por la suma de 3.051.482,00, b) nueve pagos iguales de marzo a noviembre por valor de $ 3.269.444 cada uno. c) un ultimo pago por el mes de diciembre por valor de $ 1.852.684.

Plazo: Será hasta el 17 de diciembre de 2020.

OBJETO:
Prestar los servicios personales de carácter temporal como instructor para impartir formación integral presencial en el programa oferta regular en el Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Impartir formación profesional integral en programas titulados y/o	2069290-AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA. COMPETENCIA: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS	Pantallazos intercambio de correos, pantallazo interacción por Whatsap con los aprendices.

	complementarios del área asignada dentro del programa oferta regular, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación.	ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA. R. APRENDIZAJE: PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL, DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL. 2066395-COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS. COMPETENCIA: INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA R. APRENDIZAJE: MANEJAR RELACIONES INTERPERSONALES CON PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN Y VISIÓN CORPORATIVA DE LA ORGANIZACIÓN. RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.	https://drive.google.com/drive/folders/1zkjBdTOPXXRXXkzSzzQDuY6aMrZvqV5U
2.	Ejecutar la formación profesional	Se ejecutó los siguientes programas de formación profesional integral en	Guías de aprendizaje, pantallazos de

	integral para el desarrollo de los programas en todo el departamento de Córdoba.	los horarios establecidos del mes de DICIEMBRE; utilizando las TIC como herramientas tecnológicas de innovación para impartir formación en las fichas: 2069290- AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA 2066395- COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS.	correo electrónico, Whatsapp, donde se evidencia la interacción con los aprendices. https://drive.google.com/drive/folders/1tDknxJ5AfzjmACWsFguwOanoLxHBk0sn
3.	Establecer la ruta de aprendizaje en Sofía Plus de acuerdo a la programación e intensidad horaria que conoce con la suscripción del contrato.	No se cuenta con el rol para establecer rutas en Sofia Plus.	No se cuenta con el rol para establecer rutas en sofia plus.
4.	Asociar los aprendices de las fichas a cargo, a las respectivas rutas de aprendizaje en el aplicativo Sofía Plus dentro de los términos estipulados.	Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.
5.	Planear y ejecutar las actividades relacionadas en la guía de aprendizaje.	Se socializó las actividades de las guías de aprendizaje con los aprendices de los programas: 2069290- AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA 2066395- COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS.	Guías de Aprendizaje, Pantallazos intercambio de correos, pantallazos interacción por Whatsapp con los aprendices. https://drive.google.com/drive/folders/13iQ-E0r2knyhktmEbQnZjzhWOOrDJPBx

6.	Cumplir con los productos asociados al proyecto en actividades de formador del programa de formación	Desarrollo de la formación a través de las herramientas TIC, Correo Electrónico, ZOOM, Whatsapp,etc. Se crean trabajos de campo usando estos medios tecnológicos para llevar lo aprendido al producto final.	Pantallazos Intercambio de Correos, videos por Zoom, Audios, interacción con los aprendices via Whatsapp.
7.	Apoyar la gestión del programa de formación para el posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.	Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual.	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.
8.	Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.	Se contribuyó al cumplimiento de las metas mediante la ejecución de la formación profesional integral en las fichas: 2069290- AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA 2066395- COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS.	Materiales de estudio, foros, talleres,intercambio de correos, comunicación con los aprendices via Whatsapp,guias de aprendizaje, planes de trabajo concertados, proyecto formativo, planeación pedagógica. https://drive.google.com/drive/folders/1zkjBdTOPXXRXXkzSzzQDuY6aMrZvqV5U
9.	Generar y ejecutar una estrategia que permita la permanencia de	Se ejecutaron estrategías en cada formación para la permanecia de los	Motivaciones, reflexiones, videos, dinámicas,Estrategías didácticas, Técnicas didácticas.

	los aprendices durante el tiempo total por programa de formación	aprendices en los programas de formación.	
10.	Realizar el seguimiento de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje, aplicando los respectivos planes de mejoramiento en los casos que se requiera conforme a los lineamientos institucionales	Se realizó retroalimentación de las actividades propuestas de las guías de aprendizaje	Pantallazo de evidencias en el drive https://drive.google.com/drive/folders/1zkjBdTOPXXRXXkzSzzQDuY6aMrZvqV5U
11.	Gestionar y propiciar recursos en las comunidades objeto de la formación	Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual.	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.
12	El instructor contratista se obliga durante el periodo del contrato al proceso de certificación de competencias según normas de competencias que aplican a la función instructor, así como a los procesos, que el SENA adelante, para certificar Habilidades pedagógicas y capacitarse en el	Estoy certificada en las normas: ORIENTAR FORMACION PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TECNICO Y NORMATIVO" Código 2402011056 ATENDER CLIENTES DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO DE SERVICIO Y NORMATIVA CÓDIGO 2106011020 Certificada en el Curso Derechos Fundamentales en el Trabajo.	Certificados https://drive.google.com/drive/folders/1BoKgD3T7-56Jg1XdDOwAWqYcJZprEJjF

	idioma ingles y aplicar al proceso de certificación de las normas de competencia “ORIENTAR FORMACION PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TECNICO Y NORMATIVO” y aportar el respectivo certificado aprobado al informe de ejecución contractual.	Certificada en el Curso Desarrollo de Habilidades para el Desempeño del Instructor Sena.	
13.	Desarrollar las horas de formación que requiera la implementación del programa	Desarrollo de la formación según programación académica del mes objeto de cobro en los programas: 2069290- AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA 2066395- COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS.	Reporte de tiempo mes de DICIEMBRE, generado en Sofia Plus, intercambio de correos y comunicación via Whatsapp con los aprendices,materiales de estudio, actividades enviadas y talleres enviados por medio de estas herramientas tecnológicas. https://drive.google.com/drive/folders/1V74If33Ul57oD2f8QGukVFtYcjtDirZ5
14.	Entregar los reportes mensuales estadísticos y registros inherentes al proceso formativo	Se entregó reportes mensuales.	Informe mensual, programación en sofia plus.
15.	Apoyar los procesos de las otras actividades inherentes a la formación.	Se elaboró guía de aprendizaje de la ficha: 2066395- COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS. (MONTERÍA)	Guías de aprendizaje cargadas en el Drive.

		COMPETENCIA: INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA. R. APRENDIZAJE: RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.	https://drive.google.com/drive/folders/17l3L8gB8UDk0sRFV8FTZ2nhp4B8oyK8N
16.	Gestionar y propiciar ambientes y recursos en las comunidades objeto de la formación	Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual.	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.
17.	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato	Atendidos los requerimientos del supervisor del contrato: ✓ Llenar el formato Excel(informe) diario. Atendido el requerimiento de los certificados de las capacitaciones SST 2 y la de Protocolos de Bioseguridad.	Informe mensual de ejecución. Formato(informe) Excel Diario. https://docs.google.com/spreadsheets/d/17KbHCnIDiw3DccD_PD9qToC7UQZTcnd9pEQAfNsPvO4/edit#gid=347795469 Certificados https://drive.google.com/drive/folders/1BoKgD3T7-56Jg1XdDOwAWqYcJZprEJjF
18.	Prestar con seriedad, responsabilidad,	Se prestó los servicios con profesionalismo,	Evidencias soportadas en el informe mensual de ejecución.

	profesionalidad, eficiencia, oportunidad, y diligencia estos servicios	seriedad,responsabilidad , calidad e integridad.	
19.	Sentar las evaluaciones de cada resultado de aprendizaje y dar a conocer los resultados de las mismas, registrando los respectivos juicios evaluativos en el aplicativo SOFIA Plus dentro de los términos establecidos	Se registró en Sofía Plus la emisión de juicios evaluativos de los programas: 2142273-MAYORDOMIA DE EMPRESAS GANADERAS COMPETENCIA: ADMINISTRAR LA PRODUCCIÓN DE ACUERDO CON EL SISTEMA ESTABLECIDO Y LAS NORMAS VIGENTES. R. APRENDIZAJE EVALUADO: EJECUTAR LOS PLANES DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y PRODUCTOS (**Algunos aprendices quedaron en estado por evaluar pues aún no han enviado la totalidad de las actividades dejadas por el instructor en cada formación**) 2069290-AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA COMPETENCIA: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA. R. DE APRENDIZAJE EVALUADOS: INCLUIR LOS PARÁMETROS DE	Reporte Juicios Evaluativos generado en Sofia Plus. https://drive.google.com/drive/folders/1YN7c4lzghpmBXH_aiKGtiuUO_JXURjOF https://drive.google.com/drive/folders/1tDknxJ5AfzjmACWsFguwOanoLxHBk0sn

		SOSTENIBILIDAD, RESPONSABILIDAD SOCIAL Y CICLO DE VIDA DEL PROYECTO EN LA FORMULACIÓN DE LA FASE DE FACTIBILIDAD, SEGÚN PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL, DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL. **Algunos aprendices quedaron en estado por evaluar pues aún no han enviado la totalidad de las actividades dejadas por el instructor en cada formación**) 2066395-COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS. COMPETENCIA: INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA. R. APRENDIZAJE EVALUADOS: SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS MANUALES, LINEAMIENTOS Y LOS ESTÁNDARES DE	https://drive.google.com/drive/folders/13iQ-E0r2knyhktmEbQnZjzhWOOrDJPBx

		SERVICIO ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA. MANEJAR RELACIONES INTERPERSONALES CON PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN Y VISIÓN CORPORATIVA DE LA ORGANIZACIÓN. RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA. **Algunos aprendices quedaron en estado por evaluar pues aún no han enviado la totalidad de las actividades dejadas por el instructor en cada formación**)	
20.	Construir y mantener en tiempo real el portafolio de evidencias del instructor y de los aprendices	Se registró en el Drive las evidencias del portafolio del Instructor.	Pantallazo portafolio de evidencias en el Drive. https://drive.google.com/drive/folders/1zkjBdTOPXXRXXkzSzzQDuY6aMrZvqV5U
21.	Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro actividades de apoyo a la supervisión de contratos según las competencias que su formación académica le	Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual.	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.

	permitan desarrollar		
22.	Apoyar las actividades de investigación e innovación que se desarrollen en el centro de formación, debe presentar documentos señalados en la circular 3-2017-000208	Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro
23.	Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato específicamente ejecutando mensualmente seguimiento y posterior evaluación en el aplicativo SofiaPlus, y evidenciado en el reporte de actividades, de cuatro (4) aprendices que se encuentren en etapa práctica en los niveles de	Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro

	formación titulados		
24.	Aplicar los procedimientos correspondientes al instructor para formalizar la deserción de los aprendices que abandonan el proceso formativo de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz SENA vigente	Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual.	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.

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 y los desplazamientos realizados y el No.4358564362, BANCOOMEVA mes de NOVIEMBRE. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “ *Decreto Ley Antitrámites”*)

Evidencias en (110) folios

Cordialmente,



KAREN PAOLA GOMEZ ALDANA
C.C. No. 1.069.488.712 de Sahagún
Contratista

Recibí a satisfacción:

CESAR AUGUSTO ROBLES CONTRERAS
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **1334044**
COORDINADOR ACADEMICO

INFORME DE ACTIVIDADES REALIZADAS

OBLIGACIÓN CONTRACTUAL 1

Impartir formación profesional integral en programas titulados y/o complementarios del área asignada dentro del programa oferta regular, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación.

SE DESARROLLÓ ACOMPAÑAMIENTO EN LAS FICHAS ANEXADAS EN TODO ESTE INFORME:

FICHA: 2066395 TÉCNICO EN COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS(MONTERÍA)

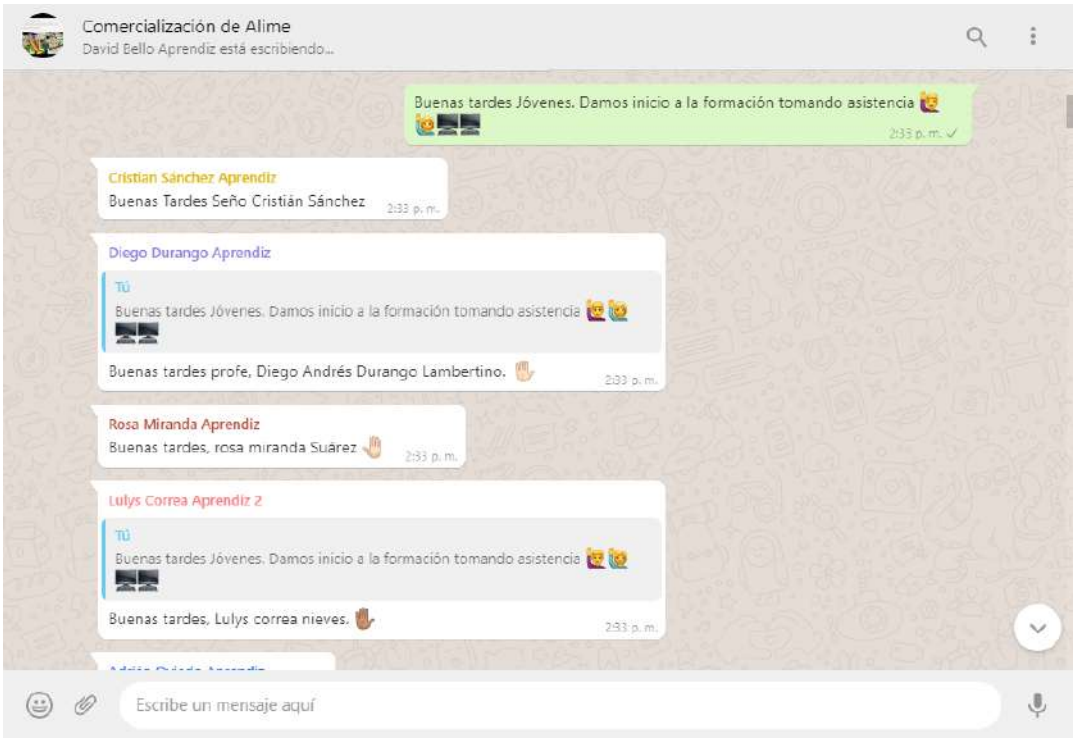
COMPETENCIA: INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA.

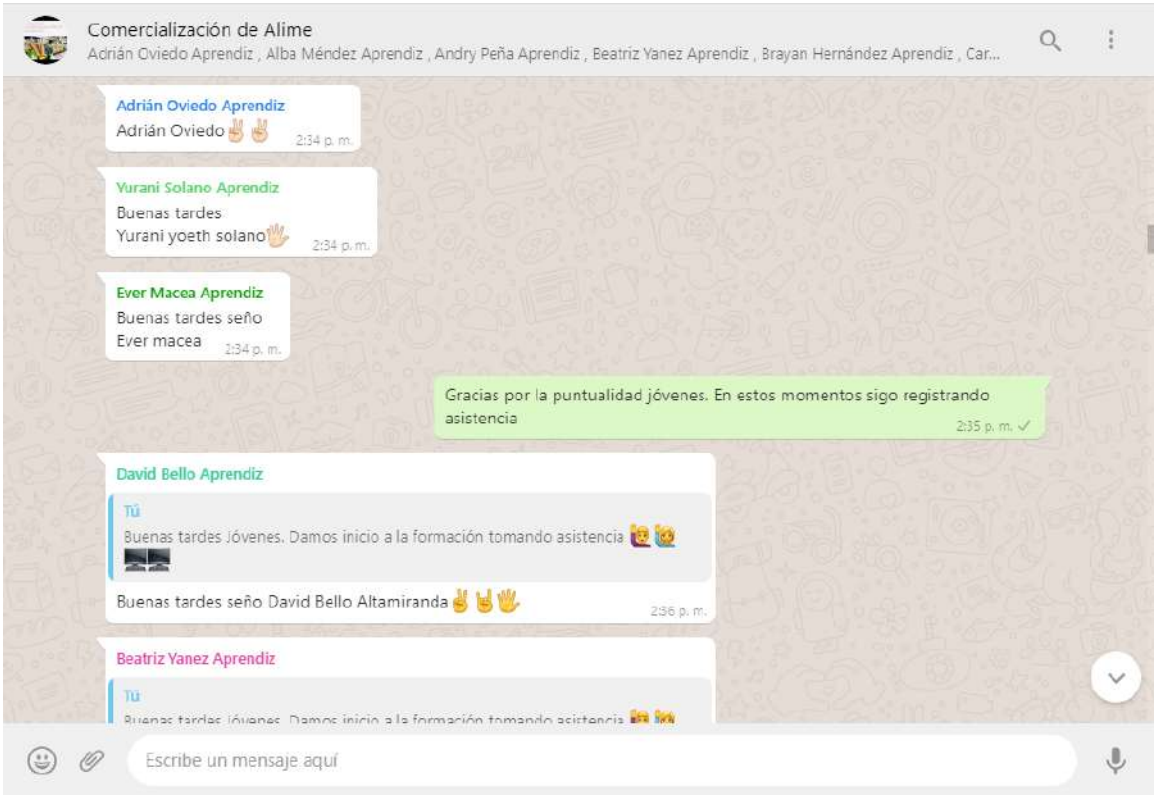
R. DE APRENDIZAJE:

- SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS MANUALES, LINEAMIENTOS Y LOS ESTÁNDARES DE SERVICIO ESTABLECIDOS POR LA

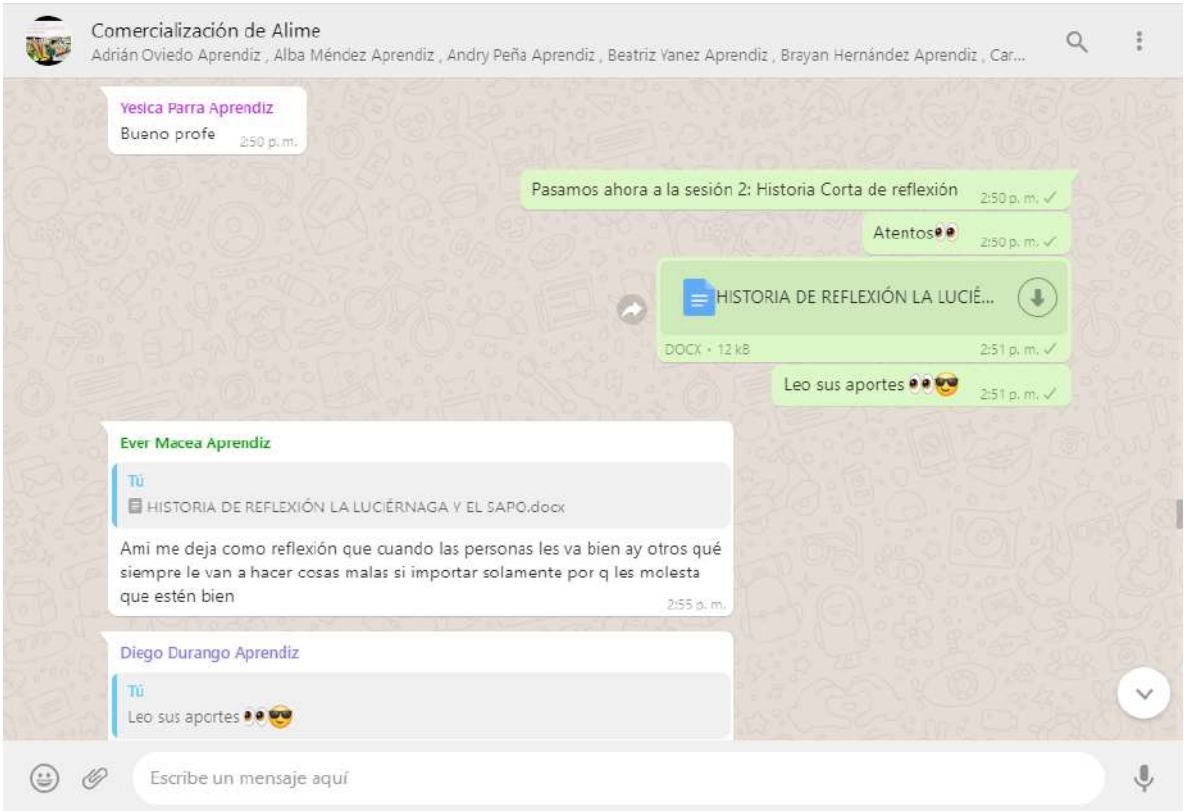
Día Miércoles 18 de Noviembre y Jueves 19 de Noviembre

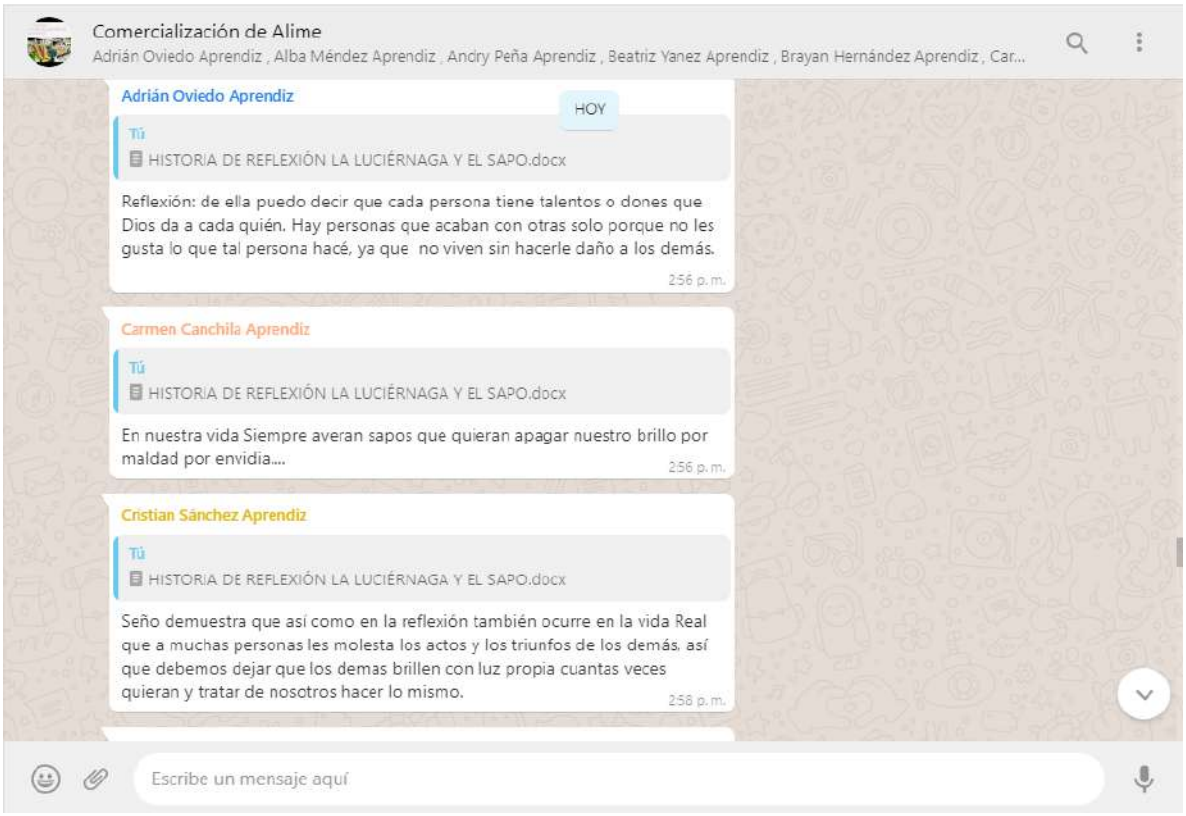
Se dio inicio a la formación tomando asistencia, cada aprendiz alzó su mano virtualmente, luego se les compartió historia corta de reflexión: “La Luciérnaga y el Sapo”, cada aprendiz dio su aporte. Se les compartió link de Meet para la explicación del tema**: Aseguramiento de la calidad del Servicio**; se les compartió material de apoyo y ejemplos de la calidad del servicio:

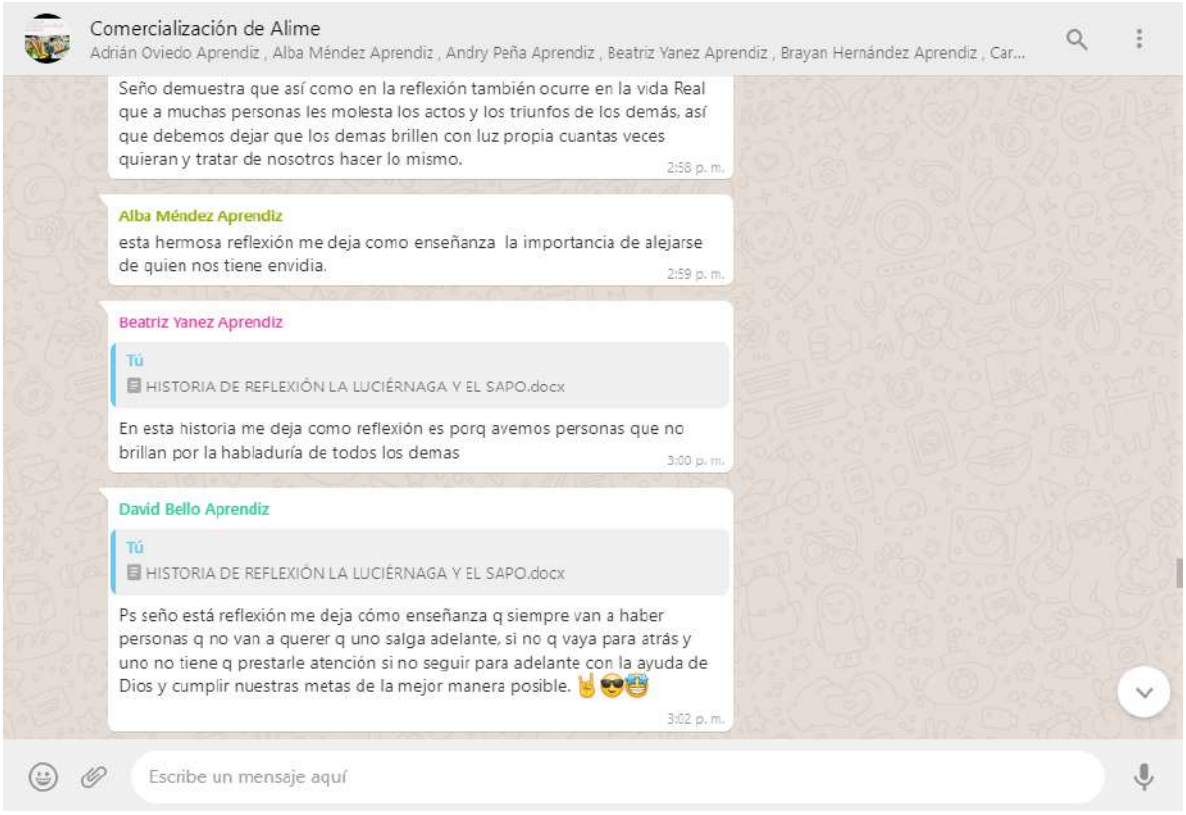




Se les compartió historia corta de Reflexión: **“La Luciérnaga y el Sapo”;** cada aprendiz dio su aporte:

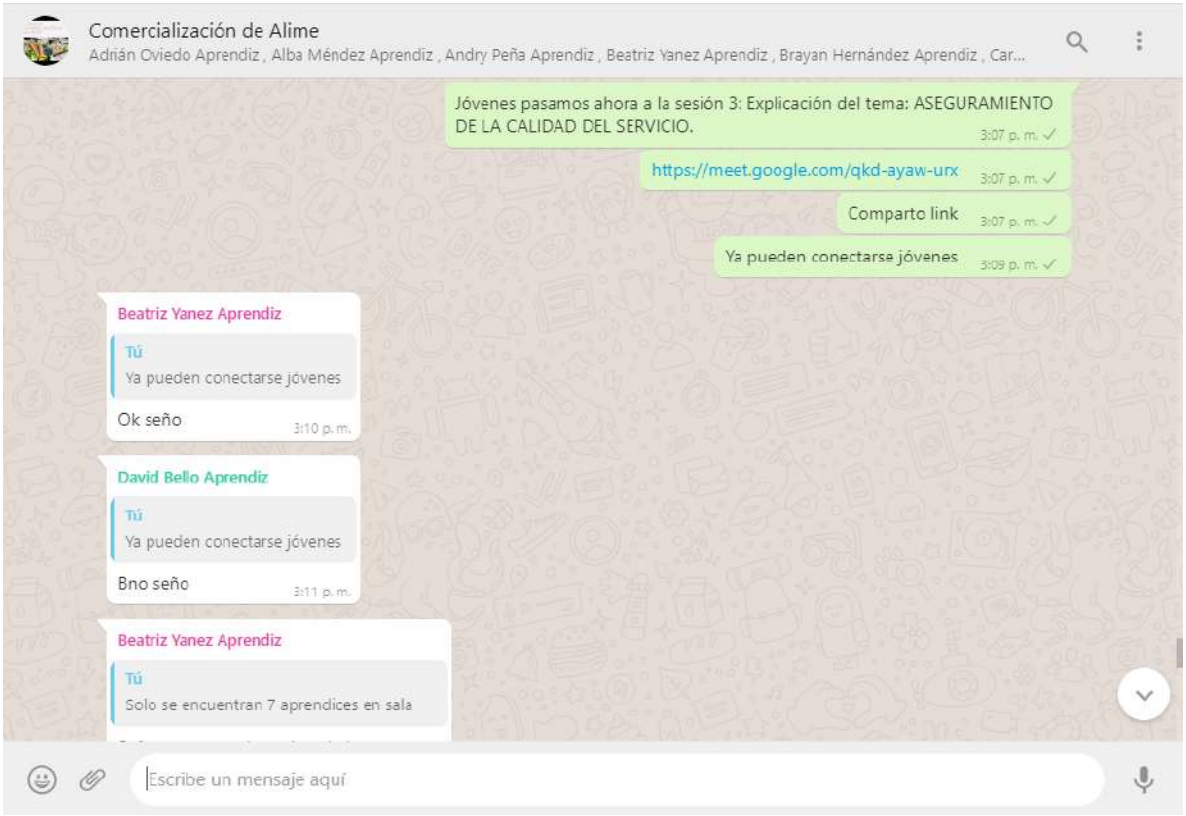


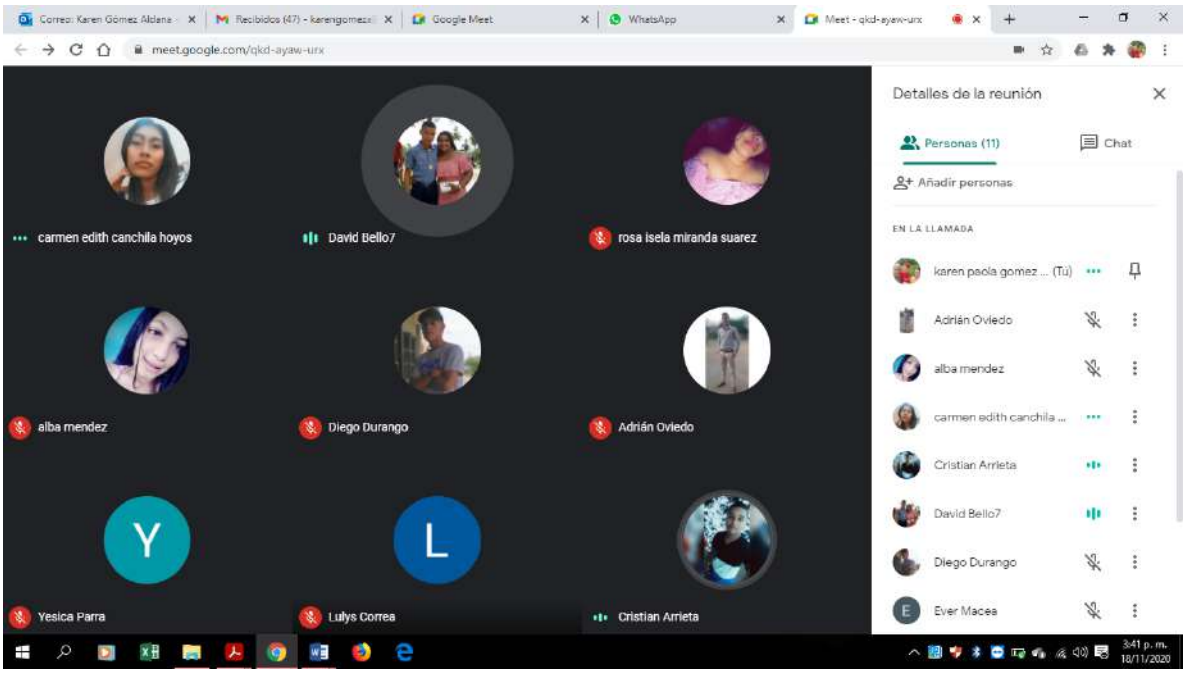

Comercialización de Alime
Adrián Oviedo Aprendiz , Alba Méndez Aprendiz , Andry Peña Aprendiz , Beatriz Yanez Aprendiz , Brayan Hernández Aprendiz , Car...
Adrián Oviedo Aprendiz
HOY
Tú
HISTORIA DE REFLEXIÓN LA LUCIÉRNAGA Y EL SAPO.docx
Reflexión: de ella puedo decir que cada persona tiene talentos o dones que Dios da a cada quién. Hay personas que acaban con otras solo porque no les gusta lo que tal persona hacé, ya que no viven sin hacerle daño a los demás.
2:56 p. m.
Carmen Canchila Aprendiz
Tú
HISTORIA DE REFLEXIÓN LA LUCIÉRNAGA Y EL SAPO.docx
En nuestra vida Siempre averan sapos que quieran apagar nuestro brillo por maldad por envidia....
2:56 p. m.
Cristian Sánchez Aprendiz
Tú
HISTORIA DE REFLEXIÓN LA LUCIÉRNAGA Y EL SAPO.docx
Seño demuestra que así como en la reflexión también ocurre en la vida Real que a muchas personas les molesta los actos y los triunfos de los demás. así que debemos dejar que los demas brillen con luz propia cuantas veces quieran y tratar de nosotros hacer lo mismo.
2:58 p. m.
Escribe un mensaje aquí

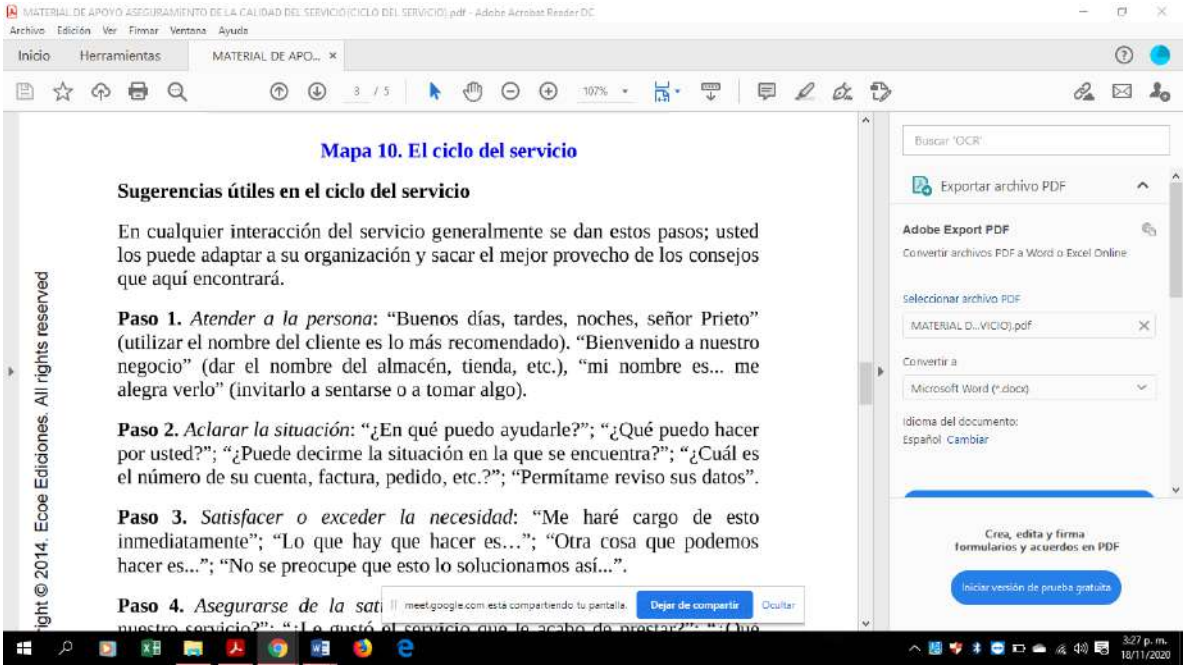

Comercialización de Alime
Adrián Oviedo Aprendiz , Alba Méndez Aprendiz , Andry Peña Aprendiz , Beatriz Yanez Aprendiz , Brayan Hernández Aprendiz , Car...
Seño demuestra que así como en la reflexión también ocurre en la vida Real que a muchas personas les molesta los actos y los triunfos de los demás, así que debemos dejar que los demas brillen con luz propia cuantas veces quieran y tratar de nosotros hacer lo mismo.
2:58 p. m.
Alba Méndez Aprendiz
esta hermosa reflexión me deja como enseñanza la importancia de alejarse de quien nos tiene envidia.
2:59 p. m.
Beatriz Yanez Aprendiz
Tú
HISTORIA DE REFLEXIÓN LA LUCIÉRNAGA Y EL SAPO.docx
En esta historia me deja como reflexión es porq avemos personas que no brillan por la habladuría de todos los demas
3:00 p. m.
David Bello Aprendiz
Tú
HISTORIA DE REFLEXIÓN LA LUCIÉRNAGA Y EL SAPO.docx
Ps seño está reflexión me deja cómo enseñanza q siempre van a haber personas q no van a querer q uno salga adelante, si no q vaya para atrás y uno no tiene q prestarle atención si no seguir para adelante con la ayuda de Dios y cumplir nuestras metas de la mejor manera posible. 🤘😎😇
3:02 p. m.
Escribe un mensaje aquí



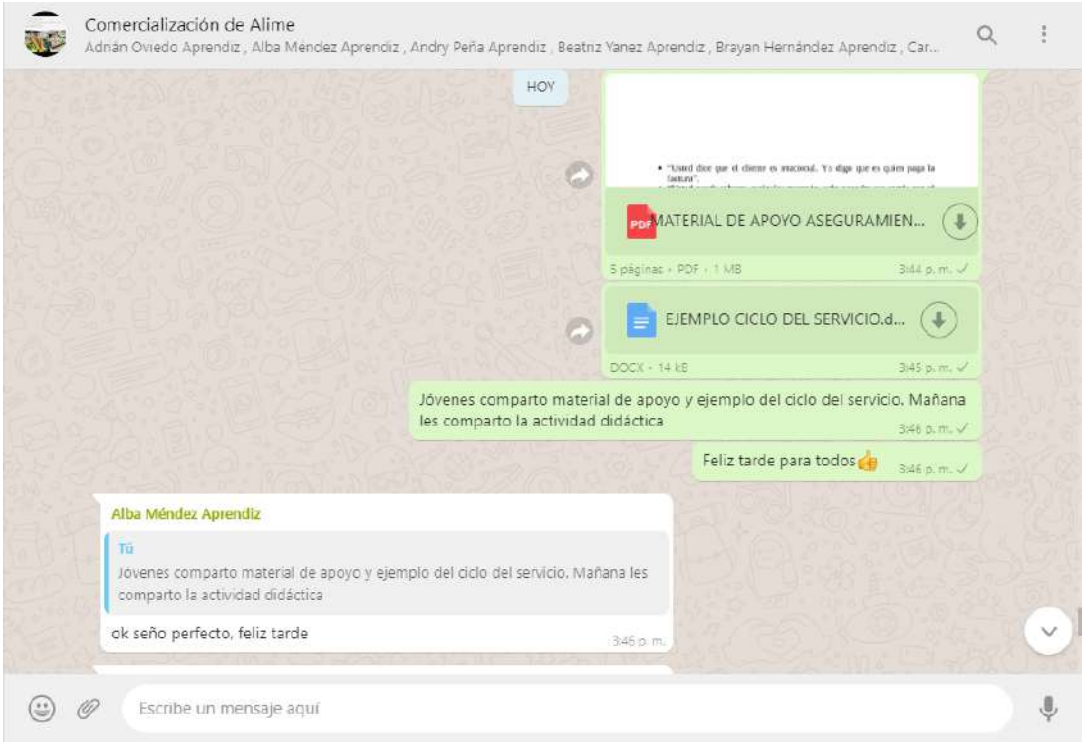
Se les compartió link de Meet, para la explicación del tema**: Aseguramiento de la calidad del Servicio**; se despejaron dudas:



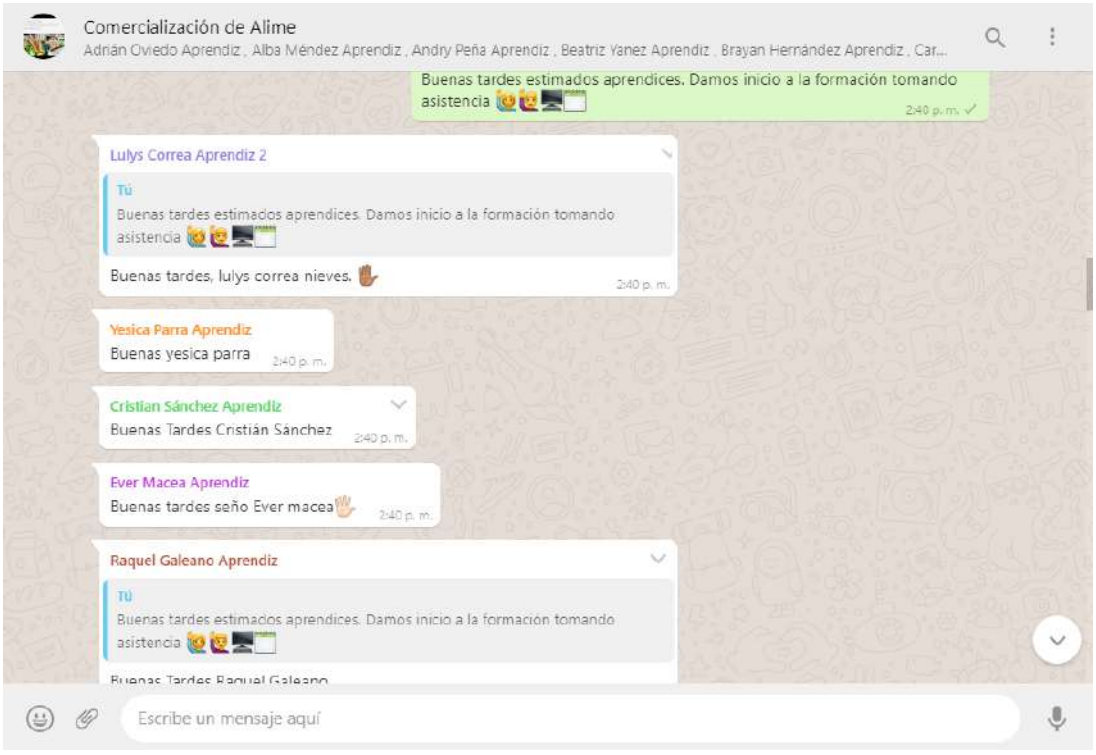

meet.google.com/qkd-ayaw-urx
carmen edith canchila hoyos
David Bello7
rosa isela miranda suarez
alba mendez
Diego Durango
Adrián Oviedo
Yesica Parra
Lulys Correa
Cristian Arrieta
Detalles de la reunión
Personas (11)
Chat
Añadir personas
EN LA LLAMADA
karen paola gomez ... (Tú)
Adrián Oviedo
alba mendez
carmen edith canchila ...
Cristian Arrieta
David Bello7
Diego Durango
Ever Macea

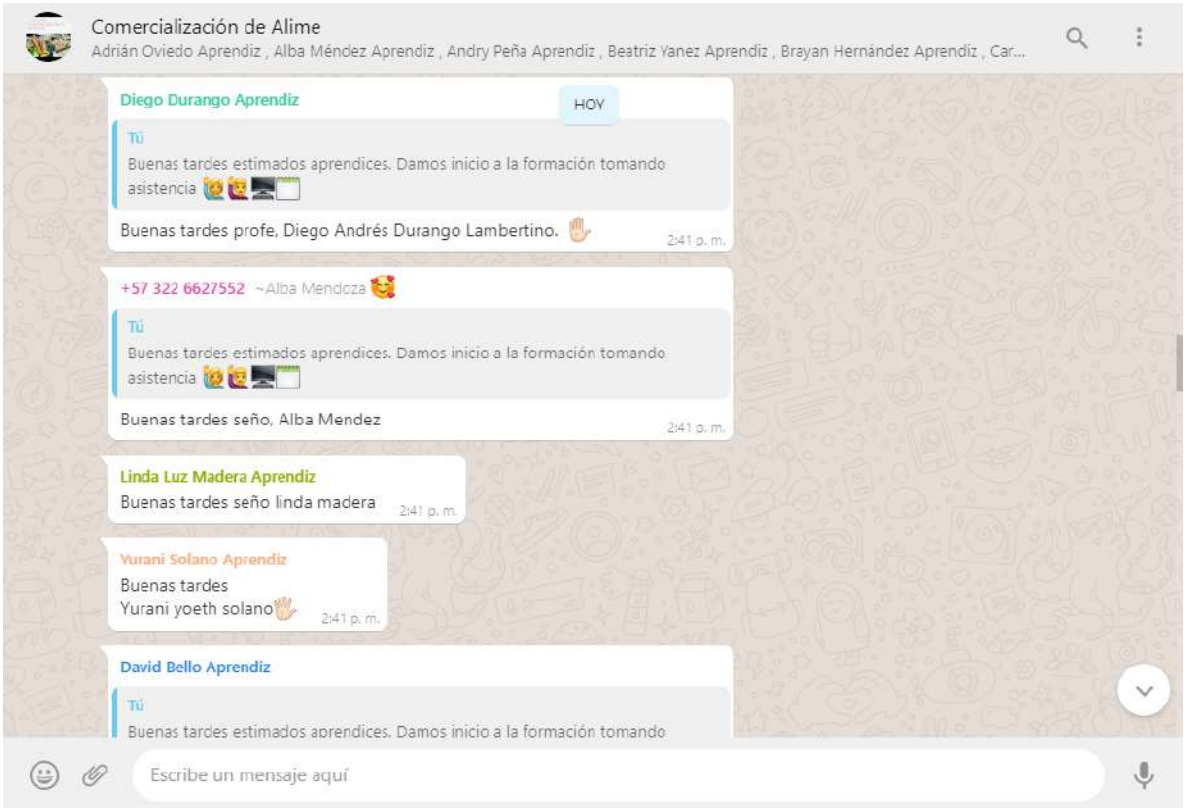

Inicio
Herramientas
Mapa 10. El ciclo del servicio
Sugerencias útiles en el ciclo del servicio
En cualquier interacción del servicio generalmente se dan estos pasos; usted los puede adaptar a su organización y sacar el mejor provecho de los consejos que aquí encontrará.
Paso 1. Atender a la persona: "Buenos días, tardes, noches, señor Prieto" (utilizar el nombre del cliente es lo más recomendado). "Bienvenido a nuestro negocio" (dar el nombre del almacén, tienda, etc.), "mi nombre es... me alegra verlo" (invitarlo a sentarse o a tomar algo).
Paso 2. Aclarar la situación: "¿En qué puedo ayudarle?"; "¿Qué puedo hacer por usted?"; "¿Puede decirme la situación en la que se encuentra?"; "¿Cuál es el número de su cuenta, factura, pedido, etc.?"; "Permítame reviso sus datos".
Paso 3. Satisfacer o exceder la necesidad: "Me haré cargo de esto inmediatamente"; "Lo que hay que hacer es…"; "Otra cosa que podemos hacer es..."; "No se preocupe que esto lo solucionamos así...".
Paso 4. Asegurarse de la sati
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
ight © 2014. Ecoe Ediciones. All rights reserved
Exportar archivo PDF
Adobe Export PDF
Convertir archivos PDF a Word o Excel Online
Seleccionar archivo PDF
Convertir a
Microsoft Word (*.docx)
Idioma del documento:
Español Cambiar
Crea, edita y firma formularios y acuerdos en PDF
Iniciar versión de prueba gratuita

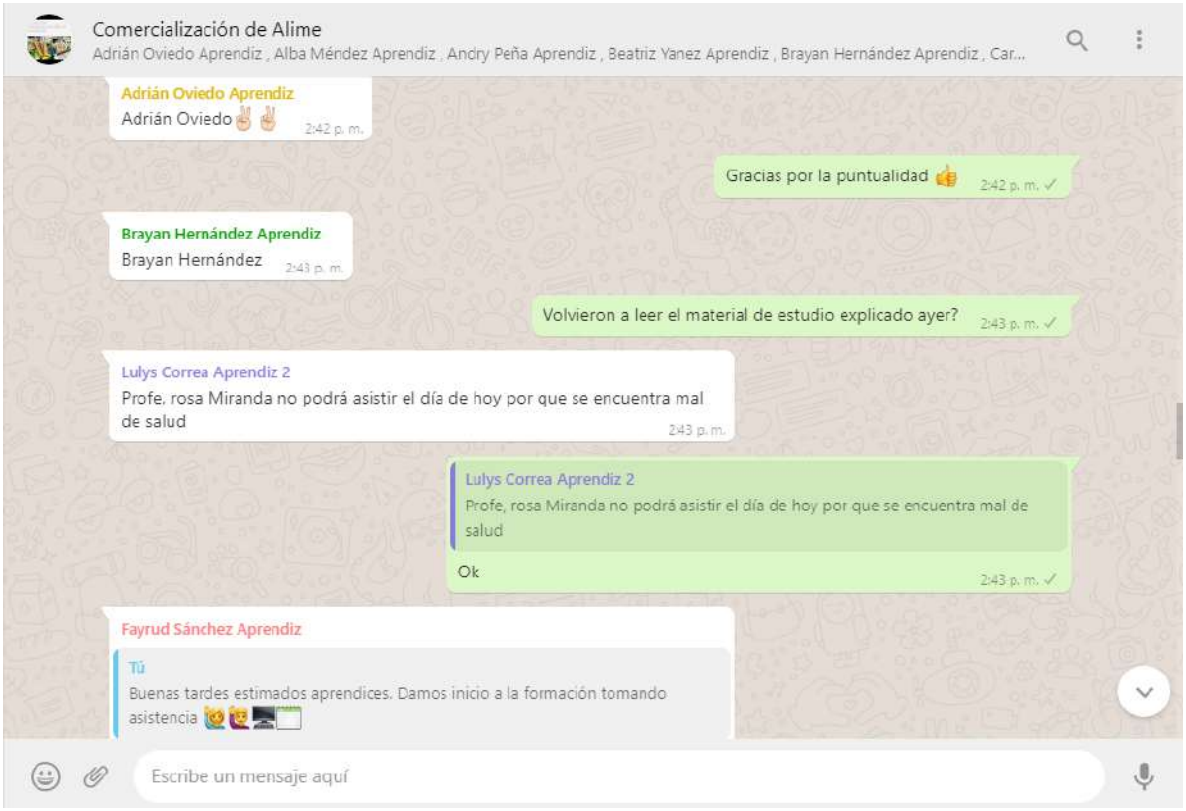
Se les compartió Material de Apoyo y ejemplos del aseguramiento de la calidad del servicio:



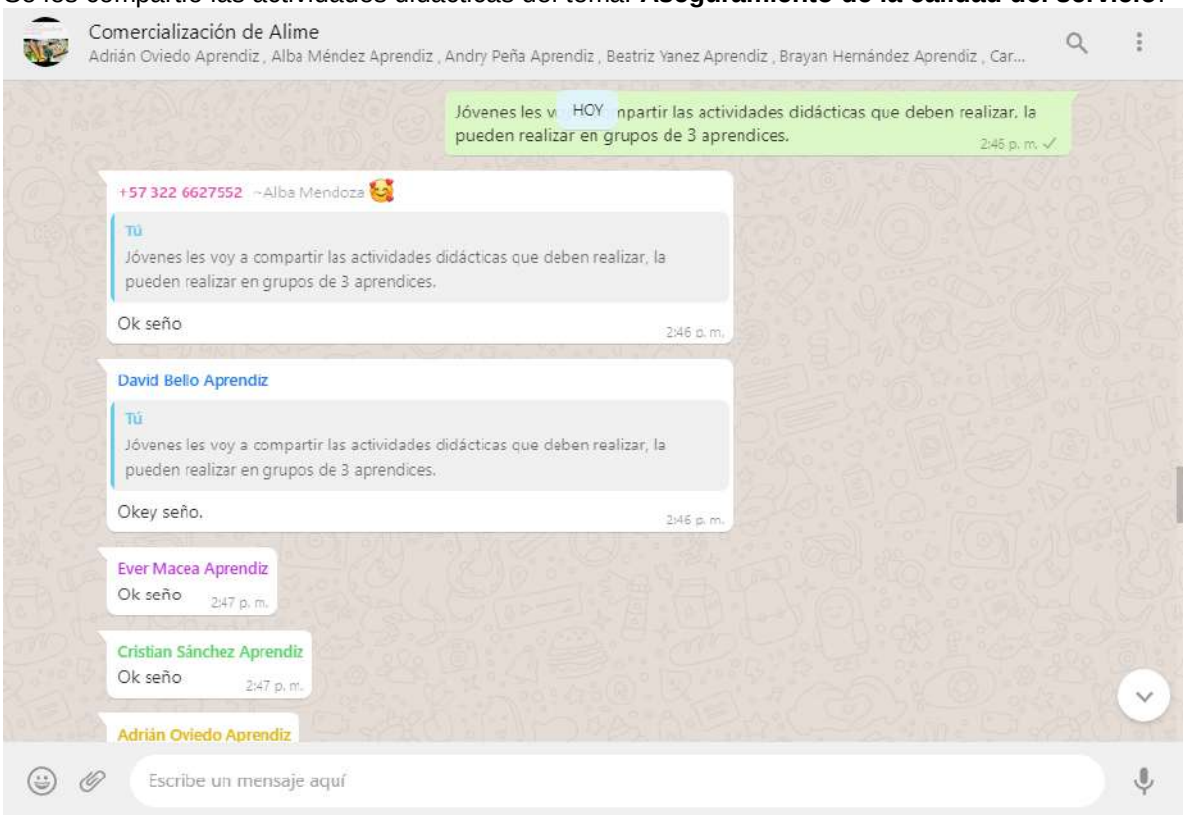
El día Jueves 19 de Noviembre, se inició la formación tomando asistencia, luego se les compartió las actividades didácticas y se les explicó nuevamente cómo deben realizarlas:




Comercialización de Alime
Adrián Oviedo Aprendiz , Alba Méndez Aprendiz , Andry Peña Aprendiz , Beatriz Yanez Aprendiz , Brayan Hernández Aprendiz , Car...
Diego Durango Aprendiz
HOY
Tú
Buenas tardes estimados aprendices. Damos inicio a la formación tomando asistencia
Buenas tardes profe, Diego Andrés Durango Lambertino.
2:41 p. m.
+57 322 6627552 ~Alba Mendoza
Tú
Buenas tardes estimados aprendices. Damos inicio a la formación tomando asistencia
Buenas tardes seño, Alba Mendez
2:41 p. m.
Linda Luz Madera Aprendiz
Buenas tardes seño linda madera
2:41 p. m.
Yurani Solano Aprendiz
Buenas tardes
Yurani yoeth solano
2:41 p. m.
David Bello Aprendiz
Tú
Buenas tardes estimados aprendices. Damos inicio a la formación tomando
Escribe un mensaje aquí


Comercialización de Alime
Adrián Oviedo Aprendiz , Alba Méndez Aprendiz , Andry Peña Aprendiz , Beatriz Yanez Aprendiz , Brayan Hernández Aprendiz , Car...
Adrián Oviedo Aprendiz
Adrián Oviedo
2:42 p. m.
Gracias por la puntualidad
2:42 p. m.
Brayan Hernández Aprendiz
Brayan Hernández
2:43 p. m.
Volvieron a leer el material de estudio explicado ayer?
2:43 p. m.
Lulys Correa Aprendiz 2
Profe, rosa Miranda no podrá asistir el día de hoy por que se encuentra mal de salud
2:43 p. m.
Lulys Correa Aprendiz 2
Profe, rosa Miranda no podrá asistir el día de hoy por que se encuentra mal de salud
Ok
2:43 p. m.
Fayrud Sánchez Aprendiz
Tú
Buenas tardes estimados aprendices. Damos inicio a la formación tomando asistencia
Escribe un mensaje aquí

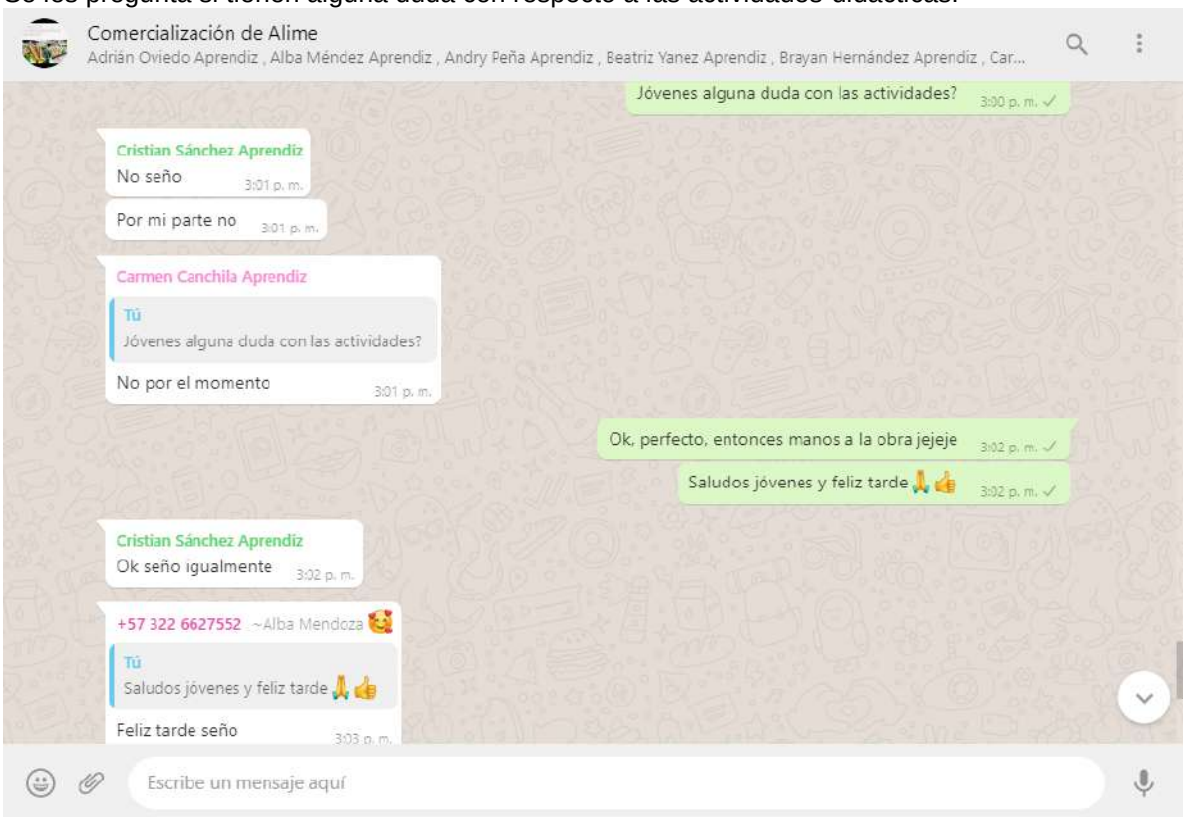
Se les compartió las actividades didácticas del tema: **Aseguramiento de la calidad del servicio**:



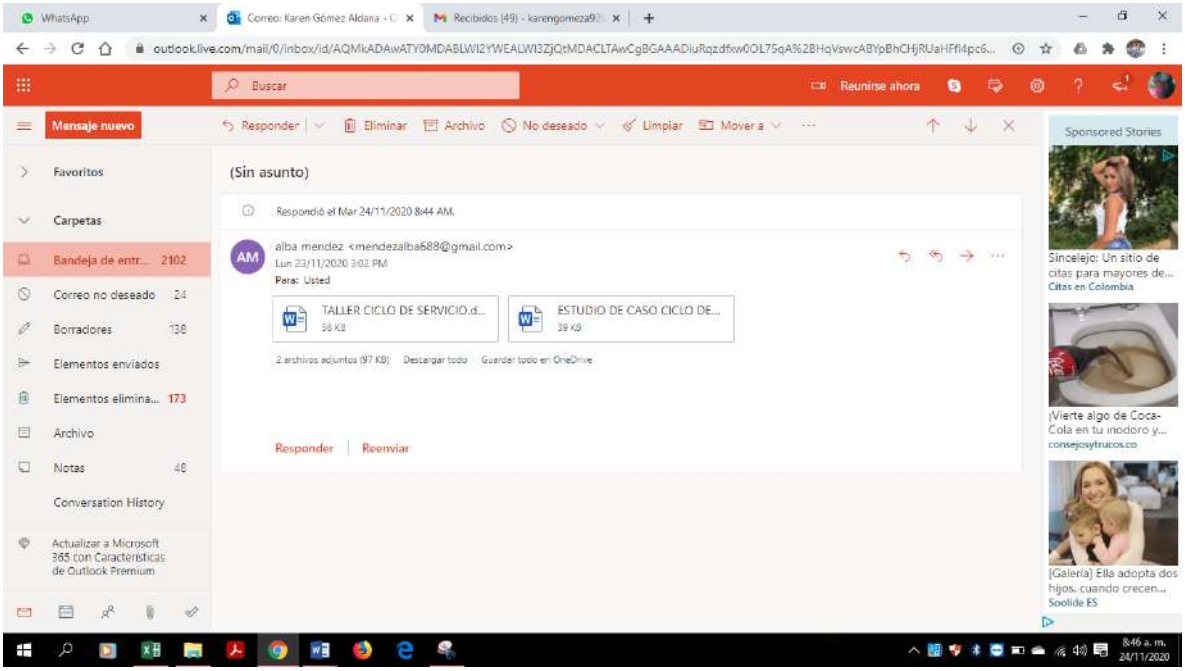
Se les explica cómo deben realizar las actividades didácticas:



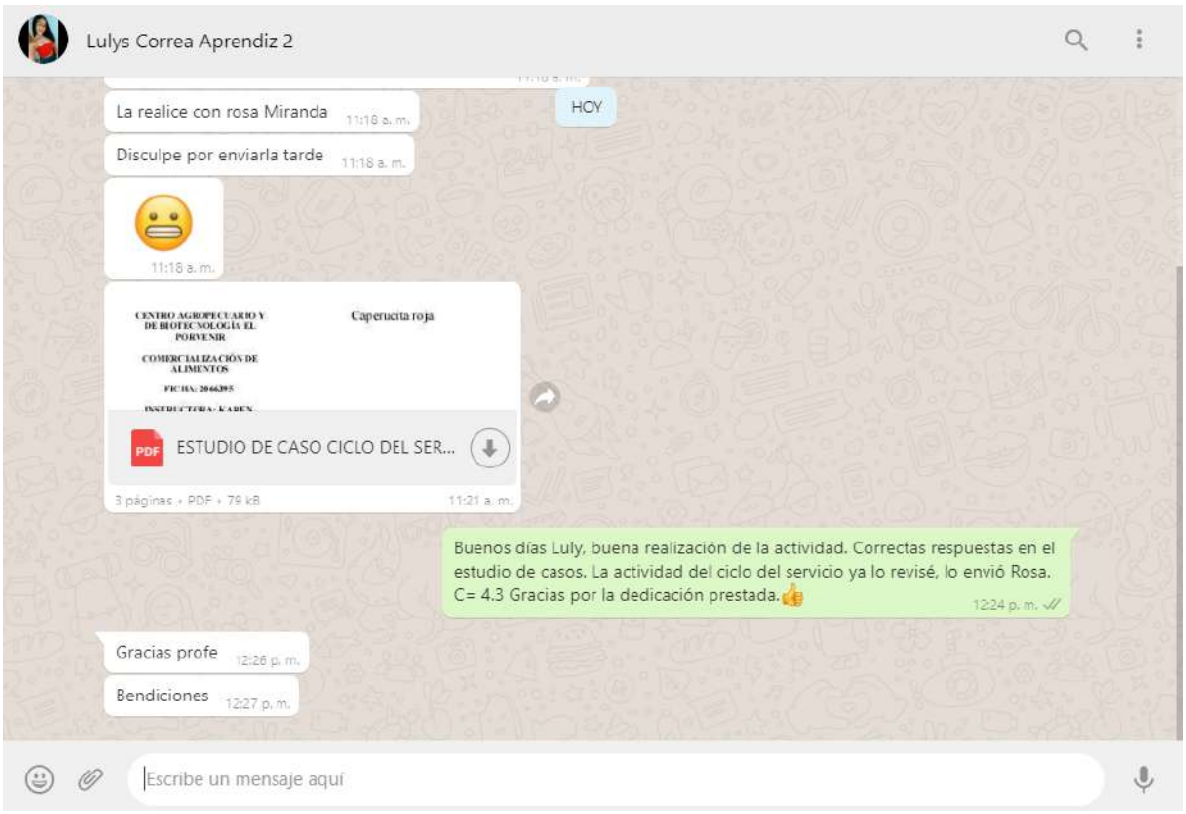
Se les pregunta si tienen alguna duda con respecto a las actividades didácticas:



Realización de las actividades didácticas asignadas; del tema**: Aseguramiento de la calidad del servicio;** en donde los aprendices realizaron el envío por Correo y WhatsApp. Así mismo se le dio a cada quien la retroalimentación correspondiente:




Ever Macea Aprendiz
HOY
Los mensajes están cifrados de extremo a extremo. Nadie fuera de este chat, ni siquiera WhatsApp, puede leerlos ni escucharlos. Haz clic para obtener más información.
ESTUDIO DE CASO CICLO DEL SE...
1 página • DOCX • 27 kB
10:03 a. m.
Este mensaje fue eliminado
10:06 a. m.
TALLER CICLO DE SERVICIO Ever ...
2 páginas • DOCX • 179 kB
10:09 a. m.
Buenos días Ever, muy buena realización de la actividad didáctica: Ciclo del Servicio. Correcta elaboración de los momentos de verdad y el ciclo del servicio en el Restaurante. Correctas respuestas en el estudio de caso. C= 5.0 Te lo mereces. Gracias por la dedicación prestada.
10:16 a. m.
Gracias seño
11:25 a. m.
Escribe un mensaje aquí


Lulys Correa Aprendiz 2
HOY
La realice con rosa Miranda
11:16 a. m.
Disculpe por enviarla tarde
11:18 a. m.
11:18 a. m.
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR
COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS
Caperucita roja
ESTUDIO DE CASO CICLO DEL SER...
3 páginas • PDF • 79 kB
11:21 a. m.
Buenos días Luly, buena realización de la actividad. Correctas respuestas en el estudio de casos. La actividad del ciclo del servicio ya lo revisé, lo envió Rosa. C= 4.3 Gracias por la dedicación prestada.
12:24 p. m.
Gracias profe
12:26 p. m.
Bendiciones
12:27 p. m.
Escribe un mensaje aquí

FICHA: 2069290 TÉCNICO EN AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA

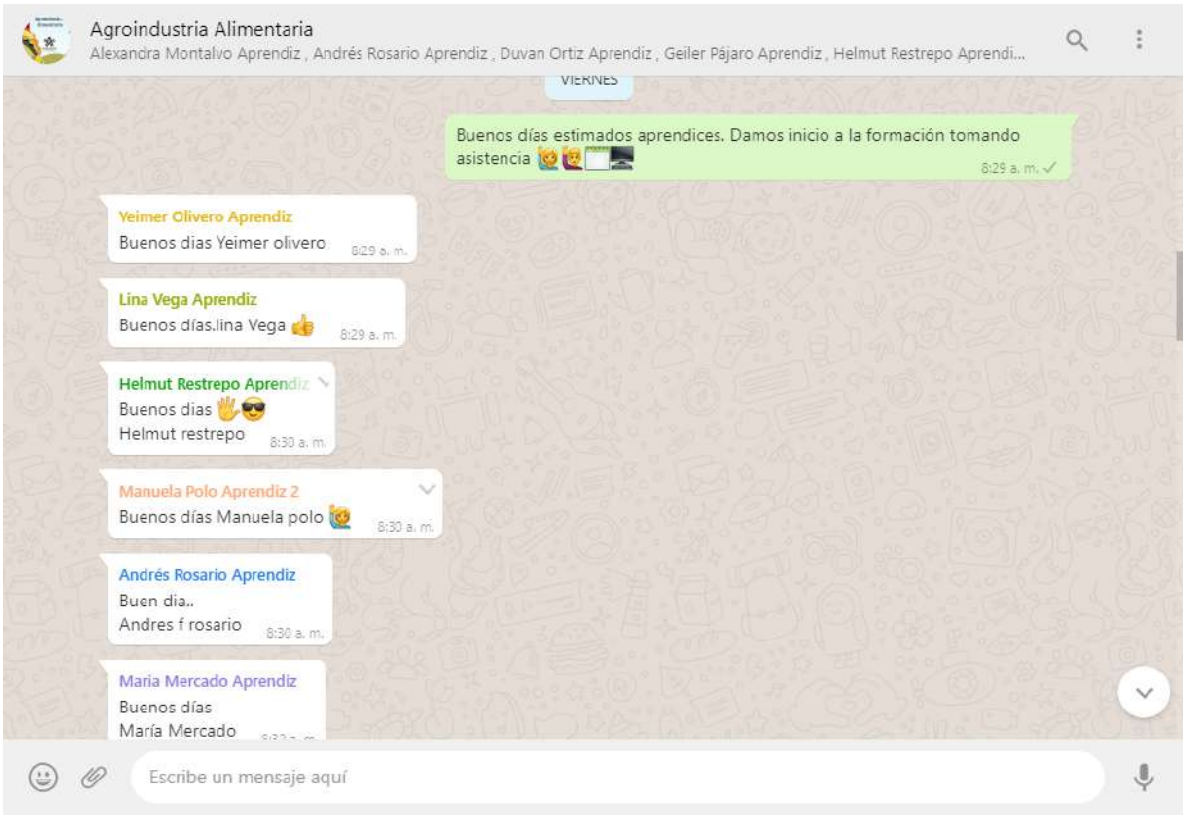
COMPETENCIA: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.

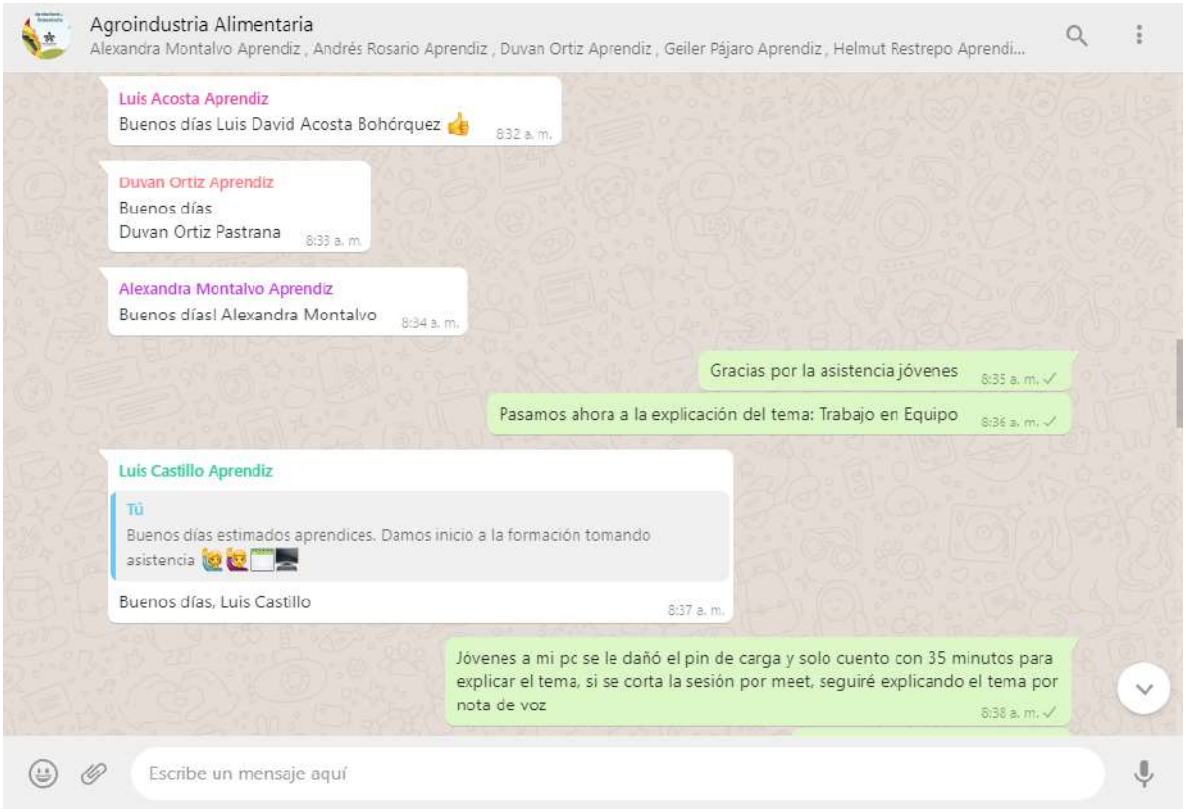
- **R. DE APRENDIZAJE:**

- INCLUIR LOS PARÁMETROS DE SOSTENIBILIDAD, RESPONSABILIDAD SOCIAL Y CICLO DE VIDA DEL PROYECTO.

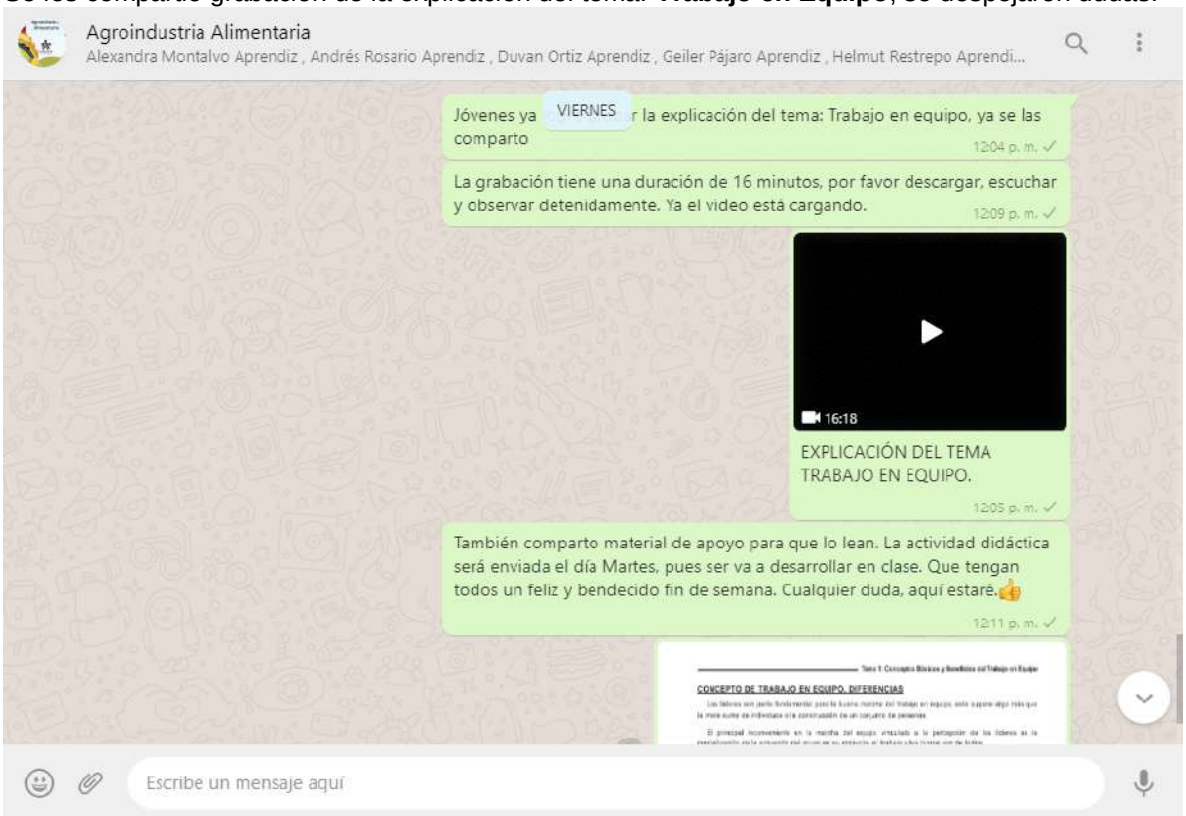
Día Viernes 20 de Noviembre:

Se dio inicio a la formación tomando asistencia, cada aprendiz alzó su mano virtualmente, se les compartió historia corta de reflexión:" "La Luciérnaga y el Sapo", cada aprendiz dio su aporte acerca de la historia de reflexión; se les compartió video de la explicación del tema: **Trabajo en equipo**; se despejaron dudas:

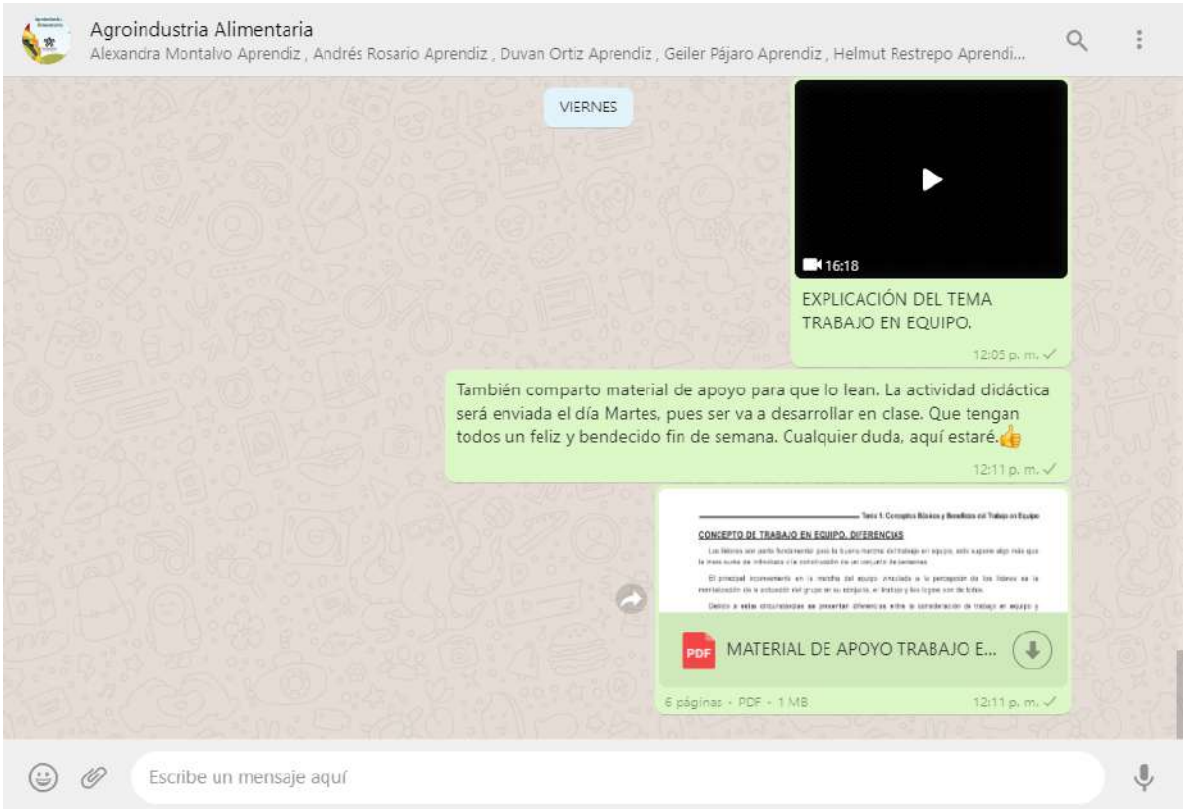




Se les compartió grabación de la explicación del tema: **Trabajo en Equipo**; se despejaron dudas:



Se les compartió Material de Apoyo, para que analizaran la lectura y así se les facilite más la realización de la actividad didáctica:



OBLIGACIÓN CONTRACTUAL N. 2

Ejecutar la formación profesional integral para el desarrollo de los programas en todo el departamento de Córdoba.

Se ejecutó los siguientes programas de formación profesional integral en los horarios establecidos; utilizando las TIC como herramientas tecnológicas de innovación para impartir formación en las fichas:

FICHA: 2142273 TÉCNICO EN MAYORDOMÍA DE EMPRESAS GANADERAS (P. RICA)

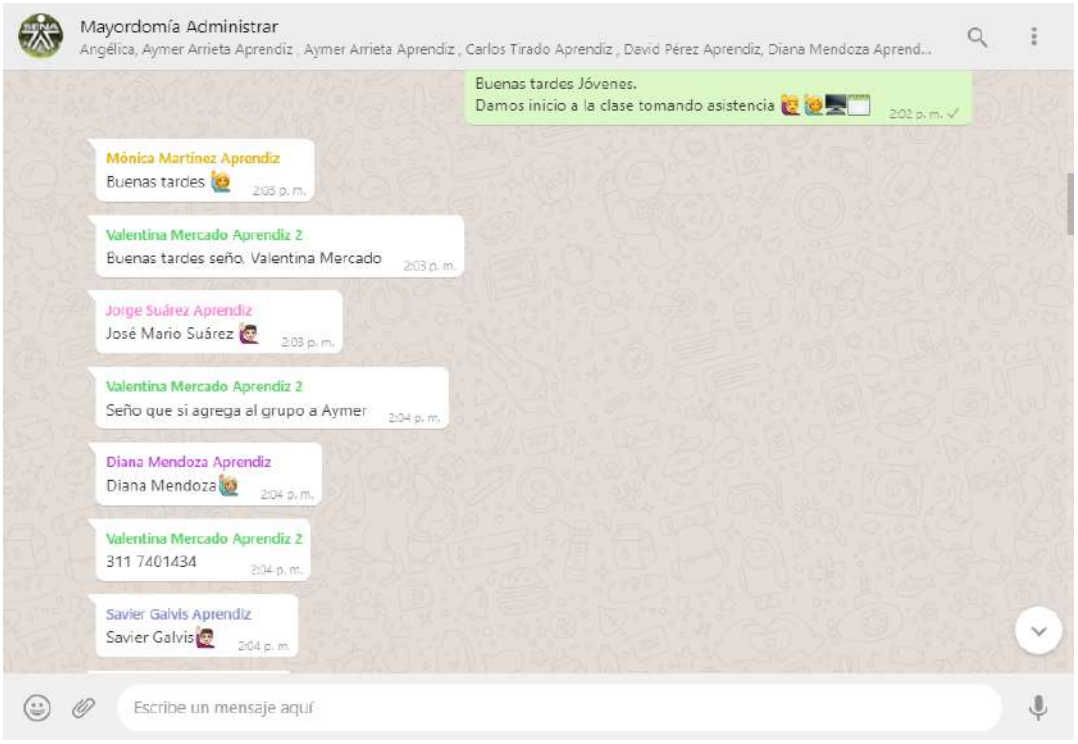
COMPETENCIA: ADMINISTRAR LA PRODUCCIÓN DE ACUERDO CON EL SISTEMA ESTABLECIDO Y LAS NORMAS VIGENTES.

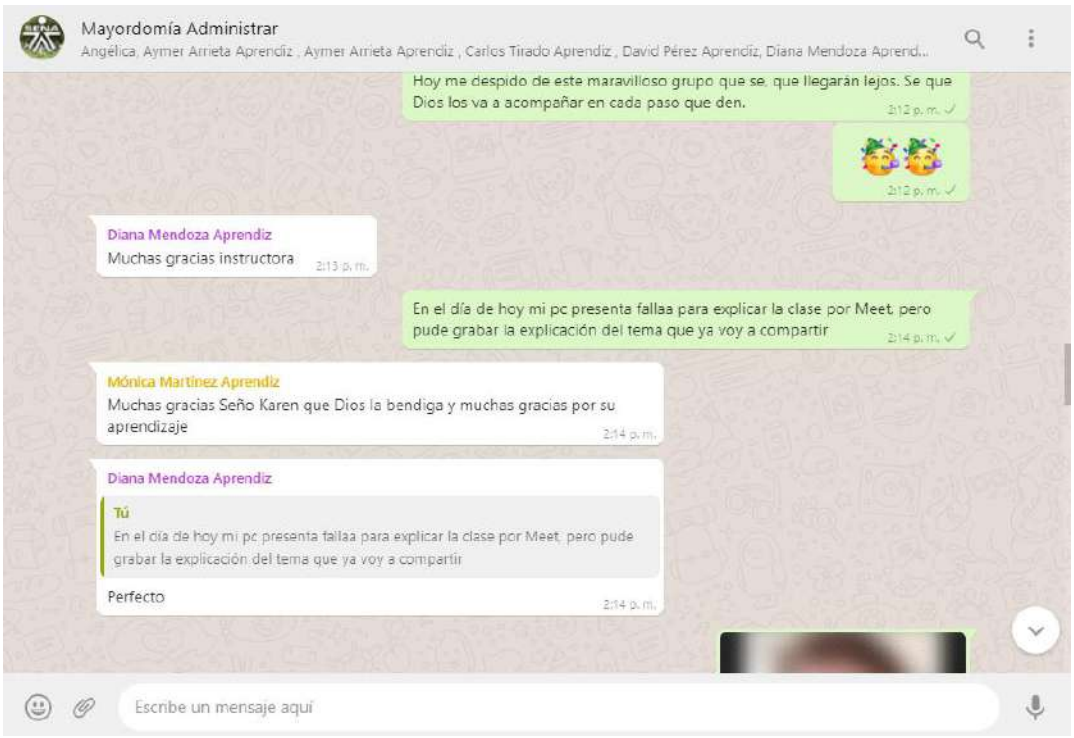
R. APRENDIZAJE

- EJECUTAR LOS PLANES DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y NORMAS ESTABLECIDAS.

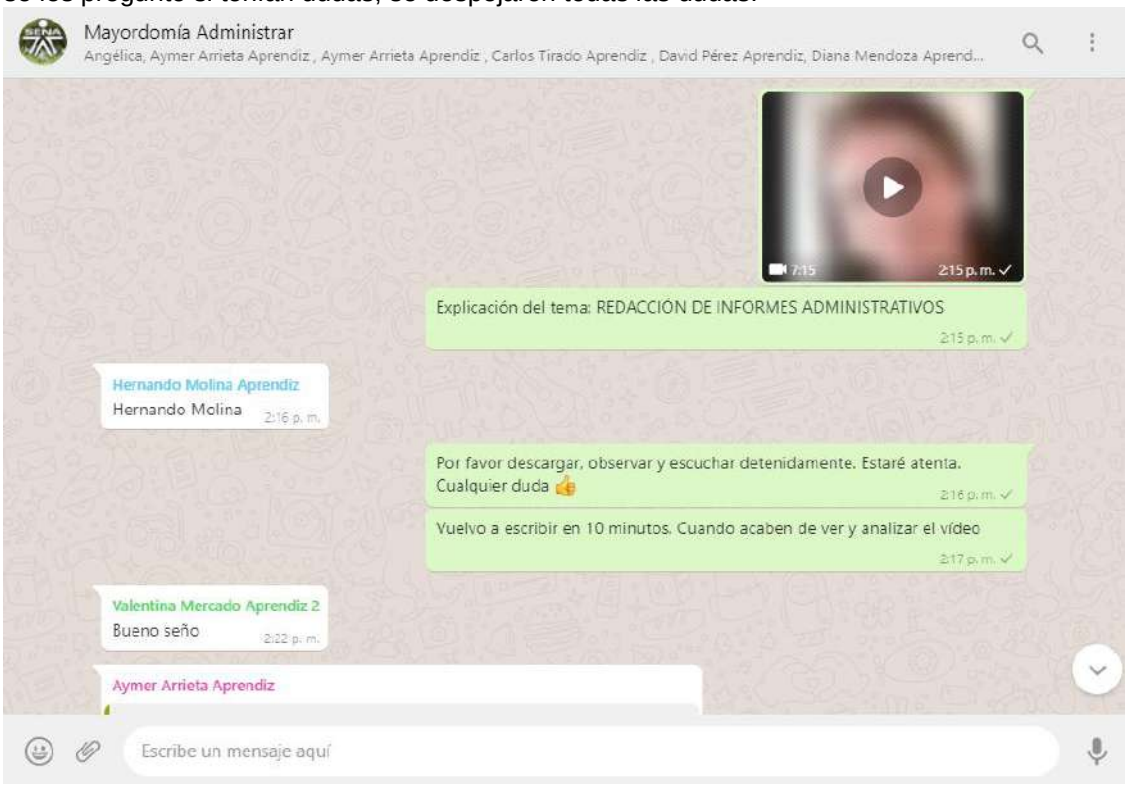
Día Lunes 23 de Noviembre:

Se dio inicio a la formación tomando asistencia, cada aprendiz alzó su mano virtualmente; se les compartió video de la explicación del último tema a tratar: **Redacción de informes Administrativos**, se despejaron dudas. Se les compartió material de apoyo y actividad didáctica; la cual fue explicada y entendida por los aprendices:

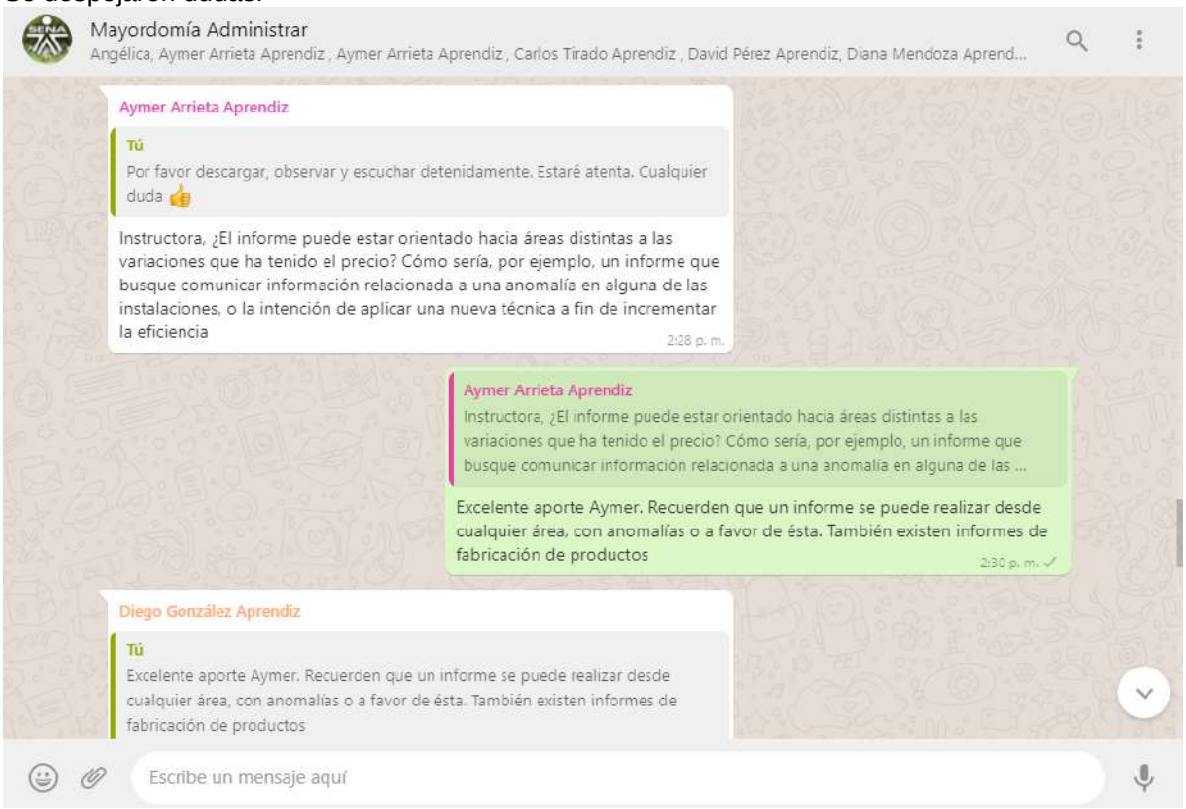




Se les compartió Grabación de la Explicación del tema: **Redacción de Informes Administrativos**; se les preguntó si tenían dudas, se despejaron todas las dudas:

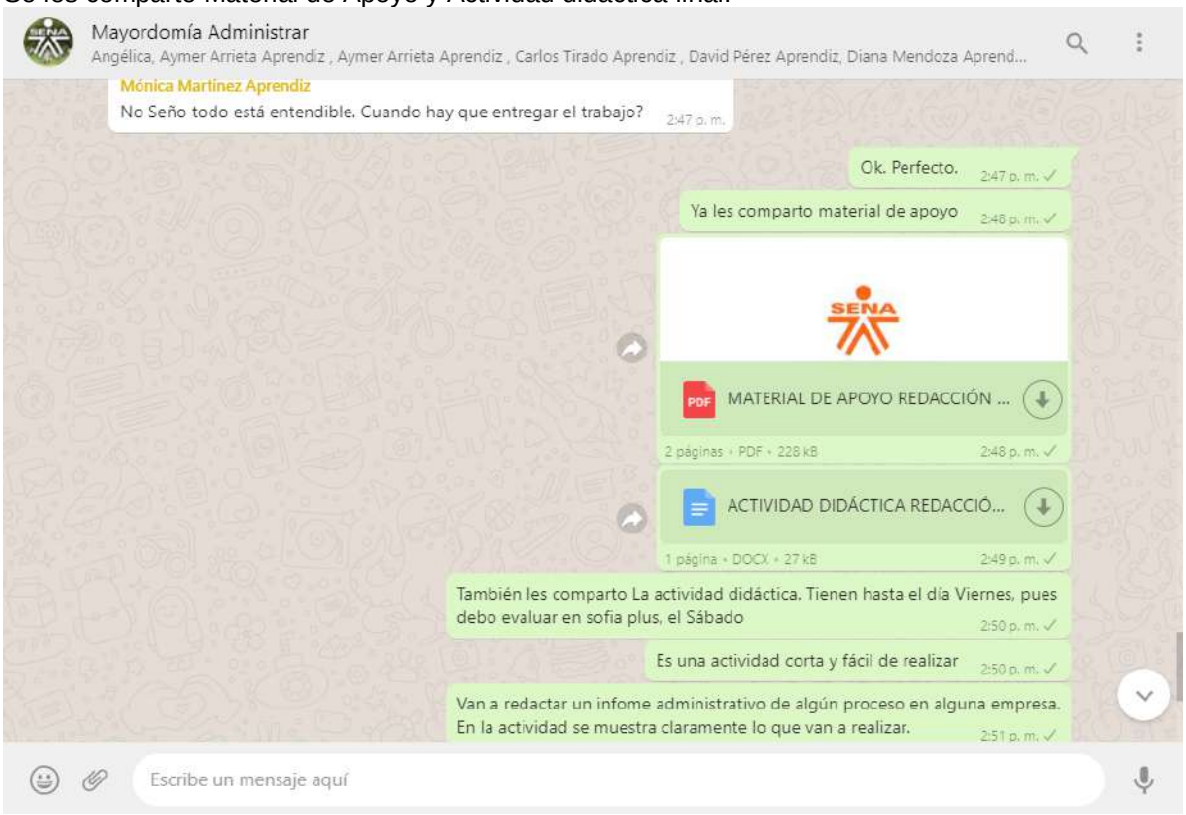


Se despejaron dudas:





Se les comparte Material de Apoyo y Actividad didáctica final:



FICHA: 2069290 TÉCNICO EN AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA

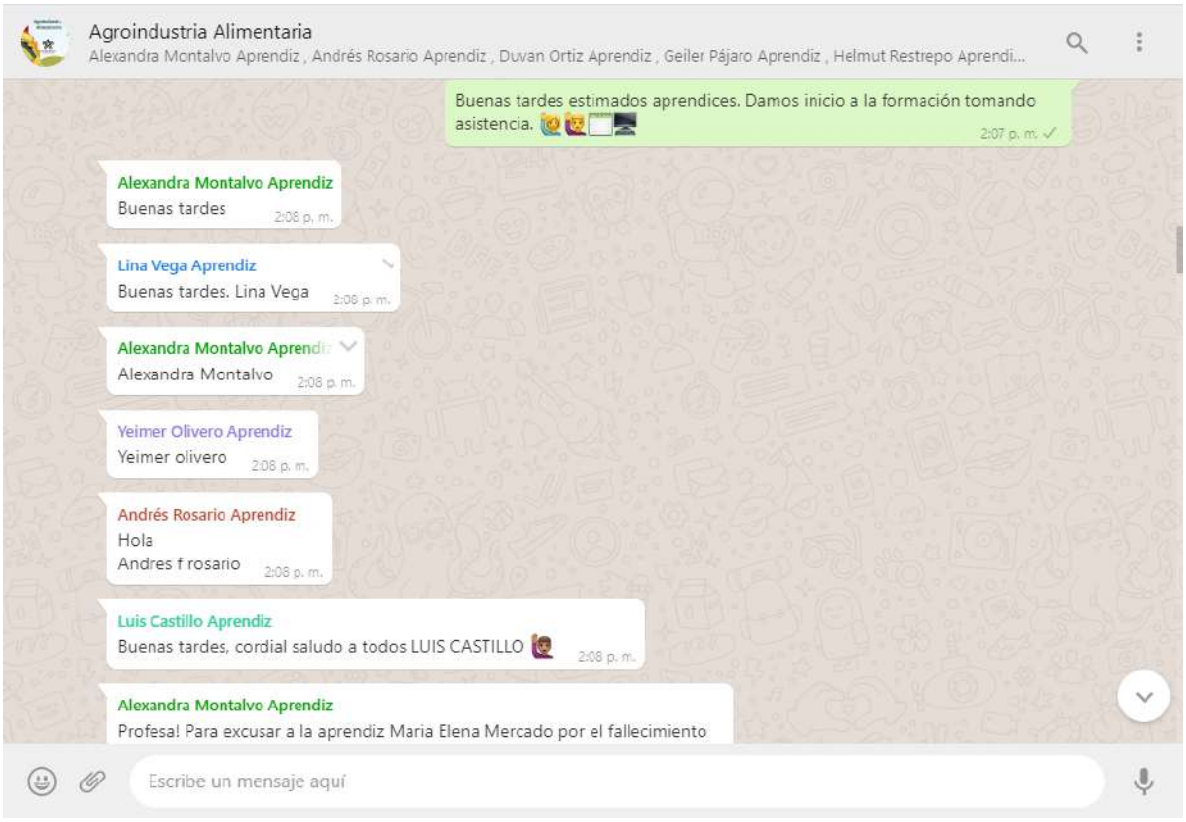
COMPETENCIA: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.

- **R. DE APRENDIZAJE:**

- INCLUIR LOS PARÁMETROS DE SOSTENIBILIDAD, RESPONSABILIDAD SOCIAL Y CICLO DE VIDA DEL PROYECTO.

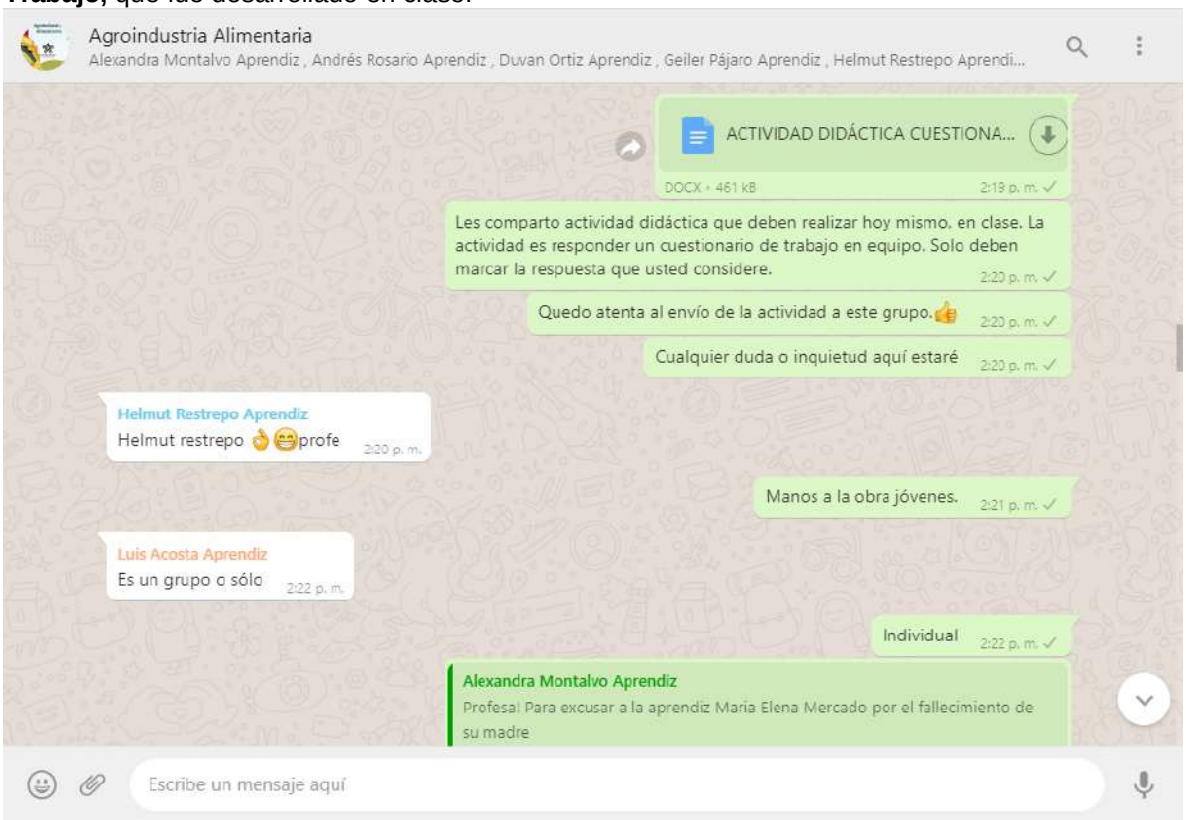
Día Martes 24 de Noviembre:

Se dio inicio a la formación tomando asistencia, cada aprendiz alzó su mano virtualmente, se les compartió la actividad didáctica para realizar en clase:

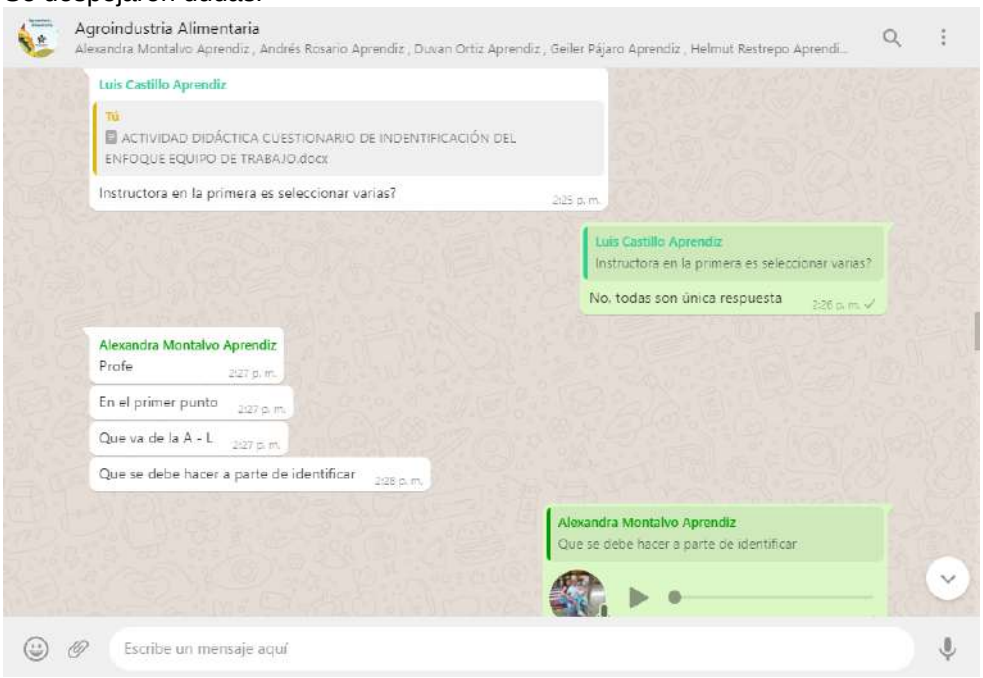




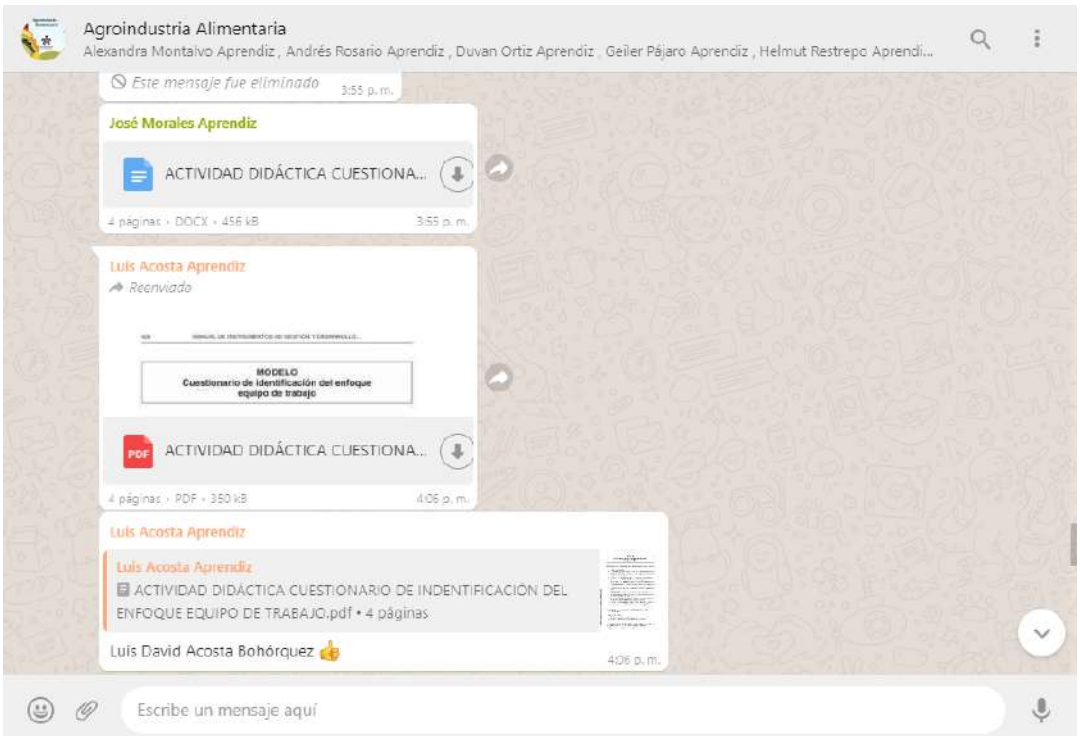
Se les compartió la Actividad Didáctica; **Cuestionario de identificación del enfoque Equipo de Trabajo,** que fue desarrollado en clase:

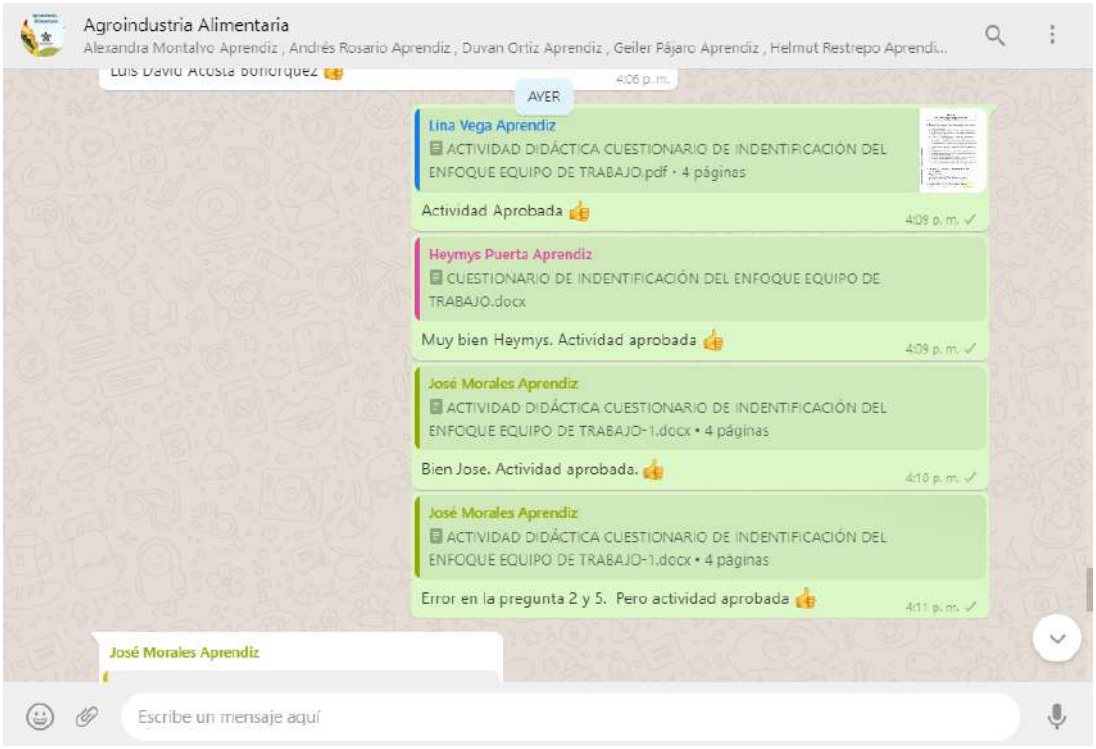


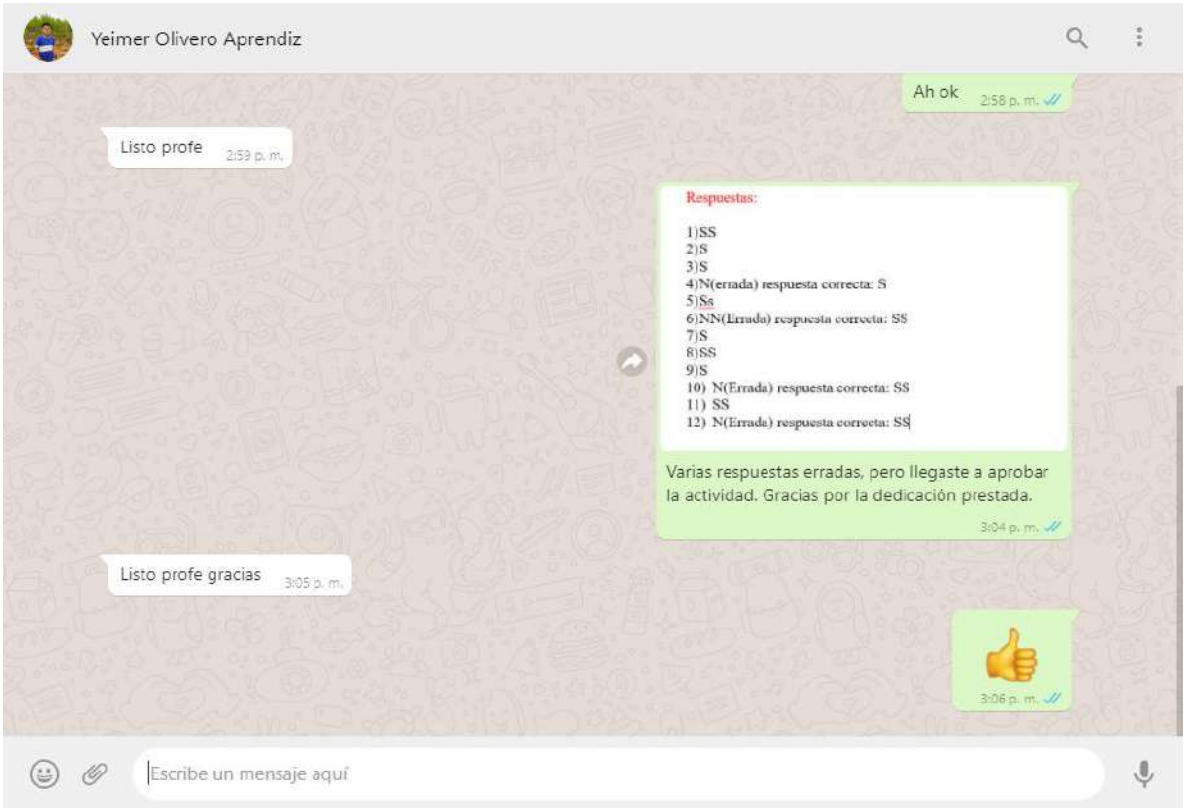
Se despejaron dudas:



Realización de la actividad didáctica final asignada; del tema**: Trabajo en Equipo;** donde los aprendices realizaron el envío de la realización del cuestionario de trabajo en equipo al grupo de WhatsApp, correo. Se realizó la retroalimentación correspondiente:




Agroindustria Alimentaria
Alexandra Montalvo Aprendiz , Andrés Rosario Aprendiz , Duvan Ortiz Aprendiz , Geiler Pájaro Aprendiz , Helmut Restrepo Aprendi...
Luis David Acosta Bonilquez
4:06 p. m.
AYER
Lina Vega Aprendiz
ACTIVIDAD DIDÁCTICA CUESTIONARIO DE INDENTIFICACIÓN DEL ENFOQUE EQUIPO DE TRABAJO.pdf • 4 páginas
Actividad Aprobada
4:09 p. m.
Heymys Puerta Aprendiz
CUESTIONARIO DE INDENTIFICACIÓN DEL ENFOQUE EQUIPO DE TRABAJO.docx
Muy bien Heymys. Actividad aprobada
4:09 p. m.
José Morales Aprendiz
ACTIVIDAD DIDÁCTICA CUESTIONARIO DE INDENTIFICACIÓN DEL ENFOQUE EQUIPO DE TRABAJO-1.docx • 4 páginas
Bien Jose. Actividad aprobada.
4:10 p. m.
José Morales Aprendiz
ACTIVIDAD DIDÁCTICA CUESTIONARIO DE INDENTIFICACIÓN DEL ENFOQUE EQUIPO DE TRABAJO-1.docx • 4 páginas
Error en la pregunta 2 y 5. Pero actividad aprobada
4:11 p. m.
José Morales Aprendiz
Escribe un mensaje aquí


Yeimer Olivero Aprendiz
Ah ok
2:58 p. m.
Listo profe
2:59 p. m.
Respuestas:
1)SS
2)S
3)S
4)N(errada) respuesta correcta: S
5)Ss
6)NN(Errada) respuesta correcta: SS
7)S
8)SS
9)S
10) N(Errada) respuesta correcta: SS
11) SS
12) N(Errada) respuesta correcta: SS
Varias respuestas erradas, pero llegaste a aprobar la actividad. Gracias por la dedicación prestada.
3:04 p. m.
Listo profe gracias
3:05 p. m.
3:06 p. m.
Escribe un mensaje aquí

FICHA: 2066395 TÉCNICO EN COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS(MONTERÍA)

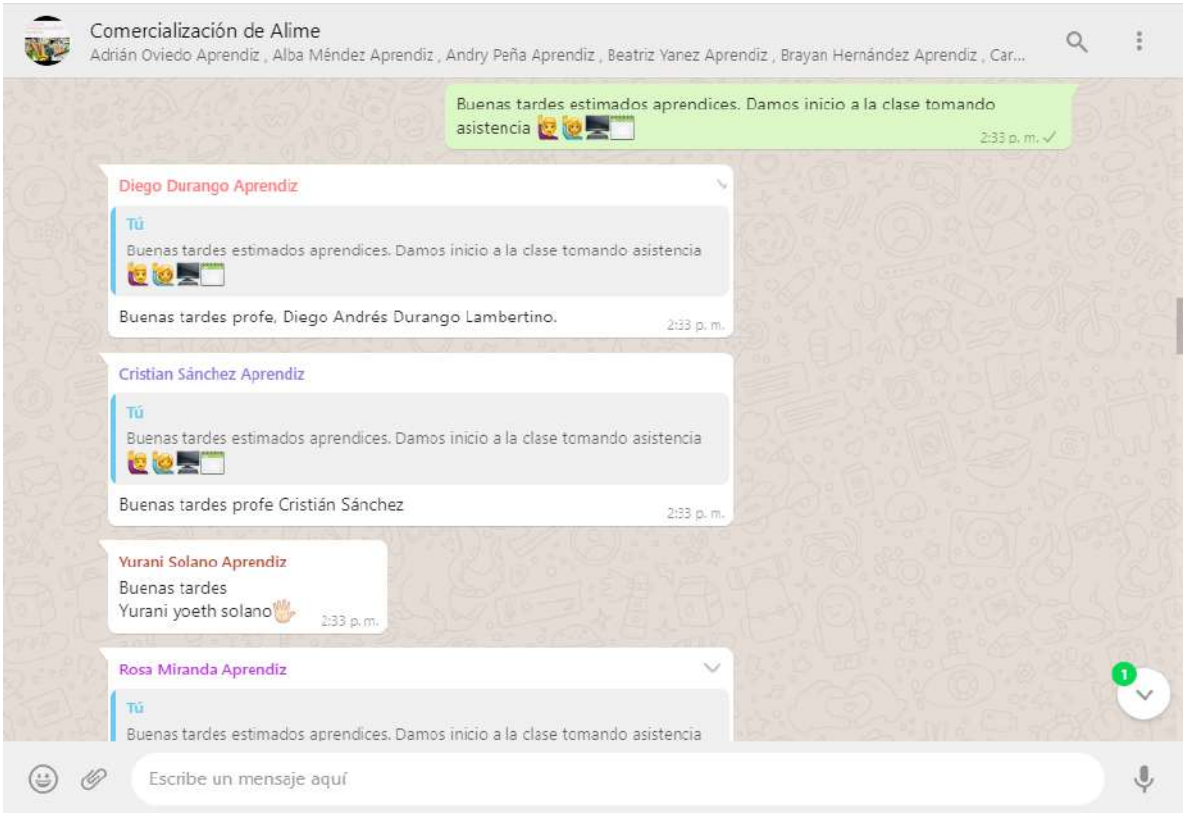
COMPETENCIA: INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA.

R. DE APRENDIZAJE:

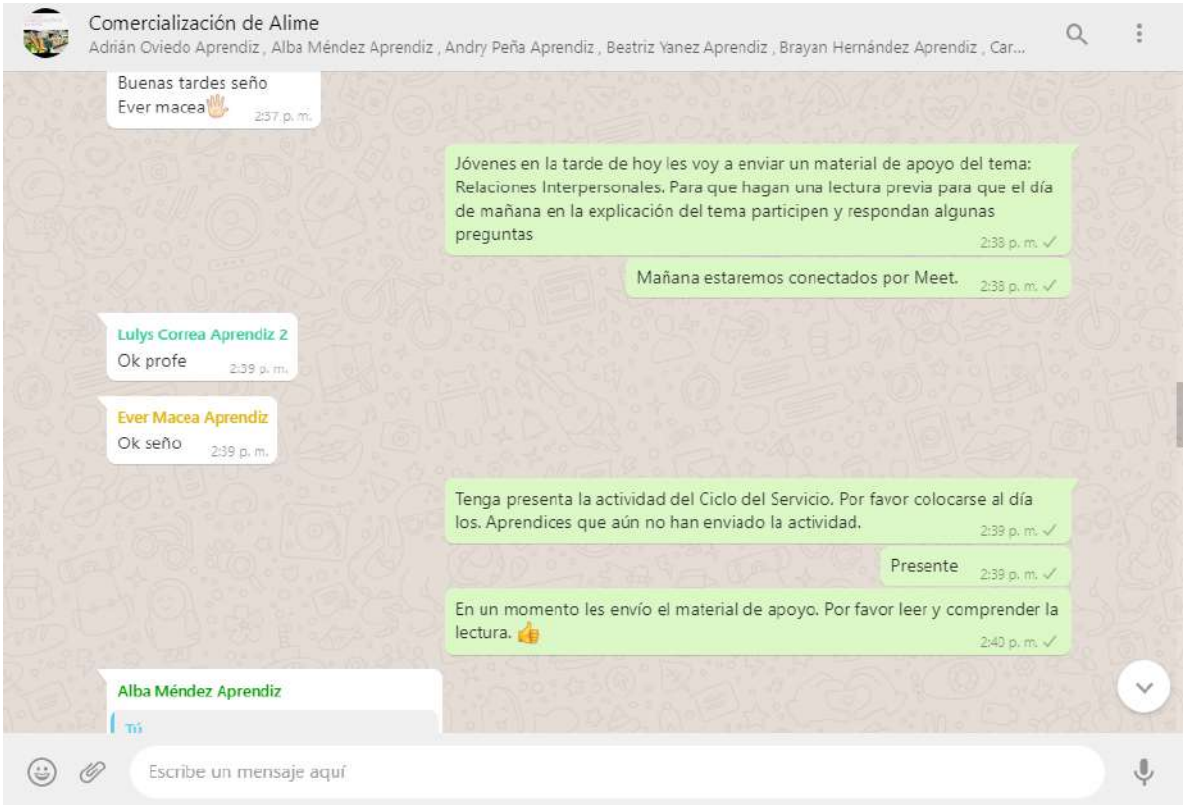
- MANEJAR RELACIONES INTERPERSONALES CON PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN Y VISIÓN CORPORATIVA DE LA ORGANIZACIÓN.

Día Miércoles 25 de Noviembre y Jueves 26 de Noviembre

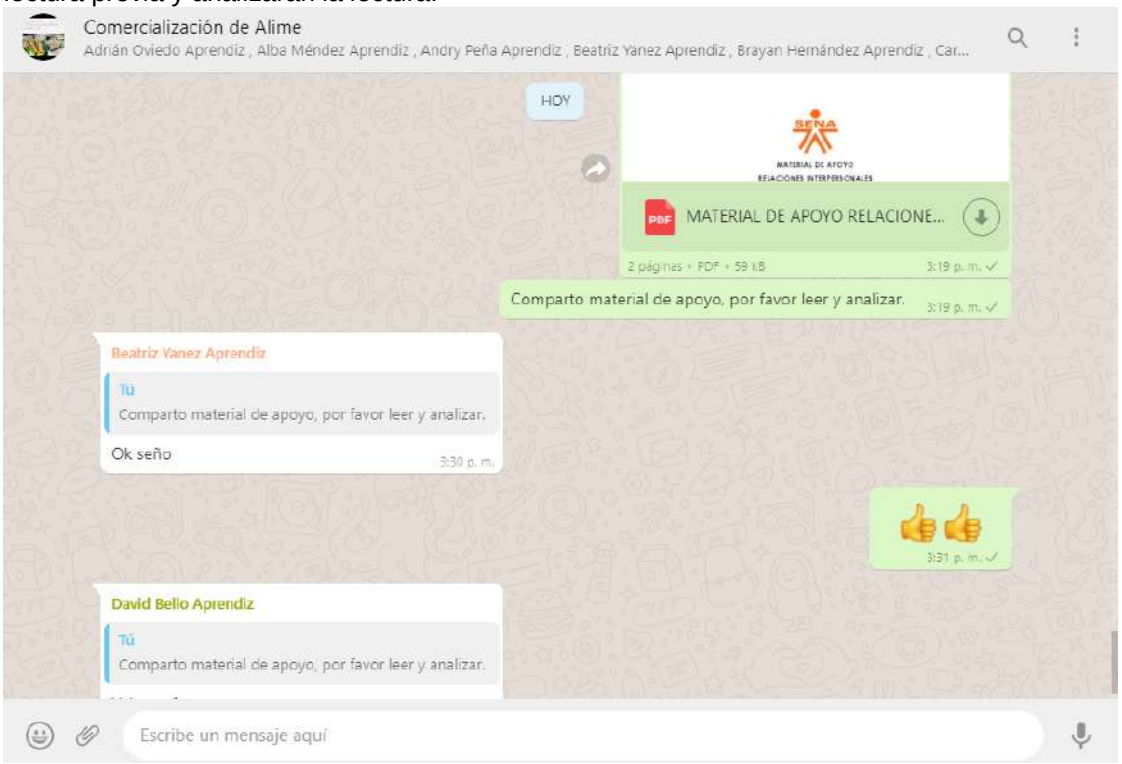
Se dio inicio a la formación tomando asistencia, cada aprendiz alzó su mano virtualmente, se les compartió material de apoyo del tema**: Relaciones interpersonales;** para que realizaran una lectura previa y tener bases fuertes para la explicación del tema el día Jueves 26 de Noviembre**;** y para la realización de la actividad didáctica:



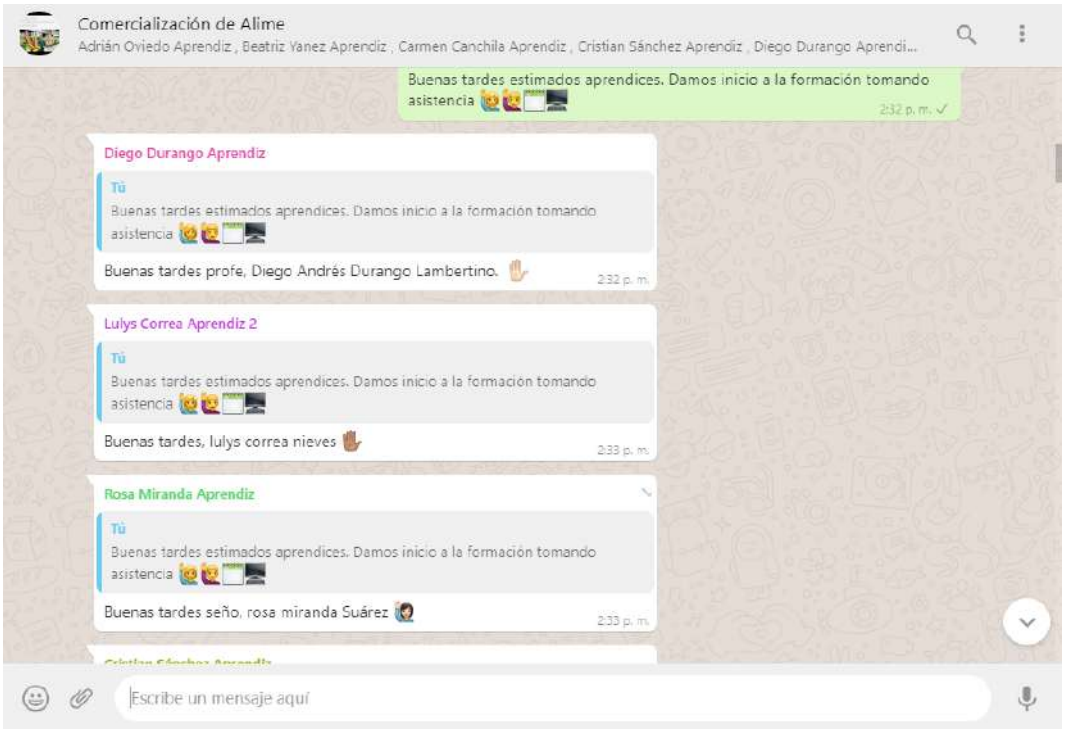

Comercialización de Alime
Adrián Oviedo Aprendiz , Alba Méndez Aprendiz , Andry Peña Aprendiz , Beatriz Yanez Aprendiz , Brayan Hernández Aprendiz , Car...
Lulys Correa Aprendiz 2
Tú
Buenas tardes estimados aprendices. Damos inicio a la clase tomando asistencia
Buenas tardes, lulys correa nieves
2:33 p. m.
Alba Méndez Aprendiz
Tú
Buenas tardes estimados aprendices. Damos inicio a la clase tomando asistencia
buenas tardes seño, ALBA MENDEZ
2:34 p. m.
David Bello Aprendiz
Tú
Buenas tardes estimados aprendices. Damos inicio a la clase tomando asistencia
Buenas tardes seño David Bello Altamiranda
2:34 p. m.
Raquel Galeano Aprendiz
Tú
Escribe un mensaje aquí

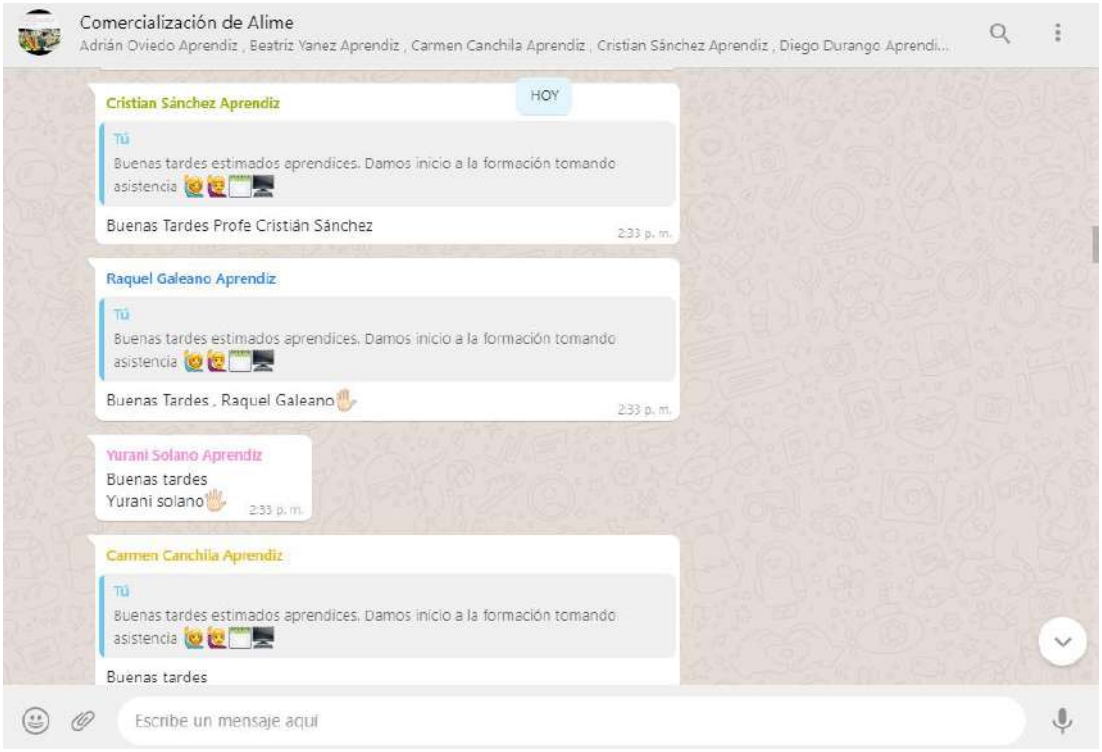

Comercialización de Alime
Adrián Oviedo Aprendiz , Alba Méndez Aprendiz , Andry Peña Aprendiz , Beatriz Yanez Aprendiz , Brayan Hernández Aprendiz , Car...
Buenas tardes seño
Ever macea
2:37 p. m.
Jóvenes en la tarde de hoy les voy a enviar un material de apoyo del tema: Relaciones Interpersonales. Para que hagan una lectura previa para que el día de mañana en la explicación del tema participen y respondan algunas preguntas
2:38 p. m.
Mañana estaremos conectados por Meet.
2:38 p. m.
Lulys Correa Aprendiz 2
Ok profe
2:39 p. m.
Ever Macea Aprendiz
Ok seño
2:39 p. m.
Tenga presenta la actividad del Ciclo del Servicio. Por favor colocarse al día los. Aprendices que aún no han enviado la actividad.
2:39 p. m.
Presente
2:39 p. m.
En un momento les envío el material de apoyo. Por favor leer y comprender la lectura.
2:40 p. m.
Alba Méndez Aprendiz
Tú
Escribe un mensaje aquí

Se les compartió material de apoyo del tema: **Relaciones interpersonales**; para que realizaran lectura previa y analizaran la lectura:

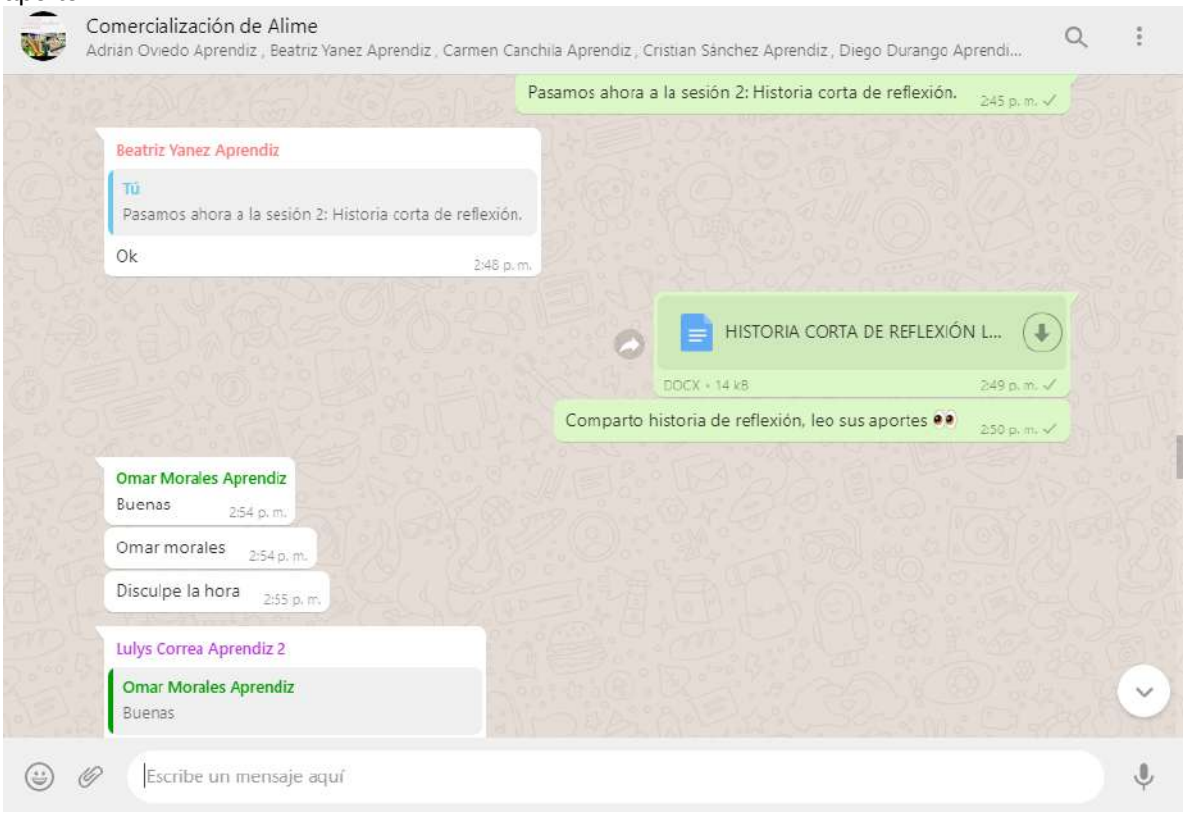


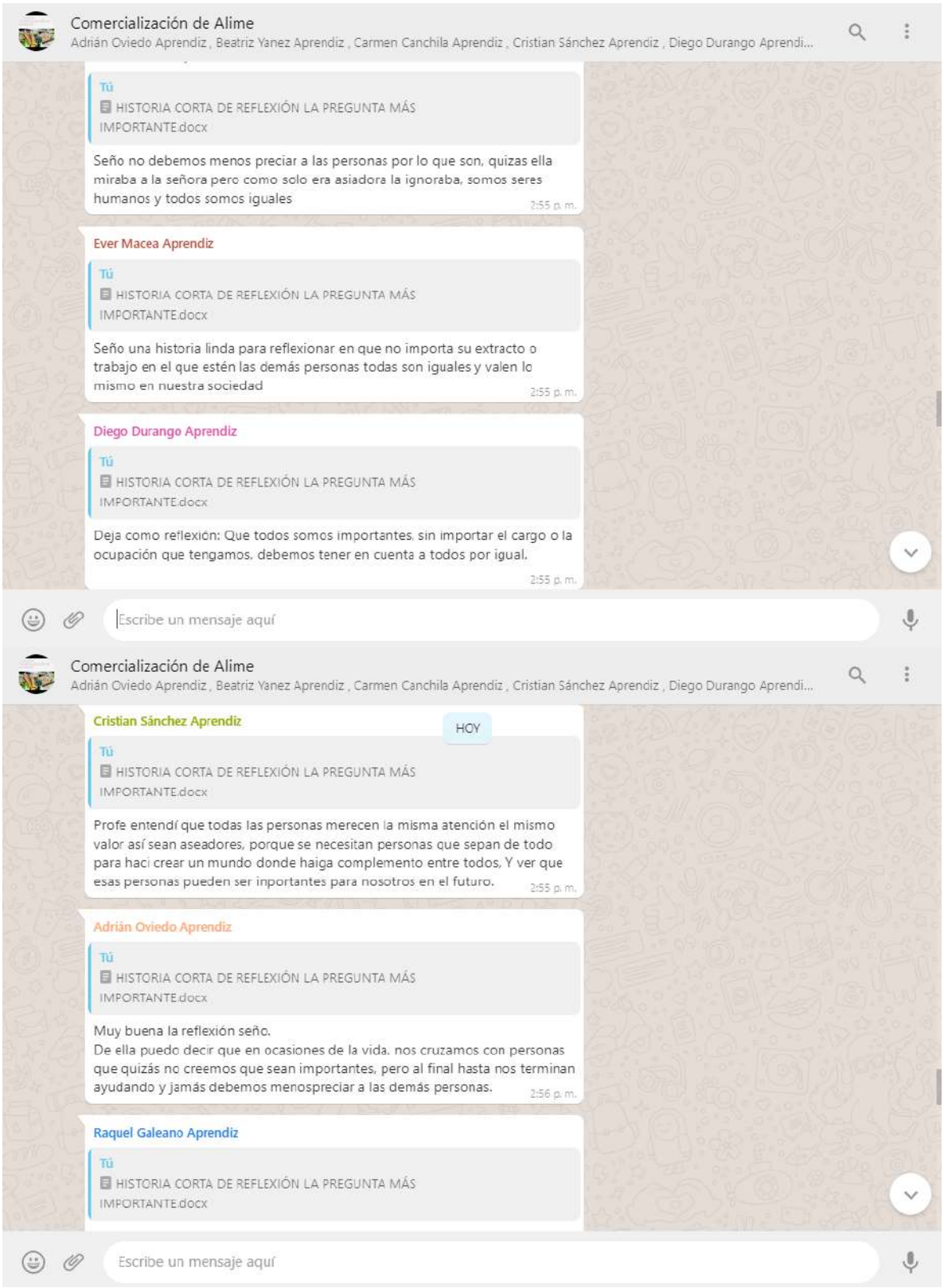
El día Jueves 26 de Noviembre, se les compartió historia corta de reflexión: “La Pregunta más importante”, se les compartió link de Meet para la explicación del tema: **Relaciones interpersonales**; se les compartió actividad didáctica (cuestionario para evaluar las relaciones interpersonales). Cada aprendiz debe enviar la solución del cuestionario al grupo de WhatsApp:

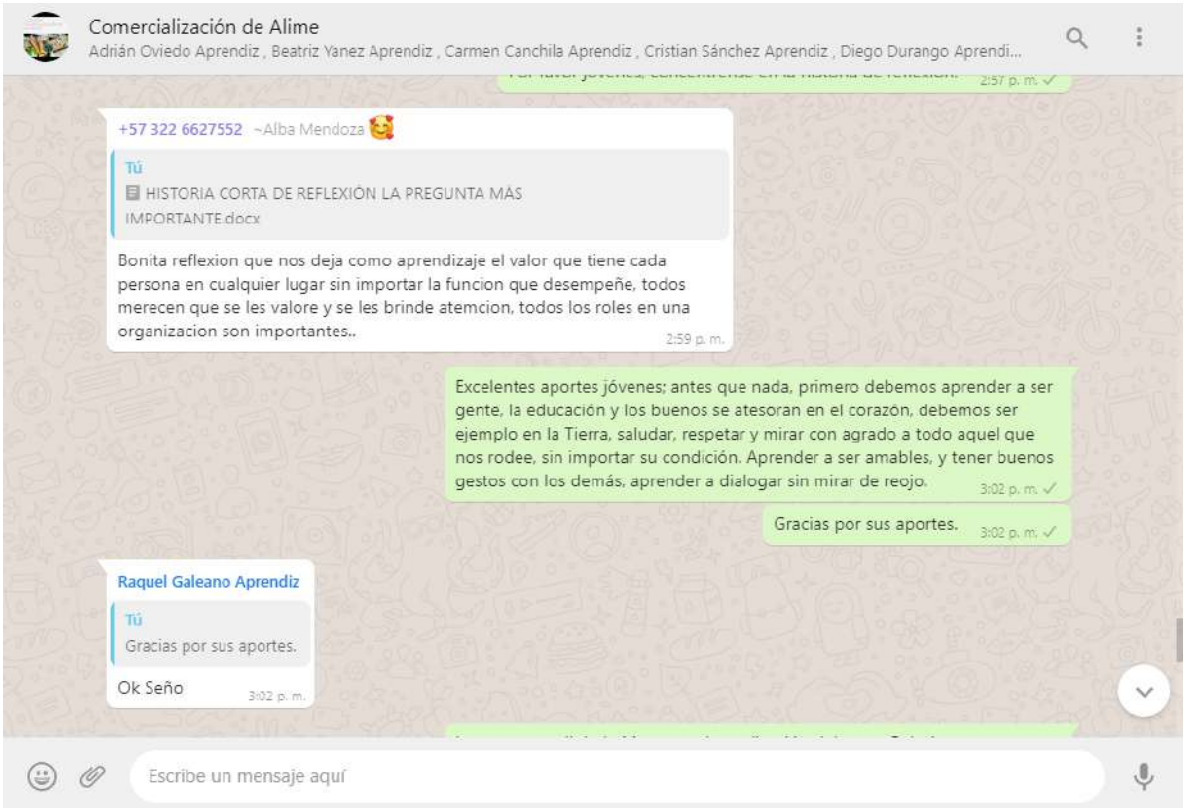




Se les compartió Historia Corta de Reflexión**: "La Pregunta más importante**", cada aprendiz dio su aporte:

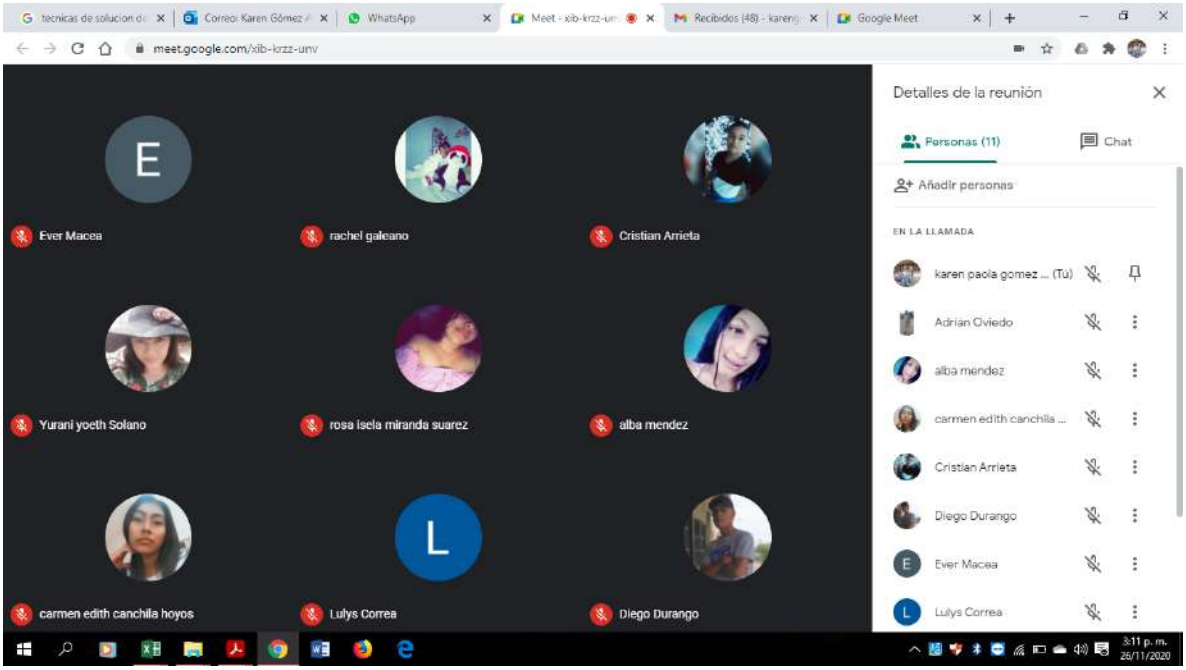


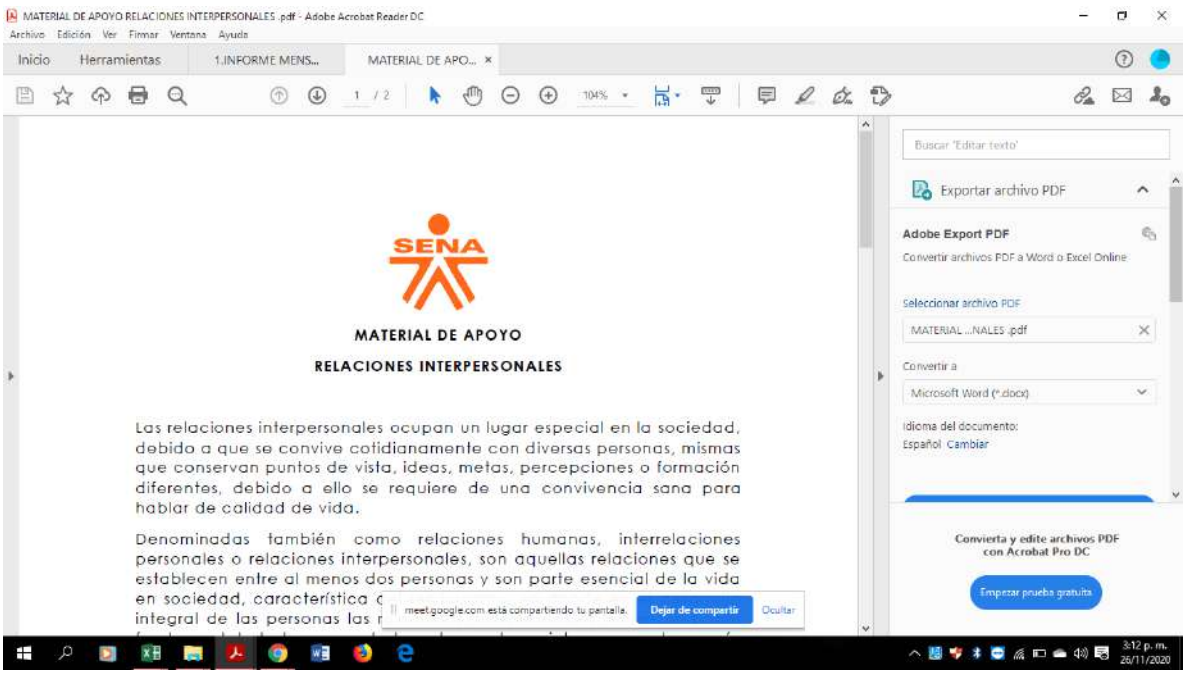

Comercialización de Alime
Adrián Oviedo Aprendiz , Beatriz Yanez Aprendiz , Carmen Canchila Aprendiz , Cristian Sánchez Aprendiz , Diego Durango Aprendi...
Tú
HISTORIA CORTA DE REFLEXIÓN LA PREGUNTA MÁS IMPORTANTE.docx
Seño no debemos menos preciar a las personas por lo que son, quizas ella miraba a la señora pero como solo era asiadora la ignoraba, somos seres humanos y todos somos iguales
2:55 p. m.
Ever Macea Aprendiz
Tú
HISTORIA CORTA DE REFLEXIÓN LA PREGUNTA MÁS IMPORTANTE.docx
Seño una historia linda para reflexionar en que no importa su extracto o trabajo en el que estén las demás personas todas son iguales y valen lo mismo en nuestra sociedad
2:55 p. m.
Diego Durango Aprendiz
Tú
HISTORIA CORTA DE REFLEXIÓN LA PREGUNTA MÁS IMPORTANTE.docx
Deja como reflexión: Que todos somos importantes, sin importar el cargo o la ocupación que tengamos, debemos tener en cuenta a todos por igual.
2:55 p. m.
Escribe un mensaje aquí
Comercialización de Alime
Adrián Oviedo Aprendiz , Beatriz Yanez Aprendiz , Carmen Canchila Aprendiz , Cristian Sánchez Aprendiz , Diego Durango Aprendi...
Cristian Sánchez Aprendiz
HOY
Tú
HISTORIA CORTA DE REFLEXIÓN LA PREGUNTA MÁS IMPORTANTE.docx
Profe entendí que todas las personas merecen la misma atención el mismo valor así sean aseadores, porque se necesitan personas que sepan de todo para haci crear un mundo donde haiga complemento entre todos, Y ver que esas personas pueden ser inportantes para nosotros en el futuro.
2:55 p. m.
Adrián Oviedo Aprendiz
Tú
HISTORIA CORTA DE REFLEXIÓN LA PREGUNTA MÁS IMPORTANTE.docx
Muy buena la reflexión seño.
De ella puedo decir que en ocasiones de la vida, nos cruzamos con personas que quizás no creemos que sean importantes, pero al final hasta nos terminan ayudando y jamás debemos menospreciar a las demás personas.
2:56 p. m.
Raquel Galeano Aprendiz
Tú
HISTORIA CORTA DE REFLEXIÓN LA PREGUNTA MÁS IMPORTANTE.docx
Escribe un mensaje aquí



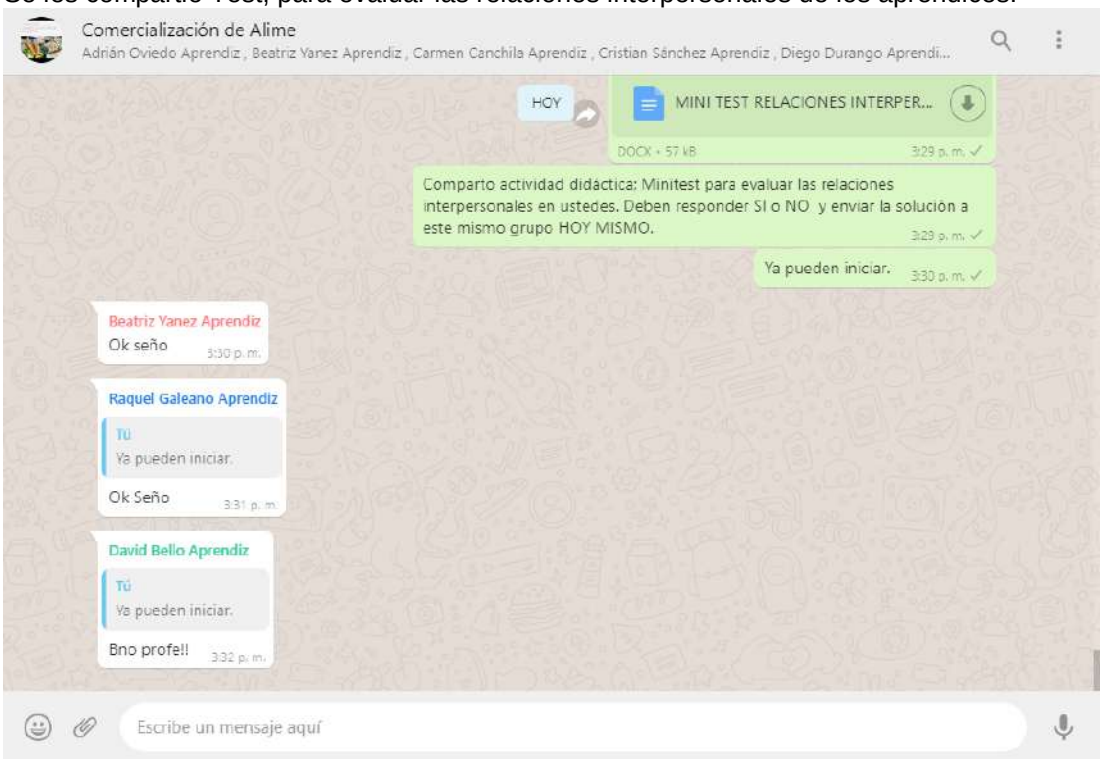
Se les compartió Link de Meet para la explicación del tema: **Relaciones Interpersonales**; se despejaron dudas y se les explicó cómo debían realizar la actividad didáctica:



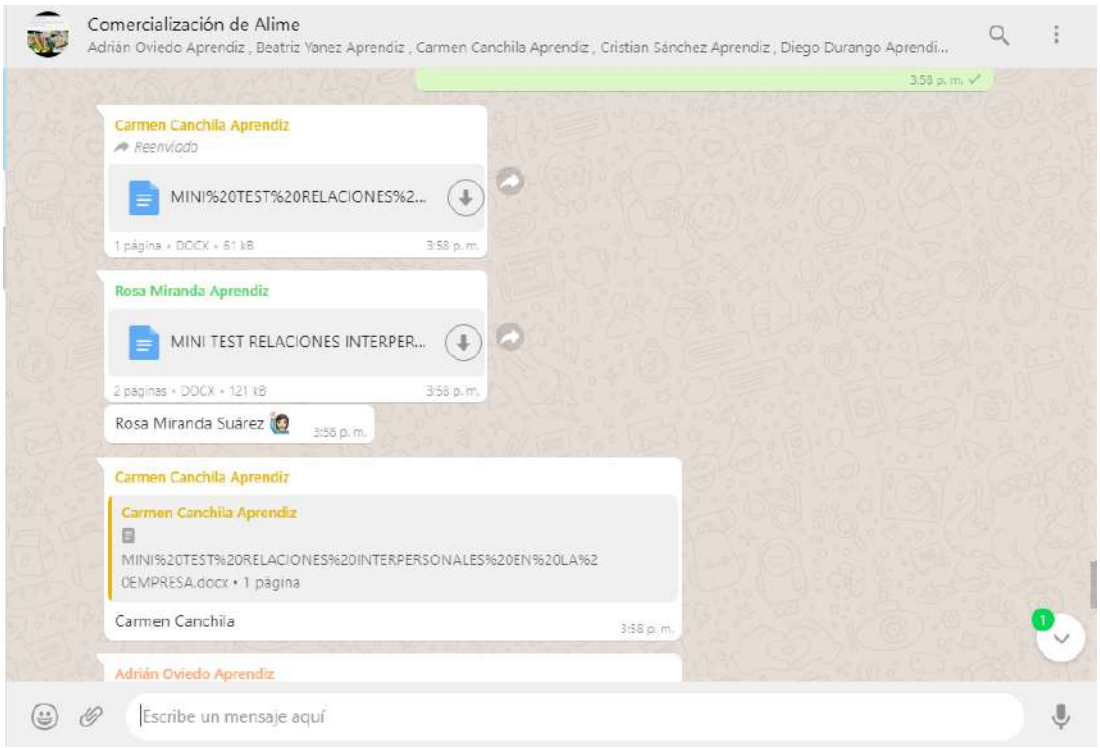

meet.google.com/xib-krzz-unv
Detalles de la reunión
Personas (11)
Chat
Añadir personas
EN LA LLAMADA
Ever Macea
rachel galeano
Cristian Arrieta
Yurani yoeth Solano
rosa isela miranda suarez
alba mendez
carmen edith canchila hoyos
Lulys Correa
Diego Durango
karen paola gomez ... (Tú)
Adrian Oviedo
alba mendez
carmen edith canchila ...
Cristian Arrieta
Diego Durango
Ever Macea
Lulys Correa
3:11 p. m.
26/11/2020

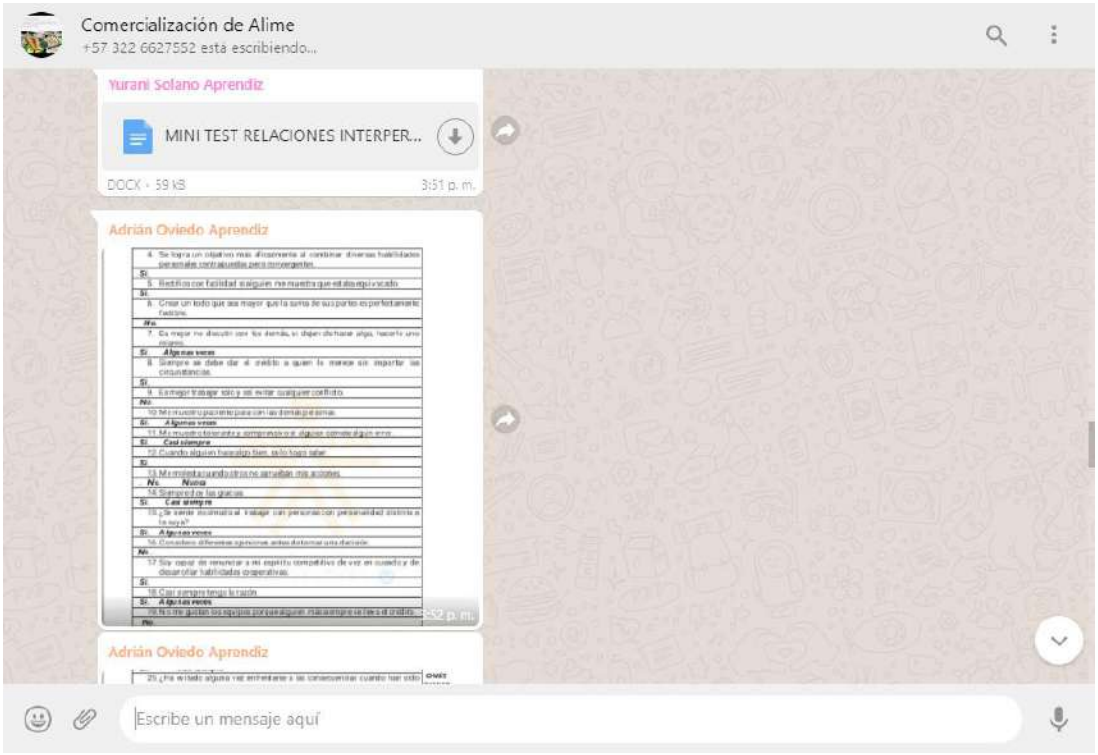

MATERIAL DE APOYO RELACIONES INTERPERSONALES .pdf - Adobe Acrobat Reader DC
Inicio
Herramientas
1.INFORME MENS...
MATERIAL DE APO...
Exportar archivo PDF
Adobe Export PDF
Convertir archivos PDF a Word o Excel Online
Seleccionar archivo PDF
Convertir a
Microsoft Word (*.docx)
Idioma del documento:
Español Cambiar
Convierta y edite archivos PDF con Acrobat Pro DC
Empezar prueba gratuita
SENA
MATERIAL DE APOYO
RELACIONES INTERPERSONALES
Las relaciones interpersonales ocupan un lugar especial en la sociedad, debido a que se convive cotidianamente con diversas personas, mismas que conservan puntos de vista, ideas, metas, percepciones o formación diferentes, debido a ello se requiere de una convivencia sana para hablar de calidad de vida.
Denominadas también como relaciones humanas, interrelaciones personales o relaciones interpersonales, son aquellas relaciones que se establecen entre al menos dos personas y son parte esencial de la vida en sociedad, característica
integral de las personas las
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
3:12 p. m.
26/11/2020

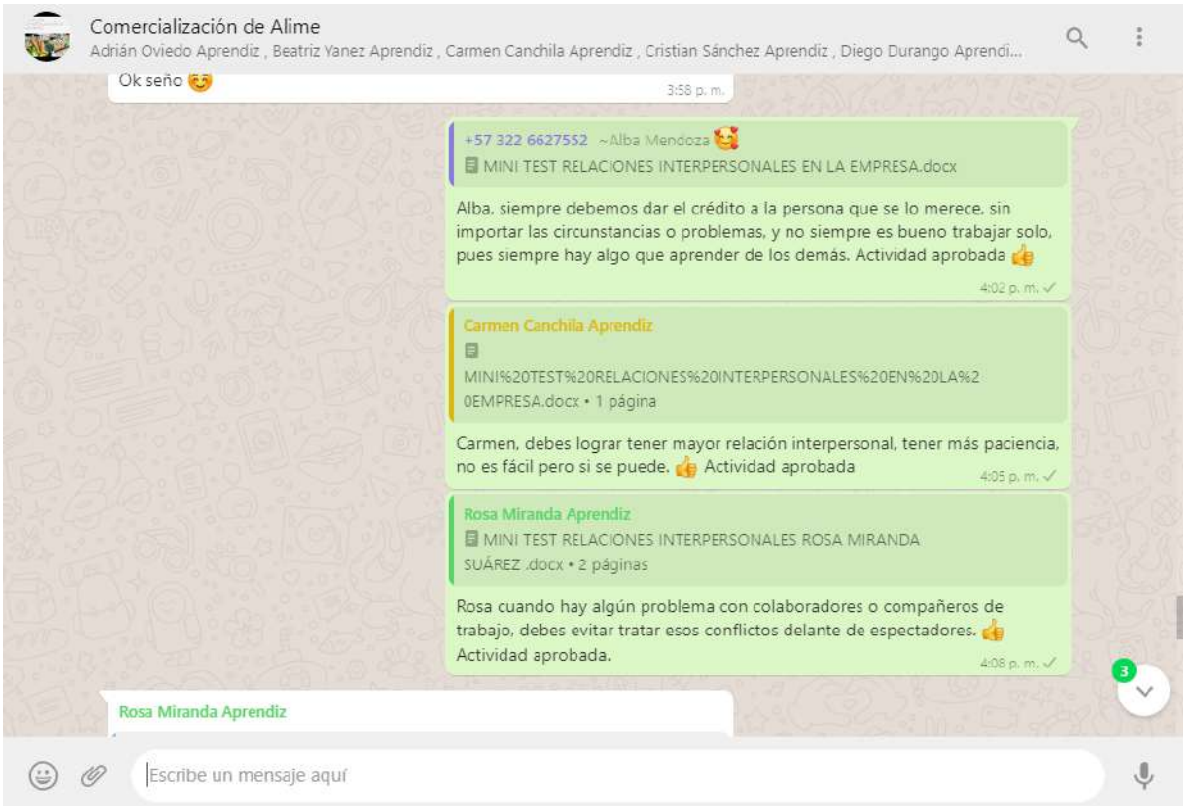
Se les compartió Test; para evaluar las relaciones interpersonales de los aprendices:

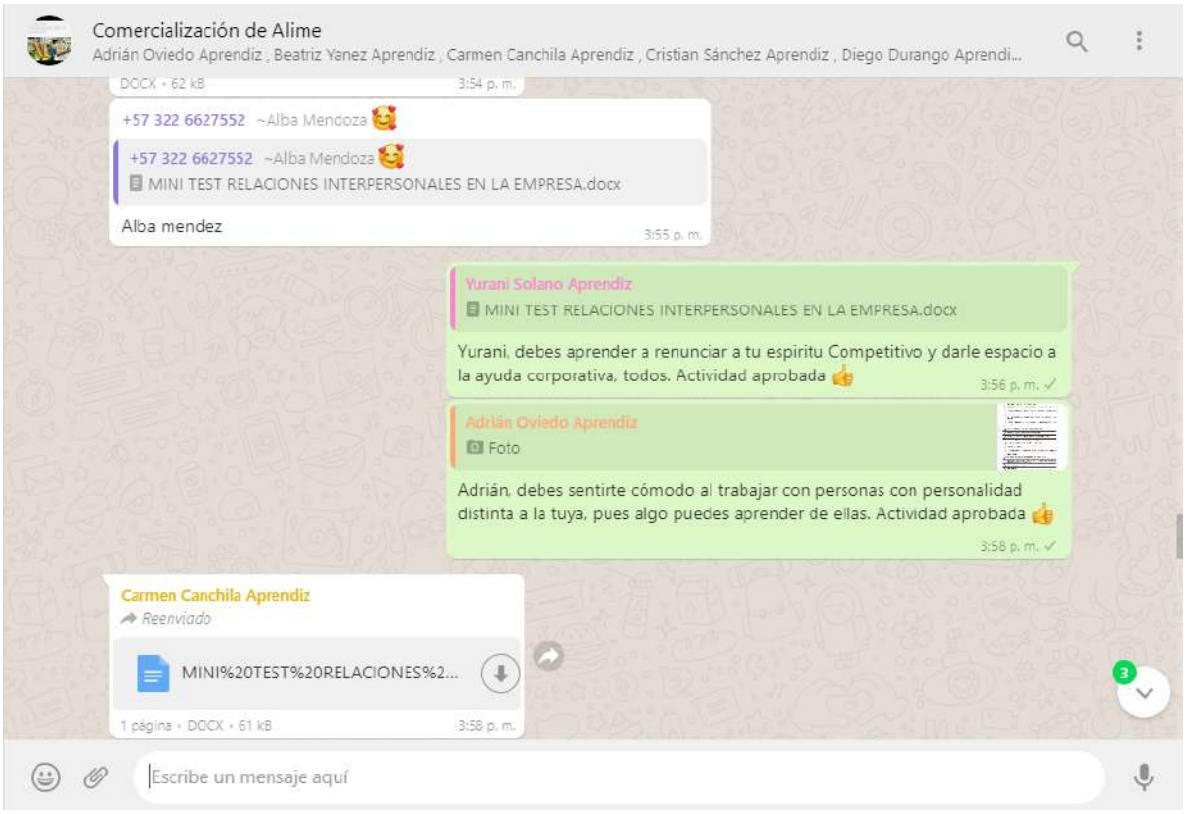


Realización de la actividad didáctica final asignada; del tema**: Relaciones Interpersonales;** donde los aprendices realizaron el envío de la realización del Test, al grupo de WhatsApp, Se realizó la retroalimentación correspondiente:




Comercialización de Alime
+57 322 6627552 está escribiendo...
Yurani Solano Aprendiz
MINI TEST RELACIONES INTERPER...
DOCX • 59 kB
3:51 p. m.
Adrián Oviedo Aprendiz
Adrián Oviedo Aprendiz
Escribe un mensaje aquí


Comercialización de Alime
Adrián Oviedo Aprendiz , Beatriz Yanez Aprendiz , Carmen Canchila Aprendiz , Cristian Sánchez Aprendiz , Diego Durango Aprendi...
Ok seño
3:58 p. m.
+57 322 6627552 ~Alba Mendoza
MINI TEST RELACIONES INTERPERSONALES EN LA EMPRESA.docx
Alba, siempre debemos dar el crédito a la persona que se lo merece, sin importar las circunstancias o problemas, y no siempre es bueno trabajar solo, pues siempre hay algo que aprender de los demás. Actividad aprobada
4:02 p. m.
Carmen Canchila Aprendiz
MINI%20TEST%20RELACIONES%20INTERPERSONALES%20EN%20LA%20EMPRESA.docx • 1 página
Carmen, debes lograr tener mayor relación interpersonal, tener más paciencia, no es fácil pero si se puede. Actividad aprobada
4:05 p. m.
Rosa Miranda Aprendiz
MINI TEST RELACIONES INTERPERSONALES ROSA MIRANDA SUÁREZ .docx • 2 páginas
Rosa cuando hay algún problema con colaboradores o compañeros de trabajo, debes evitar tratar esos conflictos delante de espectadores. Actividad aprobada.
4:08 p. m.
Rosa Miranda Aprendiz
Escribe un mensaje aquí



FICHA: 2069290 TÉCNICO EN AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA

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

- **R. DE APRENDIZAJE:**

- INCLUIR LOS PARÁMETROS DE SOSTENIBILIDAD, RESPONSABILIDAD SOCIAL Y CICLO DE VIDA DEL PROYECTO.

Día Viernes 27 de Noviembre:

Se dio inicio a la formación tomando asistencia, cada aprendiz alzó su mano virtualmente, se les compartió historia Corta de Reflexión: “La pregunta más Importante”, cada aprendiz dio su aporte; les compartí link de Meet para la explicación del tema: **Solución de Problemas Administrativos,** se les compartió material de apoyo y actividad didáctica:



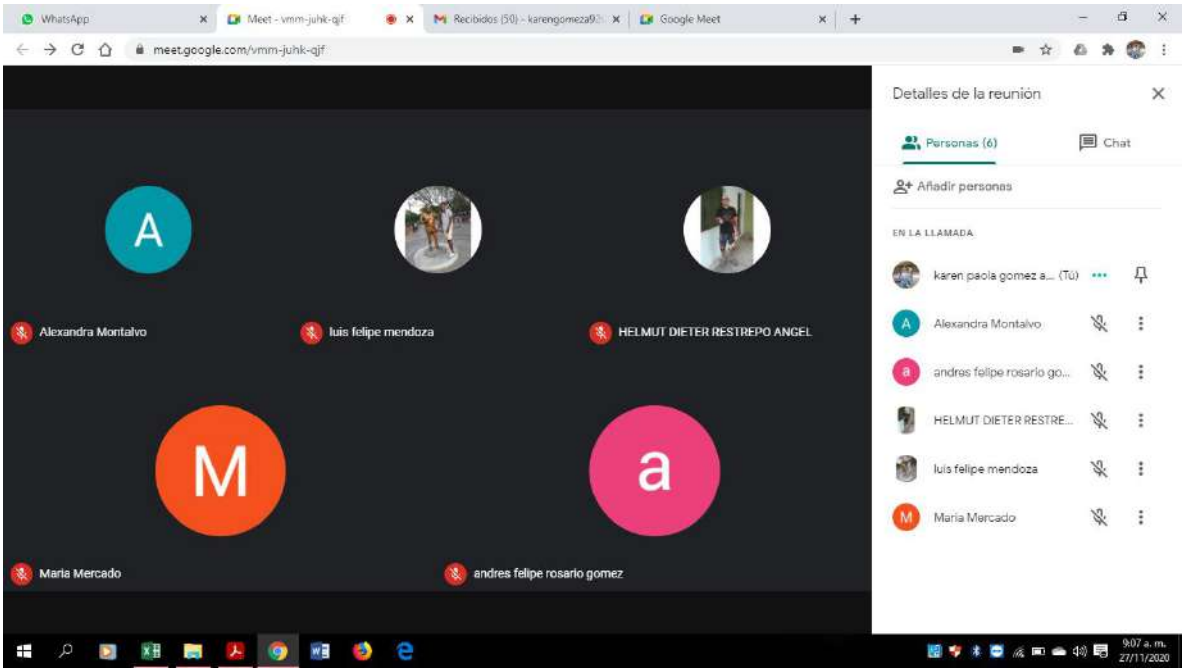
Se les compartió Historia Corta de Reflexión**: "La pregunta más importante",** cada aprendiz dio su aporte:

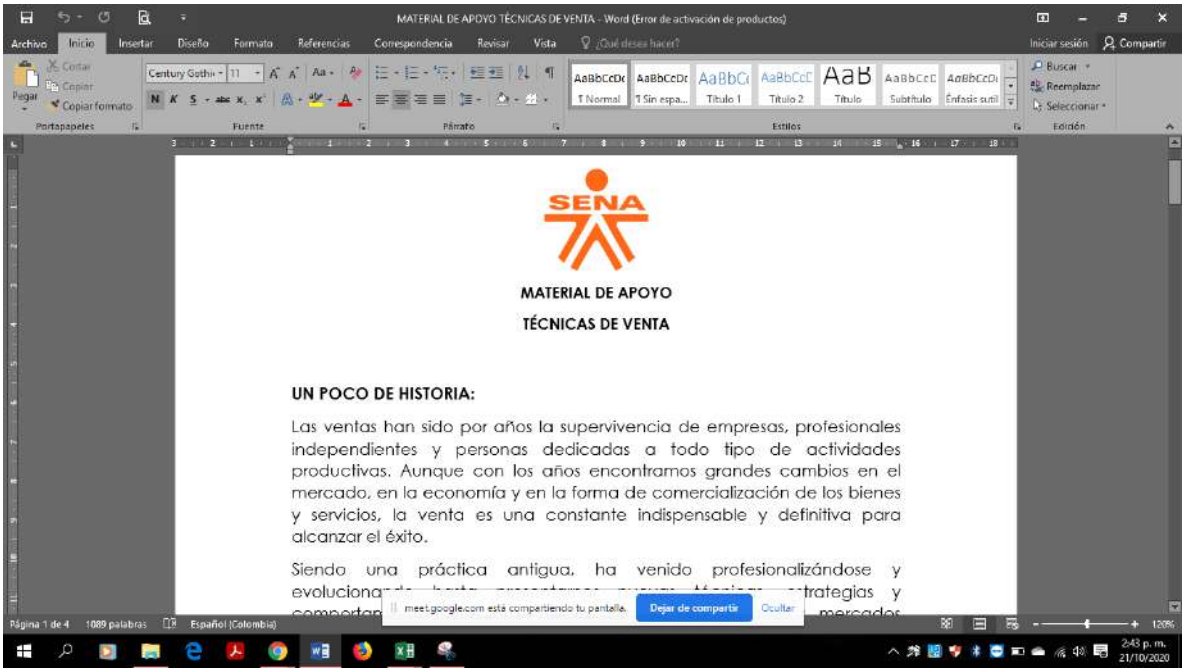


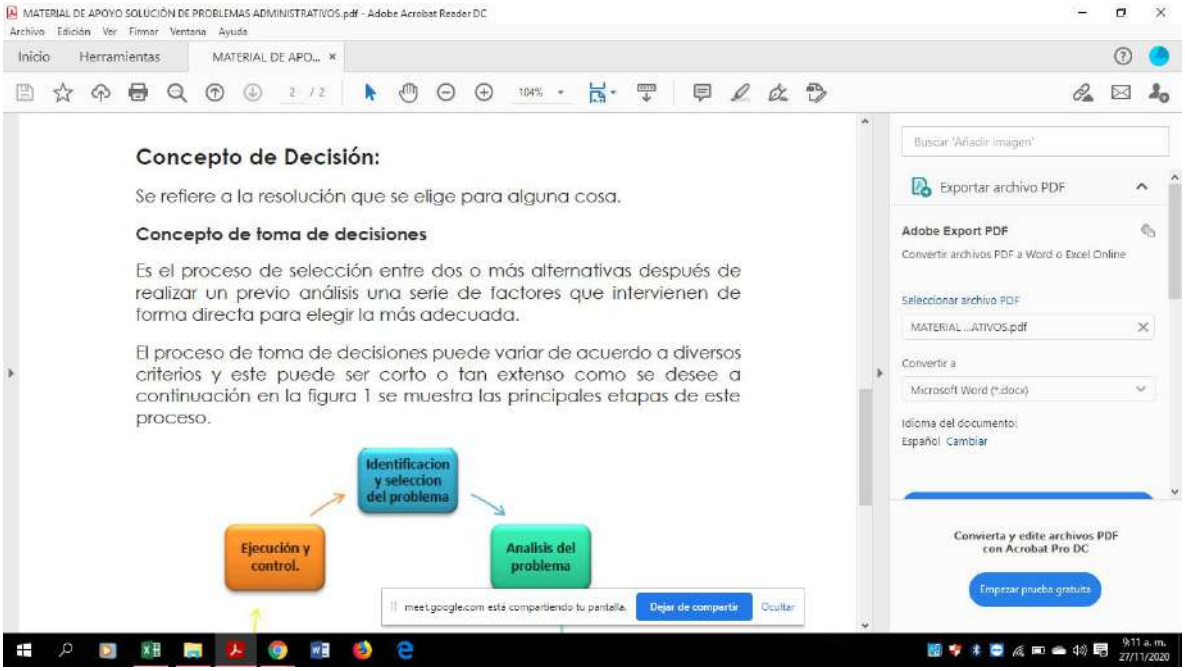


Se les compartió link de Meet, para la explicación del tema: **Solución de problemas administrativos**", se les explicó cómo deben realizar la actividad didáctica; se despejaron dudas:

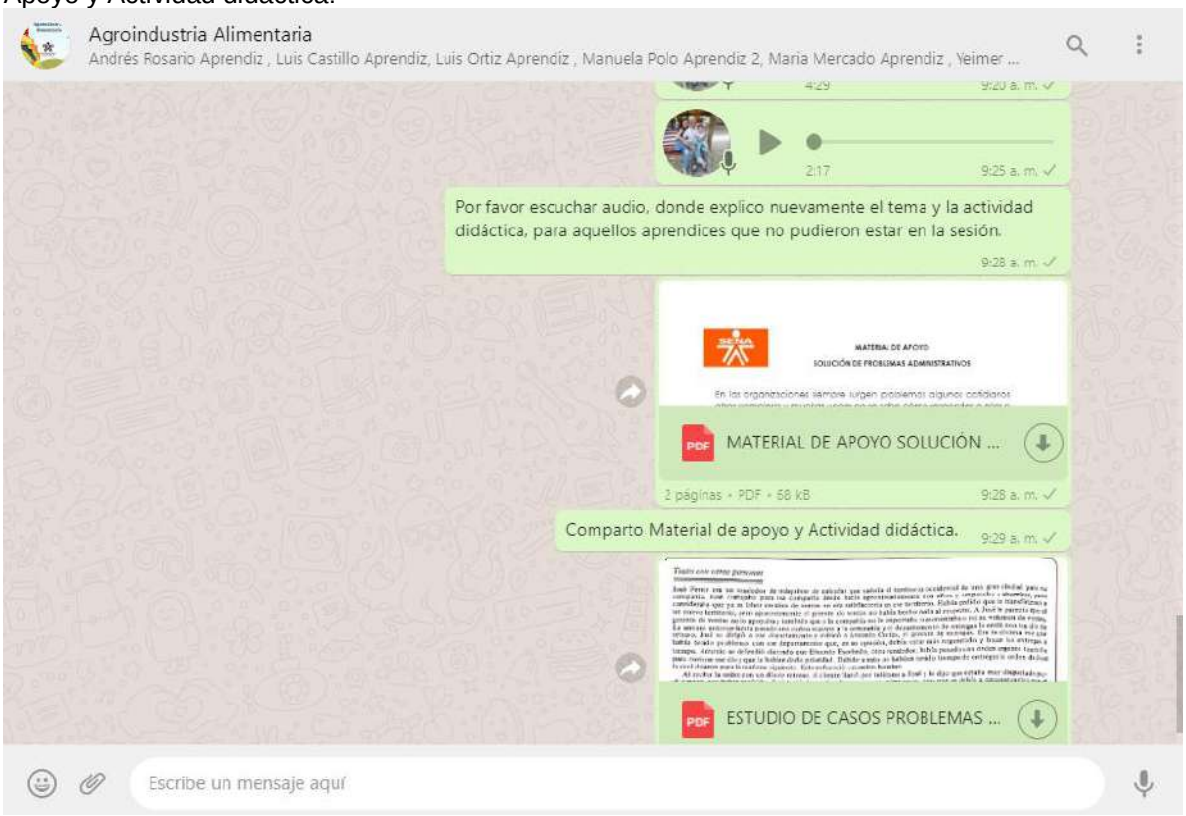



meet.google.com/vmm-juhk-qjf
Detalles de la reunión
Personas (6)
Chat
Añadir personas
EN LA LLAMADA
karen paola gomez a... (Tú)
Alexandra Montalvo
andres felipe rosario go...
HELMUT DIETER RESTRE...
luis felipe mendoza
Maria Mercado
Alexandra Montalvo
luis felipe mendoza
HELMUT DIETER RESTREPO ANGEL
Maria Mercado
andres felipe rosario gomez
9:07 a. m.
27/11/2020


MATERIAL DE APOYO TÉCNICAS DE VENTA - Word (Error de activación de productos)
SENA
MATERIAL DE APOYO
TÉCNICAS DE VENTA
UN POCO DE HISTORIA:
Las ventas han sido por años la supervivencia de empresas, profesionales independientes y personas dedicadas a todo tipo de actividades productivas. Aunque con los años encontramos grandes cambios en el mercado, en la economía y en la forma de comercialización de los bienes y servicios, la venta es una constante indispensable y definitiva para alcanzar el éxito.
Siendo una práctica antigua, ha venido profesionalizándose y
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
2:43 p. m.
21/10/2020



Se les compartió audios de la explicación del tema y la explicación de la actividad didáctica, para aquellos aprendices que no pudieron conectarse a la sesión por Meet. Se les compartió Material de Apoyo y Actividad didáctica:



OBLIGACIÓN CONTRACTUAL N. 5

Planear y ejecutar las actividades relacionadas en la guía de aprendizaje.

Se socializó las actividades de las guías de aprendizaje con los aprendices de los programas:

FICHA: 2142273 TÉCNICO EN MAYORDOMÍA DE EMPRESAS GANADERAS (P. RICA)

COMPETENCIA: ADMINISTRAR LA PRODUCCIÓN DE ACUERDO CON EL SISTEMA ESTABLECIDO Y LAS NORMAS VIGENTES.

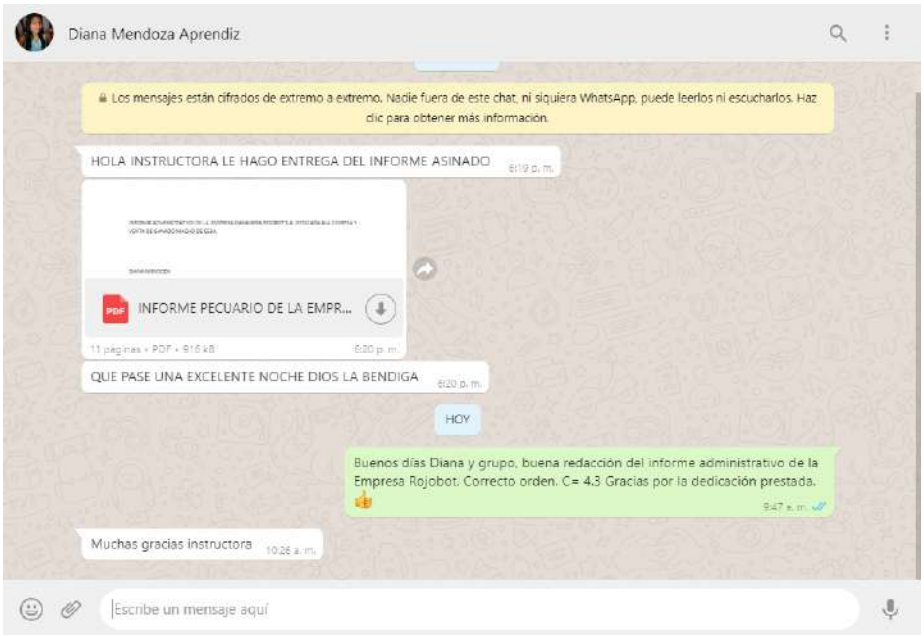
R. APRENDIZAJE

- EJECUTAR LOS PLANES DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y NORMAS ESTABLECIDAS.

El día Lunes 30 de Noviembre

Se les brindó espacio a los aprendices para que enviaran en clase la última actividad didáctica, la cual fue enviada a tiempo, en clase:

Realización de la actividad didáctica final asignada; del tema**: Redacción de Informes Administrativos;** en donde los aprendices realizaron el envío de la actividad. Así mismo se le dio a cada quien la retroalimentación correspondiente:



Oscar Vergara Aprendiz



PDF ORGANIZACIÓN DE MERCADOS E...

5 páginas • PDF • 476 kB 10:36 p. m.



PDF REDACCIÓN DE INFORMES ADMI...

3 páginas • PDF • 483 kB 10:38 p. m.

HOY

Oscar Vergara Aprendiz

REDACCIÓN DE INFORMES ADMINISTRATIVOS.pdf • 3 páginas

Buenas tardes Oscar y Carlos, correcta redacción del informe administrativo de la Empresa El Palmar S.A. informe completo y correcta ilustración gráfica del informe. C= 4.5 Gracias por la dedicación prestada.👍 3:08 p. m.

Escribe un mensaje aquí

Hernando Molina Aprendiz

Buenas noches seño como esta 8:54 p. m.

Mi grupo y yo le vamos hacer entrega 8:54 p. m.

De los últimos dos trabajos 8:54 p. m.

TALLER PRÁCTICO1-.docx

DOCX • 21 kB 8:56 p. m.

INFORME ADMINISTRATIVO TRA...

DOCX • 20 kB 8:56 p. m.

Quedó atento a su corrección o calificación 8:57 p. m.

HOY

Hernando Molina Aprendiz

INFORME ADMINISTRATIVO TRABAJO.docx

Buenas tardes Hernando y grupo, correcta redacción del informe Agroindustria Plastieco S.A. Correctas cifras y análisis. C=4.3 Gracias por la dedicación prestada. 3:14 p. m.

Escribe un mensaje aquí

FICHA: 2069290 TÉCNICO EN AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA

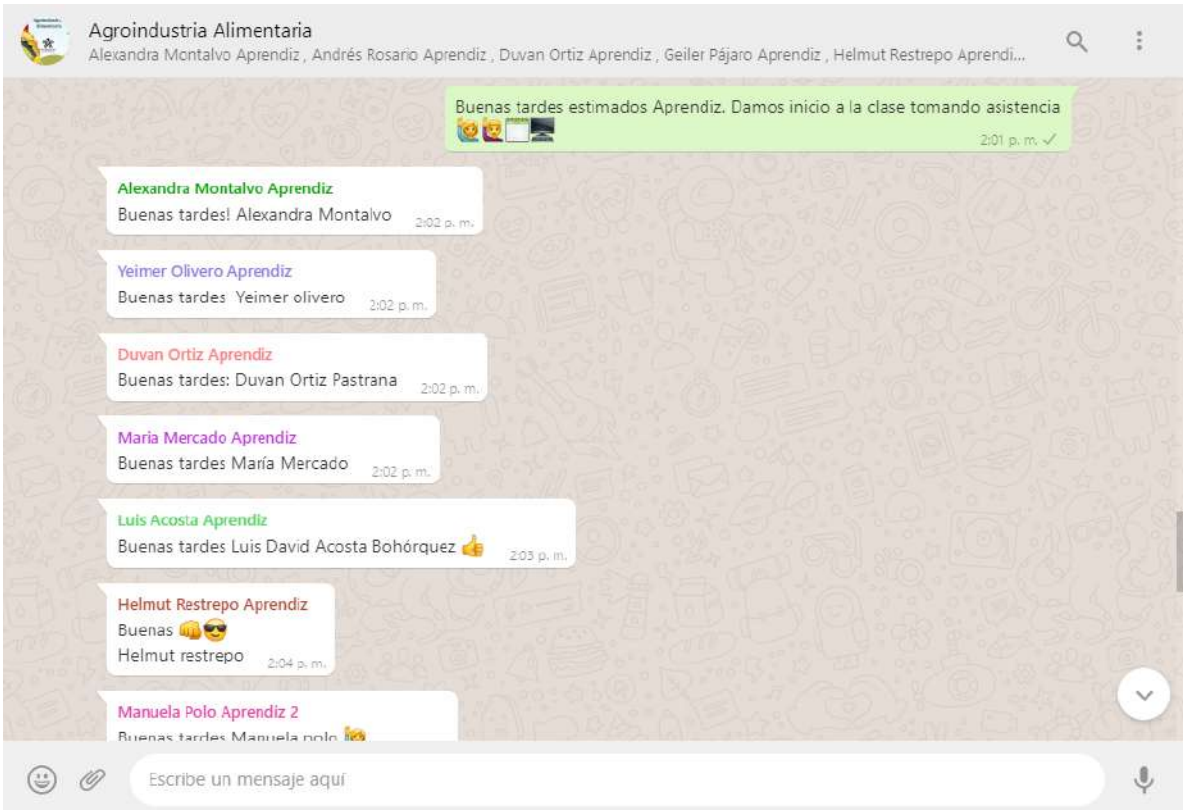
COMPETENCIA: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

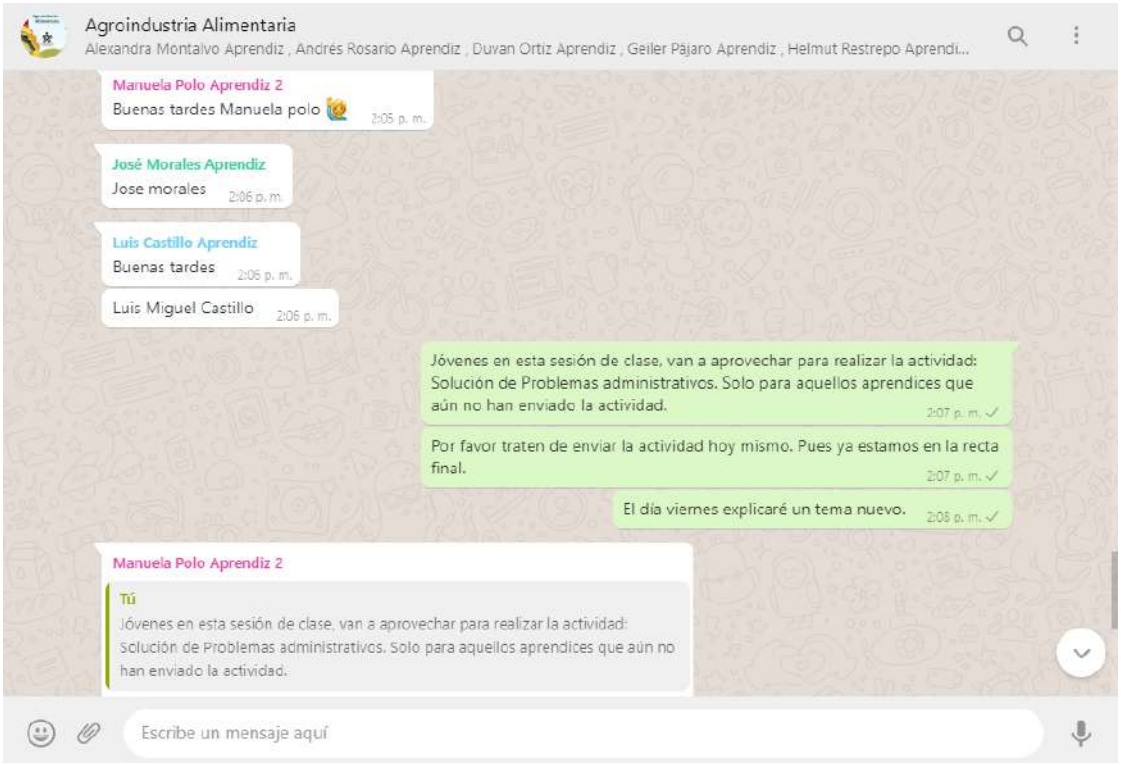
- **R. DE APRENDIZAJE:**

- PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL, DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL.

Día Martes 1 de Diciembre:

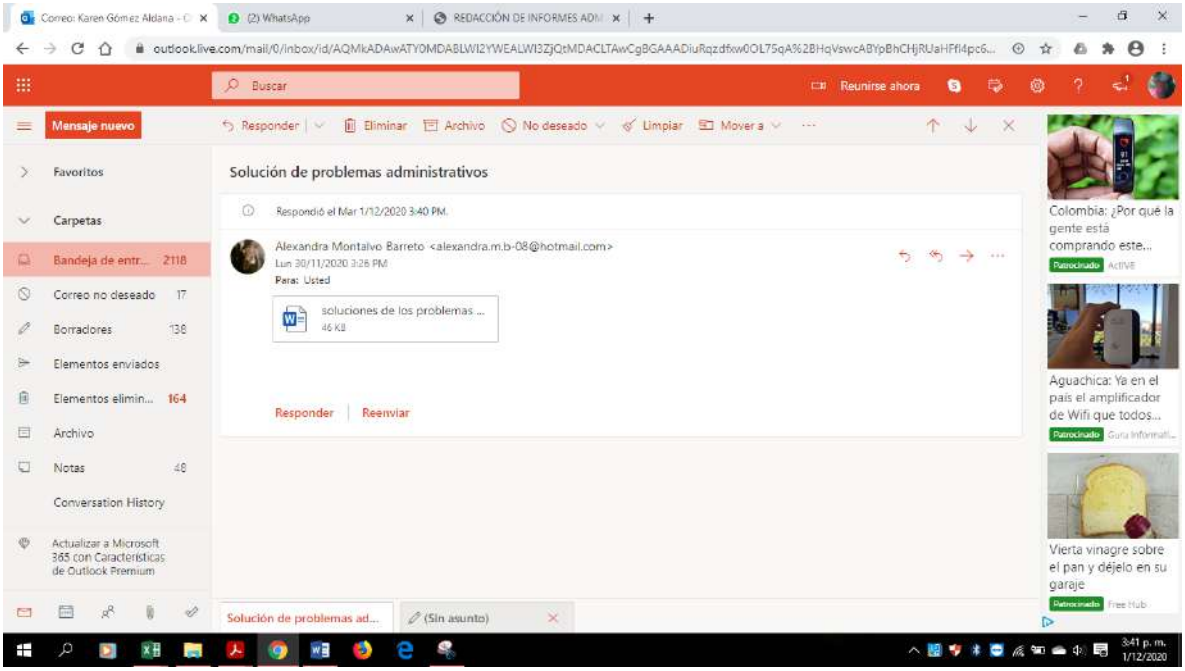
Se dio inicio a la formación tomando asistencia, cada aprendiz alzó su mano virtualmente, se les brindó un espacio a los aprendices para que enviaran en clase, la actividad didáctica del tema: **Solución de Problemas Administrativos:**

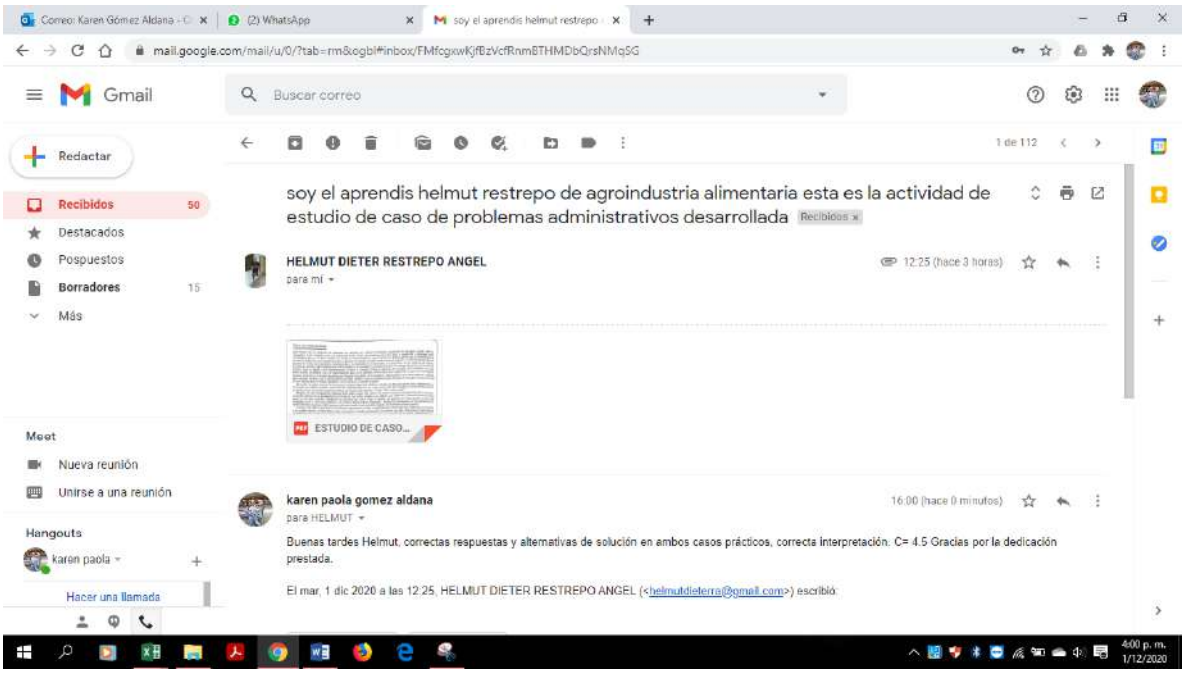




Realización de la actividad didáctica final asignada; del tema**: Solución de problemas Administrativos;** en donde los aprendices realizaron el envío. Así mismo se le dio a cada quien la retroalimentación correspondiente:




Correo: Karen Gómez Aldana - C
(2) WhatsApp
REDACCIÓN DE INFORMES ADM
outlook.live.com/mail/0/inbox/id/AQMkADAwATY0MDABLWI2YWEALWI3ZjQtMDACLTAwCgBGAAADiuRqzdfxw0OL75qA%2BHqVswcABYpBhCHjRUaHFfl4pc6...
Buscar
Reunirse ahora
Mensaje nuevo
Responder
Eliminar
Archivo
No deseado
Limpiar
Mover a
Favoritos
Carpetas
Bandeja de entr... 2118
Correo no deseado 17
Borradores 136
Elementos enviados
Elementos elimin... 164
Archivo
Notas 48
Conversation History
Actualizar a Microsoft 365 con Características de Outlook Premium
Solución de problemas administrativos
Respondió el Mar 1/12/2020 3:40 PM.
Alexandra Montalvo Barreto <alexandra.m.b-08@hotmail.com>
Lun 30/11/2020 3:26 PM
Para: Usted
soluciones de los problemas ...
46 KB
Responder
Reenviar
Solución de problemas ad...
(Sin asunto)
Colombia: ¿Por qué la gente está comprando este...
Patrocinado
Aguachica: Ya en el país el amplificador de Wifi que todos...
Patrocinado
Vierta vinagre sobre el pan y déjelo en su garaje
Patrocinado
3:41 p. m.
1/12/2020


Correo: Karen Gómez Aldana - C
(2) WhatsApp
soy el aprendis helmut restrepo
mail.google.com/mail/u/0/?tab=rm&ogbl#inbox/FMfcgxwKjfBzVcfRnmBTHMDbQrsNMqSG
Gmail
Buscar correo
Redactar
Recibidos 50
Destacados
Pospuestos
Borradores 15
Más
1 de 112
soy el aprendis helmut restrepo de agroindustria alimentaria esta es la actividad de estudio de caso de problemas administrativos desarrollada
Recibidos
HELMUT DIETER RESTREPO ANGEL
para mí
12:25 (hace 3 horas)
ESTUDIO DE CASO...
karen paola gomez aldana
para HELMUT
16:00 (hace 0 minutos)
Buenas tardes Helmut, correctas respuestas y alternativas de solución en ambos casos prácticos, correcta interpretación. C= 4.5 Gracias por la dedicación prestada.
El mar, 1 dic 2020 a las 12:25, HELMUT DIETER RESTREPO ANGEL (<helmutdieterra@gmail.com>) escribió:
Meet
Nueva reunión
Unirse a una reunión
Hangouts
karen paola
Hacer una llamada
4:00 p. m.
1/12/2020

FICHA: 2066395 TÉCNICO EN COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS(MONTERÍA)

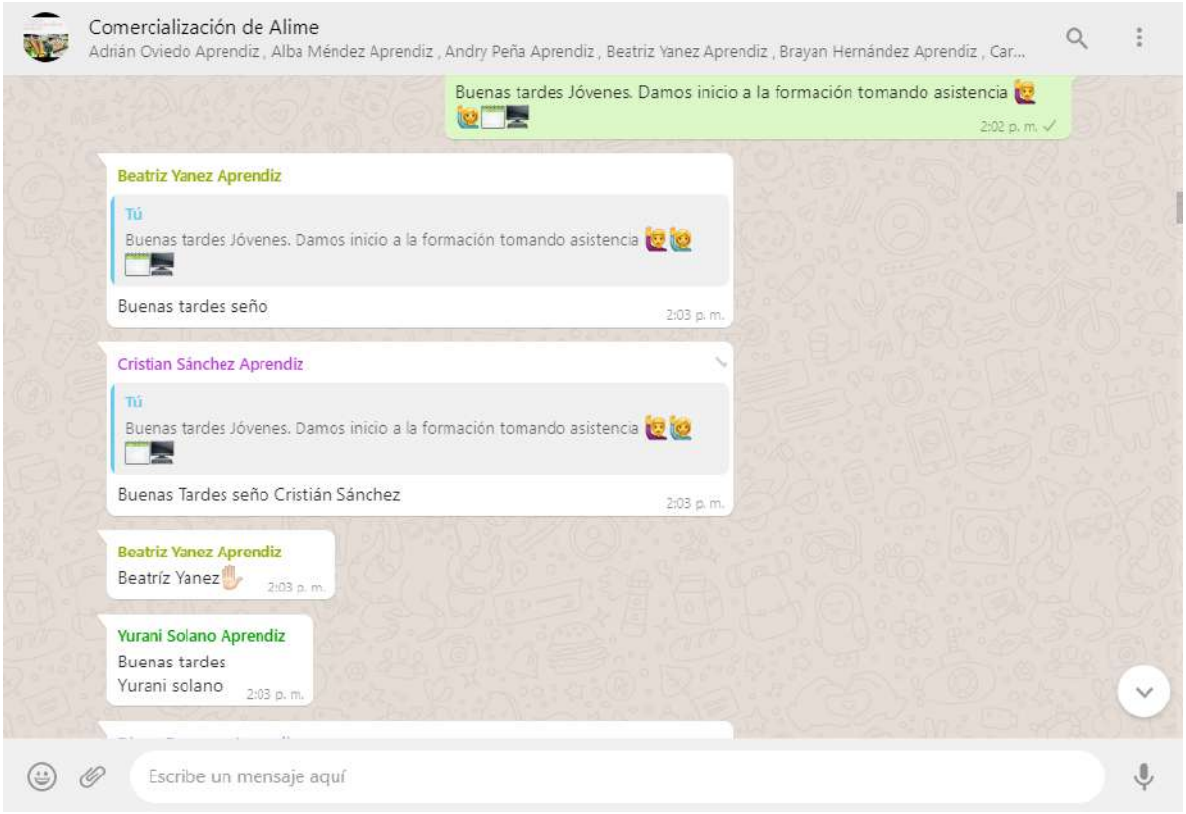
COMPETENCIA: INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA.

R. DE APRENDIZAJE:

- RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.

Día Miércoles 2 de Diciembre

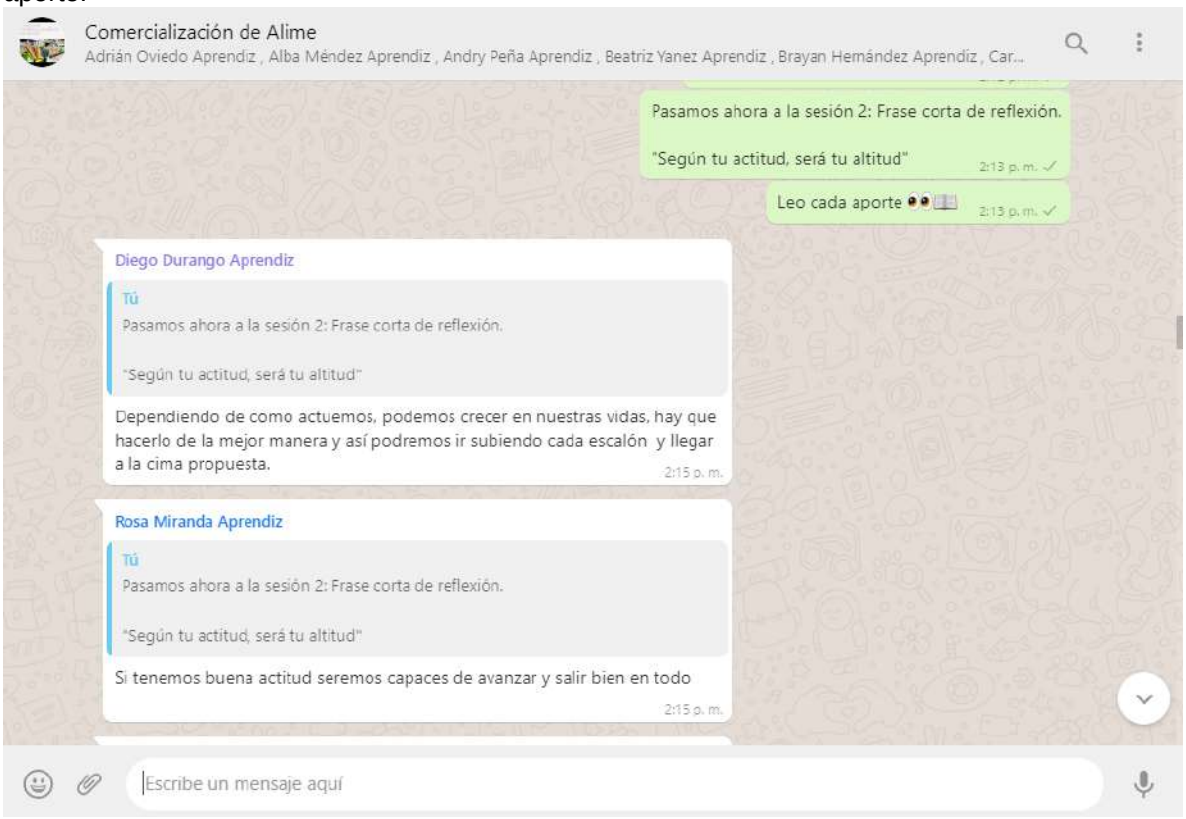
Se dio inicio a la formación tomando asistencia, cada aprendiz alzó su mano virtualmente, se les compartió frase corta de reflexión: “Según tu actitud será tu altitud”, cada aprendiz dio su aporte; se les compartió link de Meet, para la explicación del tema: **Técnicas de solución de conflictos;** se les compartió material de apoyo y actividad didáctica:

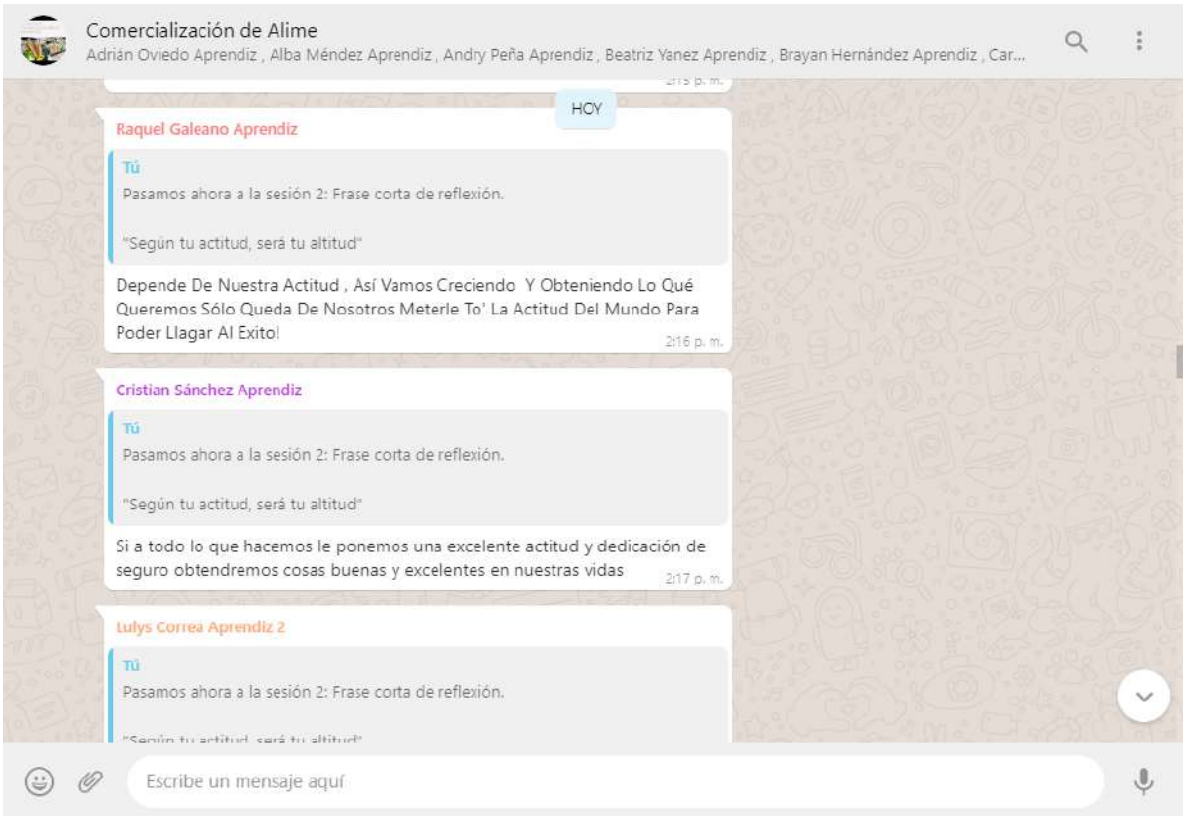



Comercialización de Alime
Adrián Oviedo Aprendiz , Alba Méndez Aprendiz , Andry Peña Aprendiz , Beatriz Yanez Aprendiz , Brayan Hernández Aprendiz , Car...
Diego Durango Aprendiz
Tú
Buenas tardes Jóvenes. Damos inicio a la formación tomando asistencia
Buenas tardes profe, Diego Andrés Durango Lambertino.
2:05 p. m.
Gracias por la puntualidad jóvenes. Pero aún faltan Aprendiz en conectarse.
2:06 p. m.
Raquel Galeano Aprendiz
Tú
Buenas tardes Jóvenes. Damos inicio a la formación tomando asistencia
Buenas Tardes , Raquel Galeano
2:07 p. m.
Rosa Miranda Aprendiz
Tú
Buenas tardes Jóvenes. Damos inicio a la formación tomando asistencia
Buenas tardes seño, Rosa Miranda Suárez
2:09 p. m.
Escribe un mensaje aquí


Comercialización de Alime
Adrián Oviedo Aprendiz , Alba Méndez Aprendiz , Andry Peña Aprendiz , Beatriz Yanez Aprendiz , Brayan Hernández Aprendiz , Car...
Buenas tardes Jóvenes. Damos inicio a la formación tomando asistencia
Buenas tardes seño, Rosa Miranda Suárez
2:09 p. m.
Lulys Correa Aprendiz 2
Tú
Buenas tardes Jóvenes. Damos inicio a la formación tomando asistencia
Buenas tardes profe, lulys correa nieves
2:10 p. m.
Jóvenes les recuerdo que ya estamos en la recta final y solo nos quedan 3 clases. No pueden bajar la guardia. Deben seguir avanzando.
2:11 p. m.
Beatriz Yanez Aprendiz
Ok seño
2:11 p. m.
Raquel Galeano Aprendiz
Tú
Jóvenes les recuerdo que ya estamos en la recta final y solo nos quedan 3 clases. No pueden bajar la guardia. Deben seguir avanzando.
Si Seño Así Es!
2:11 p. m.
Escribe un mensaje aquí

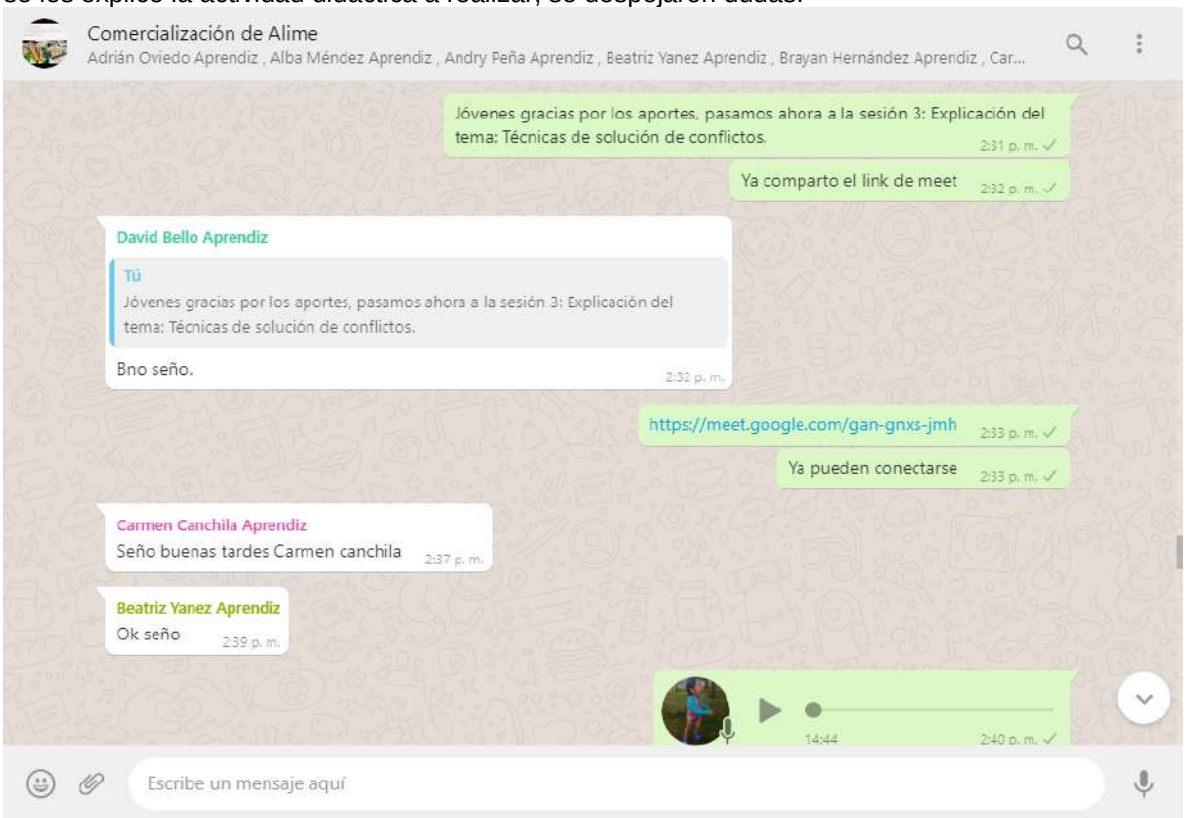
Se les compartió frase corta de reflexión: **“Según tu actitud, será tu altitud”,** cada aprendiz dio su aporte:

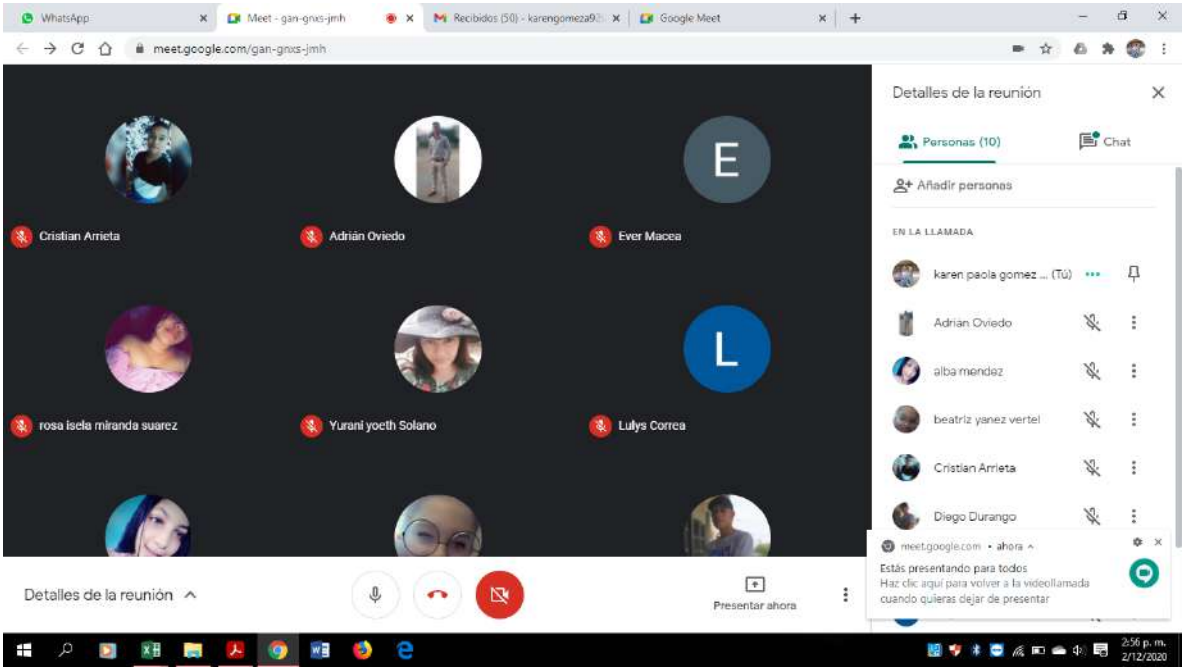


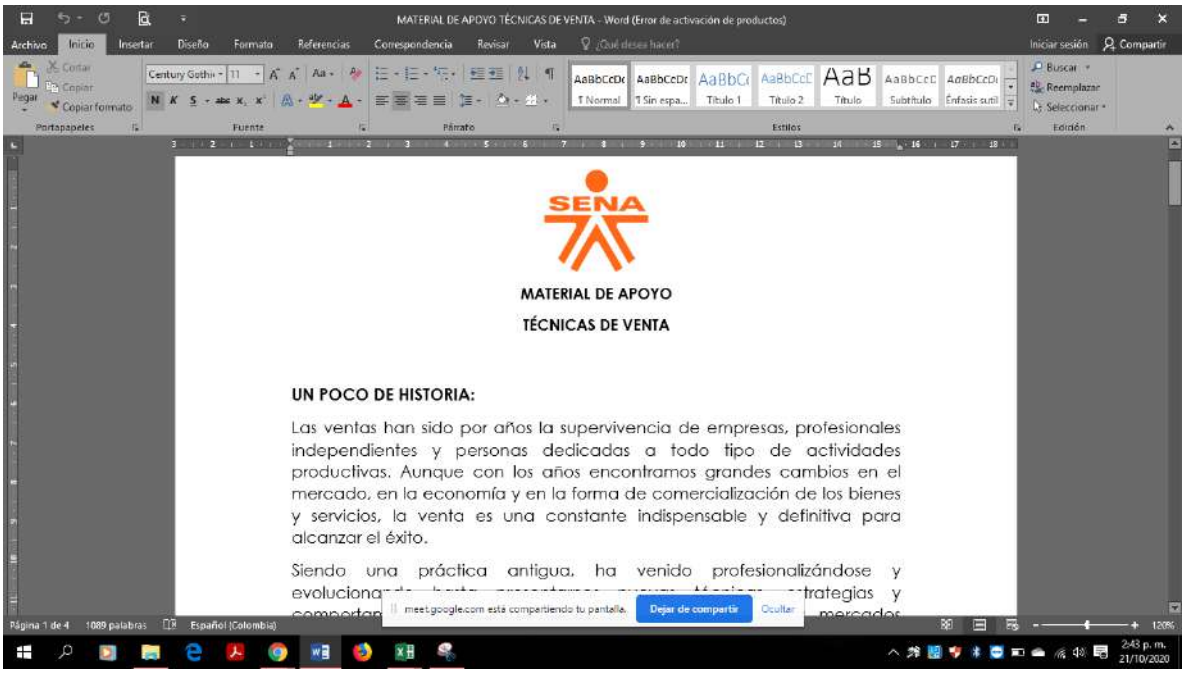




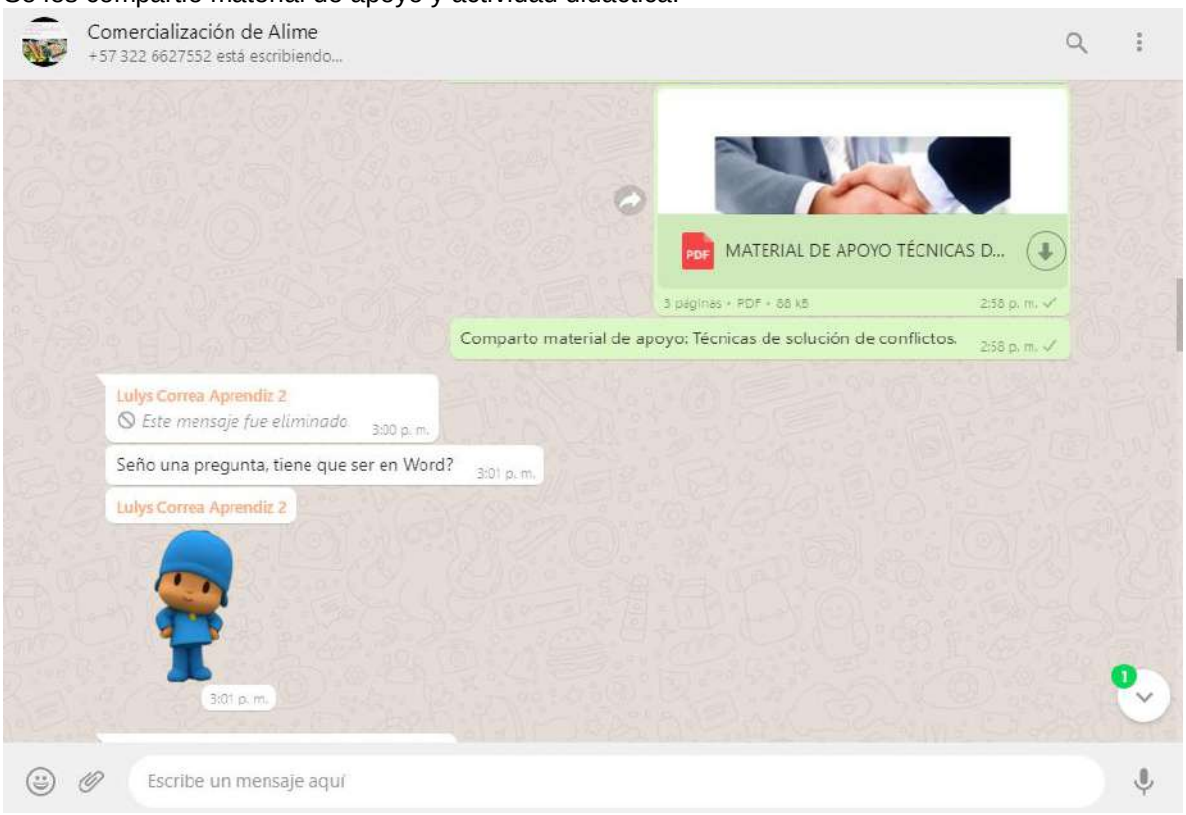
Se les compartió Link de Meet, para la explicación del tema: **Técnicas de solución de conflictos**; se les explicó la actividad didáctica a realizar; se despejaron dudas:

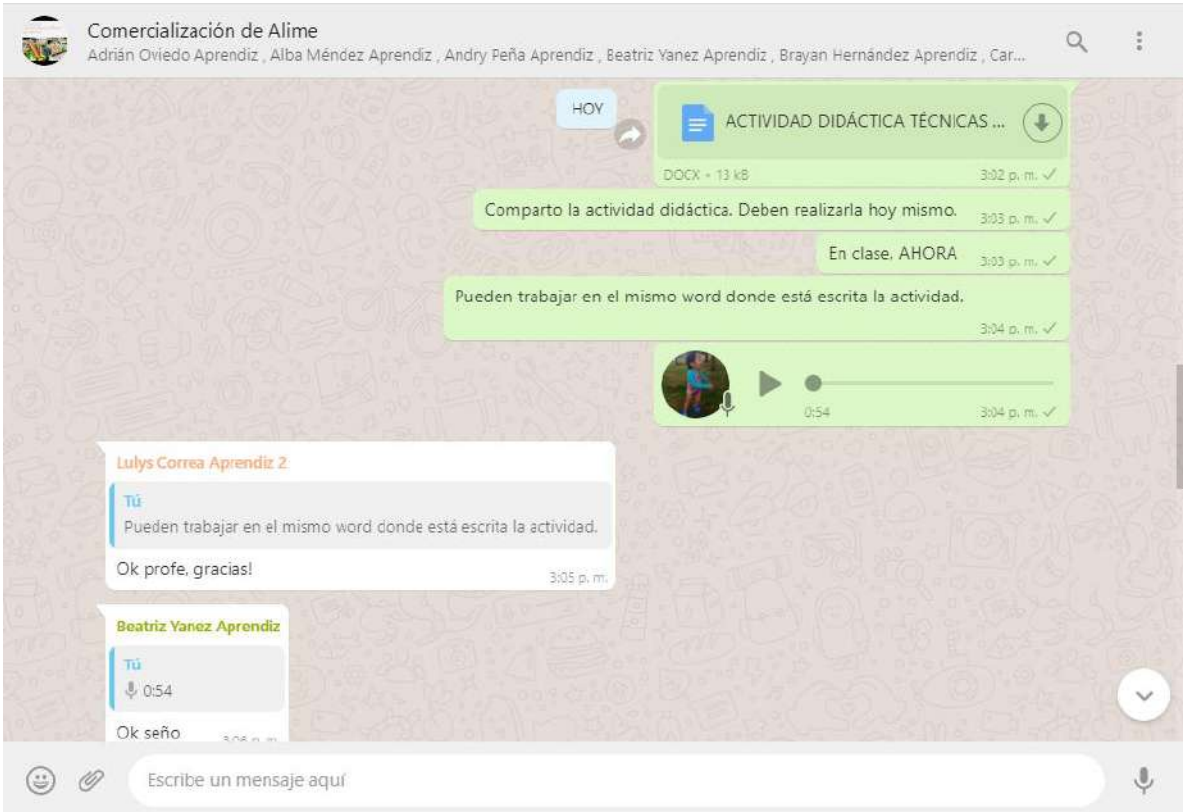



meet.google.com/gan-gnxs-jmh
Cristian Arrieta
Adrián Oviedo
Ever Macea
rosa isela miranda suarez
Yurani yoeth Solano
Lulys Correa
Detalles de la reunión
Personas (10)
Chat
Añadir personas
EN LA LLAMADA
karen paola gomez ... (Tú)
Adrian Oviedo
alba mendez
beatriz yanez vertel
Cristian Arrieta
Diego Durango
Estás presentando para todos
Haz clic aquí para volver a la videollamada cuando quieras dejar de presentar
Presentar ahora
2:56 p. m.
2/12/2020

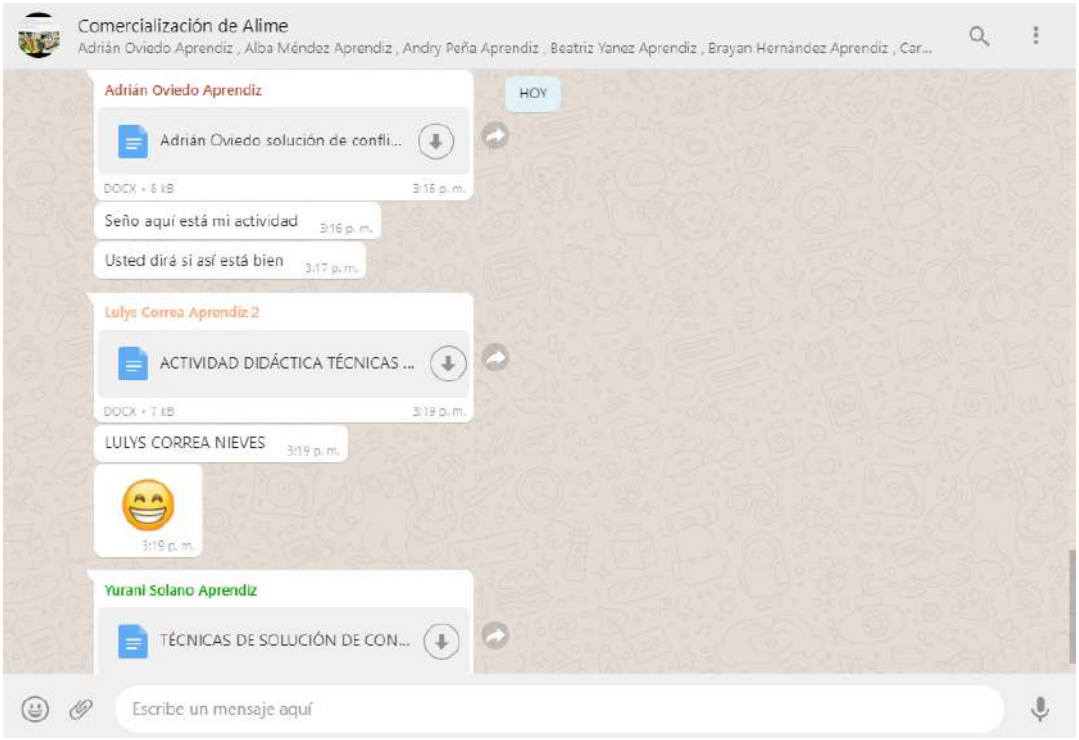

MATERIAL DE APOYO TÉCNICAS DE VENTA - Word (Error de activación de productos)
MATERIAL DE APOYO
TÉCNICAS DE VENTA
UN POCO DE HISTORIA:
Las ventas han sido por años la supervivencia de empresas, profesionales independientes y personas dedicadas a todo tipo de actividades productivas. Aunque con los años encontramos grandes cambios en el mercado, en la economía y en la forma de comercialización de los bienes y servicios, la venta es una constante indispensable y definitiva para alcanzar el éxito.
Siendo una práctica antigua, ha venido profesionalizándose y evolucionando hasta presentarnos nuevas técnicas, estrategias y comportan
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Página 1 de 4
1089 palabras
Español (Colombia)
120%
2:43 p. m.
21/10/2020

Se les compartió material de apoyo y actividad didáctica:

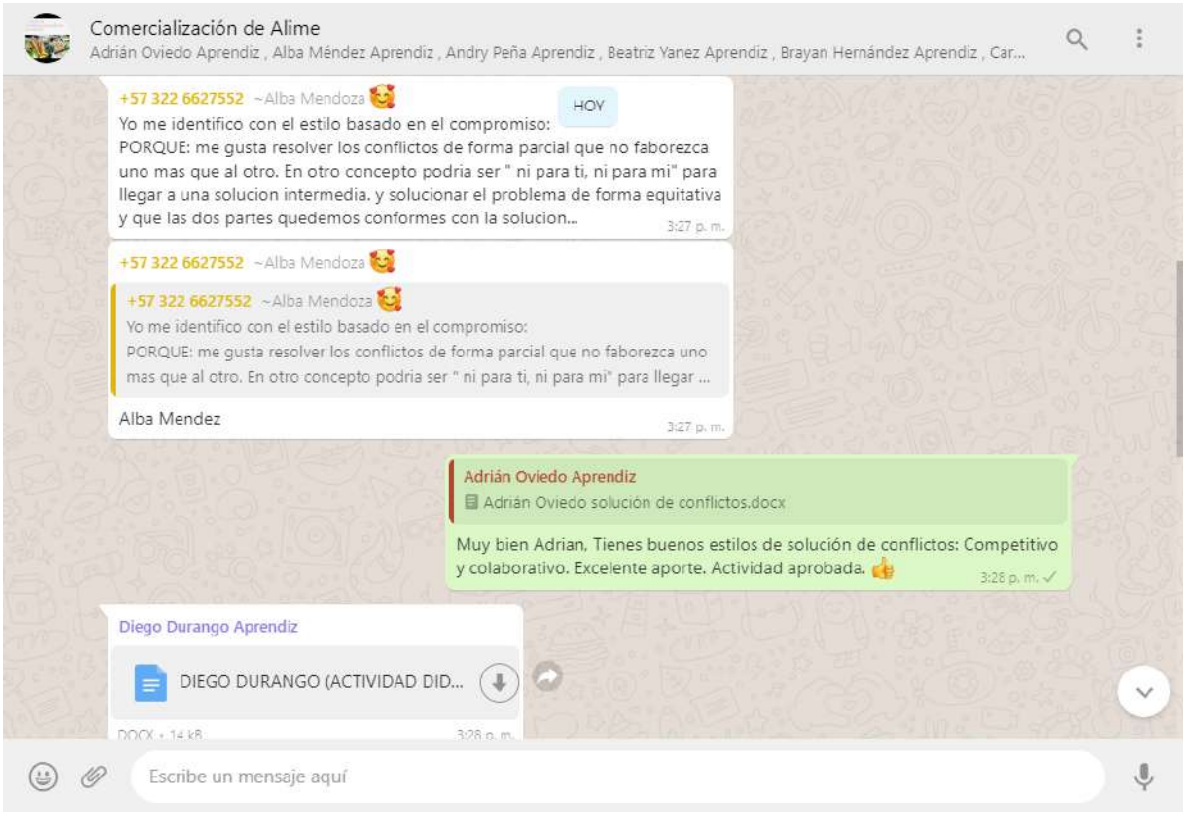




Realización de la actividad didáctica asignada; del tema**: Técnicas de solución de conflictos;** en donde los aprendices realizaron el envío. Así mismo se le dio a cada quien la retroalimentación correspondiente:







FICHA: 2066395 TÉCNICO EN COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS(MONTERÍA)

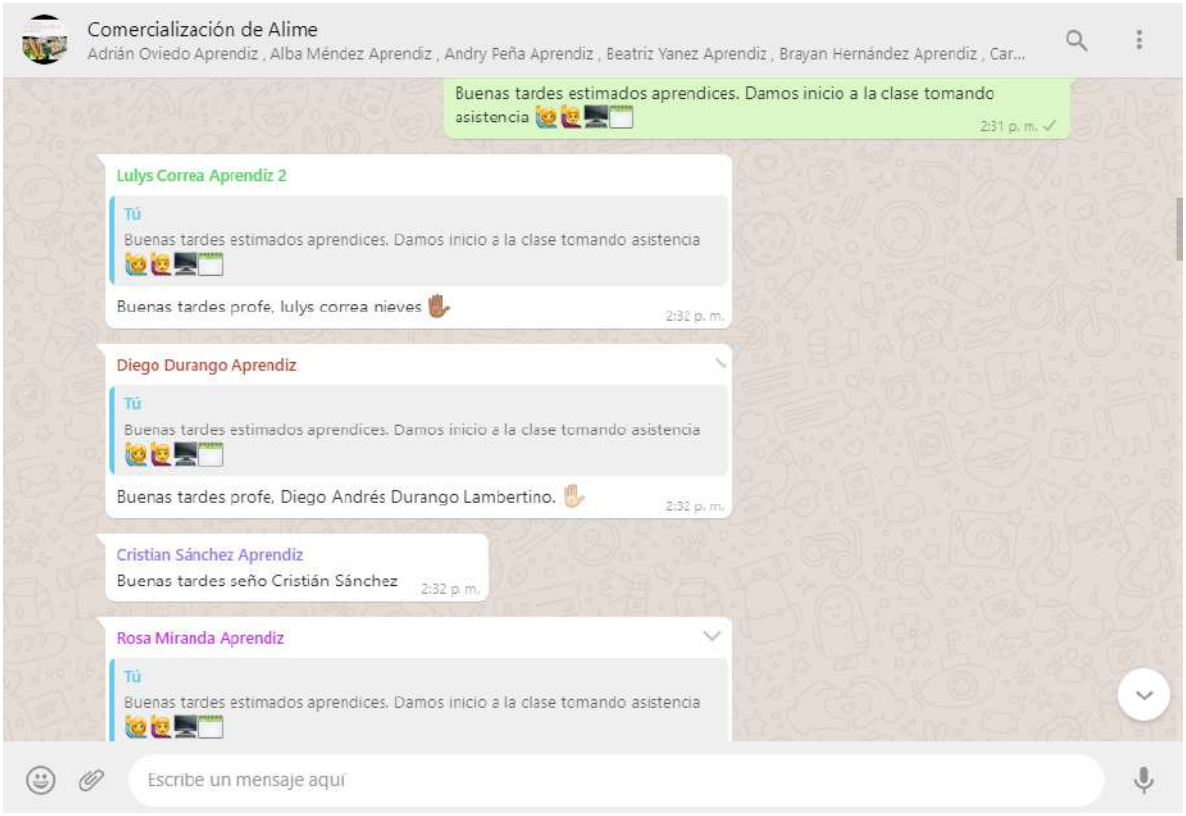
COMPETENCIA: INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA.

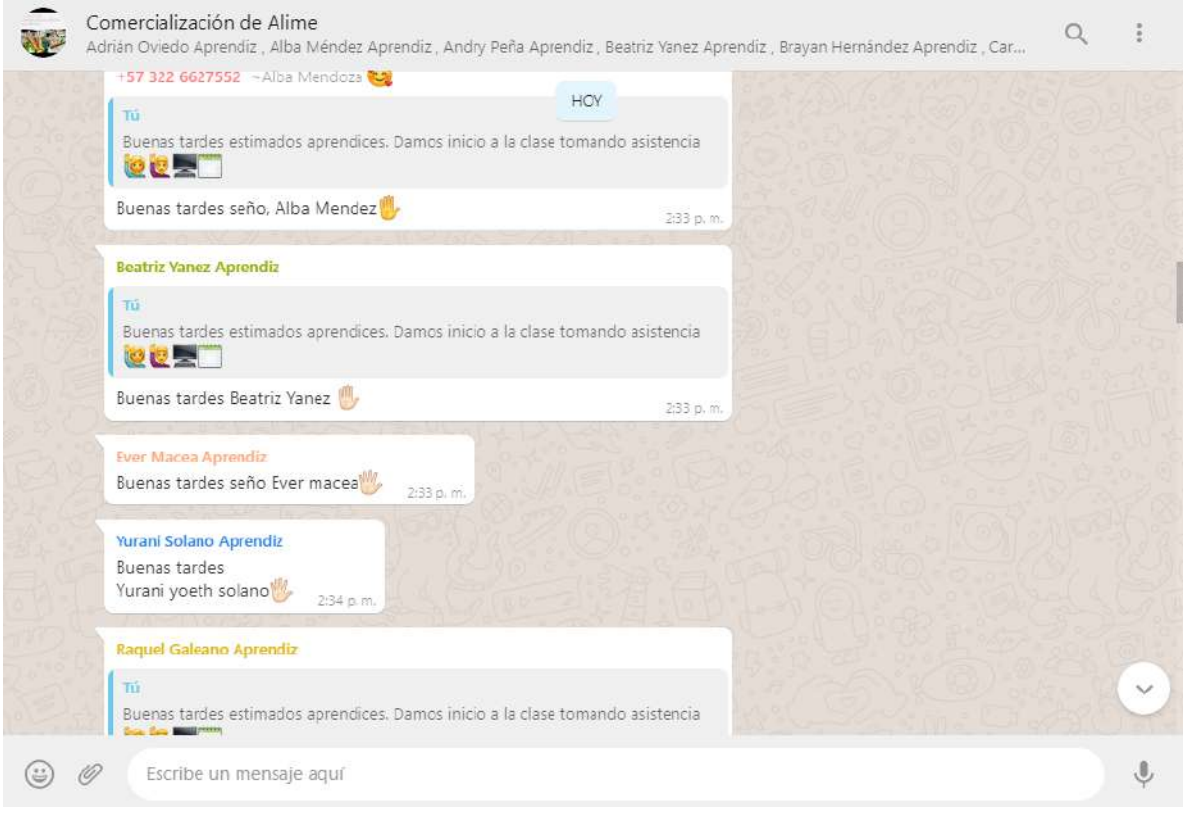
R. DE APRENDIZAJE:

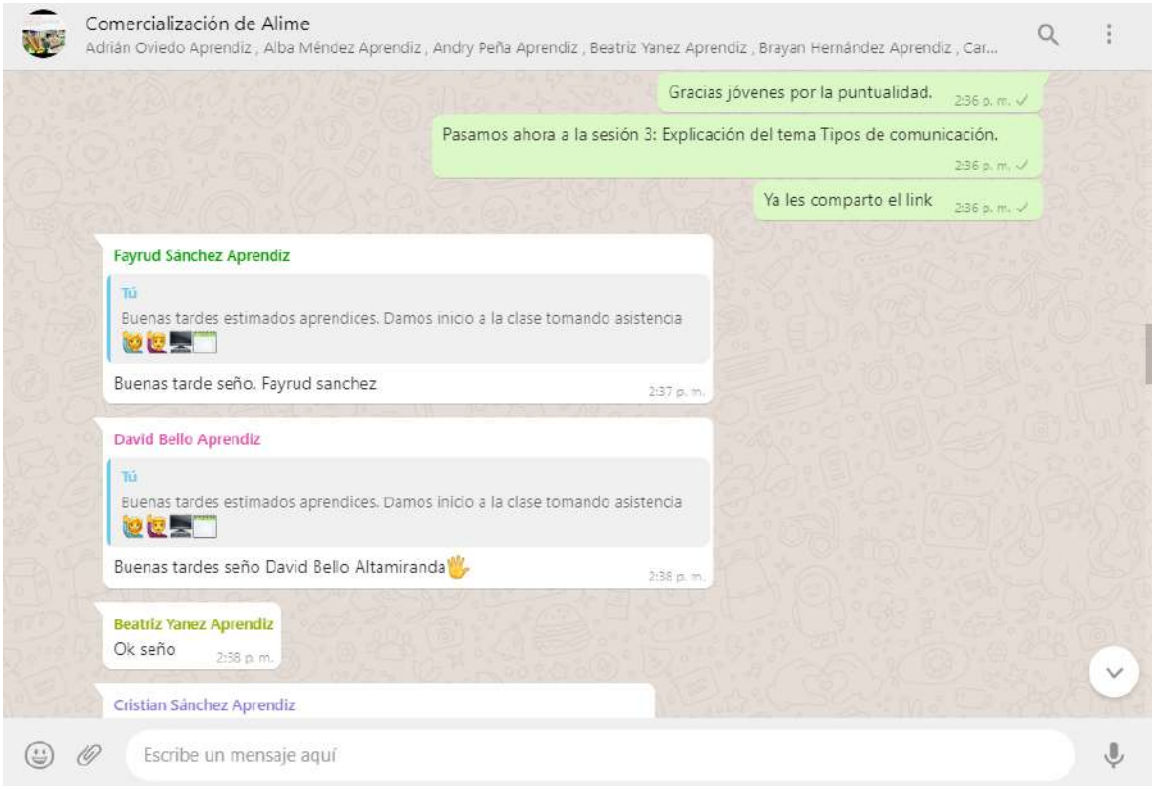
- RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.

Día Jueves 3 de Diciembre:

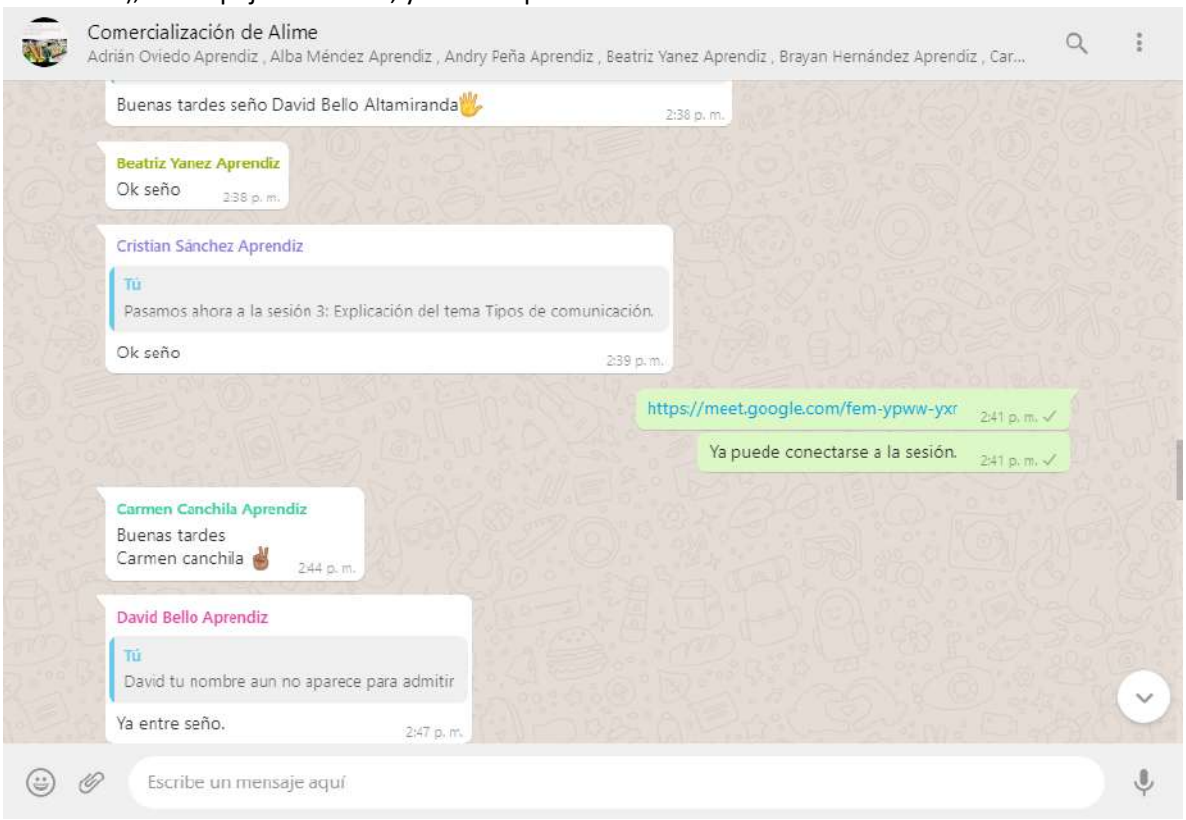
Se dio inicio a la formación tomando asistencia, cada aprendiz alzó su mano virtualmente, se les compartió link de Meet, para la explicación del tema: **Tipos de comunicación (Oral, escrita, mecánica);** se les compartió material de apoyo y actividad didáctica:

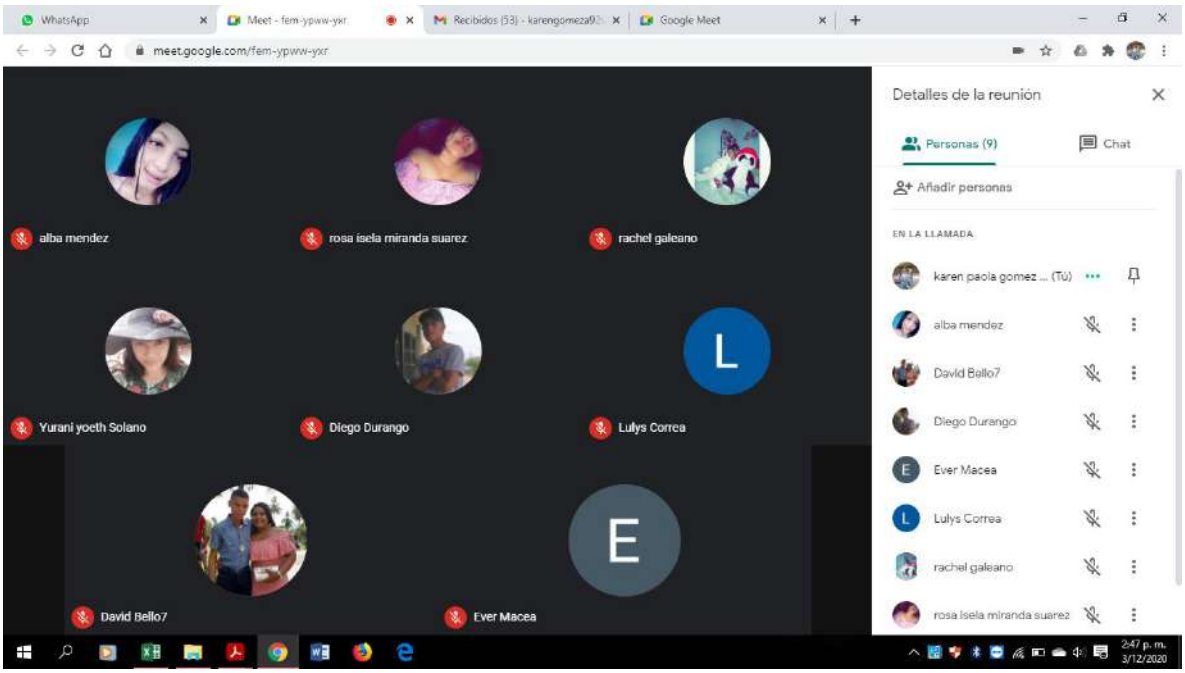

Comercialización de Alime
Adrián Oviedo Aprendiz , Alba Méndez Aprendiz , Andry Peña Aprendiz , Beatriz Yanez Aprendiz , Brayan Hernández Aprendiz , Car...
Buenas tardes estimados aprendices. Damos inicio a la clase tomando asistencia
2:31 p. m.
Lulys Correa Aprendiz 2
Tú
Buenas tardes estimados aprendices. Damos inicio a la clase tomando asistencia
Buenas tardes profe, lulys correa nieves
2:32 p. m.
Diego Durango Aprendiz
Tú
Buenas tardes estimados aprendices. Damos inicio a la clase tomando asistencia
Buenas tardes profe, Diego Andrés Durango Lambertino.
2:32 p. m.
Cristian Sánchez Aprendiz
Buenas tardes seño Cristián Sánchez
2:32 p. m.
Rosa Miranda Aprendiz
Tú
Buenas tardes estimados aprendices. Damos inicio a la clase tomando asistencia
Escribe un mensaje aquí

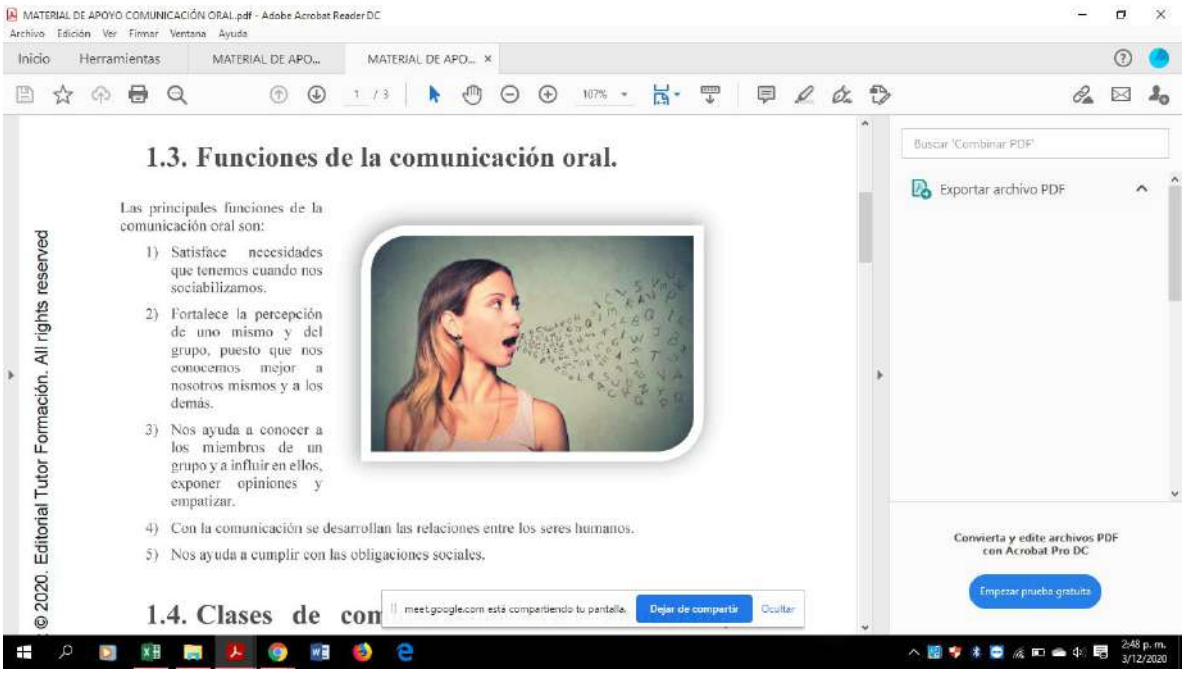

Comercialización de Alime
Adrián Oviedo Aprendiz , Alba Méndez Aprendiz , Andry Peña Aprendiz , Beatriz Yanez Aprendiz , Brayan Hernández Aprendiz , Car...
+57 322 6627552 ~Alba Mendoza
HOY
Tú
Buenas tardes estimados aprendices. Damos inicio a la clase tomando asistencia
Buenas tardes seño, Alba Mendez
2:33 p. m.
Beatriz Yanez Aprendiz
Tú
Buenas tardes estimados aprendices. Damos inicio a la clase tomando asistencia
Buenas tardes Beatriz Yanez
2:33 p. m.
Ever Macea Aprendiz
Buenas tardes seño Ever macea
2:33 p. m.
Yurani Solano Aprendiz
Buenas tardes
Yurani yoeth solano
2:34 p. m.
Raquel Galeano Aprendiz
Tú
Buenas tardes estimados aprendices. Damos inicio a la clase tomando asistencia
Escribe un mensaje aquí



Se les compartió Link de Meet, con la explicación del tema: **Tipos de comunicación (Oral, escrita, mecánica**), se despejaron dudas, y se les explicó la actividad didáctica a realizar:







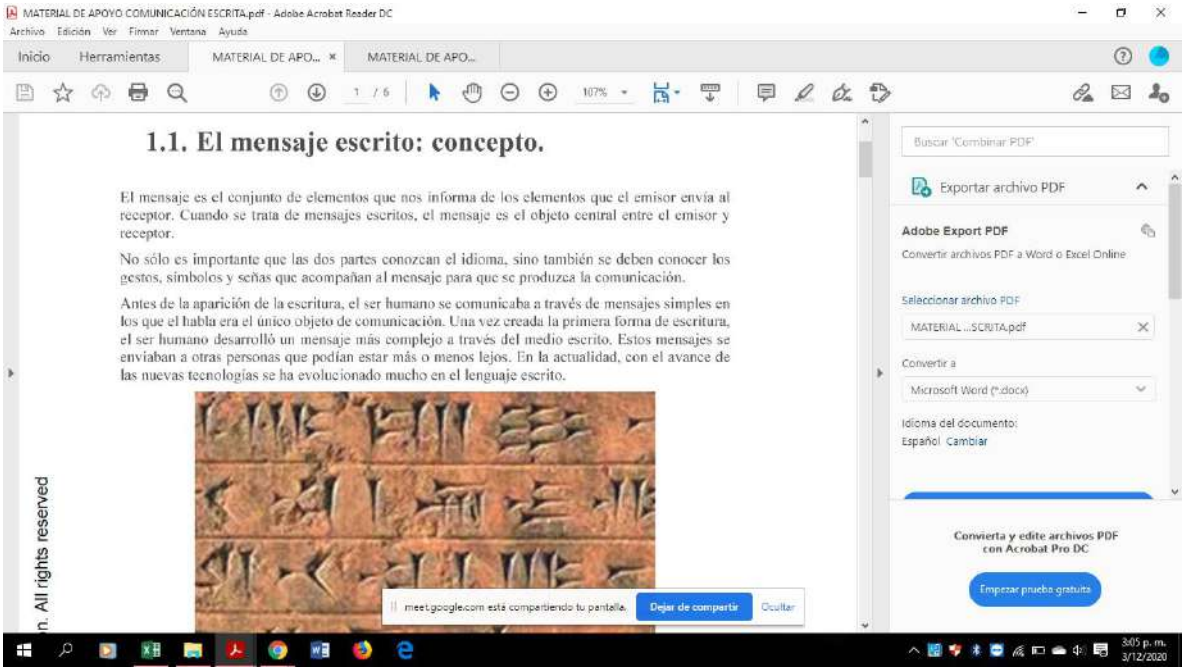
1.3. Funciones de la comunicación oral.

Las principales funciones de la comunicación oral son:

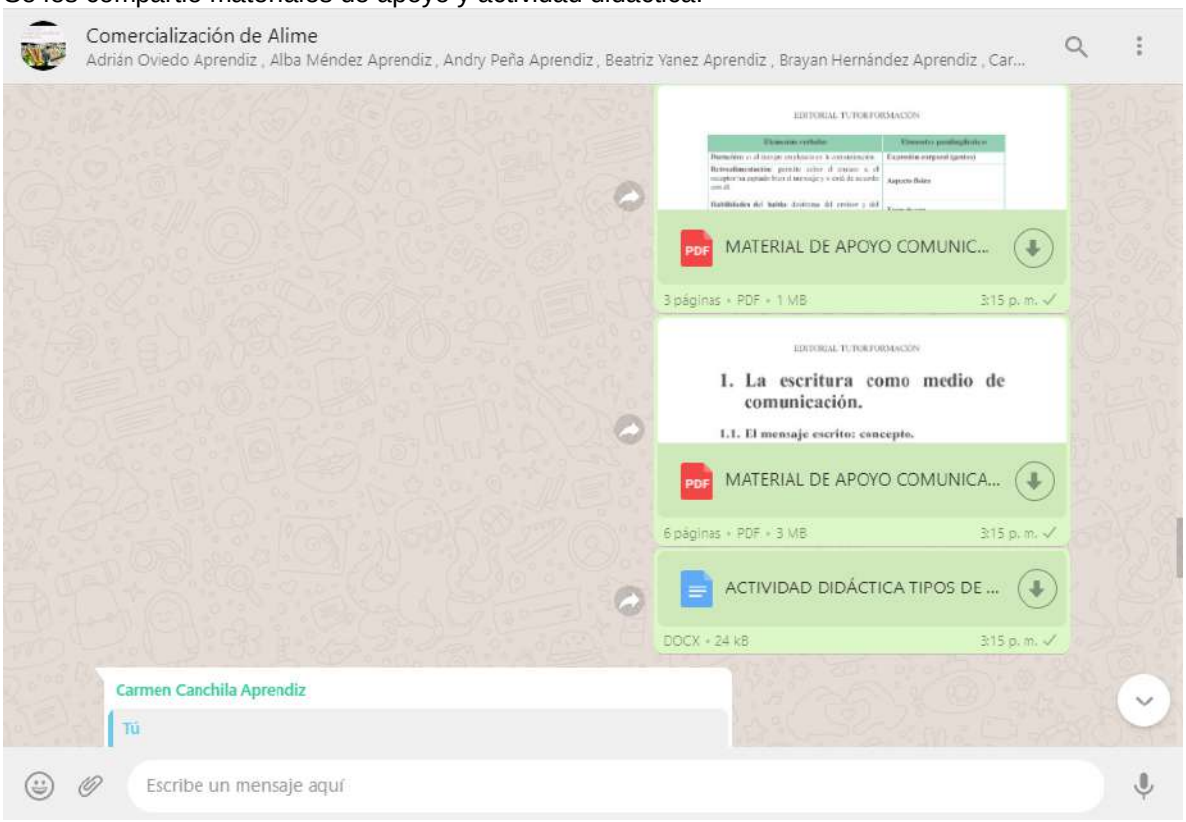
1) Satisface necesidades que tenemos cuando nos sociabilizamos.
2) Fortalece la percepción de uno mismo y del grupo, puesto que nos conocemos mejor a nosotros mismos y a los demás.
3) Nos ayuda a conocer a los miembros de un grupo y a influir en ellos, exponer opiniones y empatizar.
4) Con la comunicación se desarrollan las relaciones entre los seres humanos.
5) Nos ayuda a cumplir con las obligaciones sociales.

1.4. Clases de con

© 2020. Editorial Tutor Formación. All rights reserved



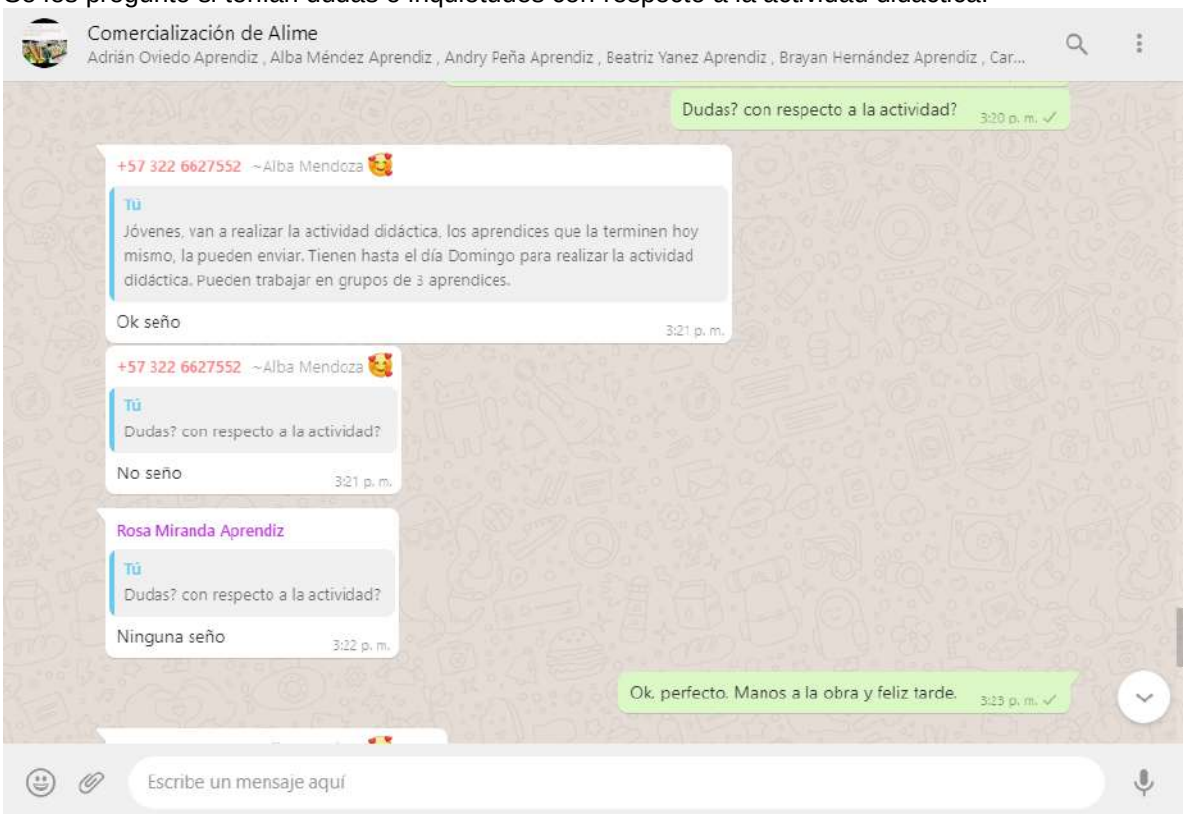
Se les compartió materiales de apoyo y actividad didáctica:



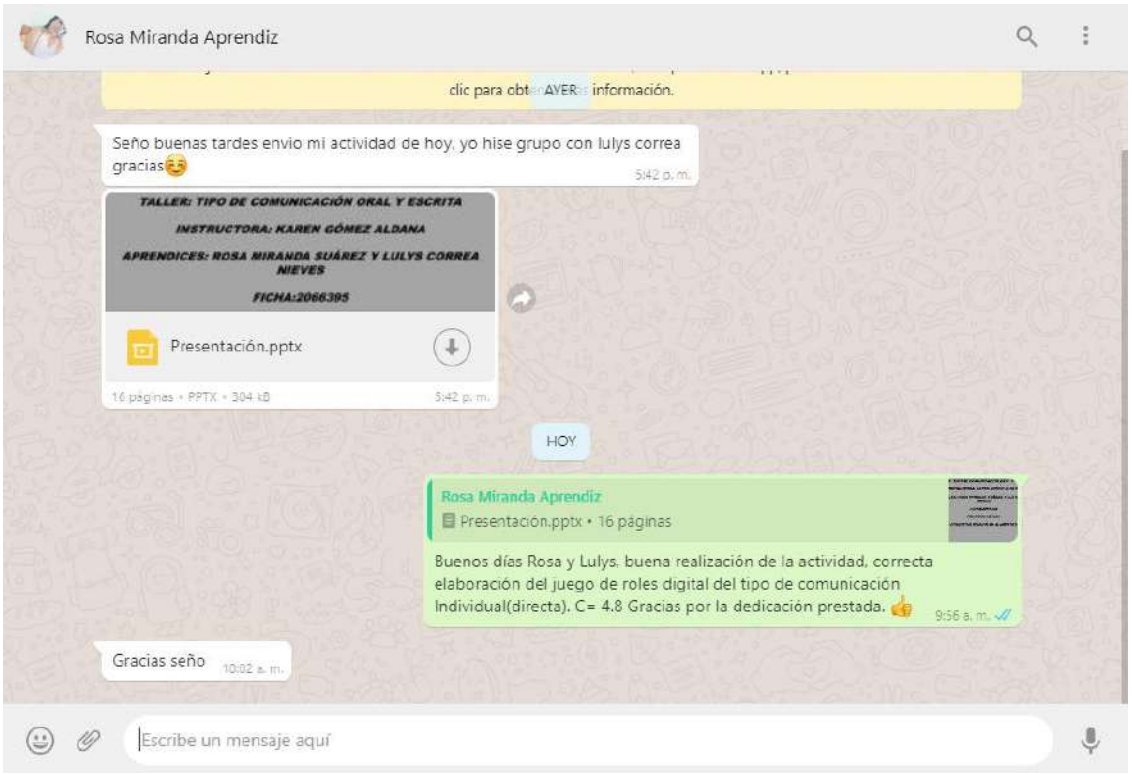
Se les explicó nuevamente la actividad didáctica a realizar:

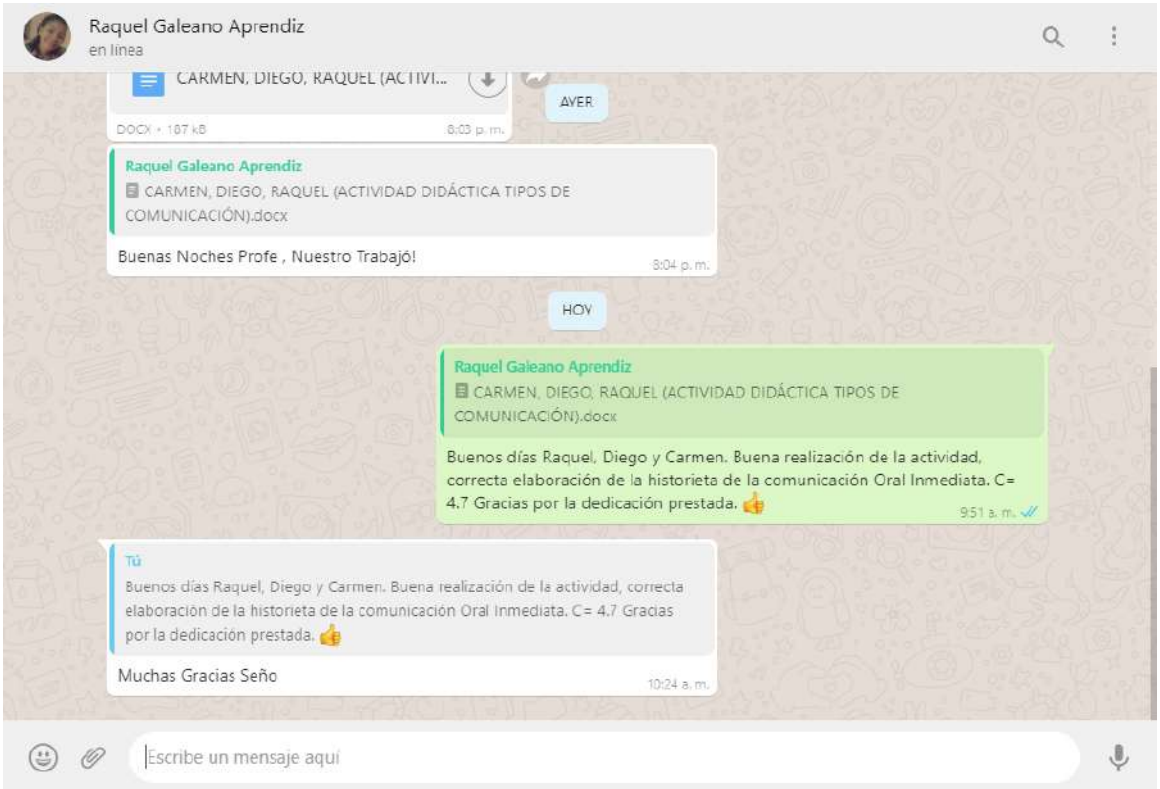


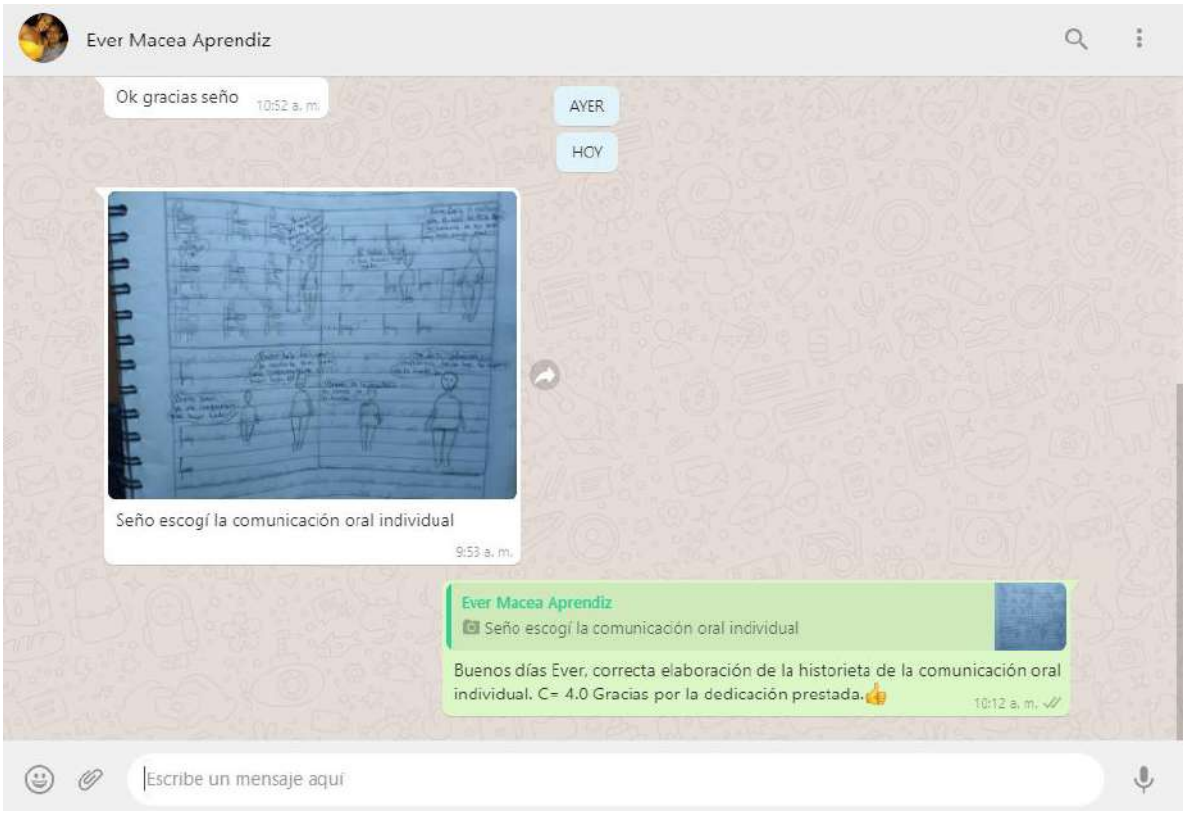
Se les preguntó si tenían dudas o inquietudes con respecto a la actividad didáctica:



Realización de la actividad didáctica asignada; del tema**: Tipos de comunicación (Oral, escrita, mecánica**); donde los aprendices realizaron el envío. Así mismo se le dio a cada quien la retroalimentación correspondiente:







FICHA: 2069290 TÉCNICO EN AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA

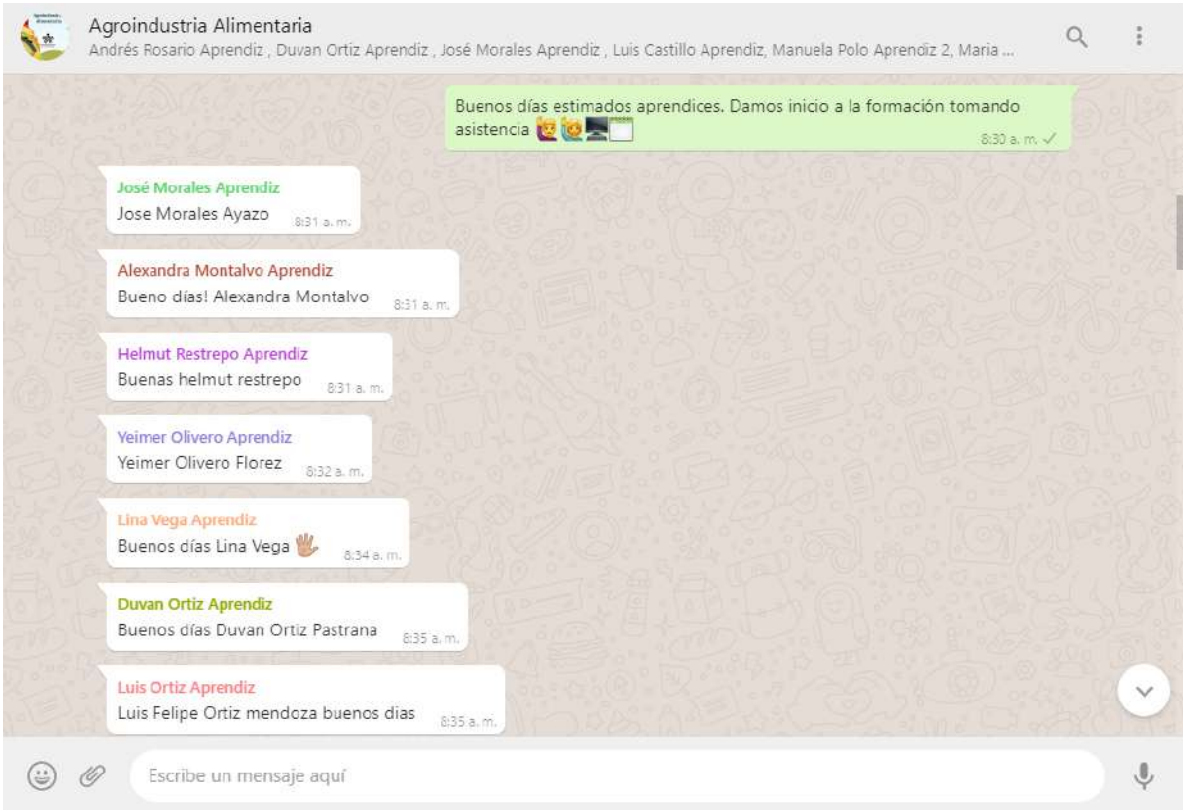
COMPETENCIA: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

- **R. DE APRENDIZAJE:**

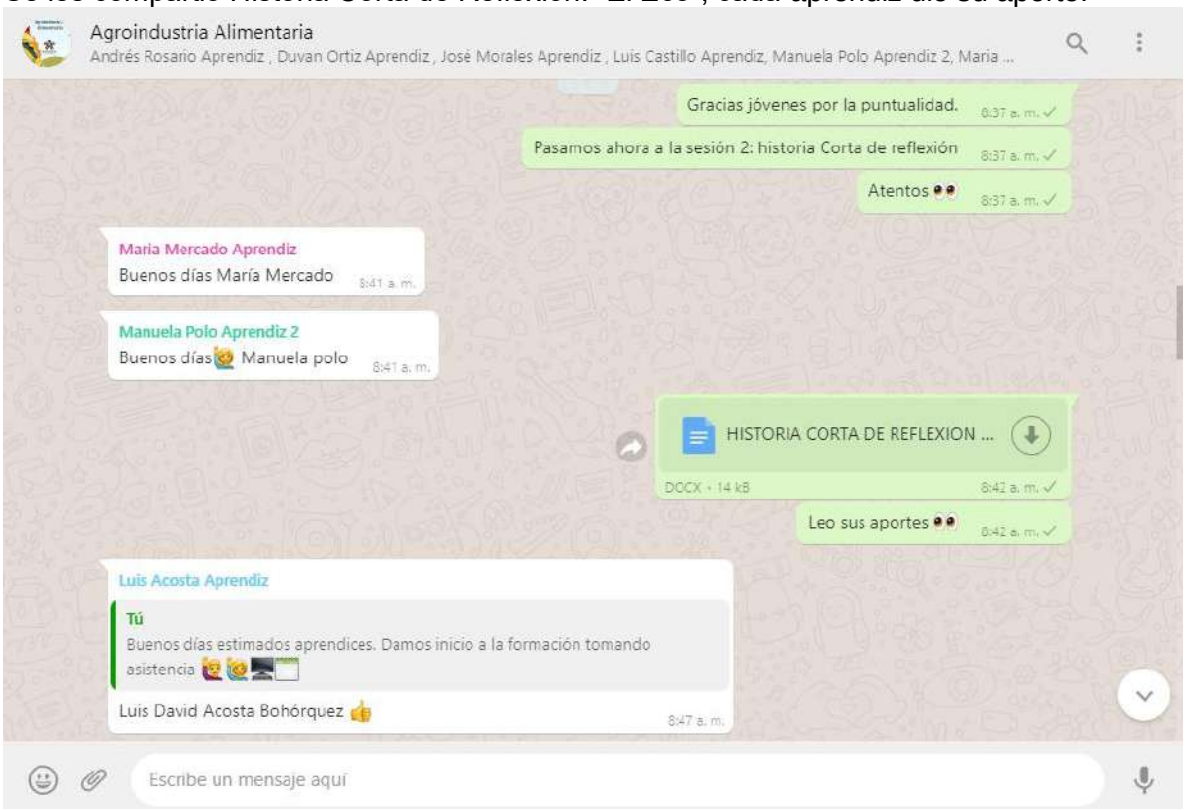
- PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL, DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL.

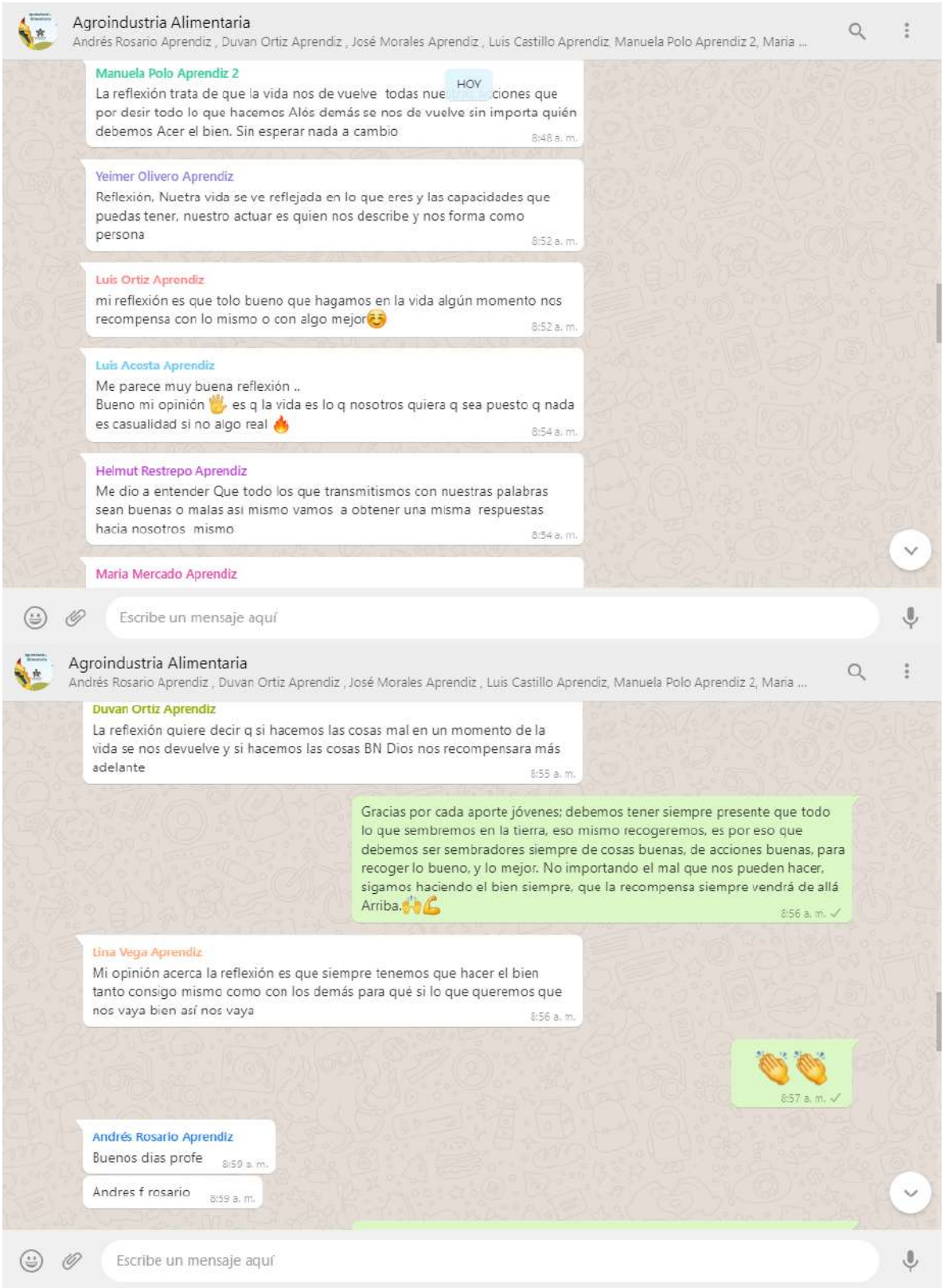
Día Viernes 4 de Diciembre:

Se dio inicio a la formación tomando asistencia, cada aprendiz alzó su mano virtualmente, se les compartió historia corta de reflexión: “El Eco”; cada aprendiz dio su aporte; luego se les compartió link de Meet, para la explicación del tema: **“Mapa Estratégico”;** se les compartió material de apoyo y actividad didáctica:

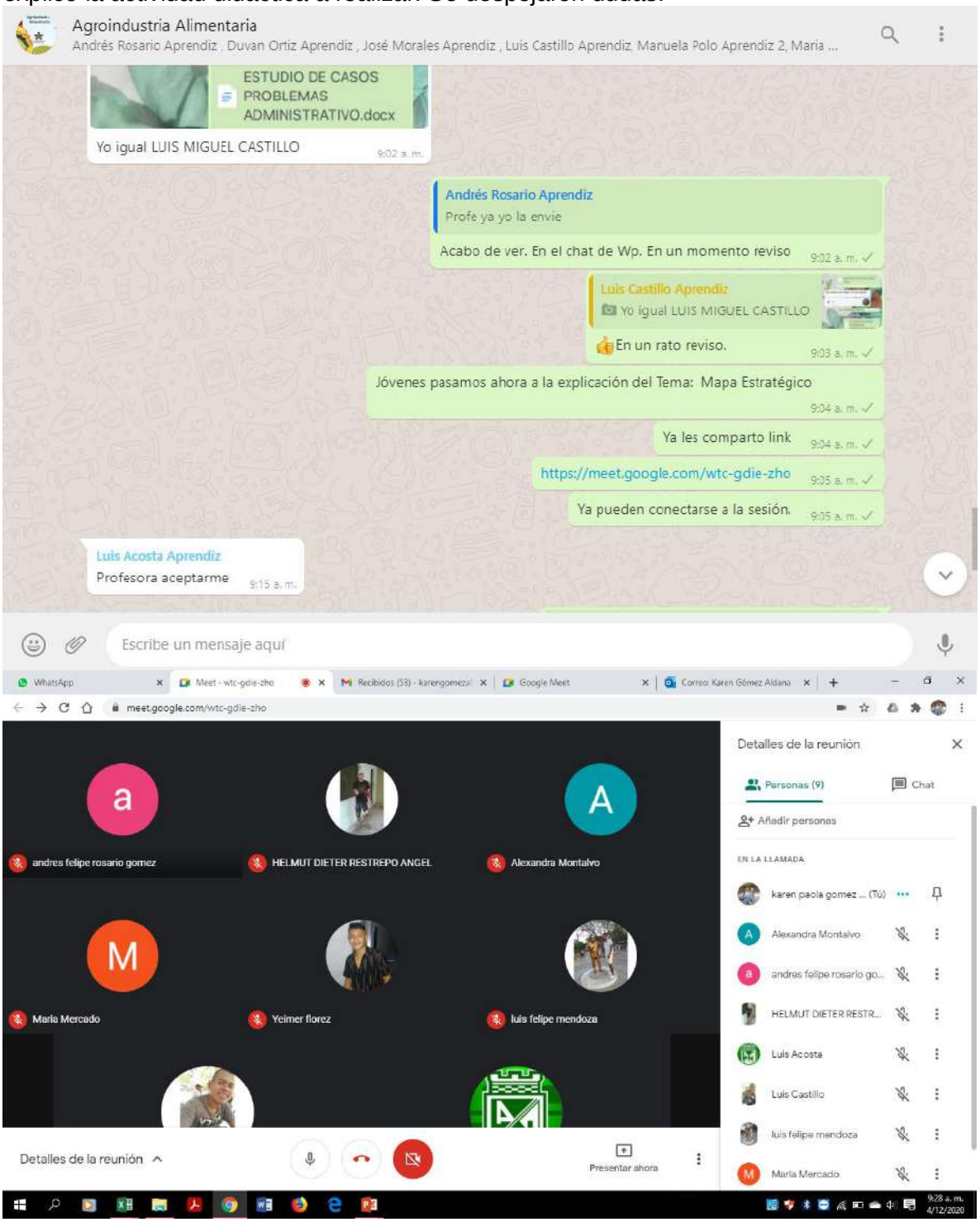


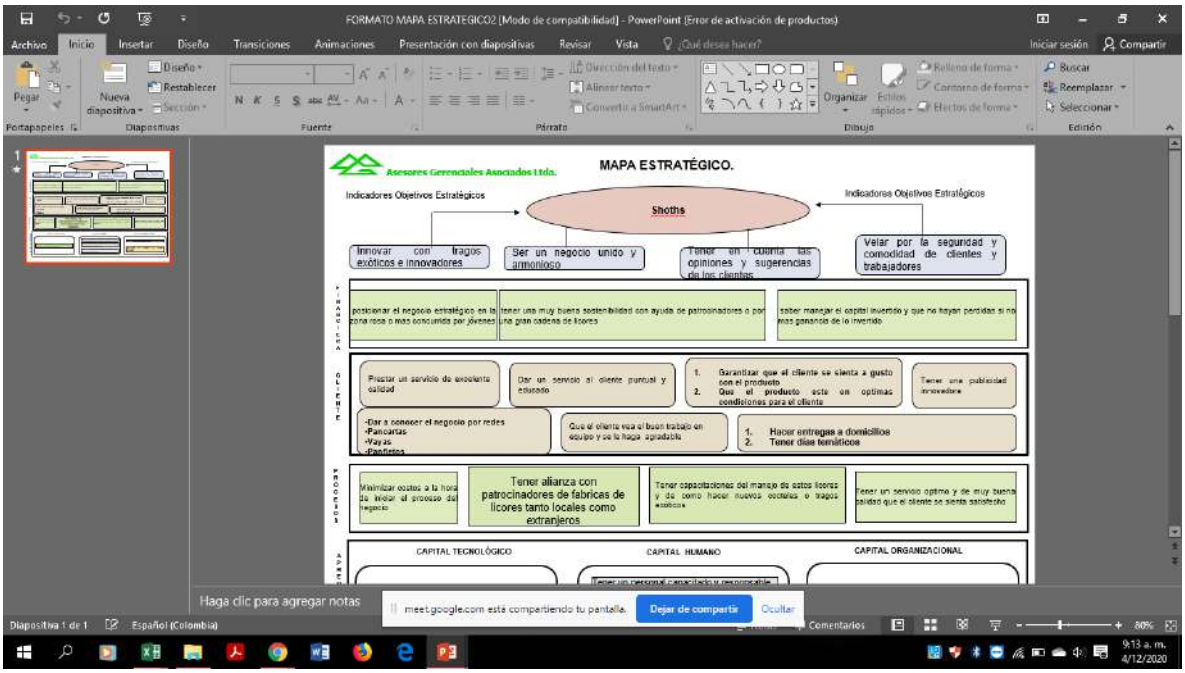
Se les compartió Historia Corta de Reflexión: “El Eco”, cada aprendiz dio su aporte:



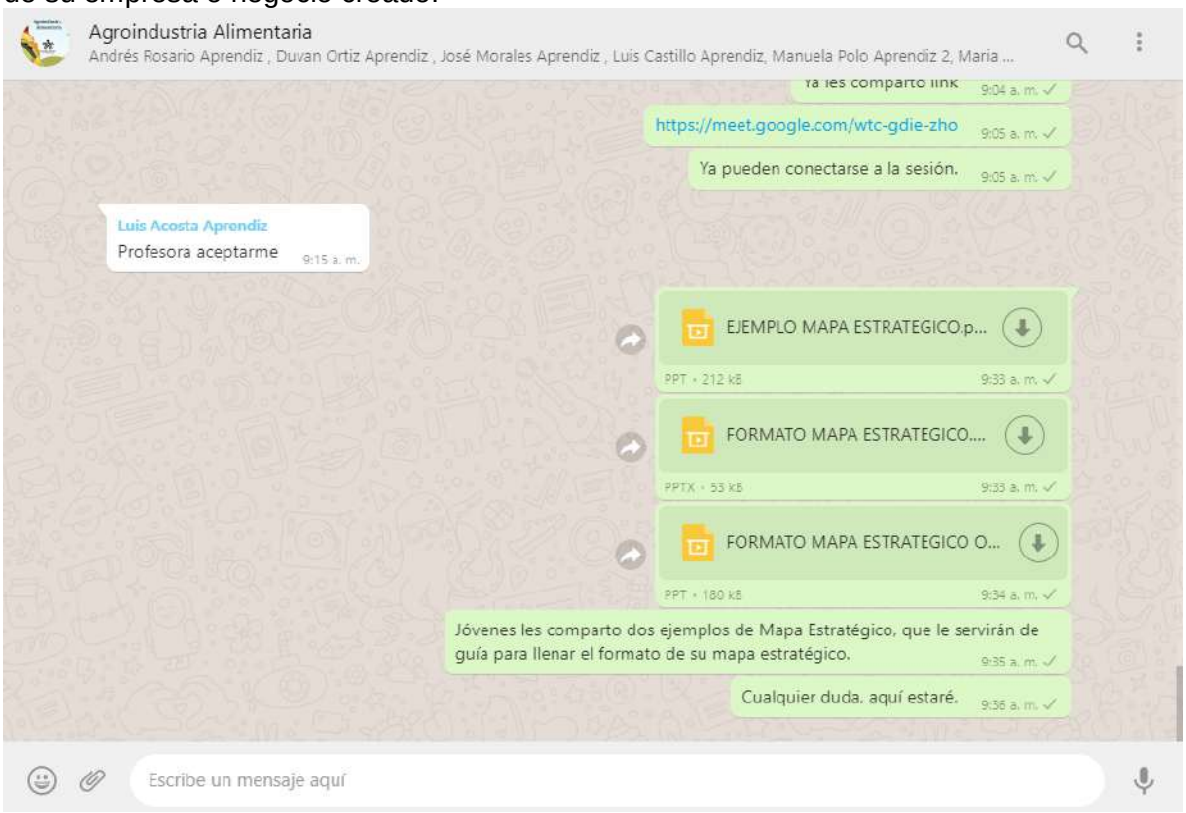

Agroindustria Alimentaria
Andrés Rosario Aprendiz , Duvan Ortiz Aprendiz , José Morales Aprendiz , Luis Castillo Aprendiz, Manuela Polo Aprendiz 2, Maria ...
HOY
Manuela Polo Aprendiz 2
La reflexión trata de que la vida nos de vuelve todas nue ciones que por desir todo lo que hacemos Alós demás se nos de vuelve sin importa quién debemos Acer el bien. Sin esperar nada a cambio
8:48 a. m.
Yeimer Olivero Aprendiz
Reflexión, Nuetra vida se ve reflejada en lo que eres y las capacidades que puedas tener, nuestro actuar es quien nos describe y nos forma como persona
8:52 a. m.
Luis Ortiz Aprendiz
mi reflexión es que tolo bueno que hagamos en la vida algún momento nos recompensa con lo mismo o con algo mejor☺️
8:52 a. m.
Luis Acosta Aprendiz
Me parece muy buena reflexión ..
Bueno mi opinión 🖐 es q la vida es lo q nosotros quiera q sea puesto q nada es casualidad si no algo real 🔥
8:54 a. m.
Helmut Restrepo Aprendiz
Me dio a entender Que todo los que transmitismos con nuestras palabras sean buenas o malas así mismo vamos a obtener una misma respuestas hacia nosotros mismo
8:54 a. m.
Maria Mercado Aprendiz
Escribe un mensaje aquí
Agroindustria Alimentaria
Andrés Rosario Aprendiz , Duvan Ortiz Aprendiz , José Morales Aprendiz , Luis Castillo Aprendiz, Manuela Polo Aprendiz 2, Maria ...
Duvan Ortiz Aprendiz
La reflexión quiere decir q si hacemos las cosas mal en un momento de la vida se nos devuelve y si hacemos las cosas BN Dios nos recompensara más adelante
8:55 a. m.
Gracias por cada aporte jóvenes; debemos tener siempre presente que todo lo que sembremos en la tierra, eso mismo recogeremos, es por eso que debemos ser sembradores siempre de cosas buenas, de acciones buenas, para recoger lo bueno, y lo mejor. No importando el mal que nos pueden hacer, sigamos haciendo el bien siempre, que la recompensa siempre vendrá de allá Arriba.🙌💪
8:56 a. m.
Lina Vega Aprendiz
Mi opinión acerca la reflexión es que siempre tenemos que hacer el bien tanto consigo mismo como con los demás para qué si lo que queremos que nos vaya bien así nos vaya
8:56 a. m.
👏👏
8:57 a. m.
Andrés Rosario Aprendiz
Buenos dias profe
8:59 a. m.
Andres f rosario
8:59 a. m.
Escribe un mensaje aquí

Se les compartió Link de Meet, para la explicación del Tema: **“Mapa Estratégico**”, se les explicó la actividad didáctica a realizar. Se despejaron dudas:

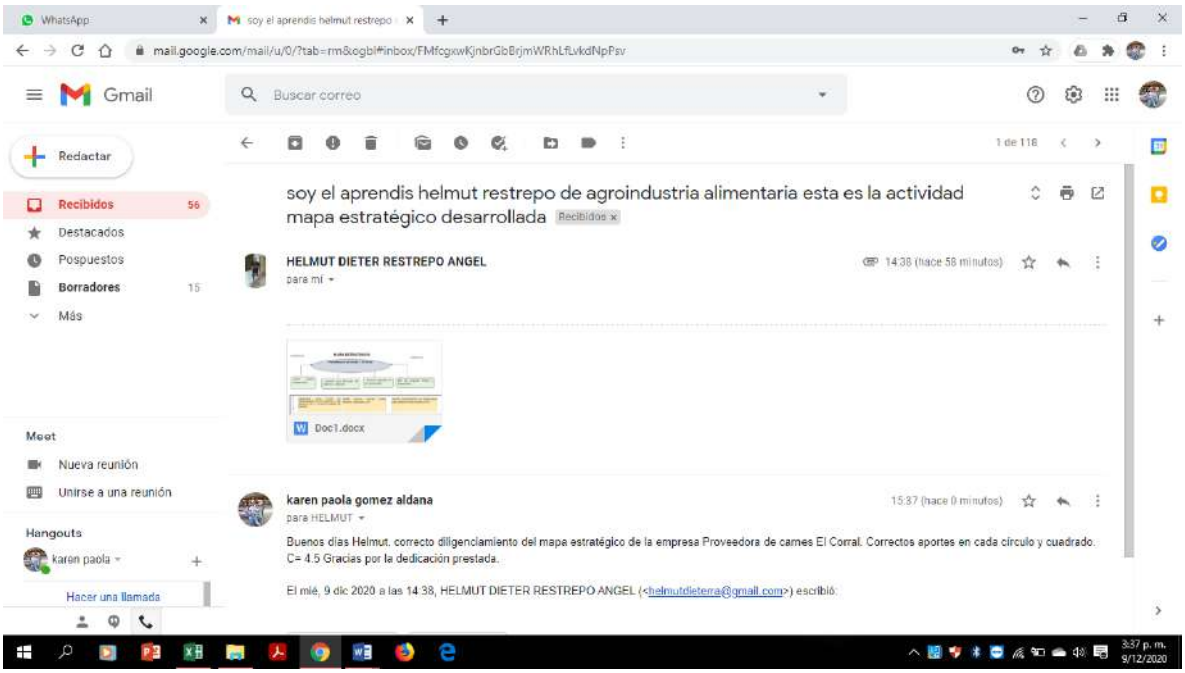


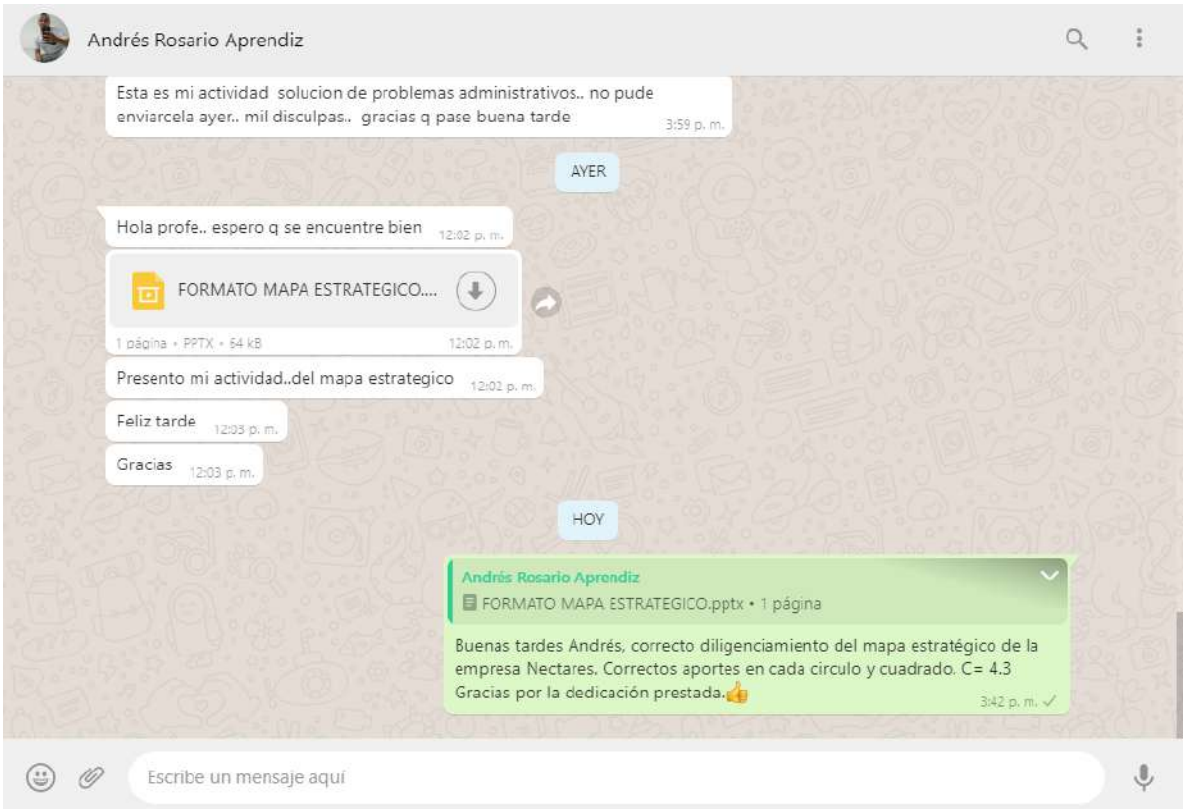


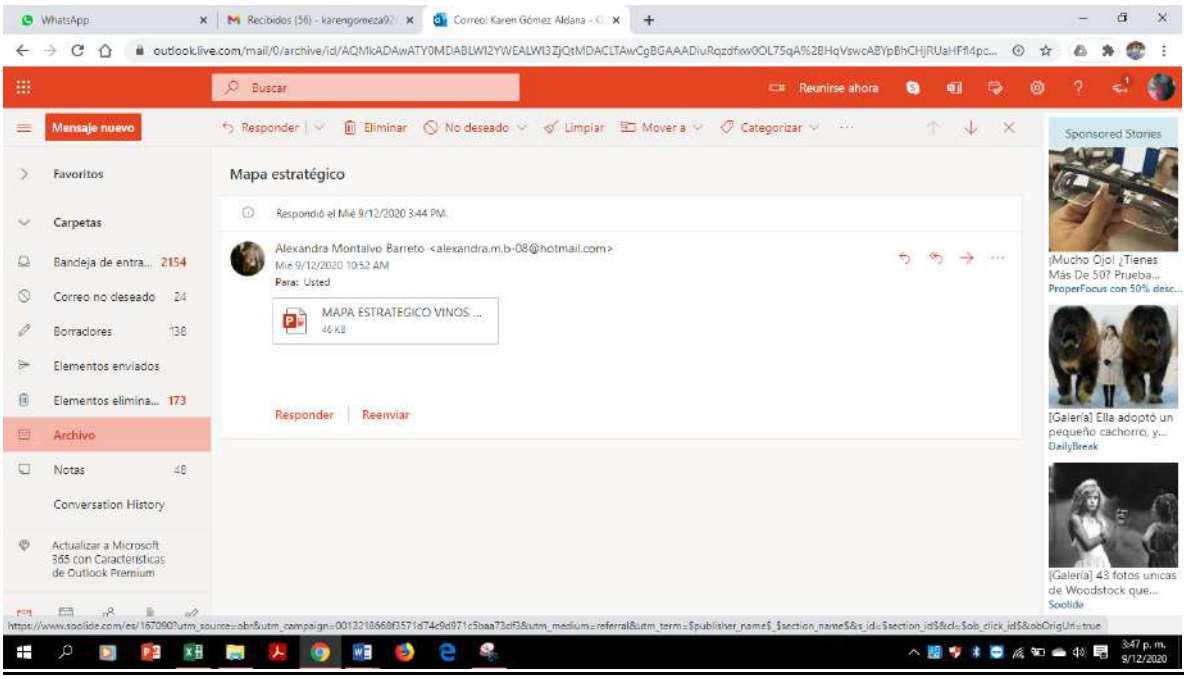
Se les compartió ejemplos de mapas estratégicos para que realizaran un mapa estratégico de su empresa o negocio creado:



Realización de la actividad didáctica asignada; del tema**: Mapa Estratégico,** donde los aprendices realizaron el envío. Así mismo se le dio a cada quien la retroalimentación correspondiente:







OBLIGACIÓN CONTRACTUAL N.6, N.8, N.9, N.10

N.6: Cumplir con los productos asociados al proyecto en actividades de formador del programa de formación.

Desarrollo de la formación a través de las herramientas TIC, Correo Electrónico, ZOOM, MEET, WhatsApp, etc., Se crean trabajos de campo usando estos medios tecnológicos para llevar lo aprendido al producto final:

N.8: Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.

Se contribuyó al cumplimiento de las metas mediante la ejecución de la formación profesional integral:

N.9: Generar y ejecutar una estrategia que permita la permanencia de los aprendices durante el tiempo total por programa de formación.

Se ejecutaron estrategias en cada formación para la permanecía de los aprendices en los programas de formación: Motivaciones, reflexiones, videos, dinámicas, Estrategias didácticas, Técnicas didácticas:

N.10: Realizar el seguimiento de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje, aplicando los respectivos

planes de mejoramiento en los casos que se requiera conforme a los lineamientos institucionales

Se realizó retroalimentación de las actividades propuestas de las guías de aprendizaje:

FICHA: 2066395 TÉCNICO EN COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS(MONTERÍA)

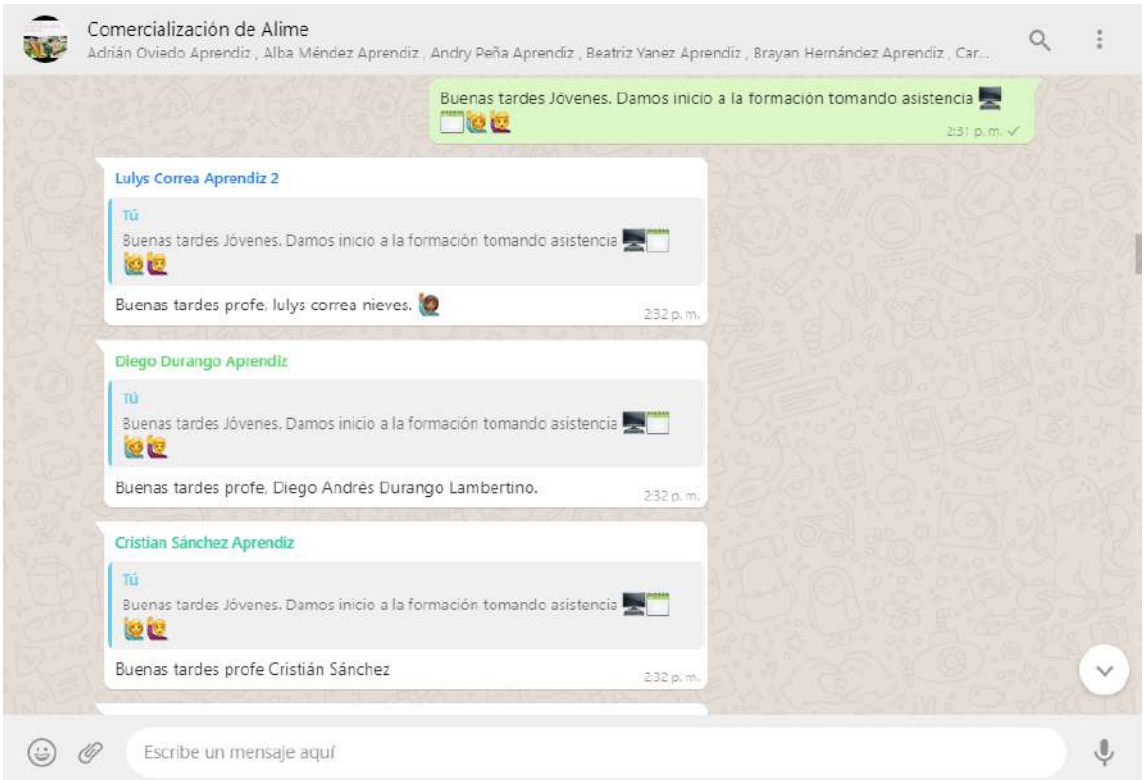
COMPETENCIA: INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA.

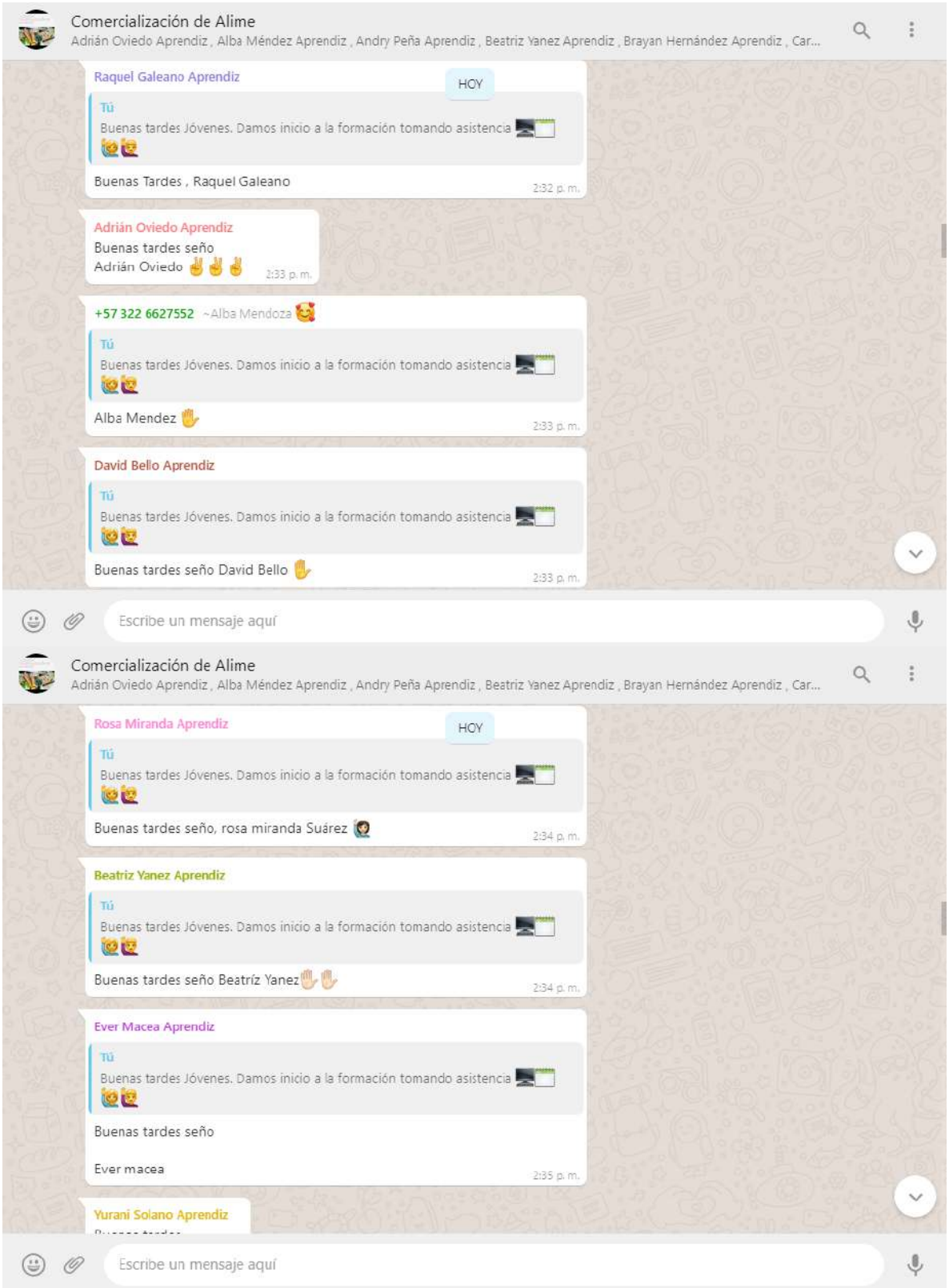
R. DE APRENDIZAJE:

- RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.

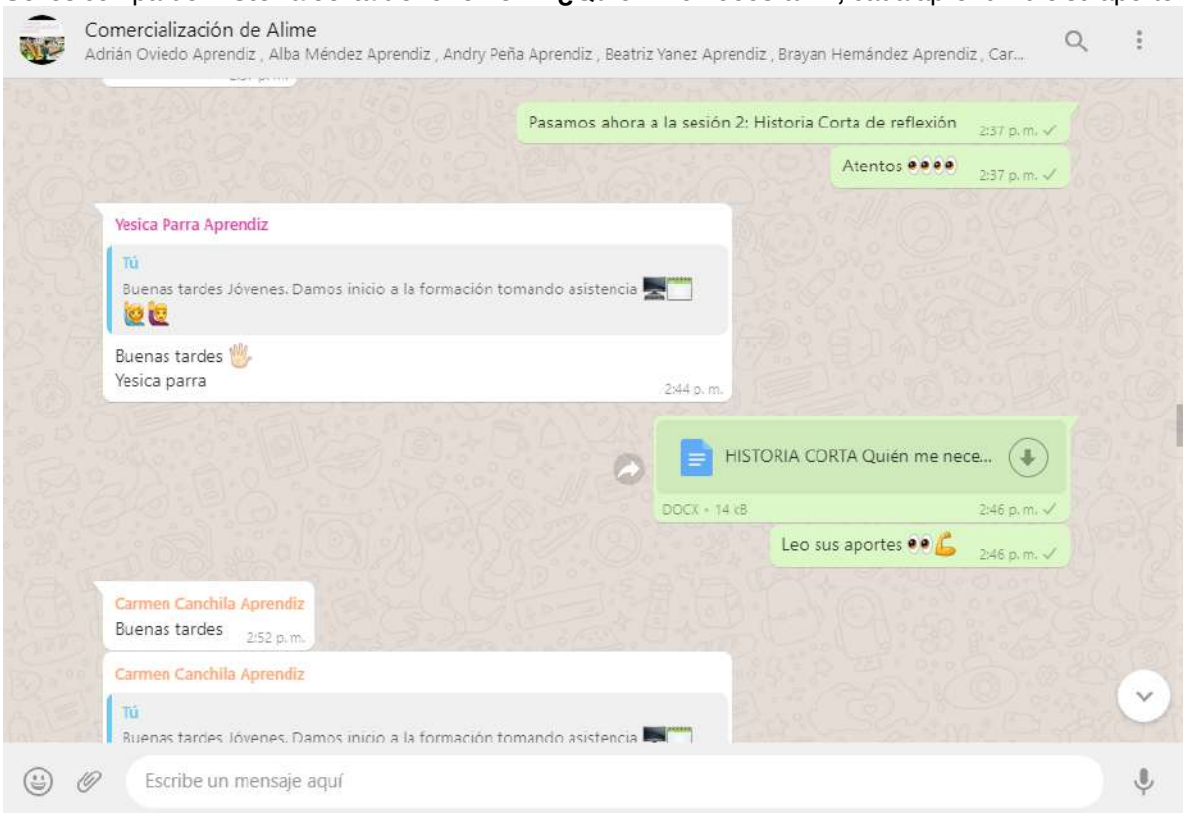
Día Miércoles 9 de Diciembre:

Se dio inicio a la formación tomando asistencia, cada aprendiz alzó su mano virtualmente, se les compartió historia corta de reflexión: "¿Quién me necesita?, cada aprendiz dio su aporte; se les compartió link de Meet, para la explicación del tema: **Manejo de quejas y manejo de reclamos;** se les compartió material de apoyo y actividad didáctica:




Comercialización de Alime
Adrián Oviedo Aprendiz , Alba Méndez Aprendiz , Andry Peña Aprendiz , Beatriz Yanez Aprendiz , Brayan Hernández Aprendiz , Car...
Raquel Galeano Aprendiz
HOY
Tú
Buenas tardes Jóvenes. Damos inicio a la formación tomando asistencia
Buenas Tardes , Raquel Galeano
2:32 p. m.
Adrián Oviedo Aprendiz
Buenas tardes seño
Adrián Oviedo
2:33 p. m.
+57 322 6627552 ~Alba Mendoza
Tú
Buenas tardes Jóvenes. Damos inicio a la formación tomando asistencia
Alba Mendez
2:33 p. m.
David Bello Aprendiz
Tú
Buenas tardes Jóvenes. Damos inicio a la formación tomando asistencia
Buenas tardes seño David Bello
2:33 p. m.
Escribe un mensaje aquí
Comercialización de Alime
Adrián Oviedo Aprendiz , Alba Méndez Aprendiz , Andry Peña Aprendiz , Beatriz Yanez Aprendiz , Brayan Hernández Aprendiz , Car...
Rosa Miranda Aprendiz
HOY
Tú
Buenas tardes Jóvenes. Damos inicio a la formación tomando asistencia
Buenas tardes seño, rosa miranda Suárez
2:34 p. m.
Beatriz Yanez Aprendiz
Tú
Buenas tardes Jóvenes. Damos inicio a la formación tomando asistencia
Buenas tardes seño Beatríz Yanez
2:34 p. m.
Ever Macea Aprendiz
Tú
Buenas tardes Jóvenes. Damos inicio a la formación tomando asistencia
Buenas tardes seño
Ever macea
2:35 p. m.
Yurani Solano Aprendiz
Escribe un mensaje aquí

Se les compartió **Historia corta de reflexión**: **“¿Quién me necesita?”;** cada aprendiz dio su aporte:

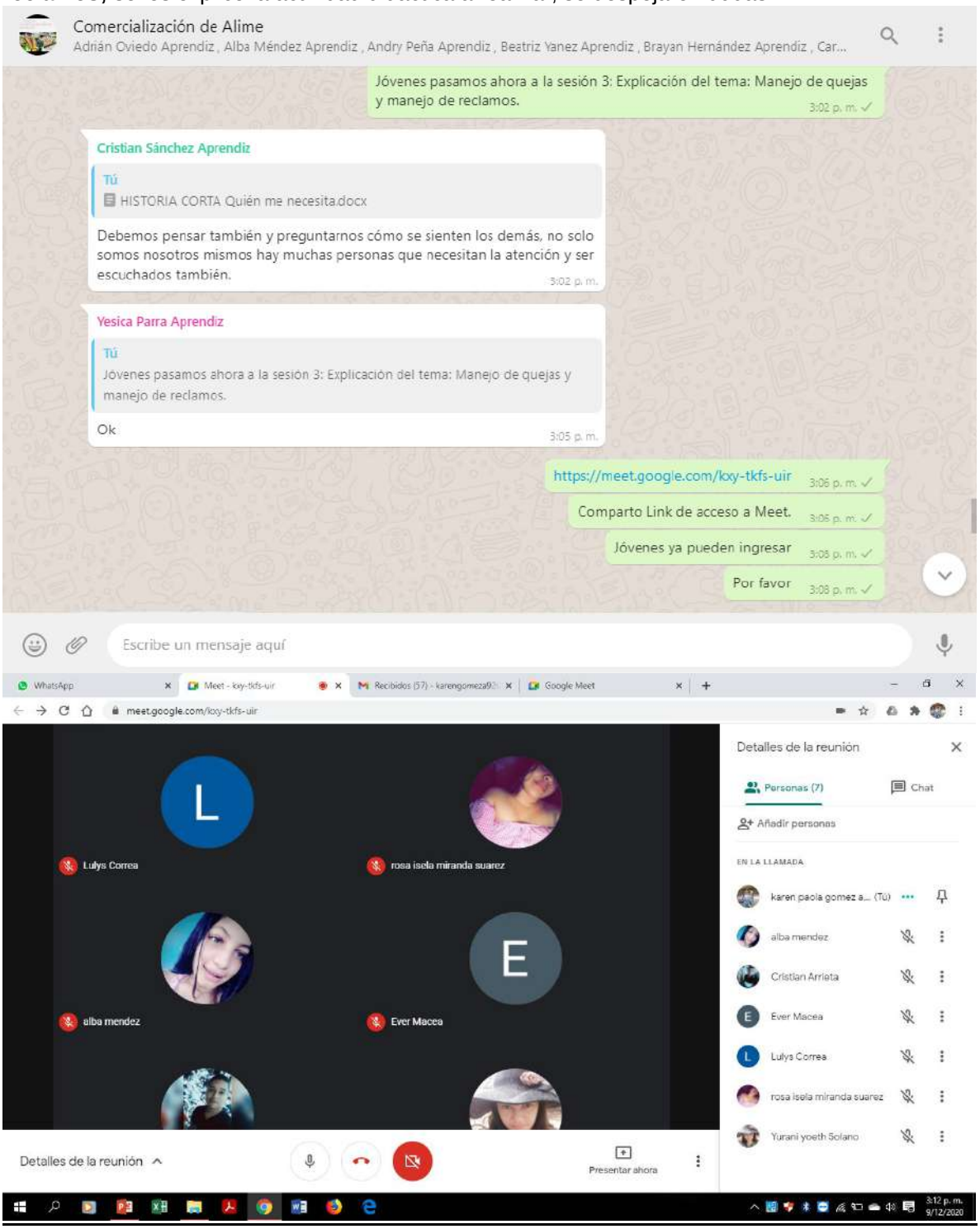


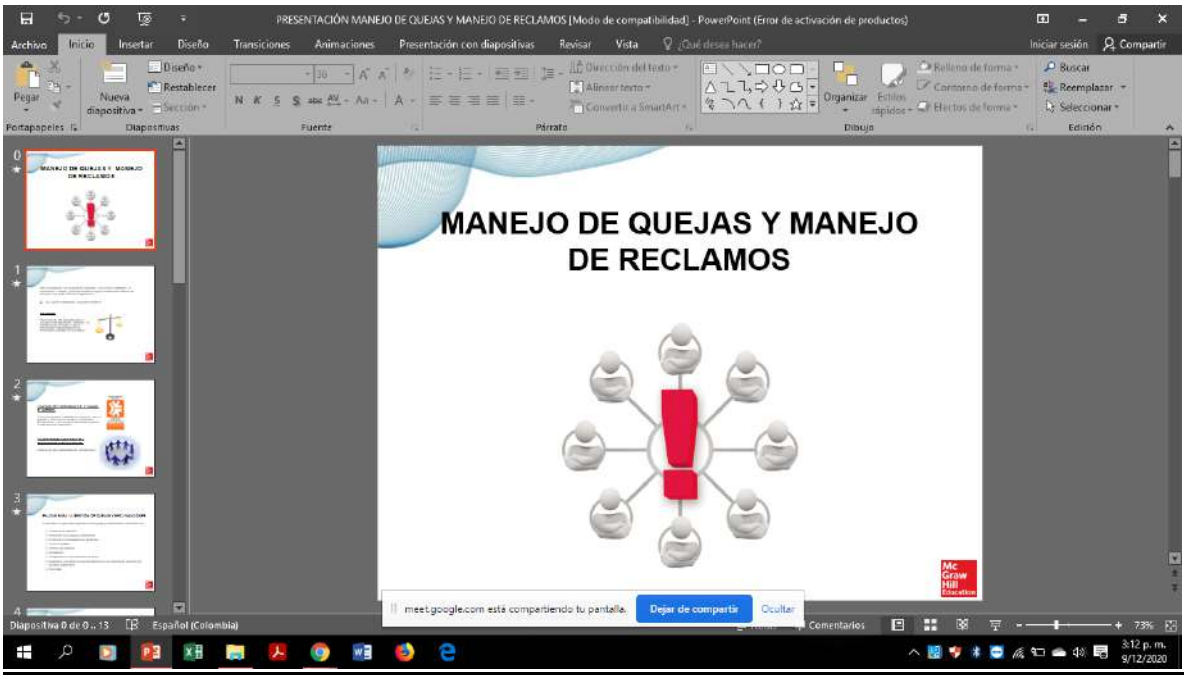


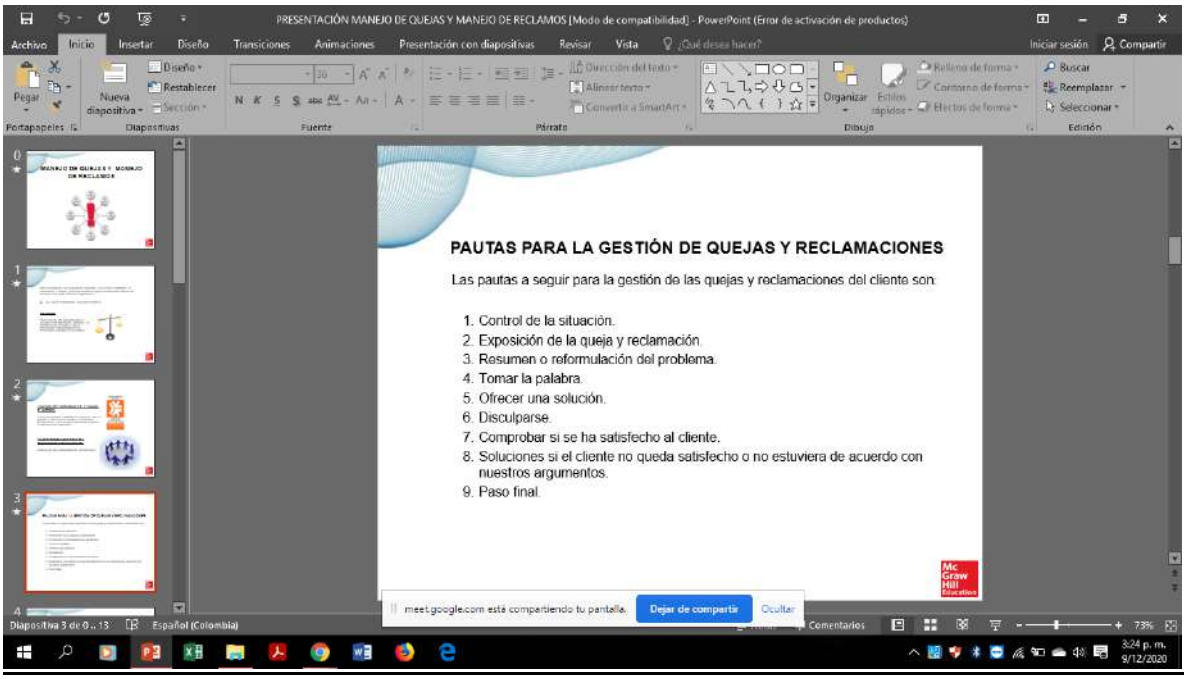

Comercialización de Alime
Adrián Oviedo Aprendiz , Alba Méndez Aprendiz , Andry Peña Aprendiz , Beatriz Yanez Aprendiz , Brayan Hernández Aprendiz , Car...
+57 322 6627552 ~Alba Mendoza
Reenviado
HOY
Detengámonos a escuchar y ayudar a nuestros amigos. ellos nos necesitan. También detengámonos a reflexionar de todas las cosas que nos perdemos por vivir preocupados por cosas que no tienen sentido, por disgustarme con mi pareja, un compañero de trabajo o tal ves con alguien que tuvo un mal gesto en la calle; la vida pasa muy de prisa y no saber disfrutar de los momentos es perdernos la mitad de ella.
2:57 p. m.
Excelentes aportes jóvenes, El que no vive para servir no sirve para vivir. La vida es como una escalera: si uno mira hacia arriba, siempre será el último de la fila, pero si mira hacia abajo ve que hay mucha gente que quisiera estar en su lugar. Deténgase a escuchar y a ayudar a sus amigos: ellos lo necesitan.
2:58 p. m.
👏👏👏
2:58 p. m.
Raquel Galeano Aprendiz
Tú
HISTORIA CORTA Quién me necesita.docx
Muy Linda Reflexión , Me Deja Cómo Enseñanza Qué No Importa Qué Tan Difícil Tengamos La Situación Siempre Va Aver Alguien Dispuesto A Escucharnos Y Ayudarnos A Sonreír!
2:58 p. m.
Escribe un mensaje aquí


Comercialización de Alime
Adrián Oviedo Aprendiz , Alba Méndez Aprendiz , Andry Peña Aprendiz , Beatriz Yanez Aprendiz , Brayan Hernández Aprendiz , Car...
Carmen Canchila Aprendiz
HOY
Tú
HISTORIA CORTA Quién me necesita.docx
Me encanto
Tienes varias enseñansas
Pero me gusto la ultima parte aveces no dedicamos tiempo a esas personas que tenemos a nuestro lado, a los amigos, creo que debemos disfrutar más de esas personas ya que todo el tiempo no van a estar, Disfrutar el Dia a Dia
3:00 p. m.
Beatriz Yanez Aprendiz
Tú
Excelentes aportes jóvenes, El que no vive para servir no sirve para vivir. La vida es como una escalera: si uno mira hacia arriba, siempre será el último de la fila, pero si mira hacia abajo ve que hay mucha gente que quisiera estar en su lugar. ...
Así es señó
3:00 p. m.
Yurani Solano Aprendiz
Ps muchas veces actuamos de manera egoista sin pensar en los demas, solo en nosotros mismo. aunque aveces puede ser sin querer queriendo. Pero eso se puede cambiar si cambiamos nuestea actitud y valoramos a los q estan a nuestro alrededor.
3:01 p. m.
Escribe un mensaje aquí

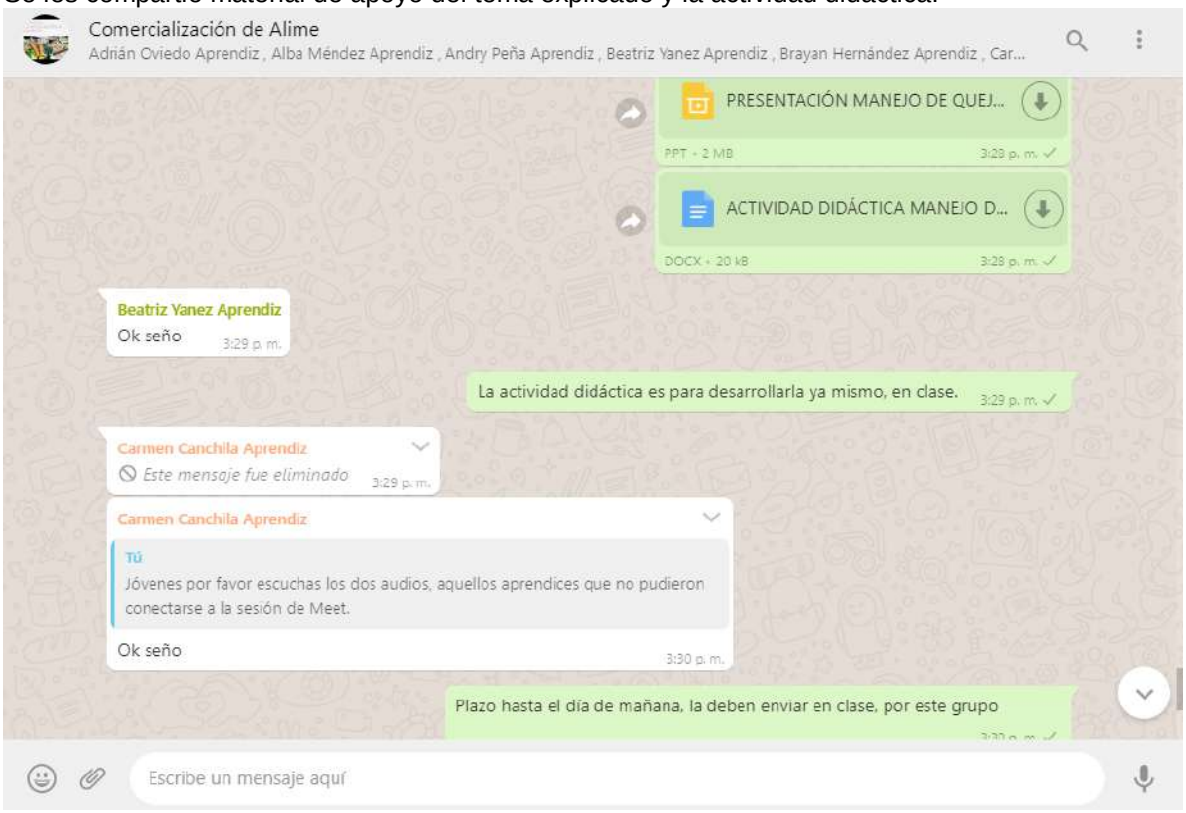
Se les compartió link de Meet, para la explicación del tema: **Manejo de quejas y manejo de reclamos;** se les explicó la actividad didáctica a realizar; se despejaron dudas:




PRESENTACIÓN MANEJO DE QUEJAS Y MANEJO DE RECLAMOS [Modo de compatibilidad] - PowerPoint (Error de activación de productos)
MANEJO DE QUEJAS Y MANEJO DE RECLAMOS
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar


PRESENTACIÓN MANEJO DE QUEJAS Y MANEJO DE RECLAMOS [Modo de compatibilidad] - PowerPoint (Error de activación de productos)
PAUTAS PARA LA GESTIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES
Las pautas a seguir para la gestión de las quejas y reclamaciones del cliente son:
1. Control de la situación.
2. Exposición de la queja y reclamación.
3. Resumen o reformulación del problema.
4. Tomar la palabra.
5. Ofrecer una solución.
6. Disculparse.
7. Comprobar si se ha satisfecho al cliente.
8. Soluciones si el cliente no queda satisfecho o no estuviera de acuerdo con nuestros argumentos.
9. Paso final.
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar

Se les compartió material de apoyo del tema explicado y la actividad didáctica:



FICHA: 2066395 TÉCNICO EN COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS(MONTERÍA)

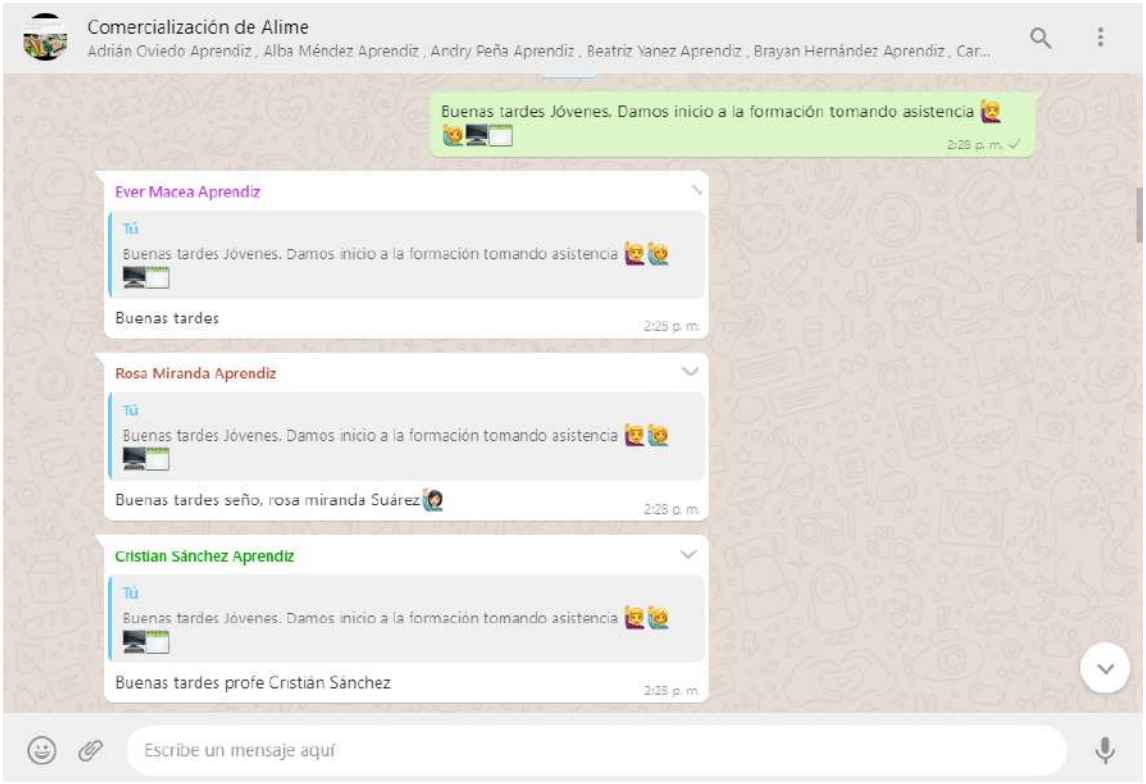
COMPETENCIA: INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA.

R. DE APRENDIZAJE:

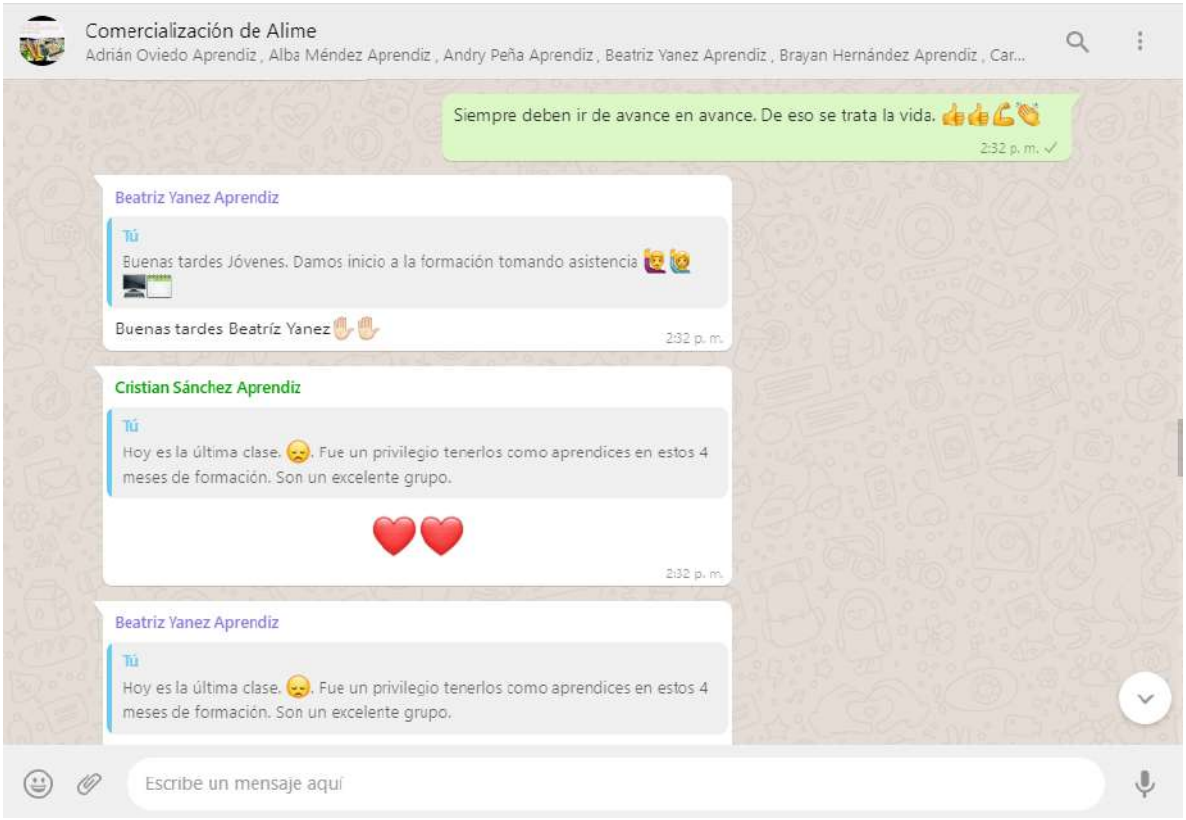
- RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.

Día Jueves 10 de Diciembre:

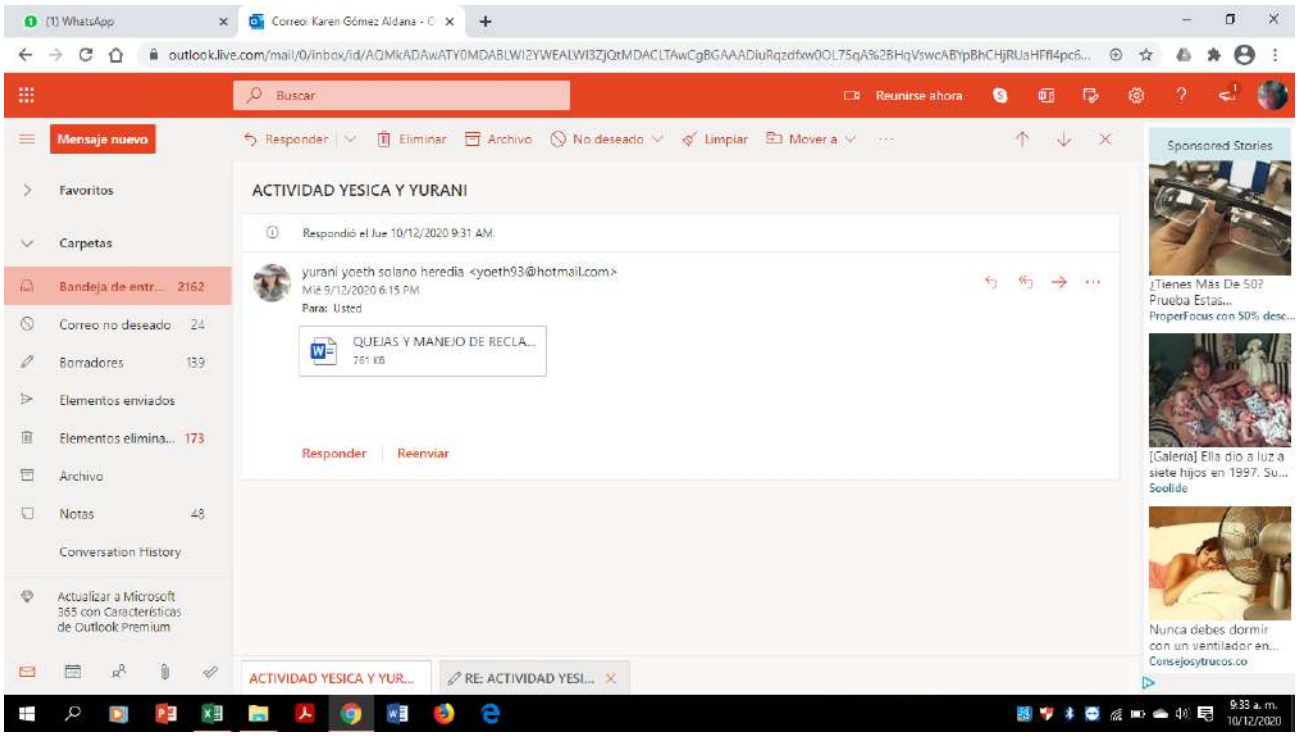
Se dio inicio a la formación tomando asistencia, cada aprendiz alzó su mano virtualmente; cada aprendiz envió la actividad didáctica del tema: **Manejo de quejas y manejo de reclamos**; se revisa la actividad y se da la retroalimentación correspondiente:

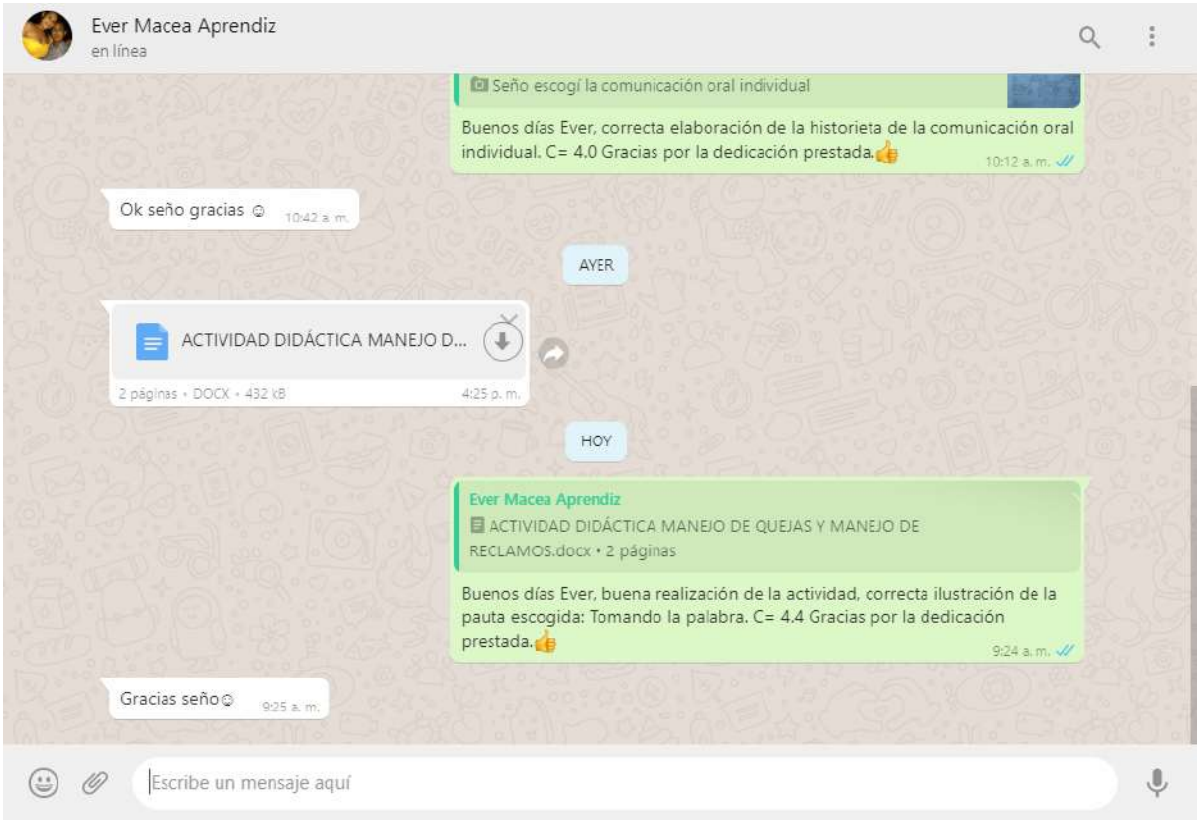

Comercialización de Alime
Adrián Oviedo Aprendiz , Alba Méndez Aprendiz , Andry Peña Aprendiz , Beatriz Yanez Aprendiz , Brayan Hernández Aprendiz , Car...
Buenas tardes Jóvenes, Damos inicio a la formación tomando asistencia
2:28 p. m.
Ever Macea Aprendiz
Tú
Buenas tardes Jóvenes. Damos inicio a la formación tomando asistencia
Buenas tardes
2:29 p. m.
Rosa Miranda Aprendiz
Tú
Buenas tardes Jóvenes. Damos inicio a la formación tomando asistencia
Buenas tardes seño, rosa miranda Suárez
2:28 p. m.
Cristian Sánchez Aprendiz
Tú
Buenas tardes Jóvenes. Damos inicio a la formación tomando asistencia
Buenas tardes profe Cristián Sánchez
2:28 p. m.
Escribe un mensaje aquí


Comercialización de Alime
Adrián Oviedo Aprendiz , Alba Méndez Aprendiz , Andry Peña Aprendiz , Beatriz Yanez Aprendiz , Brayan Hernández Aprendiz , Car...
AYER
Adrián Oviedo Aprendiz
Buenas tardes seño
Adrián Oviedo
2:28 p. m.
Ever Macea Aprendiz
Ever Macea Aprendiz
Buenas tardes
Seño Ever macea
2:28 p. m.
+57 322 6627552 ~Alba Mendoza
Tú
Buenas tardes Jóvenes. Damos inicio a la formación tomando asistencia
Buenas tardes seño, Alba Mendez
2:29 p. m.
Gracias por la puntualidad jóvenes
2:29 p. m.
David Bello Aprendiz
Tú
Buenas tardes Jóvenes. Damos inicio a la formación tomando asistencia
Escribe un mensaje aquí



Cada aprendiz envió la actividad didáctica correspondiente del tema: **Manejo de quejas y manejo de reclamos**; la actividad fue enviada el mismo día en clase:




Ever Macea Aprendiz
en línea
Seño escogí la comunicación oral individual
Buenos días Ever, correcta elaboración de la historieta de la comunicación oral individual. C= 4.0 Gracias por la dedicación prestada.
10:12 a. m.
Ok seño gracias
10:42 a. m.
AYER
ACTIVIDAD DIDÁCTICA MANEJO D...
2 páginas • DOCX • 432 kB
4:25 p. m.
HOY
Ever Macea Aprendiz
ACTIVIDAD DIDÁCTICA MANEJO DE QUEJAS Y MANEJO DE RECLAMOS.docx • 2 páginas
Buenos días Ever, buena realización de la actividad, correcta ilustración de la pauta escogida: Tomando la palabra. C= 4.4 Gracias por la dedicación prestada.
9:24 a. m.
Gracias seño
9:25 a. m.
Escribe un mensaje aquí


Adrián Oviedo Aprendiz
Enviala por aqui. Algo pasa con el archivo
4:07 p. m.
Ok seño
4:12 p. m.
Adrián Oviedo servicios sño kare...
DOCX • 259 kB
4:17 p. m.
AYER
Seño esta es mi actividad
6:28 p. m.
Adrián Oviedo queja o reclamo s...
DOCX • 429 kB
6:28 p. m.
HOY
Adrián Oviedo Aprendiz
Adrián Oviedo queja o reclamo sño Karen.docx
Buenas días Adrián, buena realización de la actividad, correcta ilustración de la pauta escogida. C= 4.0 Gracias por la dedicación prestada.
9:28 a. m.
Escribe un mensaje aquí

FICHA: 2069290 TÉCNICO EN AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA

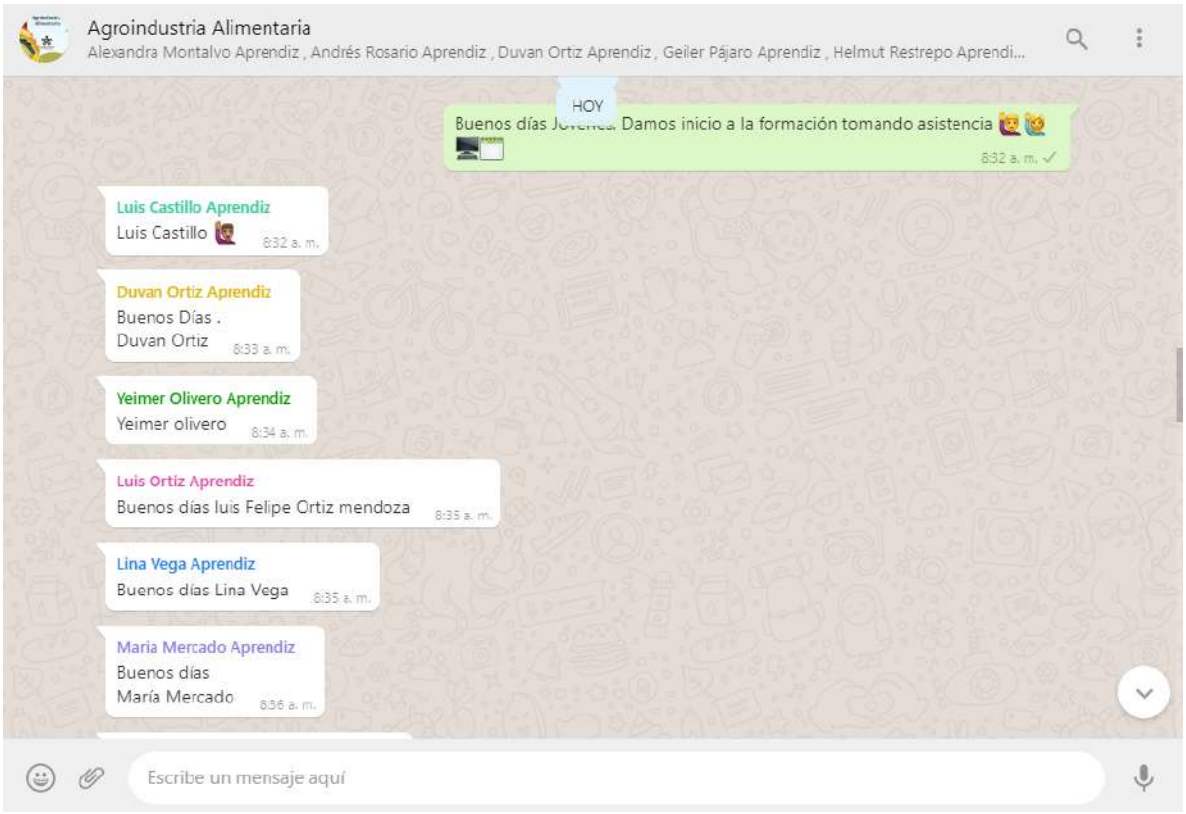
COMPETENCIA: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

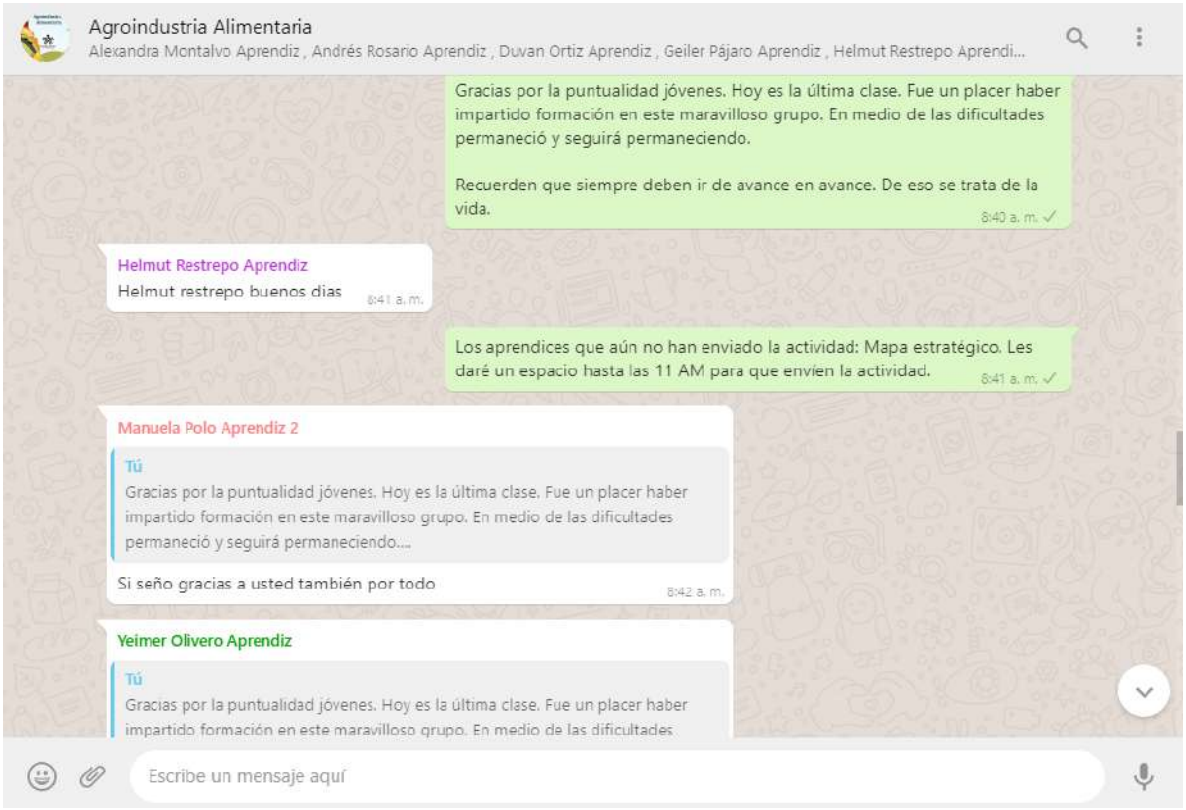
- **R. DE APRENDIZAJE:**

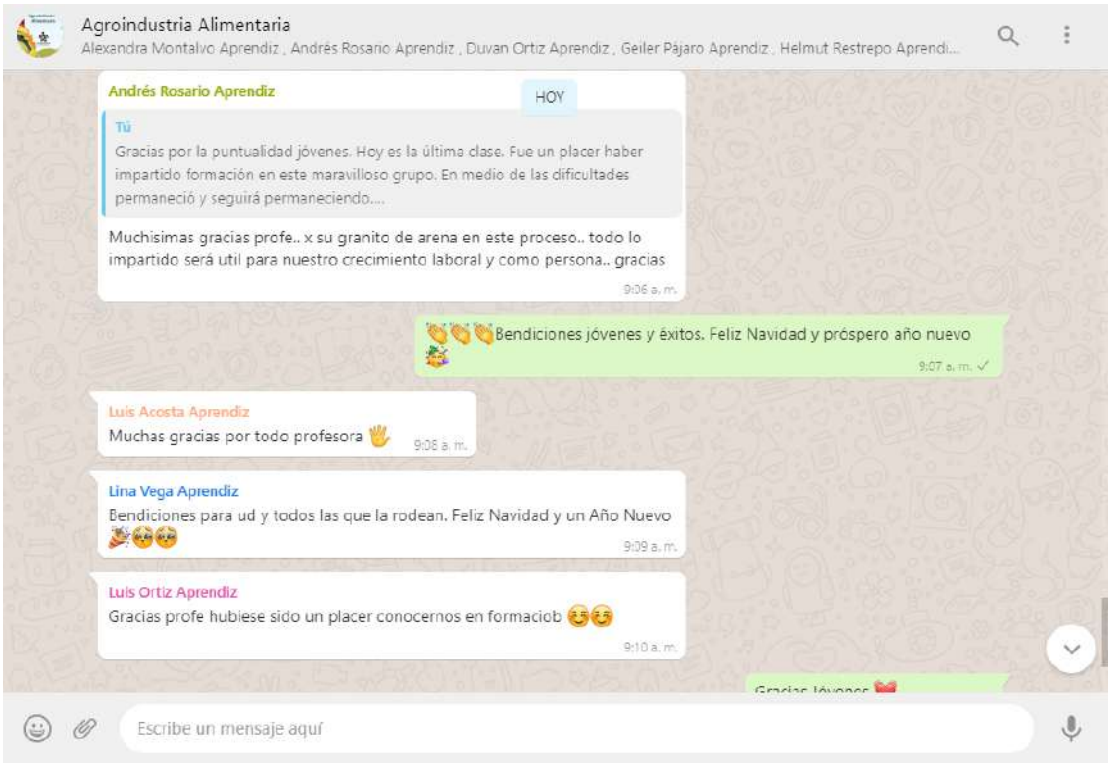
- PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL, DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL.

Día Viernes 11 de Diciembre:

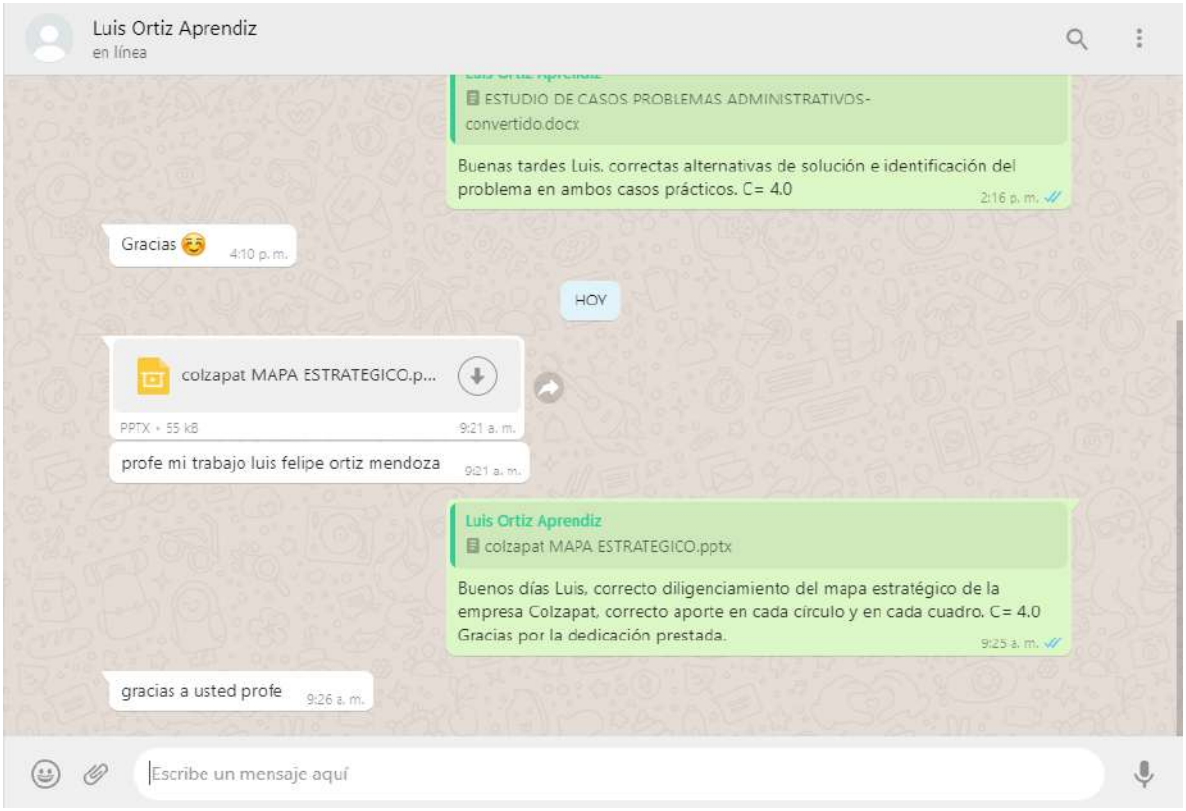
Se dio inicio a la formación tomando asistencia, cada aprendiz alzó su mano virtualmente; luego se les dió espacio a aquellos aprendices que no habían enviado la actividad didáctica **Mapa Estratégico**; luego me despedí de ellos, y los felicité por su esmero y dedicación en la formación:

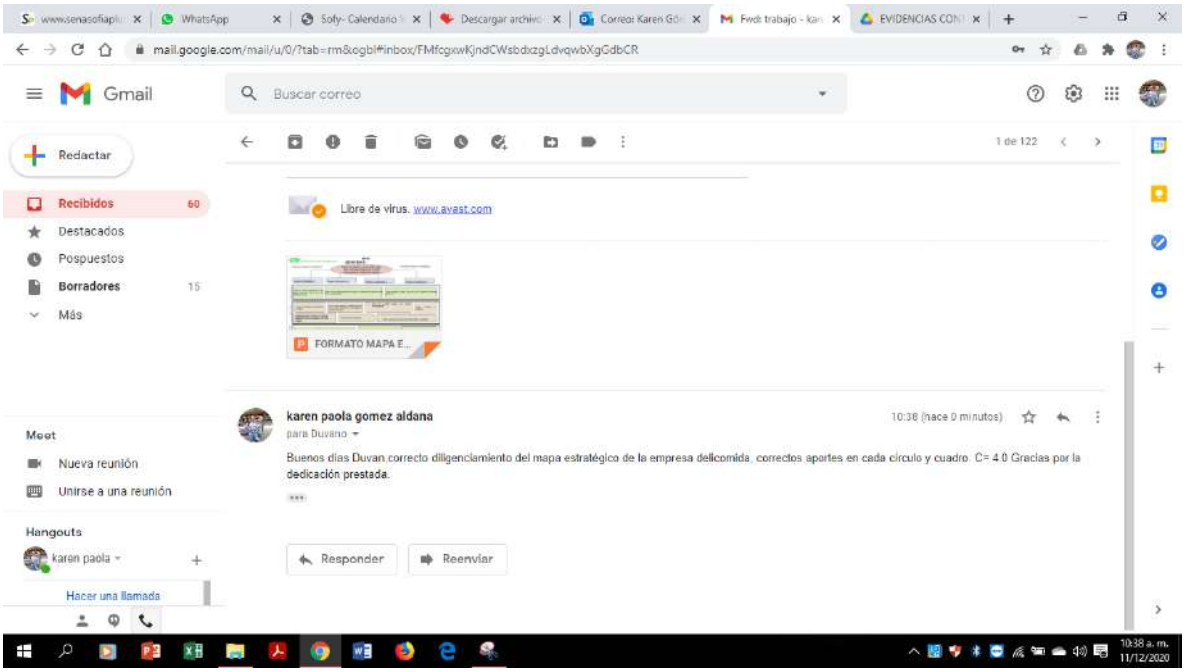



Agroindustria Alimentaria
Alexandra Montalvo Aprendiz , Andrés Rosario Aprendiz , Duvan Ortiz Aprendiz , Geiler Pájaro Aprendiz , Helmut Restrepo Aprendi...
Gracias por la puntualidad jóvenes. Hoy es la última clase. Fue un placer haber impartido formación en este maravilloso grupo. En medio de las dificultades permaneció y seguirá permaneciendo.
Recuerden que siempre deben ir de avance en avance. De eso se trata de la vida.
8:40 a. m.
Helmut Restrepo Aprendiz
Helmut restrepo buenos dias
8:41 a. m.
Los aprendices que aún no han enviado la actividad: Mapa estratégico. Les daré un espacio hasta las 11 AM para que envíen la actividad.
8:41 a. m.
Manuela Polo Aprendiz 2
Tú
Gracias por la puntualidad jóvenes. Hoy es la última clase. Fue un placer haber impartido formación en este maravilloso grupo. En medio de las dificultades permaneció y seguirá permaneciendo....
Si seño gracias a usted también por todo
8:42 a. m.
Yeimer Olivero Aprendiz
Tú
Gracias por la puntualidad jóvenes. Hoy es la última clase. Fue un placer haber impartido formación en este maravilloso grupo. En medio de las dificultades
Escribe un mensaje aquí


Agroindustria Alimentaria
Alexandra Montalvo Aprendiz , Andrés Rosario Aprendiz , Duvan Ortiz Aprendiz , Geiler Pájaro Aprendiz , Helmut Restrepo Aprendi...
Andrés Rosario Aprendiz
HOY
Tú
Gracias por la puntualidad jóvenes. Hoy es la última clase. Fue un placer haber impartido formación en este maravilloso grupo. En medio de las dificultades permaneció y seguirá permaneciendo....
Muchisimas gracias profe.. x su granito de arena en este proceso.. todo lo impartido será util para nuestro crecimiento laboral y como persona.. gracias
9:06 a. m.
Bendiciones jóvenes y éxitos. Feliz Navidad y próspero año nuevo
9:07 a. m.
Luis Acosta Aprendiz
Muchas gracias por todo profesora
9:08 a. m.
Lina Vega Aprendiz
Bendiciones para ud y todos las que la rodean. Feliz Navidad y un Año Nuevo
9:09 a. m.
Luis Ortiz Aprendiz
Gracias profe hubiese sido un placer conocernos en formaciob
9:10 a. m.
Escribe un mensaje aquí

Los aprendices que faltaban por enviar la actividad didáctica: Mapa Estratégico; la enviaron y fue revisada:





OBLIGACIÓN CONTRACTUAL 12:

El instructor contratista se obliga durante el periodo del contrato al proceso de certificación de competencias según normas de competencias que aplican a la función instructor, así como a los procesos, que el SENA adelante, para certificar Habilidades pedagógicas y capacitarse en el idioma ingles y aplicar al proceso de certificación de las normas de competencia “ORIENTAR FORMACION PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TECNICO Y NORMATIVO” y aportar el respectivo certificado aprobado al informe de ejecución contractual.

Estoy certificada en las normas:

- ORIENTAR FORMACION PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TECNICO Y NORMATIVO” Código 2402011056

- ATENDER CLIENTES DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO DE SERVICIO Y NORMATIVA CÓDIGO 2106011020

- Certificada en el Curso Derechos Fundamentales en el Trabajo.

- Certificada en el Curso Desarrollo de Habilidades para el desempeño del Instructor Sena.

A CONTINUACIÓN, ANEXO CERTIFICADOS:

Libertad y orden
RÉPUBLICA DE COLOMBIA

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

En Cumplimiento del Decreto 1072 de 2015
otorga
Certificado de Competencia Laboral a

KAREN PAOLA GOMEZ ALDANA

Con CÉDULA DE CIUDADANÍA No. 1069488712

Quien demostró su Competencia Laboral en la
Norma

NIVEL BASICO - Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa

Código: 240201056 - Versión: 1

En testimonio de lo anterior. se firma el presente en MONTERÍA. A los diecinueve (19) días del mes de Noviembre de dos mil diecinueve (2019)

Firmado Digitalmente por



718057 - 19/11/2019
No Y FECHA REGISTRO

AURA JOSEFINA MIRANDA MENDOZA

Vigencia:
hasta el 19 de Noviembre de 2022

SUBDIRECTORA CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CÓRDOBA
REGIONAL CÓRDOBA

La autenticidad de este documento puede ser verificada en el registro electrónico que se encuentra en la página web http://certificados.sena.edu.co, bajo el número 952300240201056CC1069488712C.

Libertad y orden
RÉPUBLICA DE COLOMBIA

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

En Cumplimiento del Decreto 1072 de 2015
otorga
Certificado de Competencia Laboral a

KAREN PAOLA GOMEZ ALDANA

Con CÉDULA DE CIUDADANÍA No. 1069488712

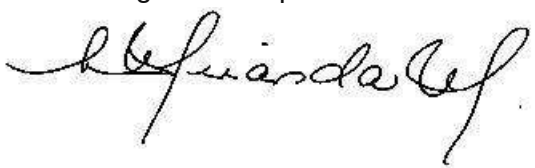
Quien demostró su Competencia Laboral en la
Norma

NIVEL INTERMEDIO - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

Código: 210601020 - Versión: 1

En testimonio de lo anterior. se firma el presente en MONTERÍA. A los tres (3) días del mes de Septiembre de dos mil diecinueve (2019)

Firmado Digitalmente por



649109 - 03/09/2019
No Y FECHA REGISTRO

AURA JOSEFINA MIRANDA MENDOZA

Vigencia:
hasta el 3 de Septiembre de 2022

SUBDIRECTORA CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CÓRDOBA
REGIONAL CÓRDOBA

La autenticidad de este documento puede ser verificada en el registro electrónico que se encuentra en la página web http://certificados.sena.edu.co, bajo el número 9523002106010 20CC1069488712C.

Libertad y orden
REPÚBLICA DE COLOMBIA

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

En cumplimiento de la Ley 119 de 1994

Hace constar que

KAREN PAOLA GOMEZ ALDANA

Con Cedula de Ciudadania No. 1069488712

Cursó y aprobó la acción de Formación

EJERCICIO DERECHOS FUNDAMENTALES EN EL TRABAJO

con una duración de 48 horas

En testimonio de lo anterior. se firma el presente en Montería. a los ocho (8) días del mes de junio de dos mil veinte (2020)

Firmado Digitalmente por



JOSE NICOLAS BARRIOS SIERRA
Subdirector
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR
REGIONAL CÓRDOBA

67945467 - 08/06/2020
FECHA REGISTRO

La autenticidad de este documento puede ser verificada en el registro electrónico que se encuentra en la página web http://certificados.sena.edu.co, bajo el número 9115002121834CC1069488712C.

Libertad y orden
REPÚBLICA DE COLOMBIA

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

En cumplimiento de la Ley 119 de 1994

Hace constar que

KAREN PAOLA GOMEZ ALDANA

Con Cedula de Ciudadania No. 1069488712

Cursó y aprobó la acción de Formación

DESARROLLO DE HABILIDADES PARA EL DESEMPEÑO DEL INSTRUCTOR SENA

con una duración de 96 horas

En testimonio de lo anterior. se firma el presente en Montería. a los dieciocho (18) días del mes de septiembre de dos mil veinte (2020)

Firmado Digitalmente por

JOSE NICOLAS BARRIOS SIERRA
Subdirector
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR
REGIONAL CÓRDOBA

69033647 - 18/09/2020
FECHA REGISTRO

La autenticidad de este documento puede ser verificada en el registro electrónico que se encuentra en la página web http://certificados.sena.edu.co, bajo el número 9115002151776CC1069488712C.

OBLIGACIÓN CONTRACTUAL 13:

Desarrollar las horas de formación que requiera la implementación del programa

Se desarrolló formación según programación académica del mes objeto de cobro.

ANEXO REPORTE DE TIEMPOS SOFIA PLUS

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: KAREN PAOLA GOMEZ ALDANA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/12/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 12/12/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2066395 - COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ALMACENAR PRODUCTOS ALIMENTICIOS SEGÚN NATURALEZA DEL PRODUCTO Y TÉCNICAS DE ALMACENAMIENTO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

MANEJAR RELACIONES INTERPERSONALES CON PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN Y VISIÓN CORPORATIVA DE LA ORGANIZACIÓN.

RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RECIBIR PRODUCTOS ALIMENTICIOS E INSUMOS SEGÚN FICHA TÉCNICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2069290 - AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ALMACENAR PRODUCTOS ALIMENTICIOS SEGÚN NATURALEZA DEL PRODUCTO Y TÉCNICAS DE ALMACENAMIENTO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PROCESO TÉRMICO SEGÚN PROCEDIMIENTO Y NORMAS VIGENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PROCESOS DE HIGIENIZACIÓN PARA EL PROCESAMIENTO DE ALIMENTOS SEGÚN PROGRAMA ESTABLECIDO Y NORMATIVIDAD VIGENTE
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR PUNTOS CRÍTICOS EN LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN SEGÚN LEGISLACIÓN VIGENTE.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PARTICIPAR EN EL ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD TÉCNICA, ECONÓMICA Y SOCIAL DEL PROYECTO DE ACUERDO CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN.

PARTICIPAR EN LA FORMULACIÓN DE PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL.

PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL, DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	24,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	56,00

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: KAREN PAOLA GOMEZ ALDANA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

OBLIGACIÓN CONTRACTUAL 15

Apoyar los procesos de las otras actividades inherentes a la formación:
Elaboré guía de aprendizaje de la ficha: 2066395 COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS;

la cual se encuentra anexada a continuación:

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: TÉCNICO EN COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS
- **Código del Programa de Formación:** 632215
- **Nombre del Proyecto (si es formación Titulada):** APLICACIÓN DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS, AMPLIANDO UN SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN ONLINE QUE GARANTICE LA CALIDAD FINAL DE LOS PRODUCTOS EN EL MERCADO REGIONAL
- **Fase del Proyecto (si es formación Titulada):** EJECUCIÓN

- **Actividad de Proyecto(si es formación Titulada):** CONCERTACIÓN DE TERMINOS DE NEGOCIACION CON CLIENTES

- **Competencia:** INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DSERVICIO DE LA COMPAÑÍA

- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  - RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.

  Duración de la Guía: 32 HORAS

2. PRESENTACIÓN

- Motivar hacia la actividad de aprendizaje en consideración a las fortalezas que aportará en el desarrollo de habilidades y destrezas
- Guiar y organizar el aprendizaje de manera que se oriente al desarrollo integral del aprendiz
- Motivar a la acción, al trabajo autónomo sistemático y organizado
- Relacionar conocimientos previos con los nuevos para la construcción significativa de los mismos
- Promover el aprendizaje colaborativo y el crecimiento integral del grupo

La agroindustria rural latinoamericana elabora una amplia variedad de productos alimenticios, que aún mantienen autenticidad y originalidad ligadas a las circunstancias sociales, culturales y de disponibilidad local de recursos naturales. En todos los países latinoamericanos se conoce algún queso de tal región o un dulce típico hecho con una receta tradicional.

Los consumidores conocen estos productos pero no tienen mayor garantía sobre el origen o la receta del producto que compran, excepto por la confianza que le tienen al productor o al comerciante. Ahora los consumidores buscan cada vez más información sobre el origen y el proceso de elaboración de los productos alimenticios que compran.

Por una parte, aumentan las preferencias por productos auténticos y elaborados de acuerdo a conocimientos avalados por la tradición; este hecho está contribuyendo fuertemente al nuevo interés de los productores y comercializadores para implementar sistemas favorables a la identificación cultural de los productos alimentarios.

El conocimiento del "mercado" es determinante para poder orientar las acciones que se realizan para comercializar los productos de la organización. Por su parte, la comercialización es el "conjunto de funciones que se desarrollan desde que el producto sale del establecimiento de un productor hasta que llega al consumidor"2 , a través de un mercado determinado.

Es un mecanismo de coordinación para las transferencias e intercambios que realizan los diferentes agentes que participan en una cadena productiva. Entre las funciones de la comercialización destacan: comprar, vender, transportar, almacenar, estandarizar y clasificar, financiar, asumir riesgos y obtener información del mercado.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL:

- Reflexiona sobre la siguiente frase: **"Según tu actitud será tu altitud"**
- Describir imágenes mudas, luego cada aprendiz debe describir la imagen según lo que ve y realizar moraleja.
- Te invito a analizar los diferentes temas a tratar en esta guía para que tus conocimientos, actitudes y destrezas sean afianzados, con bases firmes sobre

los resultados de aprendizaje que se muestran en esta guía , tales temas son:

INFORMACIÓN: TIPOS, MEDIOS (ORAL, ESCRITO, AUDIOVISUAL, ELECTRÓNICO), TÉCNICAS, ELEMENTOS, TIPOS DE COMUNICACIÓN (ORAL, ESCRITA, MECÁNICA), FLUJOS DE INFORMACIÓN, MANEJO DE QUEJAS, MANEJO DE RECLAMOS, ANÁLISIS DE INFORMACIÓN, TÉCNICAS PARA SABER ESCUCHAR, ESTÁNDARES DE SERVICIO (TIEMPOS, CUMPLIMIENTO, SATISFACCIÓN, NORMAS DE CORTESÍA, QUEJAS Y RECLAMOS.

- Da tu punto de vista acerca de este aporte: **"Cuando cada día te esfuerzas más, los resultados son mayores"**

- **3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.**

- Después de haber escuchado, observado y entendido el tema:, *INFORMACIÓN: TIPOS, MEDIOS (ORAL, ESCRITO, AUDIOVISUAL, ELECTRÓNICO,*.Van a desarrollar lo siguiente:

1. Realiza un medio de información virtual, donde van a informar al cliente la venta del producto, las características, sus atributos, el precio, las promociones, etc.

- Después de haber escuchado, observado y entendido la explicación del tema: *TIPOS DE COMUNICACIÓN (ORAL, ESCRITA, MECÁNICA)* van a realizar el siguiente taller práctico:

1. Según material de estudio *TIPOS DE COMUNICACIÓN (ORAL, ESCRITA, MECÁNICA* que debe ser leído por cada aprendiz. Explica los diferentes tipos de comunicación.

2. Escoge el tipo de comunicación oral que más te llame la atención y crea un ejemplo donde ilustres el tipo de comunicación escogido.

- Después de haber escuchado, observado y entendido el tema: *FLUJOS DE INFORMACIÓN*, y haber leído el material de estudio, van a desarrollar lo siguiente:

1. Explique el concepto de flujos de información

2. En una empresa ejemplo, implementa en áreas de la empresa, los tipos de flujos de información existentes.

3.3 Actividades de Apropiciación:

1. Después de haber escuchado, observado y entendido la explicación del tema; ***MANEJO DE QUEJAS, MANEJO DE RECLAMOS; y de haber leído el material de apoyo;*** van a realizar la siguiente actividad didáctica:

- Diferencia entre manejo de quejas, manejo de reclamos.

- Según **las pautas para la gestión de quejas y reclamaciones** en una empresa, escoja una pauta e ilustre a través de un juego de roles digital o historieta la pauta escogida.

- Cada aprendiz deberá leer el tema: ANÁLISIS DE INFORMACIÓN, van a llenar sopa de letras que deben realizar en la página Educaplay.com, el link será enviado el mismo día en clase.

- Realizar lectura previa del material de apoyo llamado: ***TÉCNICAS PARA SABER ESCUCHAR***,; van a implementar en su empresa ejemplo estas técnicas y crear normas para saber llevar de una manera correcta el saber escuchar.

- Consultar en la web, biblioteca Sena Sistema de Bibliotecas SENA biblioteca.sena.edu.co; dar click en base de datos, dar click donde dice E-LIBRO; anotar su número de documento de identidad y la contraseña que es el mismo número de documento de identidad, buscar en el libro, llamado: **Calidad en el servicio** Vargas Quiñones, Martha Elena;Aldana de Vega, Luzángela Universidad de La Sabana 2007; el tema: *ESTÁNDARES DE SERVICIO*

(TIEMPOS, CUMPLIMIENTO, SATISFACCIÓN), van a elaborar un caso práctico donde involucres estos estándares de servicio.

TÉCNICAS DE ESTUDIO:

- Después de haber escuchado, observado y entendido le tema: *ESTÁNDARES DE SERVICIO (TIEMPOS, CUMPLIMIENTO, SATISFACCIÓN)* Resolver crucigrama y Enviarlao resulto al correo del instructor o WhatSapp.

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento:

Leer en el material de estudio enviado por el instructor llamado:. *ESTÁNDARES DE SERVICIO (TIEMPOS, CUMPLIMIENTO, SATISFACCIÓN)* Realizar trabajo de campo en donde van a elaborar un juego de roles digital, en donde van ilustrar los estándares de servicio en los clientes a través del servicio prestado, incluyendo las normas de cortesía, quejas y reclamos que debe saber implementar la empresa en los clientes.

- Ambiente Requerido: TIC

- Materiales: computadores, TIC.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la 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 tener de la guía, mediante cuestionario de preguntas, casos de problemas acerca de los lineamientos y los estándares del servicio establecidos en las empresas.**	RECOGE LA INFORMACIÓN DE LOS REQUERIMIENTOS DEL SERVICIO DE LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LINEAMIENTOS Y LOS ESTÁNDARES DE SERVICIO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	Prueba de conocimiento (Examen, estudios de casos, donde el aprendiz recoge la información de los clientes e interpreta los lineamientos del servicio en la Empresa.(Casos prácticos, cuestionario de preguntas)
Evidencias de Desempeño **Observación directa de los distintos trabajos, evaluando el comportamiento del aprendiz en las prácticas realizadas sobre los temas vistos.**	INTERACTÚA CON LOS CLIENTES APLICANDO LAS TÉCNICA DE COMUNICACIÓN ASERTIVA, RESPETANDO EL ESPACIO Y DESARROLLO HUMANO DEL INTERLOCUTOR, OPTIMIZANDO LOS MEDIOS Y RECURSOS DE APOYO UTILIZADOS, SEGÚN LAS NORMAS Y PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN	Trabajo de desempeño donde cada debe crear un video donde muestre la interacción con los clientes en el servicio prestada, aplicando las técnicas de comunicación asertivas, utilizando las normas y protocolos de la organización.

Evidencias de Producto **Realización de cada actividad, obteniendo resultados esperados del proyecto o trabajo de campo aplicado.**	UTILIZA EL CANAL DE INFORMACIÓN MÁS APROPIADO CON BASE EN LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES RELACIONADOS CON MOMENTOS DE VERDAD, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	Trabajo de campo donde van a elaborar un juego de roles digital, en donde van ilustrar los estándares de servicio en los clientes a través del servicio prestado, incluyendo las normas de cortesía, quejas y reclamos que debe saber implementar la empresa en los clientes. EVIDENCIA(TÉCNICA DIDÁCTICA) JUEGO DE ROLES- ILUSTRACIÓN

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Cliente: Es la persona que compra los bienes o servicios que vendemos y como tal es a quien debemos identificar y conocer.

LOS SISTEMAS: La empresa define y establece unas maneras o sistemas para dirigir el negocio. Unos sistemas pretenden coordinar a todo el personal que labora en la empresa.

EL CICLO DEL SERVICIO: Se denomina así al mapa que representa los momentos de verdad a medida que los experimentan los clientes. Se activa cada vez que un cliente entra en contacto con nuestra empresa.

ACUERDOS DE NIVELES DE SERVICIO (ANS): Un acuerdo de nivel de servicio es un acuerdo negociado entre dos partes donde una de ellas es el cliente y la otra un proveedor de servicios. Este acuerdo tiene por objeto fijar el nivel acordado para la calidad del servicio comprometido.

LIBRETA DE CALIFICACIONES DEL CLIENTE: La libreta de calificaciones del cliente es un instrumento que nos permite recolectar información real, donde se califica el nivel del servicio que el cliente vive en su relación con nosotros.

Los atributos claves de la calidad del servicio: Son los temas o materias que el cliente mentalmente califica en cada momento de verdad, son los aspectos tangibles y cuantificables de nuestra empresa desde la visión del cliente.

Saber escuchar: Se trata de escuchar al cliente y analizar detalladamente las razones y justificaciones que este argumenta.

Saber alinearse con el cliente: En general, el cliente que manifiesta su inconformidad espera en primer lugar ser escuchado y comprendido, que se entienda la causa de su molestia.

Saber examinar opciones: Se recomienda preguntar al cliente qué tipo de solución consideraría adecuada para su problema o inconveniente. Esto se puede lograr a través de preguntas hechas hacia el cliente.

CLAIMS MANAGEMENT(GESTIÓN DE LAS RECLAMACIONES): consiste en crear dentro de la empresa un tipo de "defensor del cliente" que dé la máxima rapidez a la consulta y a la resolución de la reclamación. Este defensor del cliente debe contar con todo un plan estratégico para hacer de este servicio un producto reconocido por su efectividad, eficiencia, amabilidad y velocidad de respuesta, garantizando que cada cliente que hace reclamos se mantendrá como cliente fiel de la compañía.

POSICIONAMIENTO: Es el lugar que ocupa un producto o servicio en la mente del consumidor y es el resultado de una estrategia especialmente diseñada para proyectar la imagen específica de ese producto, servicio, idea, marca o hasta una persona.

COMUNICACIÓN ASERTIVA: La habilidad de expresar ideas y deseos con equilibrio entre ser amable y franco, en forma adecuada. Sin pasividad ni agresividad. Porque la pasividad evita y la agresividad ofende"

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Calidad en el servicio

Vargas Quiñones, Martha Elena;Aldana de Vega, Luzángela Universidad de La Sabana 2007

Medición de la calidad del servicio

Mendoza Aquino, José Antonio El Cid Editor | apuntes 2009

Atención estratégica al cliente
Pluma Digital Ediciones 2014

Como conservar más clientes (la amabilidad es la clave)

Gómez Escobar, Ignacio El Cid Editor | apuntes 2009

Gestión de quejas y reclamaciones en materia de consumo: MF0245_3

Caballero Sánchez de Puerta, Pilar Editorial CEP, S.L. 2017

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Karen Paola Gómez Aldana**	**Instructora**	**Sena (CABP)**	**3-Diciembre-2020**

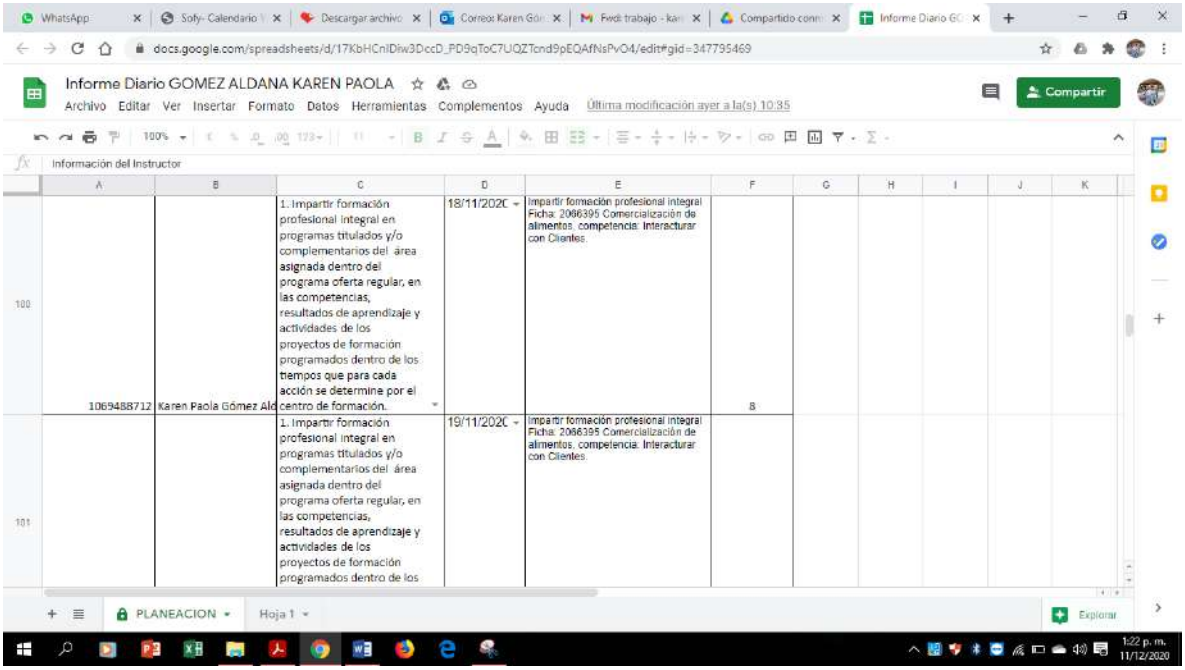
8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

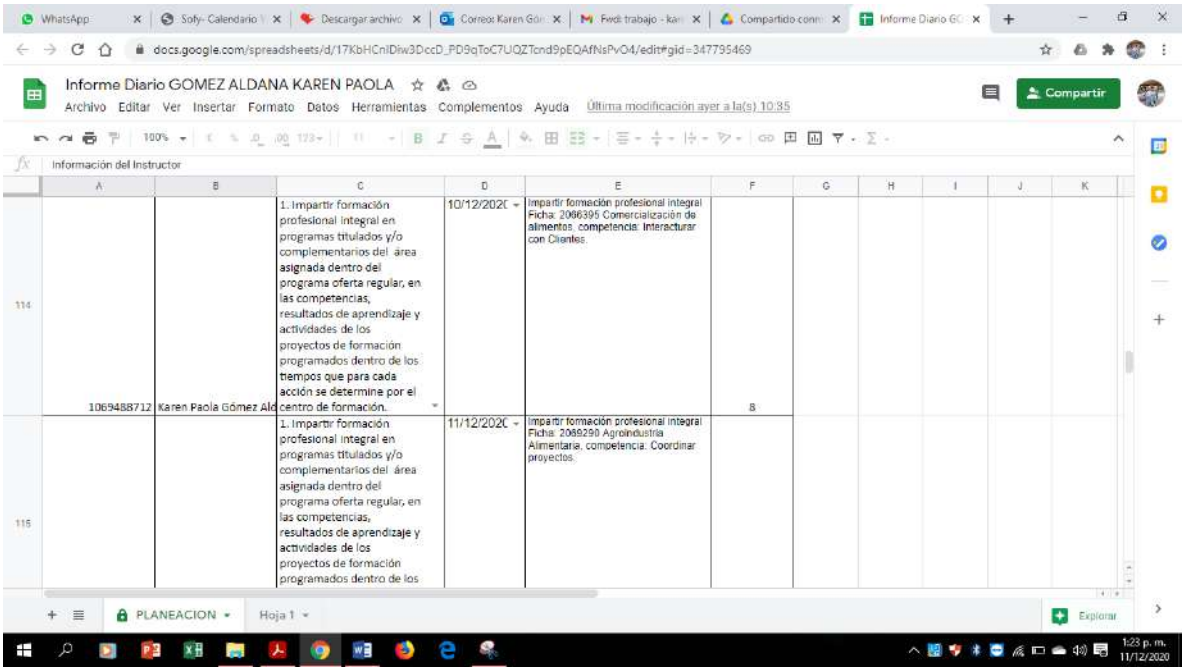
	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

OBLIGACIÓN CONTRACTUAL 17

Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato

Atendidos los requerimientos del supervisor del contrato:
✓ Llenar el formato Excel(informe) diario.





- Atendido el requerimiento de los certificados de las capacitaciones SST 2 y la de Protocolos de Bioseguridad.

A continuación, anexo los certificados:

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

Hace constar:

Que el Sr(a) GOMEZ ALDANA KAREN PAOLA Identificado(a) con cédula de ciudadanía 1069488712 realizó el día 10/12/2020 la Capacitación Módulo 2 - Riesgos en el puesto de trabajo y medidas de prevención de la entidad y aprobó la respectiva evaluación.

Dependencia de Seguridad y Salud en el Trabajo – Secretaría General - SENA

Diseñado por: Grupo Gestión de los Sistemas de Información - Oficina de Sistemas

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

Hace constar:

Que el Sr(a) GOMEZ ALDANA KAREN PAOLA Identificado(a) con cédula de ciudadanía 1069488712 realizó el día 10/12/2020 la Capacitación de protocolos de bioseguridad.

De acuerdo a lo establecido en la Resolución 666 de 2020 del ministerio de salud y protección y social, la circular 01-03-2020-000098 del 29 de mayo de 2020 del SENA, mediante la cual se establece el protocolo de medidas generales y de bioseguridad para prevenir y mitigar la propagación del COVID-19, Circular 01-03-2020-000156 del 02 de septiembre del 2020 del Sena, mediante el cual se establece el alcance a la circular 01-03-2020-000098 del 29 de mayo de 2020 del SENA – Lineamientos SENA para el “aislamiento selectivo inteligente”.

Dependencia de Seguridad y Salud en el Trabajo – Secretaría General - SENA

Diseñado por: Grupo Gestión de los Sistemas de Información - Oficina de Sistemas

OBLIGACIÓN CONTRACTUAL 19

Sentar las evaluaciones de cada resultado de aprendizaje y dar a conocer los resultados de las mismas, registrando los respectivos juicios evaluativos en el aplicativo SOFIA Plus dentro de los términos establecidos.

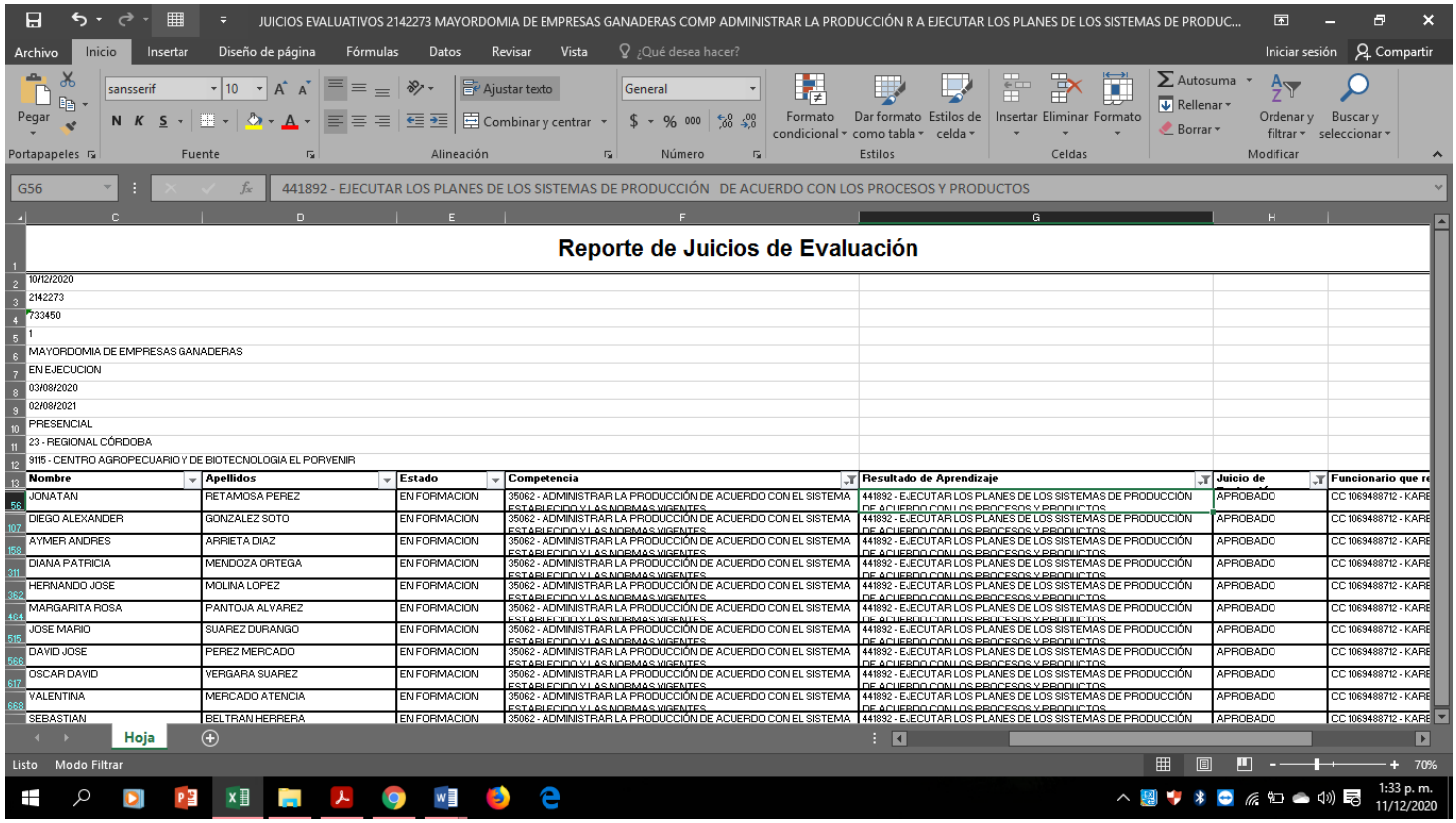
Se registró en Sofía Plus la emisión de juicios evaluativos de los programas: 2142273-MAYORDOMIA DE EMPRESAS GANADERAS

COMPETENCIA:

ADMINISTRAR LA PRODUCCIÓN DE ACUERDO CON EL SISTEMA ESTABLECIDO Y LAS NORMAS VIGENTES.

R. Aprendizaje Evaluado:

- EJECUTAR LOS PLANES DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y PRODUCTOS

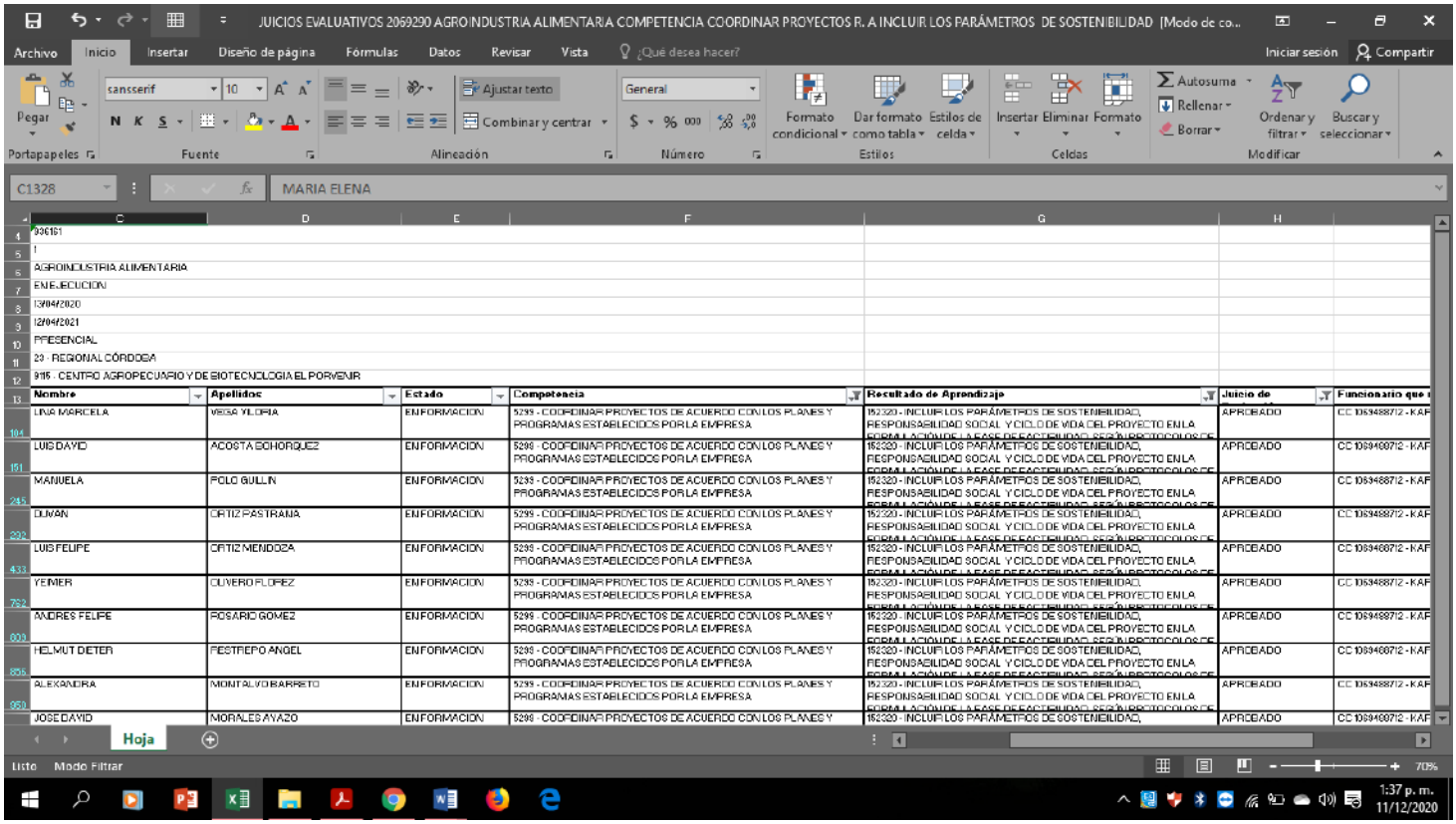


2069290-AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA

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

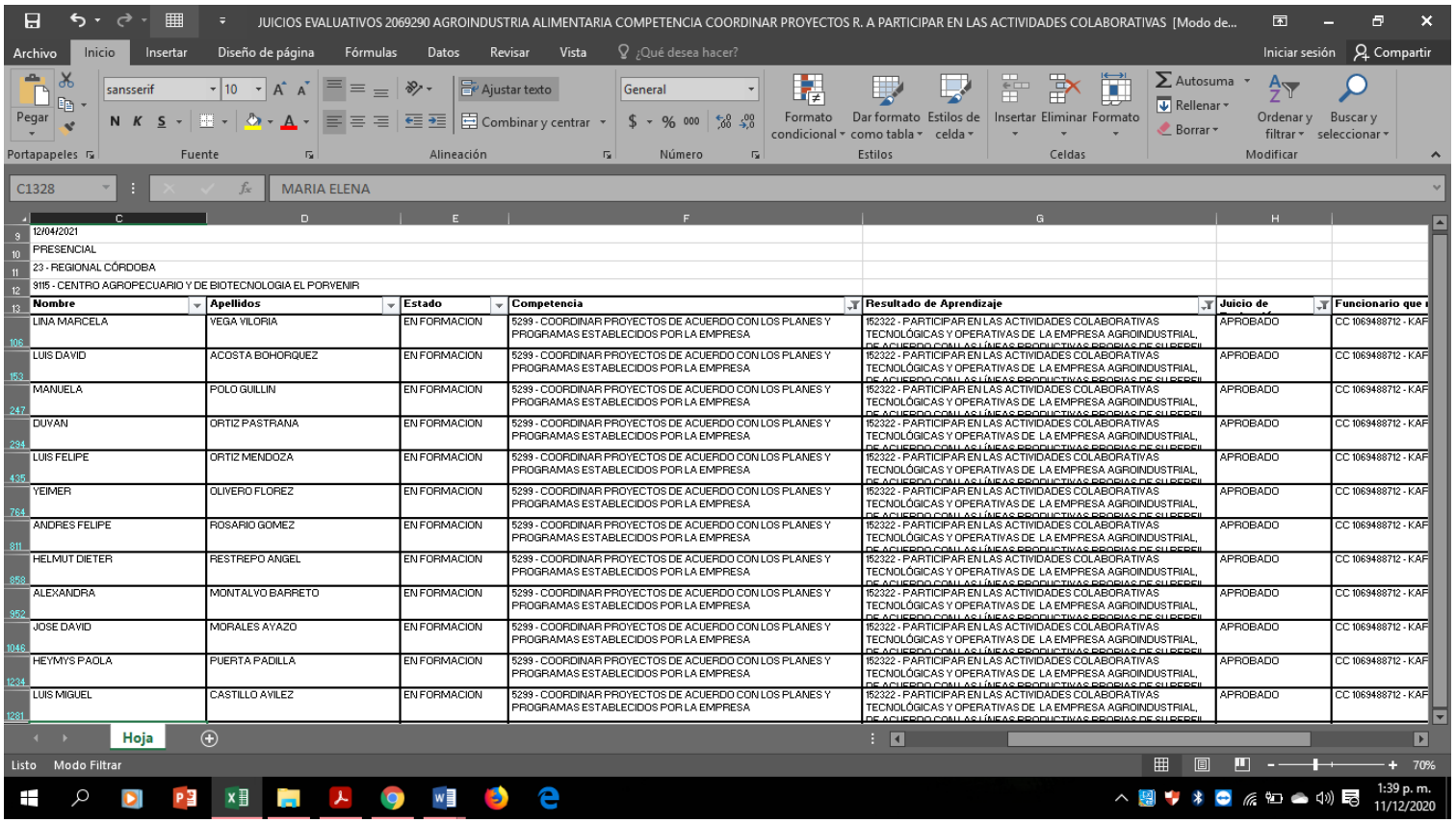
R. APRENDIZAJE EVALUADO:

- INCLUIR LOS PARÁMETROS DE SOSTENIBILIDAD, RESPONSABILIDAD SOCIAL Y CICLO DE VIDA DEL PROYECTO EN LA FORMULACIÓN DE LA FASE DE FACTIBILIDAD, SEGÚN PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN.



R. DE APRENDIZAJE EVALUADO

- PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL, DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL.



JUICIOS EVALUATIVOS 2069290 AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA COMPETENCIA COORDINAR PROYECTOS R. A PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS [Modo de...

C1328 | MARIA ELENA

12/04/2021
PRESENCIAL
23 - REGIONAL CÓRDOBA
9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Funcionario que r
LINA MARCELA	VEGA VILORIA	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	152322 - PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL, DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL	APROBADO	CC 1069488712 - KAF
LUIS DAVID	ACOSTA BOHORQUEZ	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	152322 - PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL, DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL	APROBADO	CC 1069488712 - KAF
MANUELA	POLO GUILLIN	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	152322 - PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL, DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL	APROBADO	CC 1069488712 - KAF
DUVAN	ORTIZ PASTRANA	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	152322 - PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL, DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL	APROBADO	CC 1069488712 - KAF
LUIS FELIPE	ORTIZ MENDOZA	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	152322 - PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL, DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL	APROBADO	CC 1069488712 - KAF
YEIMER	OLIVERO FLOREZ	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	152322 - PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL, DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL	APROBADO	CC 1069488712 - KAF
ANDRES FELIPE	ROSARIO GOMEZ	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	152322 - PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL, DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL	APROBADO	CC 1069488712 - KAF
HELMUT DIETER	RESTREPO ANGEL	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	152322 - PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL, DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL	APROBADO	CC 1069488712 - KAF
ALEXANDRA	MONTALVO BARRETO	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	152322 - PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL, DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL	APROBADO	CC 1069488712 - KAF
JOSE DAVID	MORALES AYAZO	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	152322 - PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL, DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL	APROBADO	CC 1069488712 - KAF
HEYMYS PAOLA	PUERTA PADILLA	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	152322 - PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL, DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL	APROBADO	CC 1069488712 - KAF
LUIS MIGUEL	CASTILLO AVILEZ	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	152322 - PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL, DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL	APROBADO	CC 1069488712 - KAF

Hoja

Listo Modo Filtrar 70%

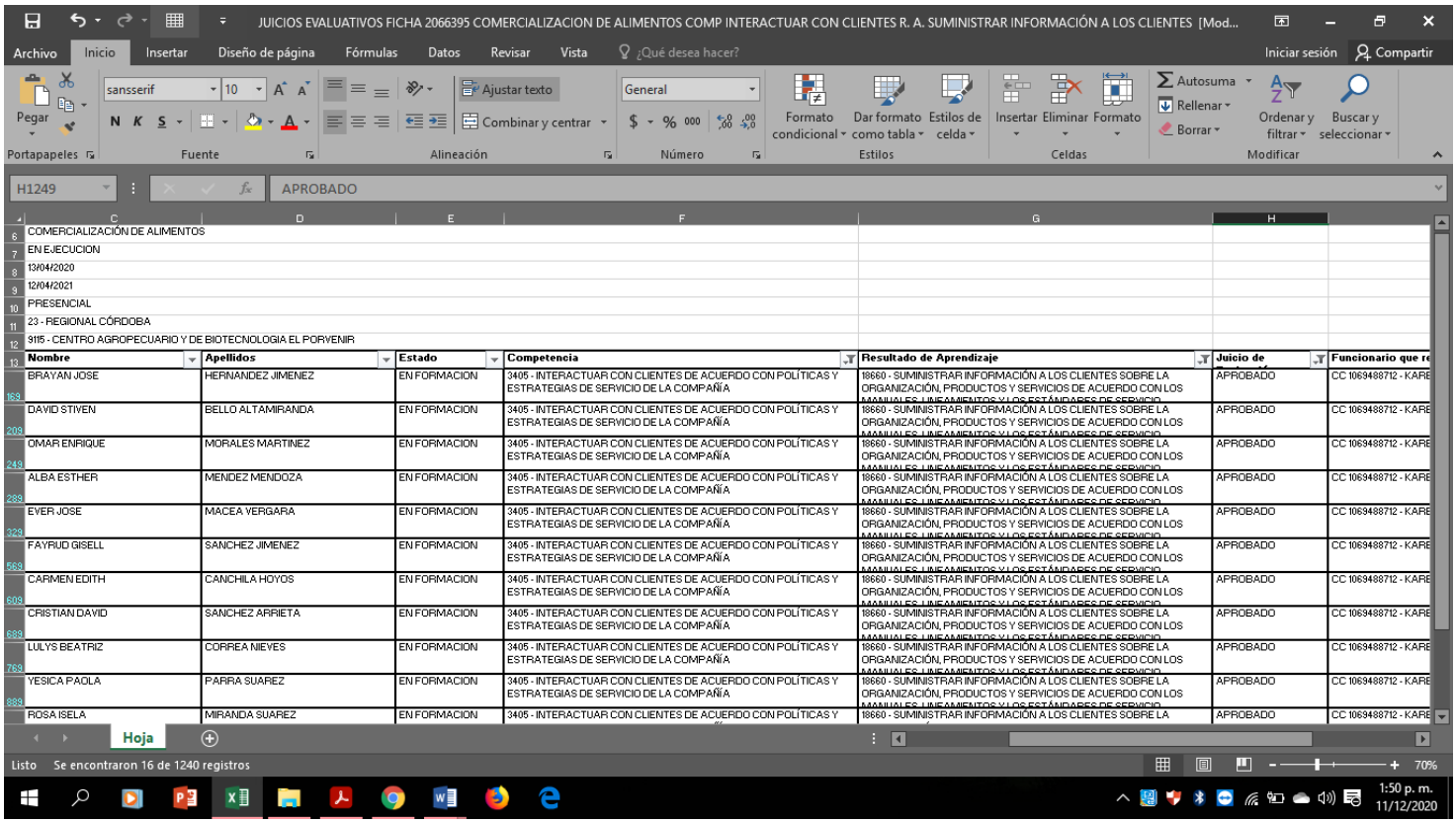
1:39 p. m. 11/12/2020

2066395-COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS.

COMPETENCIA:
INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA.

R. APRENDIZAJE EVALUADO:

- SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS MANUALES, LINEAMIENTOS Y LOS ESTÁNDARES DE SERVICIO ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.



JUICIOS EVALUATIVOS FICHA 2066395 COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS COMP INTERACTUAR CON CLIENTES R. A. SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES [Mod...

H1249 | APROBADO

COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS
EN EJECUCION
13/04/2020
12/04/2021
PRESENCIAL
23 - REGIONAL CÓRDOBA
9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Funcionario que re
BRAYAN JOSE	HERNANDEZ JIMENEZ	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18660 - SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS MANUALES, LINEAMIENTOS Y LOS ESTÁNDARES DE SERVICIO	APROBADO	CC 1069488712 - KARE
DAVID STIVEN	BELLO ALTAMIRANDA	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18660 - SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS MANUALES, LINEAMIENTOS Y LOS ESTÁNDARES DE SERVICIO	APROBADO	CC 1069488712 - KARE
OMAR ENRIQUE	MORALES MARTINEZ	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18660 - SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS MANUALES, LINEAMIENTOS Y LOS ESTÁNDARES DE SERVICIO	APROBADO	CC 1069488712 - KARE
ALBA ESTHER	MENDEZ MENDOZA	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18660 - SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS MANUALES, LINEAMIENTOS Y LOS ESTÁNDARES DE SERVICIO	APROBADO	CC 1069488712 - KARE
EVER JOSE	MACEA VERGARA	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18660 - SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS MANUALES, LINEAMIENTOS Y LOS ESTÁNDARES DE SERVICIO	APROBADO	CC 1069488712 - KARE
FAYRUD GISELL	SANCHEZ JIMENEZ	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18660 - SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS MANUALES, LINEAMIENTOS Y LOS ESTÁNDARES DE SERVICIO	APROBADO	CC 1069488712 - KARE
CARMEN EDITH	CANCHILA HOYOS	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18660 - SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS MANUALES, LINEAMIENTOS Y LOS ESTÁNDARES DE SERVICIO	APROBADO	CC 1069488712 - KARE
CRISTIAN DAVID	SANCHEZ ARRIETA	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18660 - SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS MANUALES, LINEAMIENTOS Y LOS ESTÁNDARES DE SERVICIO	APROBADO	CC 1069488712 - KARE
LULYS BEATRIZ	CORREA NIEVES	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18660 - SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS MANUALES, LINEAMIENTOS Y LOS ESTÁNDARES DE SERVICIO	APROBADO	CC 1069488712 - KARE
YESICA PAOLA	PARRA SUAREZ	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18660 - SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS MANUALES, LINEAMIENTOS Y LOS ESTÁNDARES DE SERVICIO	APROBADO	CC 1069488712 - KARE
ROSA ISELA	MIRANDA SUAREZ	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y	18660 - SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA	APROBADO	CC 1069488712 - KARE

Hoja

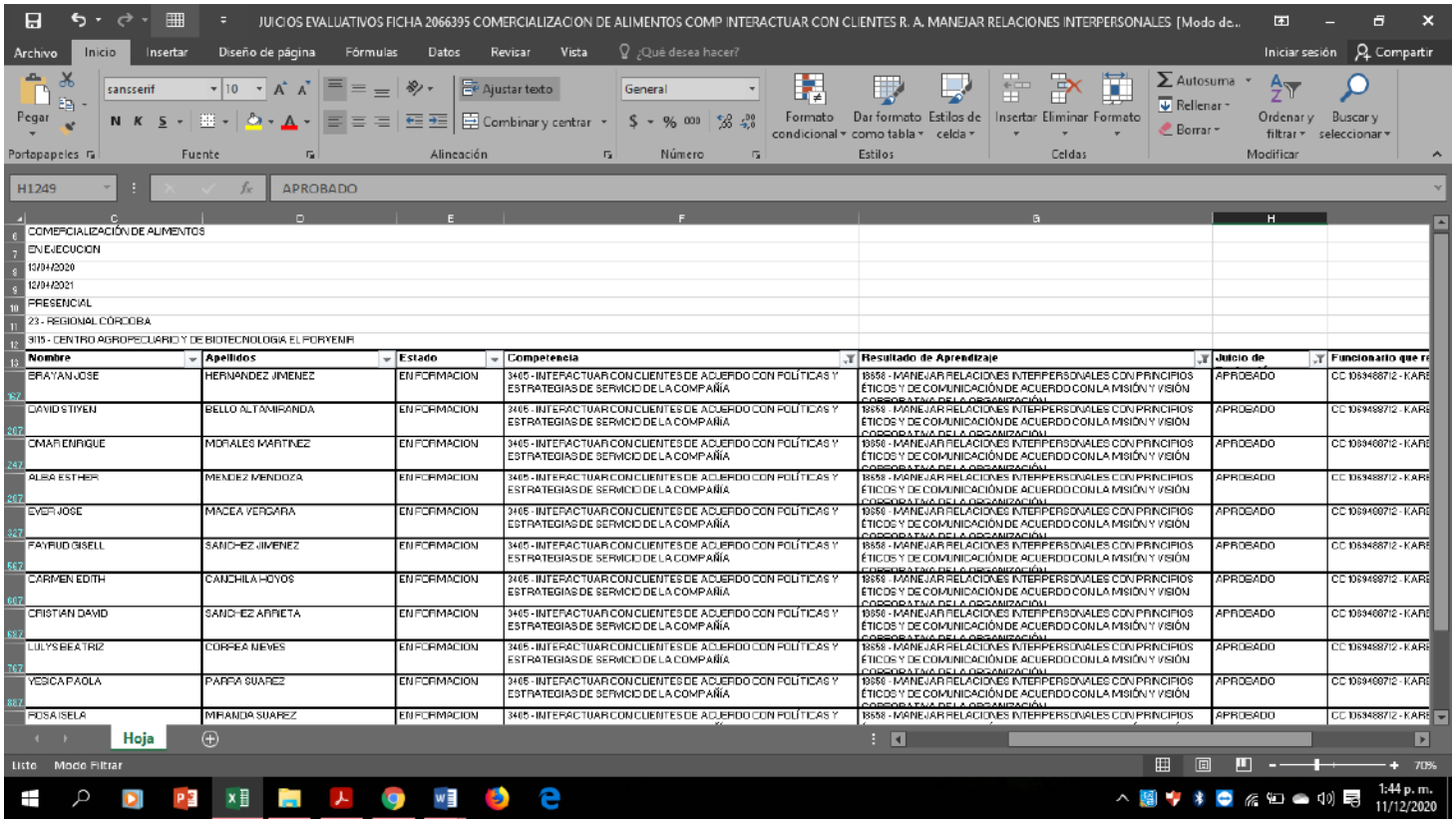
Listo Se encontraron 16 de 1240 registros

70%

1:50 p. m.
11/12/2020

R. DE APRENDIZAJE EVALUADO

- MANEJAR RELACIONES INTERPERSONALES CON PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN Y VISIÓN CORPORATIVA DE LA ORGANIZACIÓN.



JUICIOS EVALUATIVOS FICHA 2066395 COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS COMP INTERACTUAR CON CLIENTES R. A. MANEJAR RELACIONES INTERPERSONALES [Modo de...

H1249 APROBADO

COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS
EN EJECUCION
13/04/2020
12/04/2021
PRESENCIAL
23 - REGIONAL CÓRDOBA
3115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Funcionario que r
BRAYAN JOSE	HERNANDEZ JIMENEZ	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18658 - MANEJAR RELACIONES INTERPERSONALES CON PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN Y VISIÓN CORPORATIVA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1063488712 - KARE
DAVID STIVEN	BELLO ALTAMIRANDA	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18658 - MANEJAR RELACIONES INTERPERSONALES CON PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN Y VISIÓN CORPORATIVA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1063488712 - KARE
OMAR ENRIQUE	MORALES MARTINEZ	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18658 - MANEJAR RELACIONES INTERPERSONALES CON PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN Y VISIÓN CORPORATIVA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1063488712 - KARE
ALBA ESTHER	MENDEZ MENDOZA	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18658 - MANEJAR RELACIONES INTERPERSONALES CON PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN Y VISIÓN CORPORATIVA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1063488712 - KARE
EVER JOSE	MACEA VERGARA	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18658 - MANEJAR RELACIONES INTERPERSONALES CON PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN Y VISIÓN CORPORATIVA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1063488712 - KARE
FAYRUD GISELL	SANCHEZ JIMENEZ	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18658 - MANEJAR RELACIONES INTERPERSONALES CON PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN Y VISIÓN CORPORATIVA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1063488712 - KARE
CARMEN EDITH	CANCHILA HOYOS	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18658 - MANEJAR RELACIONES INTERPERSONALES CON PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN Y VISIÓN CORPORATIVA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1063488712 - KARE
CRISTIAN DAVID	SANCHEZ ARRIETA	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18658 - MANEJAR RELACIONES INTERPERSONALES CON PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN Y VISIÓN CORPORATIVA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1063488712 - KARE
LULYS BEATRIZ	CORREA NIEVES	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18658 - MANEJAR RELACIONES INTERPERSONALES CON PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN Y VISIÓN CORPORATIVA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1063488712 - KARE
YESICA PAOLA	PARRA SUAREZ	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18658 - MANEJAR RELACIONES INTERPERSONALES CON PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN Y VISIÓN CORPORATIVA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1063488712 - KARE
ROSA ISELA	MIRANDA SUAREZ	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y	18658 - MANEJAR RELACIONES INTERPERSONALES CON PRINCIPIOS	APROBADO	CC 1063488712 - KARE

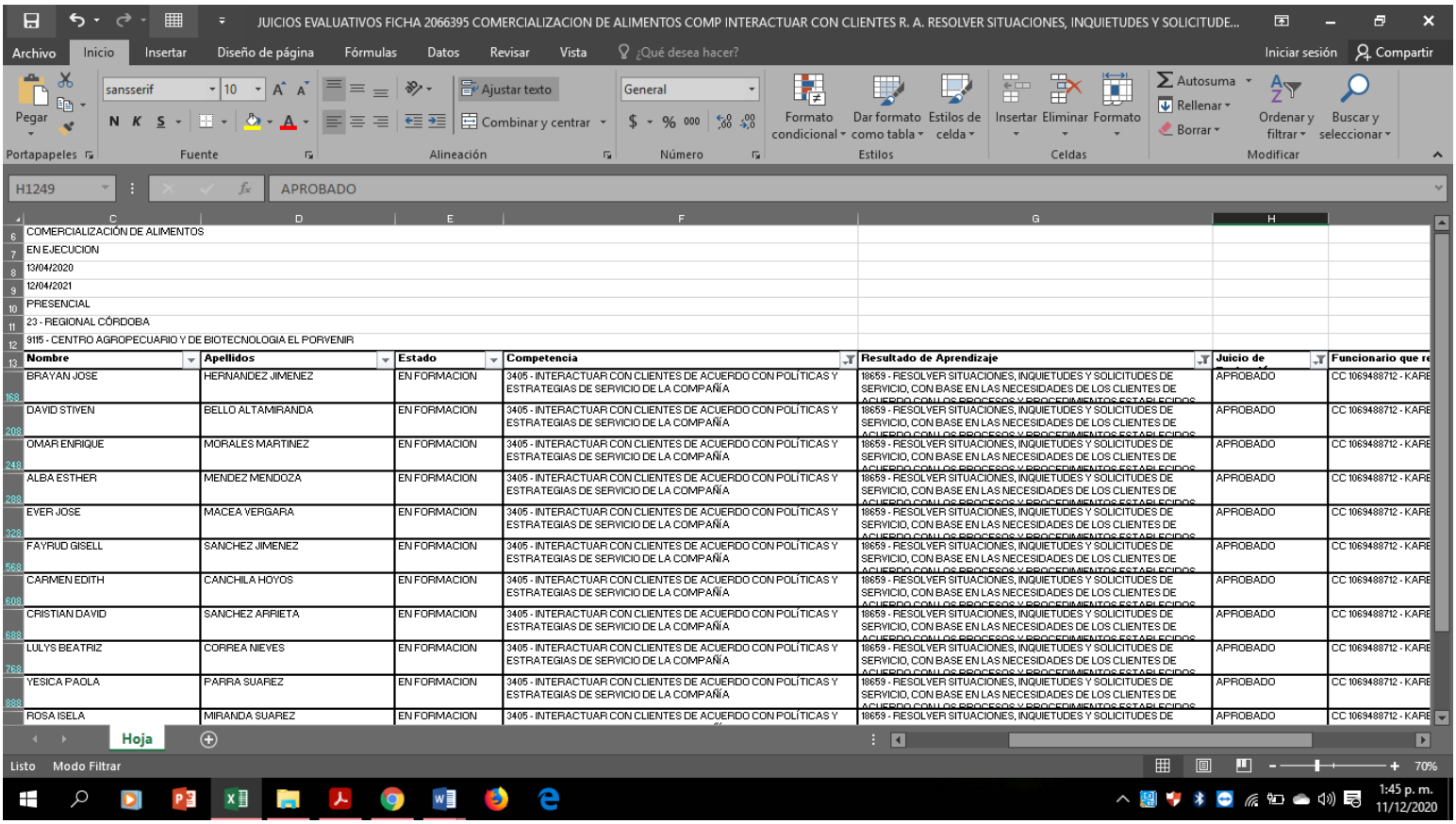
Hoja

Listo Modo Filtrar

1:44 p. m. 11/12/2020

R. DE APRENDIZAJE EVALUADO

- RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.



JUICIOS EVALUATIVOS FICHA 2066395 COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS COMP INTERACTUAR CON CLIENTES R. A. RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDE...

H1249 | APROBADO

6	COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS
7	EN EJECUCION
8	13/04/2020
9	12/04/2021
10	PRESENCIAL
11	23 - REGIONAL CÓRDOBA
12	9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Funcionario que re
168	BRAYAN JOSE	HERNANDEZ JIMENEZ	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18659 - RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE	APROBADO	CC 1069488712 - KARE
208	DAVID STIVEN	BELLO ALTAMIRANDA	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18659 - RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE	APROBADO	CC 1069488712 - KARE
248	OMAR ENRIQUE	MORALES MARTINEZ	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18659 - RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE	APROBADO	CC 1069488712 - KARE
288	ALBA ESTHER	MENDEZ MENDOZA	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18659 - RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE	APROBADO	CC 1069488712 - KARE
328	EVER JOSE	MACEA VERGARA	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18659 - RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE	APROBADO	CC 1069488712 - KARE
568	FAYRUD GISELL	SANCHEZ JIMENEZ	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18659 - RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE	APROBADO	CC 1069488712 - KARE
608	CARMEN EDITH	CANCHILA HOYOS	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18659 - RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE	APROBADO	CC 1069488712 - KARE
688	CRISTIAN DAVID	SANCHEZ ARRIETA	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18659 - RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE	APROBADO	CC 1069488712 - KARE
768	LULYS BEATRIZ	CORREA NIEVES	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18659 - RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE	APROBADO	CC 1069488712 - KARE
888	YESICA PAOLA	PARRA SUAREZ	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA	18659 - RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE	APROBADO	CC 1069488712 - KARE
	ROSA ISELA	MIRANDA SUAREZ	EN FORMACION	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y	18659 - RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE	APROBADO	CC 1069488712 - KARE

Hoja

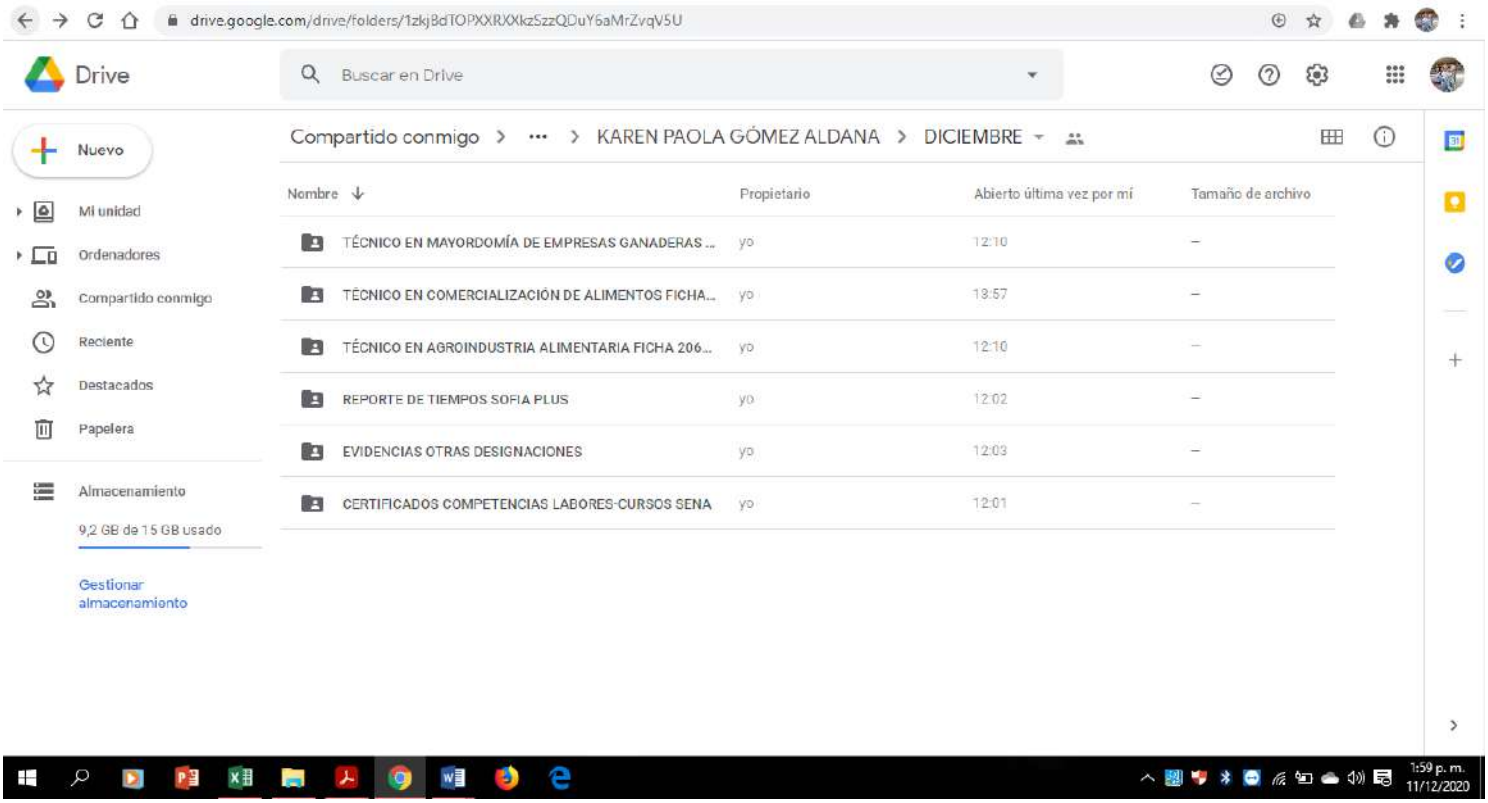
Listo Modo Filtrar 70%

1:45 p. m. 11/12/2020

OBLIGACIÓN CONTRACTUAL 20

Construir y mantener en tiempo real el portafolio de evidencias del instructor y de los aprendices.

Se registró en el Drive las evidencias del portafolio del Instructor.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN
CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No CO1.PCCNTR. **1334044 del 3 de febrero** del año 2020

NOMBRE DEL CONTRATISTA: KAREN PAOLA GÓMEZ ALDANA

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: **1.069.488.712 de Sahagún**

OBJETO DEL CONTRATO: Prestar los servicios personales de carácter temporal como instructor para impartir formación integral presencial en el programa oferta regular en el Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir.

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

1. Impartir formación profesional integral en programas titulados y/o complementarios del área asignada dentro del programa oferta regular, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación.

2. Ejecutar la formación profesional integral para el desarrollo de los programas en todo el departamento de Córdoba.

3. Establecer la ruta de aprendizaje en Sofía Plus de acuerdo a la programación e intensidad horaria que conoce con la suscripción del contrato.

4. Asociar los aprendices de las fichas a cargo, a las respectivas rutas de aprendizaje en el aplicativo Sofía Plus dentro de los términos estipulados.

5. Planear y ejecutar las actividades relacionadas en la guía de aprendizaje.

6. Cumplir con los productos asociados al proyecto en actividades de formador del programa de formación.

7. Apoyar la gestión del programa de formación para el posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.

8. Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.

9. Generar y ejecutar una estrategia que permita la permanencia de los aprendices durante el tiempo total por programa de formación.

10. Realizar el seguimiento de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje, aplicando los respectivos planes de mejoramiento en los casos que se requiera conforme a los lineamientos institucionales.

11. Gestionar y propiciar recursos en las comunidades objeto de la formación.

12. El instructor contratista se obliga durante el periodo del contrato al proceso de certificación de competencias según normas de competencias que aplican a la función instructor, así como a los procesos, que el SENA adelante, para certificar Habilidades pedagógicas y capacitarse en el idioma ingles y aplicar al proceso de certificación de las normas de competencia "ORIENTAR FORMACION PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TECNICO Y NORMATIVO" y aportar el respectivo certificado aprobado al informe de ejecución contractual.

13. Desarrollar las horas de formación que requiera la implementación del programa

14. Entregar los reportes mensuales estadísticos y registros inherentes al proceso formativo.

15. Apoyar los procesos de las otras actividades inherentes a la formación.

16. Gestionar y propiciar ambientes y recursos en las comunidades objeto de la formación.

17. Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.

18. Prestar con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad, y diligencia estos servicios.

19. Sentar las evaluaciones de cada resultado de aprendizaje y dar a conocer los resultados de las mismas, registrando los respectivos juicios evaluativos en el aplicativo SOFIA Plus dentro de los términos establecidos.

20. Construir y mantener en tiempo real el portafolio de evidencias del instructor y de los aprendices.

21. Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro actividades de apoyo a la supervisión de contratos según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar.

22. Apoyar las actividades de investigación e innovación que se desarrollen en el centro de formación, debe presentar documentos señalados en la circular 3-2017-000208

23. Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato específicamente ejecutando mensualmente seguimiento y posterior evaluación en el aplicativo SofiaPlus, y evidenciado en el reporte de actividades, de cuatro (4) aprendices que se encuentren en etapa práctica en los niveles de formación titulados.

24. Aplicar los procedimientos correspondientes al instructor para formalizar la deserción de los aprendices que abandonan el proceso formativo de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz SENA vigente

LUGAR DE EJECUCIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR EN EL DEPARTAMENTO DE CÓRDOBA

PLAZO DE EJECUCIÓN: Hasta el 31 de diciembre de 2020, sin exceder la presente vigencia presupuestal y empezará a contarse a partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución indicados en este contrato.

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: 3 DE FEBRERO DE 2020

(Día) (Mes) (Año)

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: 17 DE DICIEMBRE DE 2020

(Día) (Mes) (Año)

VIGENCIA DEL CONTRATO: 10 MESES Y 14 DÍAS HASTA EL 17 DE DICIEMBRE DE 2020

VALOR DEL CONTRATO: TREINTA Y CUATRO MILLONES TRECIENTOS VEINTINUEVE MIL CIENTO SESENTA Y DOS PESOS MCTE ($34.329.162)

SUPERVISOR: CESAR AUGUSTO ROBLES CONTRERAS

IDENTIFICACIÓN DEL SUPERVISOR: Cédula de Ciudadanía N° 6.890.551 de Montería

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO_X__

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO:

Valor total del contrato	$34.329.162
Valor Ejecutado	$34.329.162
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	$0
Saldo a liberar	$0

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

OBLIGACION CONTRACTUAL # 1 Se impartió formación profesional integral; desde el 3 de Febrero hasta 17 de Diciembre de 2020; en los siguientes programas; titulada y complementaria: **1**.Técnico en Mayordomía de Empresas ganaderas ficha: 2023854; **2.** Complementario en Atención y servicio al cliente ficha: 2062227; **3.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2066983; **4.** Complementario en Atención y Servicio al Cliente ficha: 2085337; **5.** Técnico en Logística Empresarial ficha: 2068001; **6.** Técnico en Logística Empresarial ficha: 2067992; **7.** Técnico en Comercialización de Alimentos ficha: 2066395; **8.** Técnico en Procesamiento de información de Mercados ficha: 2142328; **9.** Técnico en Agroindustria Alimentaria ficha:
OBLIGACIÓN CONTRACTUAL # 2: se orientó la formación no presencial en los siguientes programas: **1**.Técnico en Mayordomía de Empresas ganaderas ficha: 2023854; **5.** Técnico en Logística Empresarial ficha: 2068001; **6.** Técnico en Logística Empresarial ficha: 2067992; **7.** Técnico en Comercialización de Alimentos ficha: 2066395; **8.** Técnico en Procesamiento de información de Mercados ficha: 2142328; **9.** Técnico en Agroindustria Alimentaria ficha: 2069290; **10.** Técnico
OBLIGACION CONTRACTUAL # 3: No se ejecutó debido a que como instructor no se cuenta con ese Rol para realizar la Acción Establecida en la Obligación.
OBLIGACIÓN CONTRACTUAL # 4: se asociaron los aprendices a la ruta de aprendizaje correspondiente a los complementarios: ficha: 2062227- Complementario atención y servicio al cliente en la organización; ficha: 2066983 complementario mercadeo y ventas; ficha: 2085337 Complementario atención y servicio al cliente.

OBLIGACION CONTRACTUAL # 5: Se diseñaron las guías de aprendizaje de los siguientes programas: **1**.Técnico en Mayordomía de Empresas ganaderas ficha: 2023854; **5.** Técnico en Logística Empresarial ficha: 2068001; **6.** Técnico en Logística Empresarial ficha: 2067992; **7.** Técnico en Comercialización de Alimentos ficha: 2066395; **9.** Técnico en Agroindustria Alimentaria ficha: 2069290; **10.** Técnico en Comercialización de Alimentos ficha: 2142274; **11.** Técnico en
OBLIGACION CONTRACTUAL # 6: Se realizaron todas las actividades contempladas en el
OBLIGACION CONTRACTUAL # 7 Se Apoyó durante todo el año la gestión del programa de formación en el posicionamiento de la Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato. en la divulgación de las diferentes convocatorias 2020 que ofertó el Centro Agropecuario
OBLIGACION CONTRACTUAL # 8 se participó activamente en el cumplimiento de las metas de formación de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato y orientando la formación en los programas técnicos y complementarios: 1. Técnico en Mayordomía de Empresas ganaderas ficha: 2023854; **2.** Complementario en Atención y servicio al cliente ficha: 2062227; **3.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2066983; **4.** Complementario en Atención y Servicio al Cliente ficha: 2085337; **5.** Técnico en Logística Empresarial ficha: 2068001; **6.** Técnico en Logística Empresarial ficha: 2067992; Técnico
OBLIGACION CONTRACTUAL # 9 se mantuvo Contacto permanente con los Aprendices a través de atención de llamadas y mensajes de WhatsApp Web siempre que ellos lo solicitaron.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 10 Se realizó seguimiento a los aprendices mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje en la formación no presencial en todos los programas que estuve programada durante los meses de febrero a diciembre, en dichos programas no fue necesario realizar planes de mejoramiento ya que todos cumplieron
OBLIGACION CONTRACTUAL #11 Se gestionó población en el municipio de Sahagún- Montería y San Carlos; para matriculas de complementarios.
OBLIGACION # 12 en los diferentes meses estuve capacitándome en el curso: Desarrollo de habilidades para el desempeño del instructor Sena; curso derechos fundamentales en el trabajo.

OBLIGACION # 13 se desarrollaron las horas de formación que requiere la implementación del programa en los siguientes programas durante los meses de febrero a Dic. 17: **1**. Técnico en Mayordomía de Empresas ganaderas ficha: 2023854; **2.** Complementario en Atención y servicio al cliente ficha: 2062227; **3.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2066983; **4.** Complementario en Atención y Servicio al Cliente ficha: 2085337; **5.** Técnico en Logística Empresarial ficha: 2068001; **6.** Técnico en Logística Empresarial ficha: 2067992; **7.** Técnico en Comercialización de Alimentos ficha: 2066395; **8.** Técnico en Procesamiento de información de Mercados ficha: 2142328; **9.** Técnico en Agroindustria Alimentaria ficha: 2069290; **10.** Técnico en Comercialización de Alimentos ficha: 2142274; **11.** Técnico en Mayordomía de Empresas
OBLIGACION CONTRACTUAL # 14 se entregaron los reportes mensuales estadísticos y registros inherentes al proceso formativo correspondiente a los meses de febrero a Diciembre.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 15 se Apoyaron todos los procesos de las otras actividades inherentes a la formación.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 16 Esta obligación no fue posible ejecutarse debido a las restricciones por el aislamiento obligatorio decretado por el gobierno nacional.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 17 se atendió oportunamente los requerimientos que hizo el supervisor del contrato y se presentaron los informes mensuales desde el mes de febrero al 17 de Diciembre. Se asistió a las capacitaciones, reuniones y conferencias convocadas por el supervisor y
OBLIGACION CONTRACTUAL # 18 Se Prestó con seriedad, responsabilidad, profesionalismo, eficiencia, oportunidad, y diligencia todos los servicios que se contemplaban en el contrato de prestación de servicio.
OBLIGACION # 19 se Sentaron las evaluaciones de cada resultado de aprendizaje y se dio a conocer los resultados de las mismas a los Aprendices, registrando los respectivos juicios evaluativos en el aplicativo SOFIA Plus dentro de los términos establecidos. De los siguientes programas**: 1**.Técnico en Mayordomía de Empresas ganaderas ficha: 2023854; **2.** Complementario en Atención y servicio al cliente ficha: 2062227; **3.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2066983; **4.** Complementario en Atención y Servicio al Cliente ficha: 2085337; **5.** Técnico en Logística Empresarial ficha: 2068001; **6.** Técnico en Logística Empresarial ficha: 2067992; **7.** Técnico en Comercialización de Alimentos ficha: 2066395; **9.** Técnico en Agroindustria Alimentaria ficha: 2069290; **10.** Técnico en Comercialización de Alimentos ficha: 2142274; **11.** Técnico en Mayordomía de Empresas Ganaderas ficha: 2142273.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 20 se construyó y se mantuvo en tiempo real el portafolio de evidencias del instructor y de los aprendices, correspondiente a los meses desde febrero a
OBLIGACION CONTRACTUAL # 21 durante los meses que se le dio cumplimiento al contrato de prestación de servicios no fui solicitada por la Subdirección de centro para apoyar en la actividad
OBLIGACION CONTRACTUAL # 22 durante los meses que se le dio cumplimiento al contrato de prestación de servicios no fui solicitada por la dirección de SENNOVA para Apoyar las actividades de investigación e innovación que se desarrollaron en el centro de formación.

OBLIGACION CONTRACTUAL # 23 Esta obligación no fue posible ejecutarse debido a las restricciones por el aislamiento obligatorio decretado por el gobierno nacional.

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

El contratista cumplió a satisfacción con el contrato de prestación de servicios

SANCIONES: SI___ NO_X__

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

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE__ BUENOX__ REGULAR__ INSUFICIENTE__

Atentamente,

CESAR AUGUSTO ROBLES CONTRERAS
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. 1334044
COORDINADOR ACADEMICO