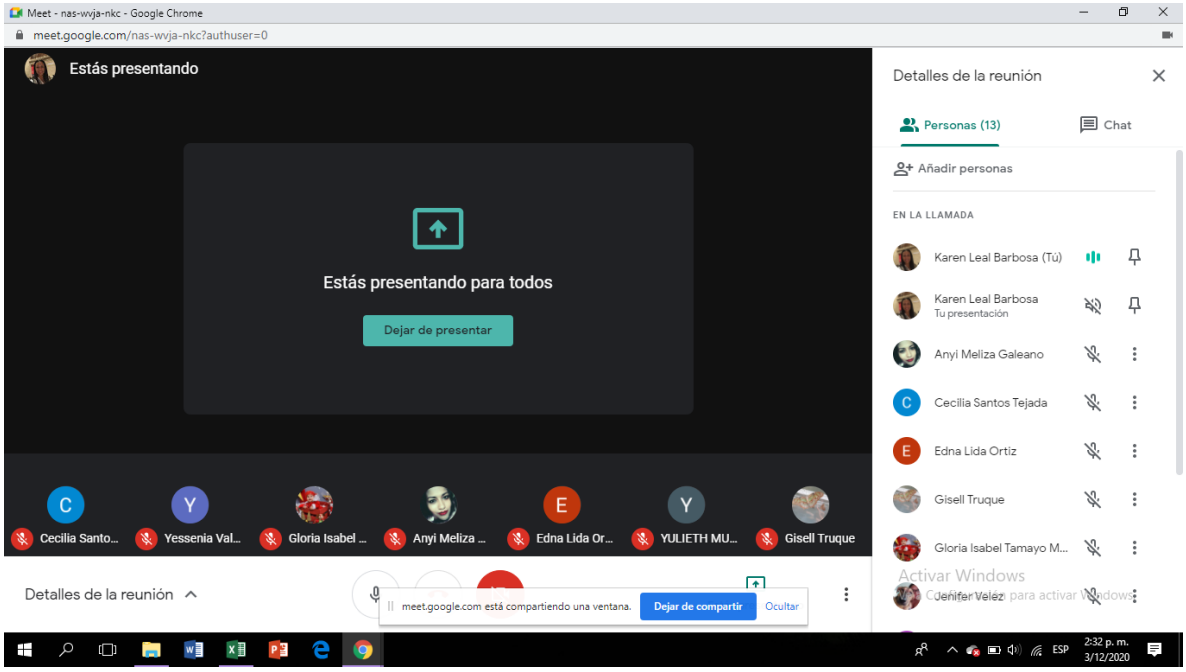
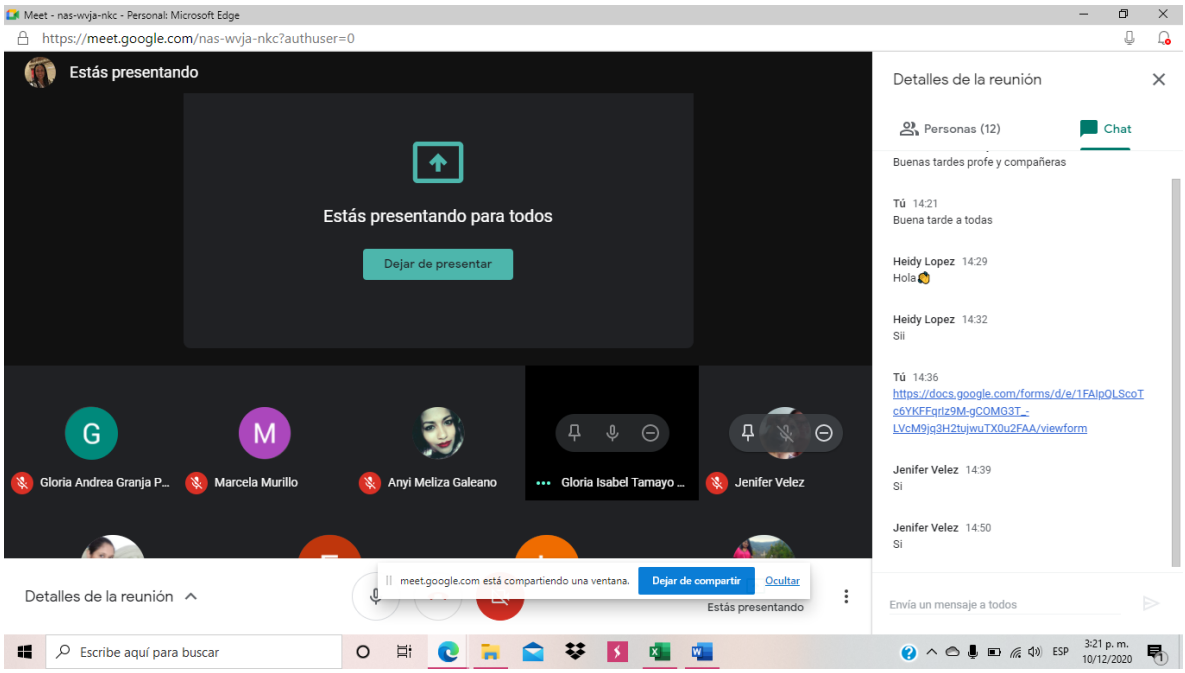
INFORME DE EVIDENCIAS MES DE DICIEMBRE DE 2020 – LUZ KAREN LEAL BARBOSA

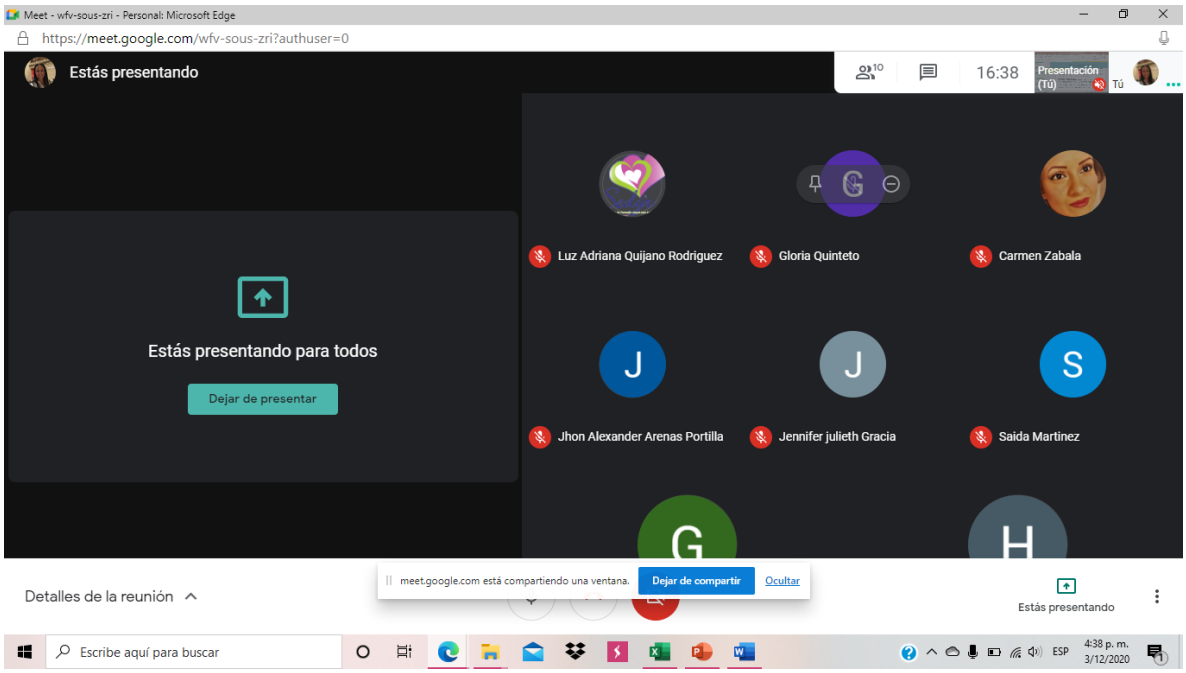
EVIDENCIA No. 1 – 4 - 8 - 23 – 25 – 26 - 31 -

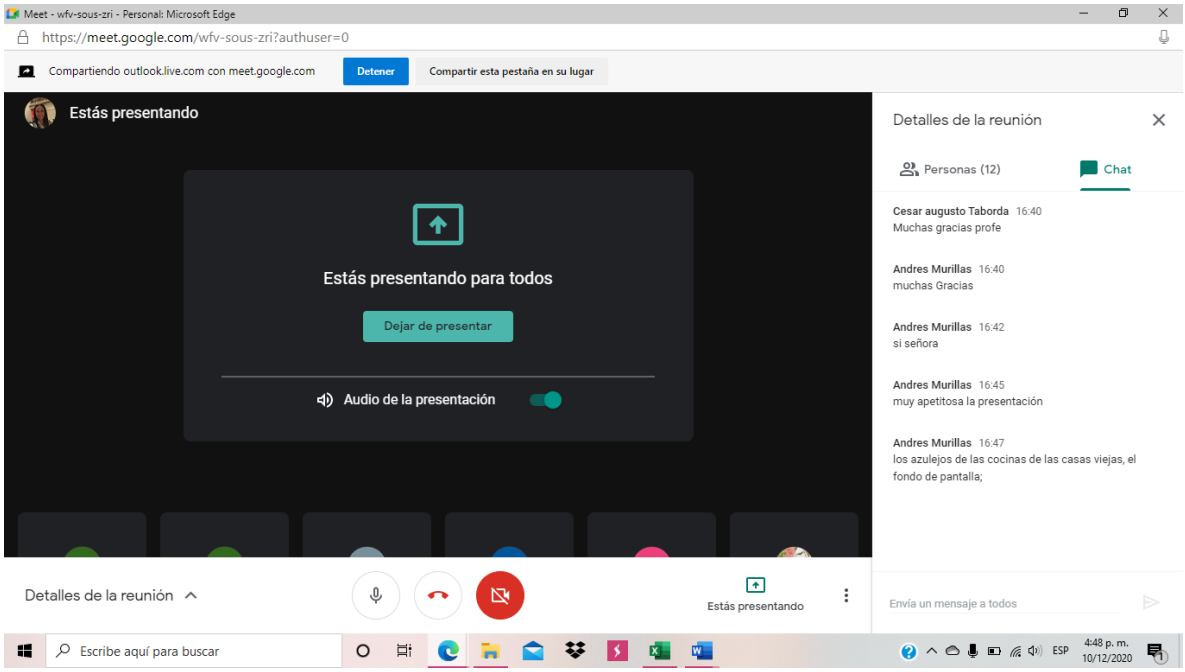
Pantallazos sesiones sincrónicas ficha 2162675 – emprendedor en comercializacion de productos y servicios rurales – candelaria mayaguez



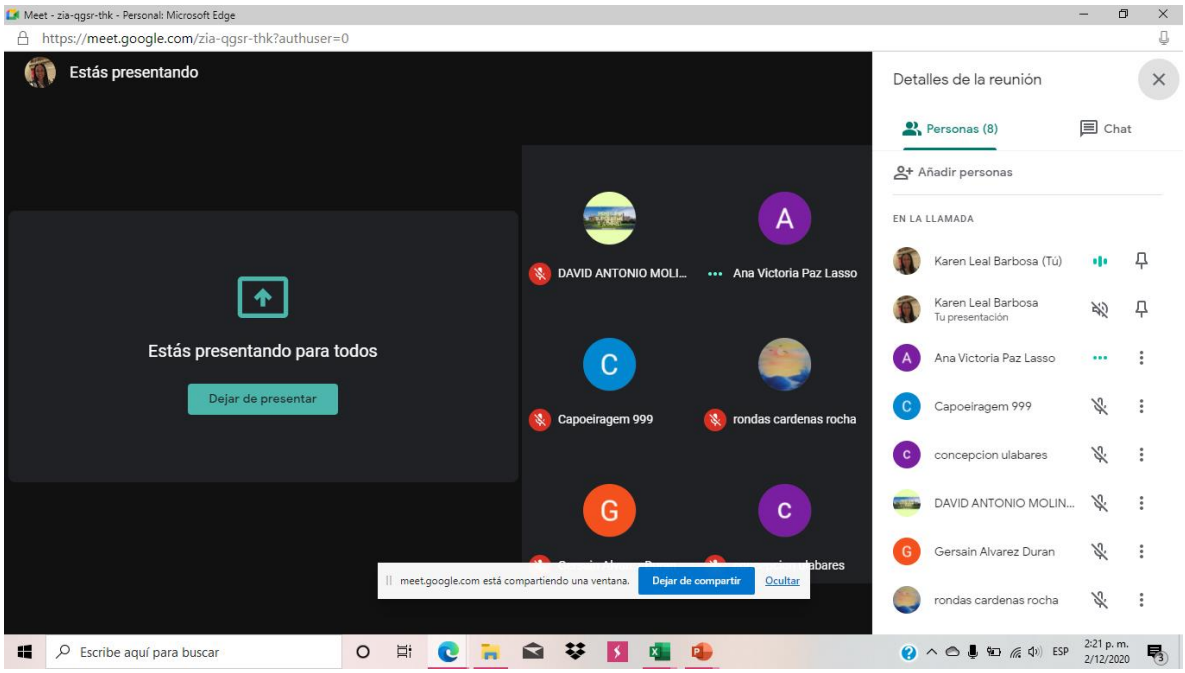


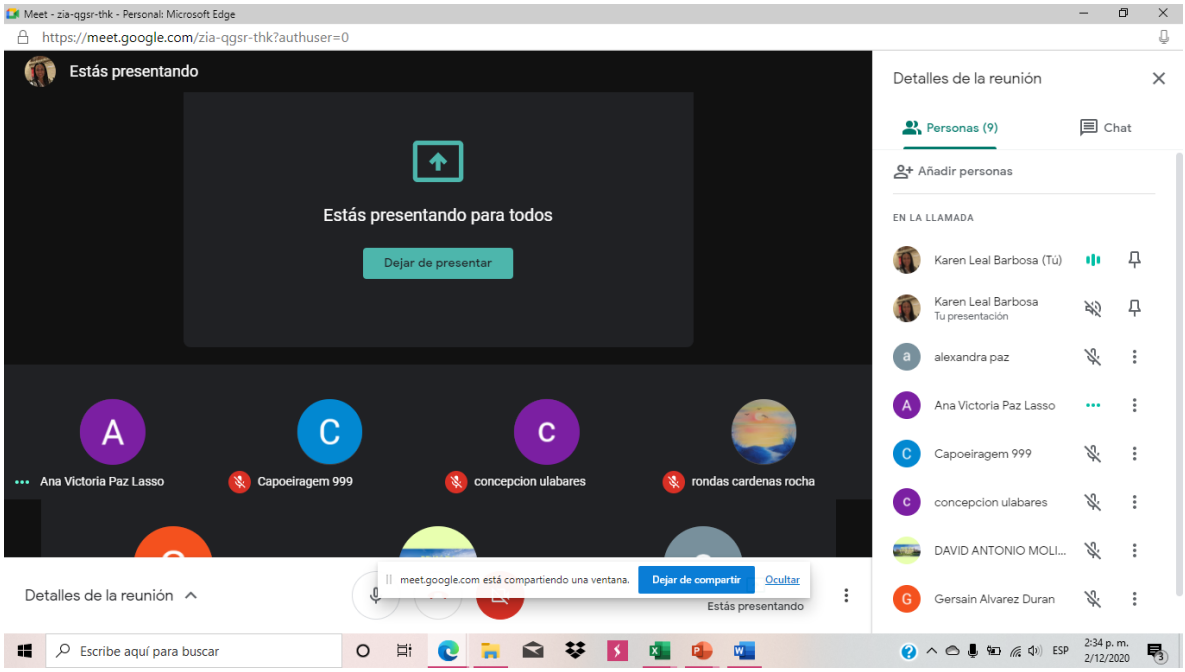
Pantallazos sesiones sincrónicas ficha 2162677 – emprendedor en comercializacion de productos y servicios rurales – palmira





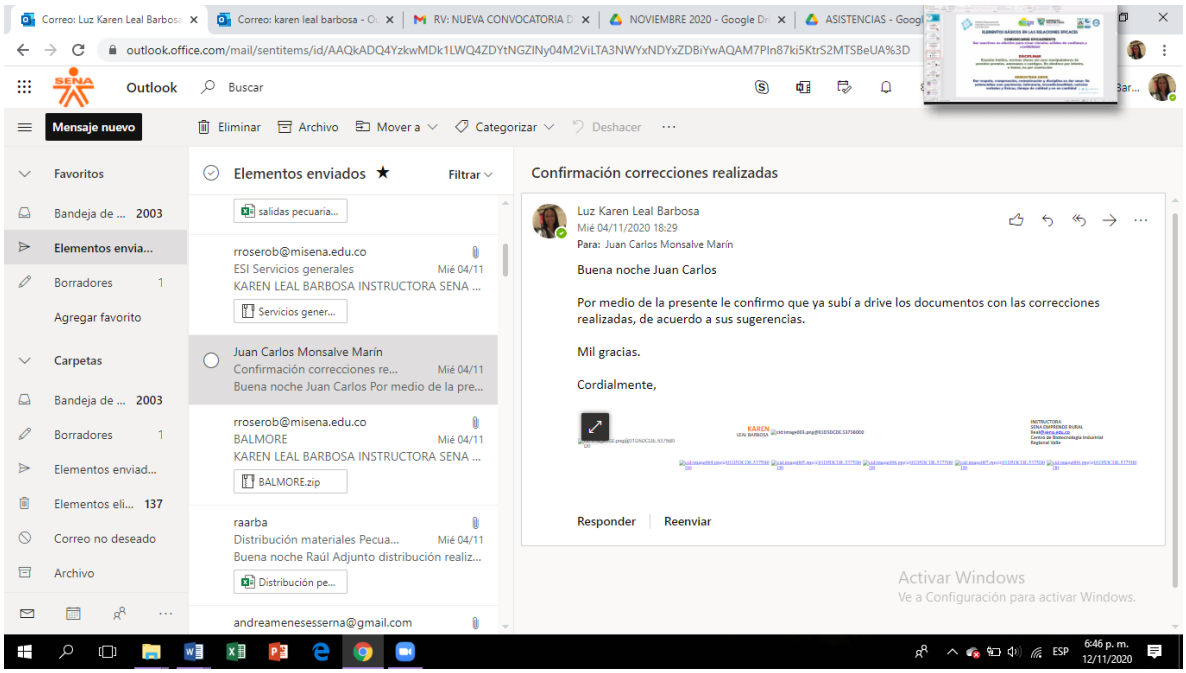
Pantallazos sesiones sincrónicas ficha 2172780 – emprendedor en comercializacion de productos y servicios rurales – pradera





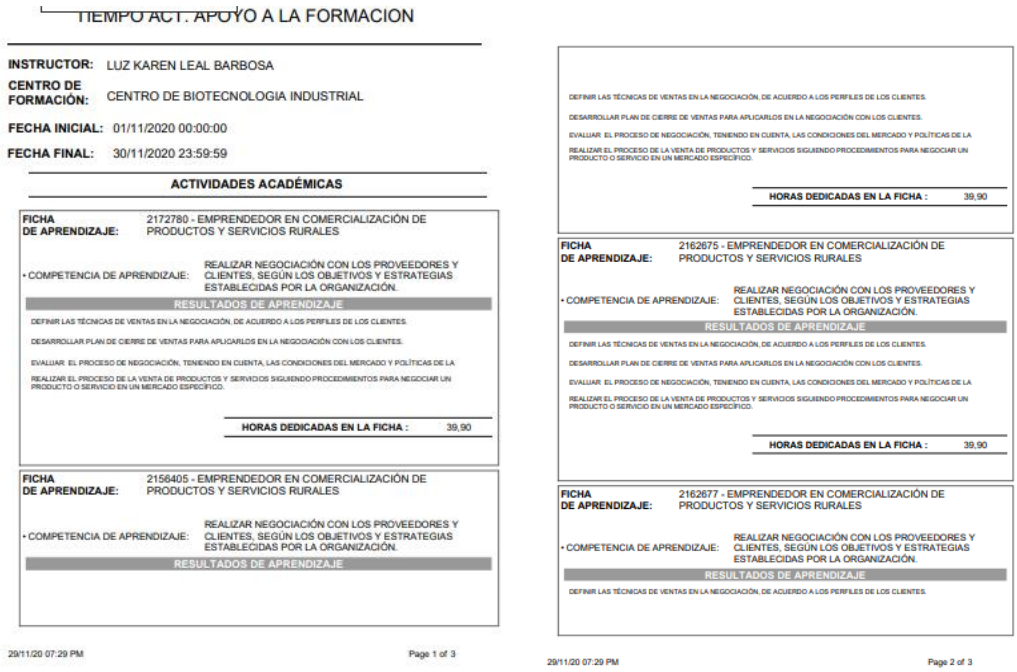
EVIDENCIA No. 2 – 20 - 34

Pantallazo asistencia proceso competencias laborales – sensibilización e inducción – Norma 240201056 Orientar formación presencial de acuerdo con Procedimientos técnicos y normativa"



EVIDENCIA No. 3 - 27

Reporte horas Sofía mes de noviembre 2020



TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LUZ KAREN LEAL BARBOSA
CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE BIOTECNOLOGIA INDUSTRIAL
FECHA INICIAL: 01/11/2020 00:00:00
FECHA FINAL: 30/11/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2172780 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2156405 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29/11/20 07:29 PM Page 1 of 3

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2162675 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,90

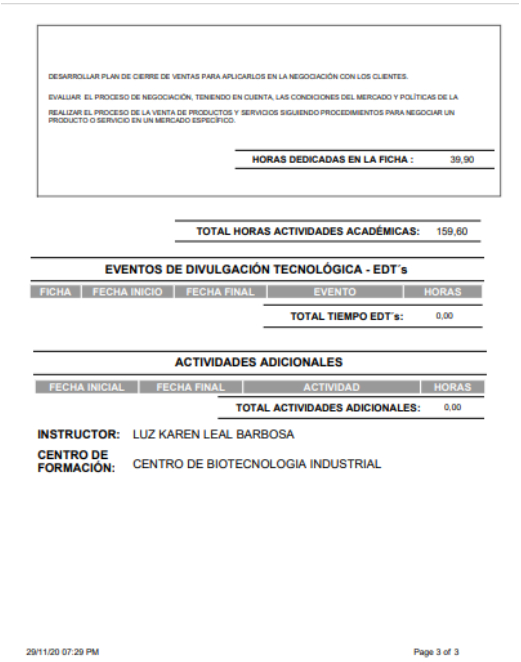
FICHA DE APRENDIZAJE: 2162677 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

29/11/20 07:29 PM Page 2 of 3



DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 159,60

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: LUZ KAREN LEAL BARBOSA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE BIOTECNOLOGIA INDUSTRIAL

29/11/20 07:29 PM Page 3 of 3

Reporte horas Sofía mes de diciembre 2020



TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LUZ KAREN LEAL BARBOSA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE BIOTECNOLOGIA INDUSTRIAL

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

FECHA FINAL: 17/12/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2162675 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

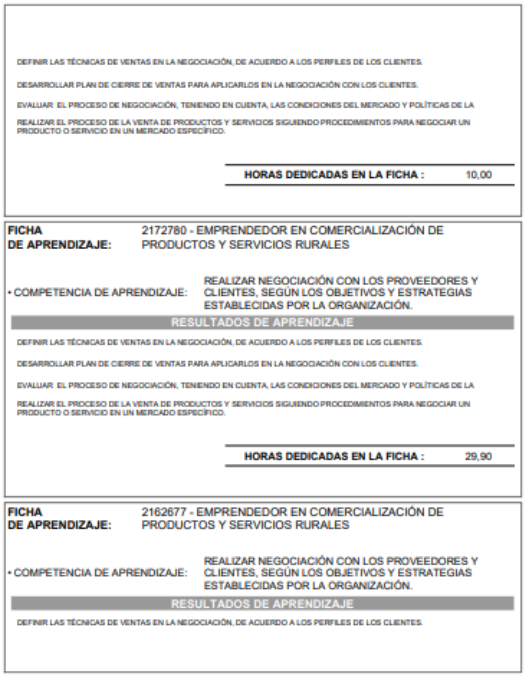
HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2156405 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

13/12/20 12:03 PM Page 1 of 3



DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 10,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2172780 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 29,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2162677 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

13/12/20 12:03 PM Page 2 of 3

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	10,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	89,80

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: LUZ KAREN LEAL BARBOSA

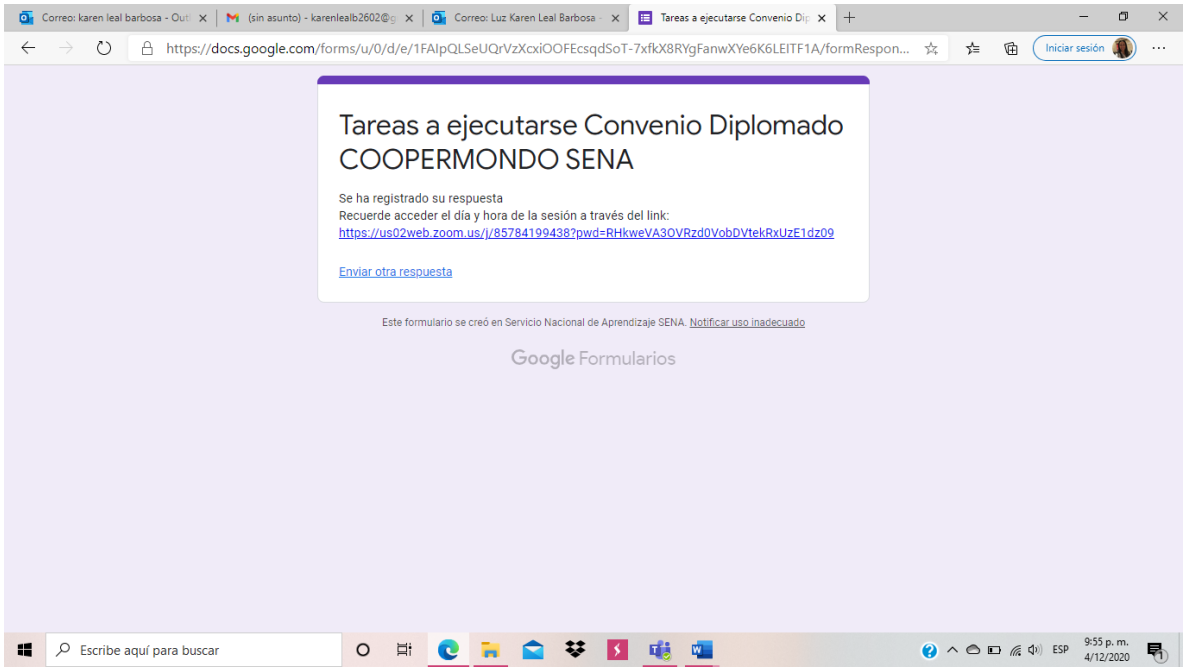
CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE BIOTECNOLOGIA INDUSTRIAL

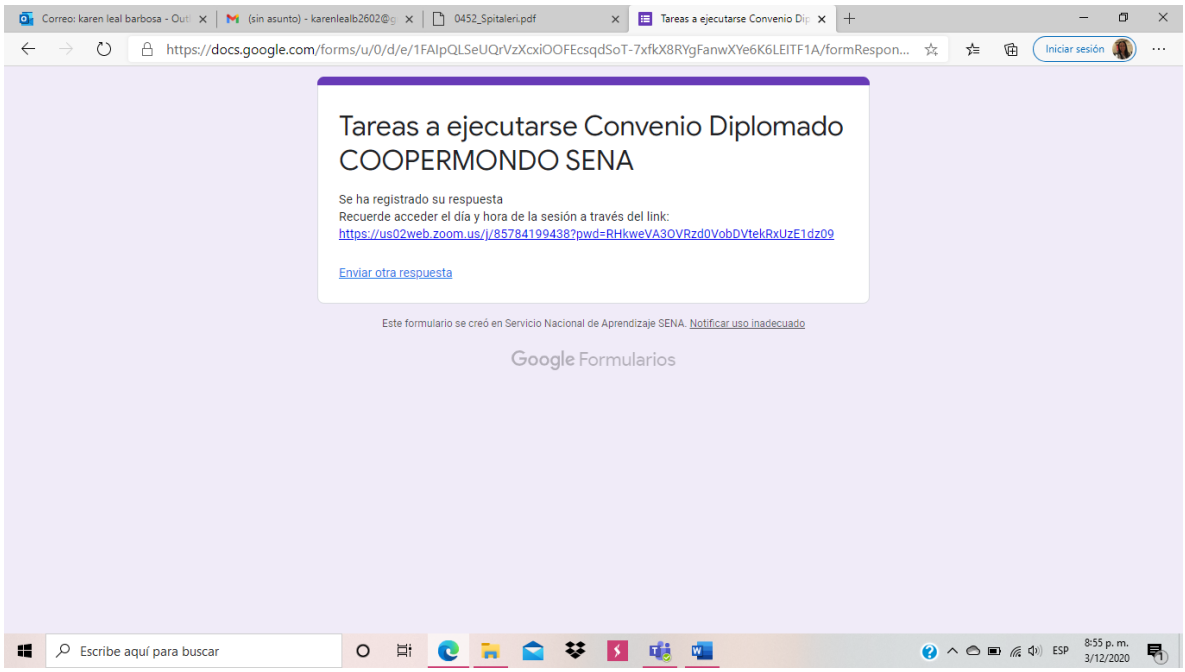
13/12/20 12:03 PM Page 3 of 3

EVIDENCIA No. 6 – 20 -26 – 34 – 36

PARTICIPACIÓN EN DIPLOMADO DE COOPERATIVISMO CON COOPERMONDO

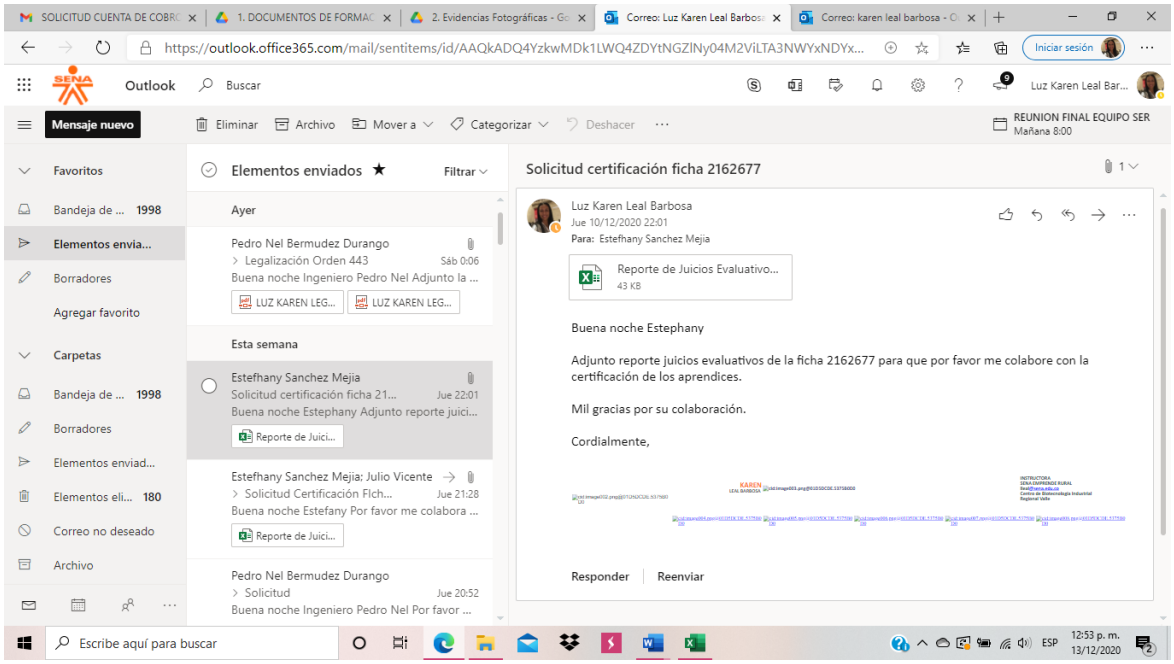
Envio evidencias de las actividades requeridas

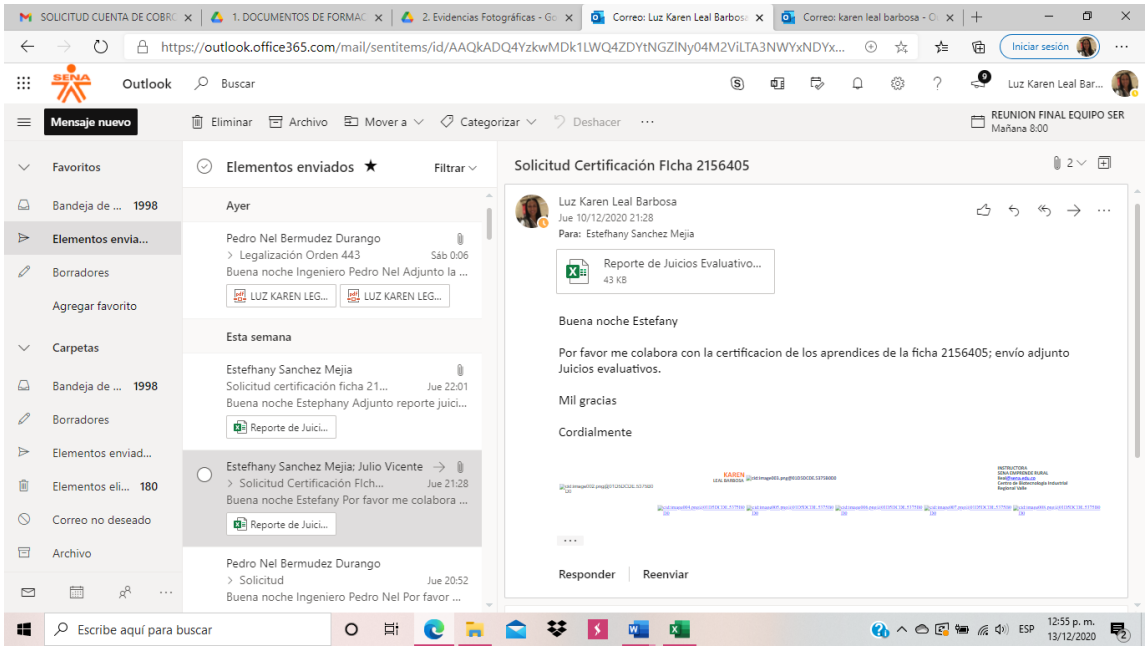




EVIDENCIA No. 7 - 11

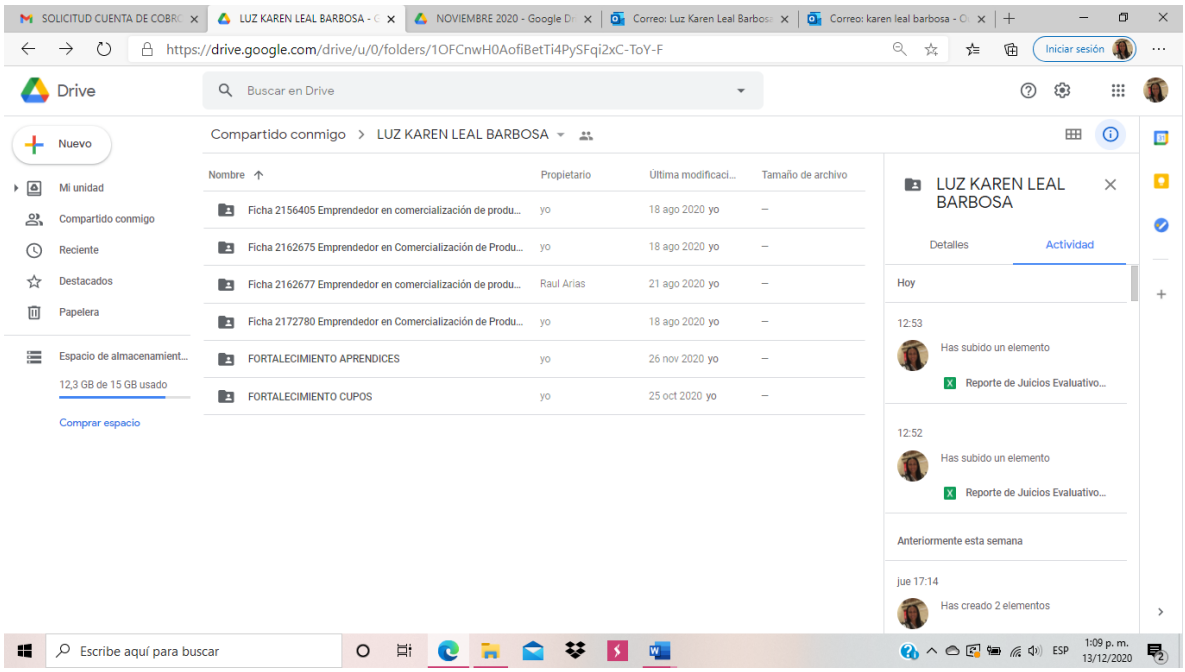
Pantallazo correo solicitud de certificación de aprendices, adjuntando los juicios evaluativos

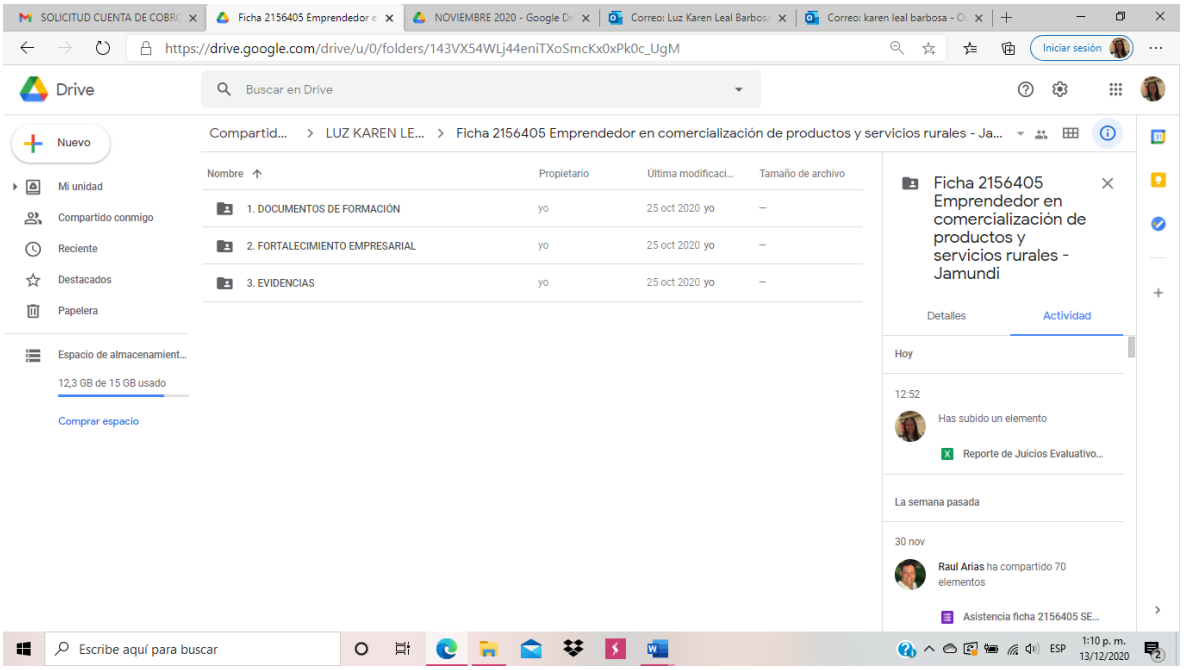


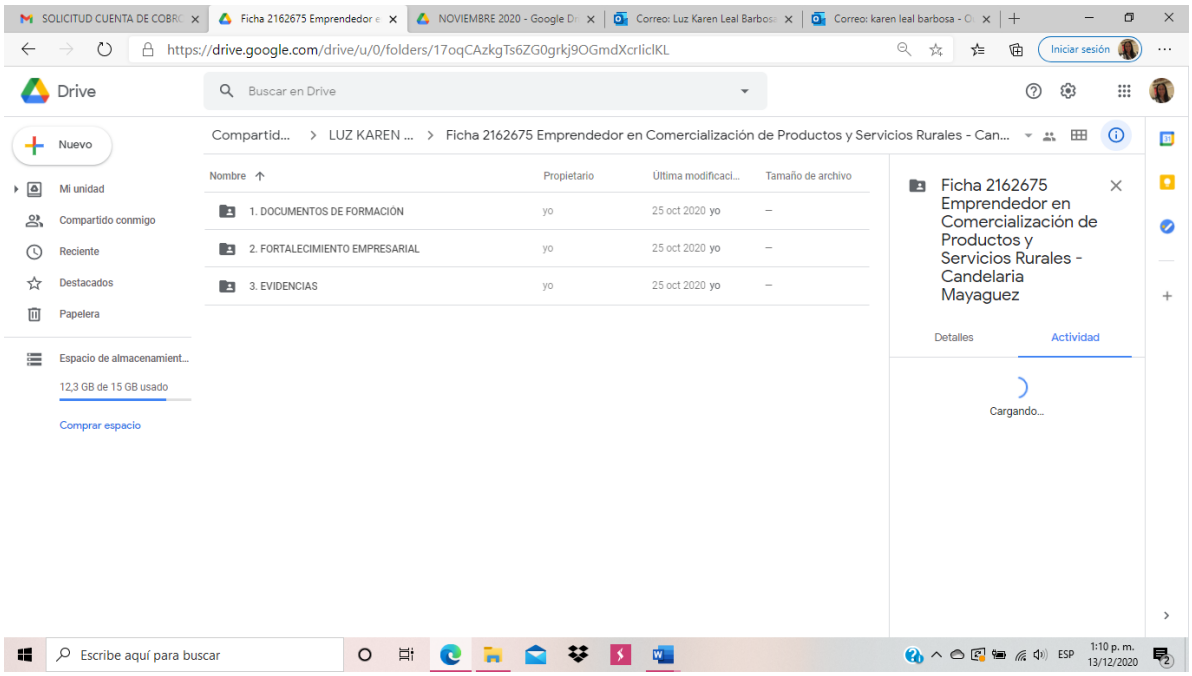


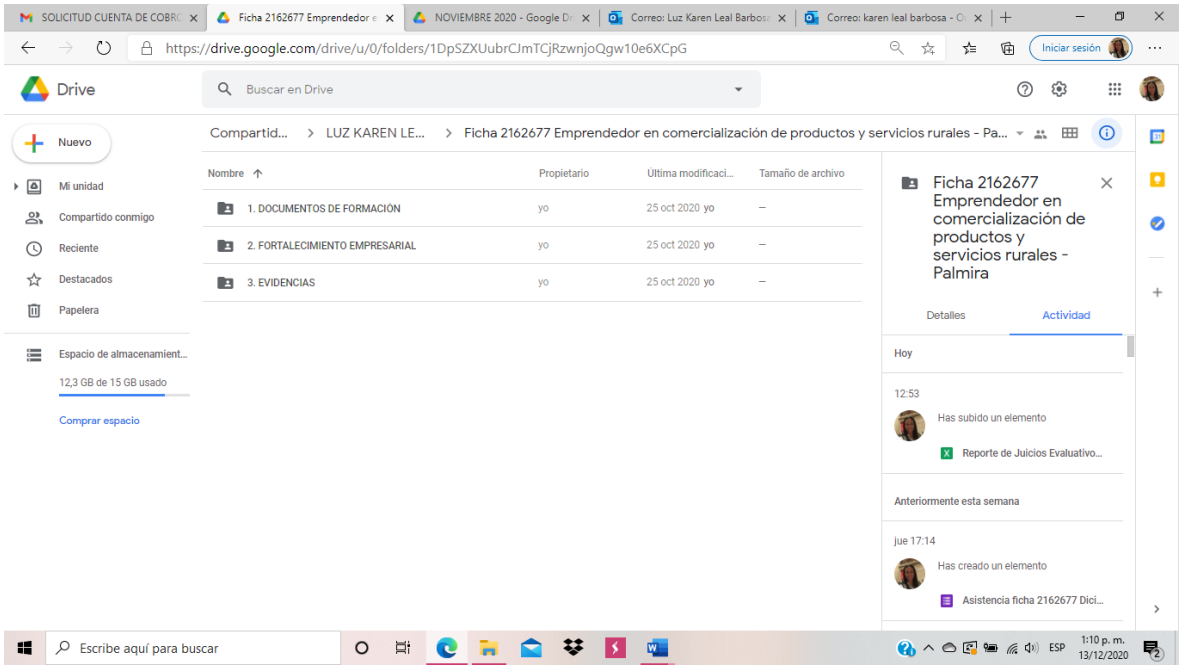
EVIDENCIA No. 12 – 14- 21 – 24 - 27

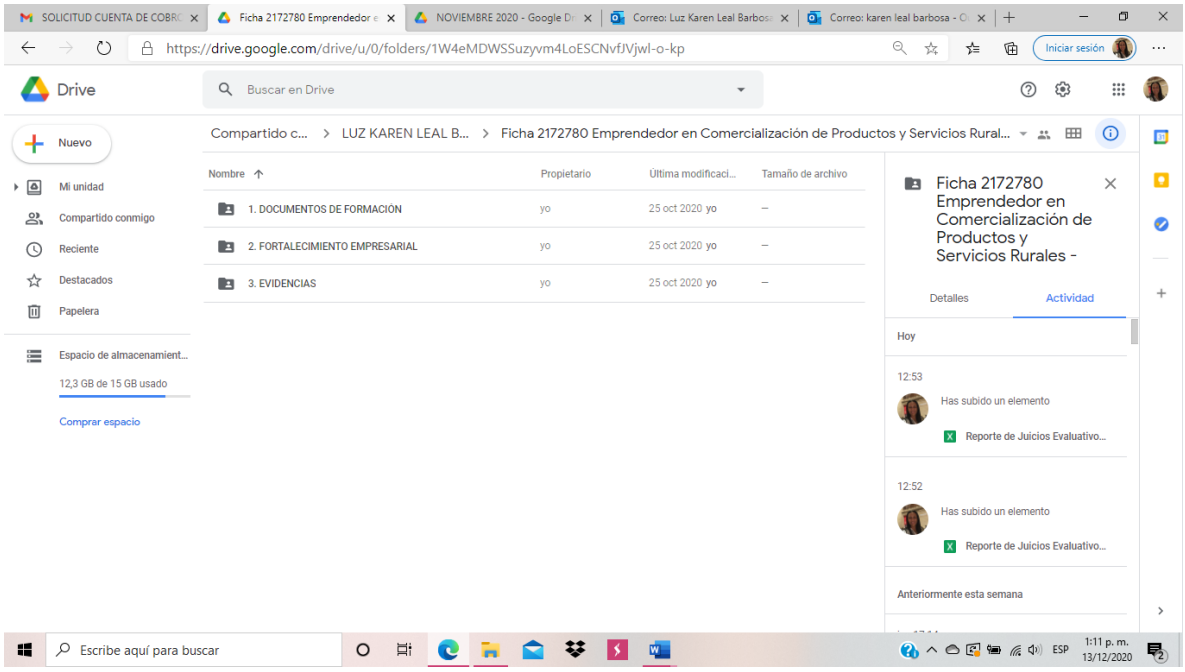
- EVIDENCIAS DRIVE DONDE REPOSA LA INFORMACION DE FORTALECIMUENTO FASE 2




Drive
Buscar en Drive
Nuevo
Mi unidad
Compartido conmigo
Reciente
Destacados
Papelera
Espacio de almacenamient...
12,3 GB de 15 GB usado
Comprar espacio
Compartid... > LUZ KAREN LE... > Ficha 2156405 Emprendedor en comercialización de productos y servicios rurales - Ja...
Nombre
Propietario
Última modificaci...
Tamaño de archivo
1. DOCUMENTOS DE FORMACIÓN
2. FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL
3. EVIDENCIAS
Ficha 2156405 Emprendedor en comercialización de productos y servicios rurales - Jamundi
Detalles
Actividad
Hoy
12:52
Has subido un elemento
Reporte de Juicios Evaluativo...
La semana pasada
30 nov
Raul Arias ha compartido 70 elementos
Asistencia ficha 2156405 SE...

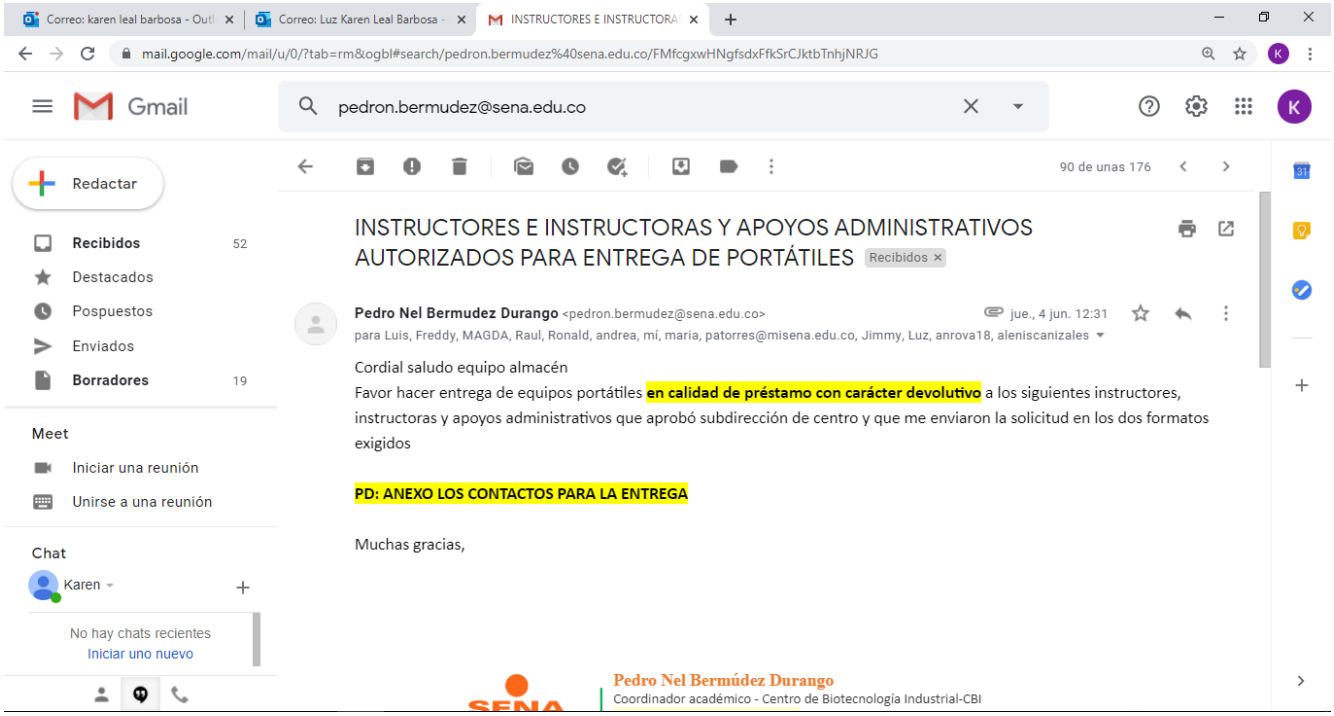

Drive
Buscar en Drive
Nuevo
Mi unidad
Compartido conmigo
Reciente
Destacados
Papelera
Espacio de almacenamient...
12,3 GB de 15 GB usado
Comprar espacio
Compartid... > LUZ KAREN ... > Ficha 2162675 Emprendedor en Comercialización de Productos y Servicios Rurales - Can...
Nombre
Propietario
Última modificaci...
Tamaño de archivo
1. DOCUMENTOS DE FORMACIÓN
2. FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL
3. EVIDENCIAS
Ficha 2162675 Emprendedor en Comercialización de Productos y Servicios Rurales - Candelaria Mayaguez
Detalles
Actividad
Cargando...


SOLICITUD CUENTA DE COBRO
Ficha 2162677 Emprendedor e
NOVIEMBRE 2020 - Google Dr
Correo: Luz Karen Leal Barbos
Correo: karen leal barbosa - O
https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1DpSZXUubrCJmTCjRzwnjoQgw10e6XCpG
Iniciar sesión
Drive
Buscar en Drive
Nuevo
Mi unidad
Compartido conmigo
Reciente
Destacados
Papelera
Espacio de almacenamient...
12,3 GB de 15 GB usado
Comprar espacio
Compartid... > LUZ KAREN LE... > Ficha 2162677 Emprendedor en comercialización de productos y servicios rurales - Pa...
Nombre
Propietario
Última modificaci...
Tamaño de archivo
1. DOCUMENTOS DE FORMACIÓN
2. FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL
3. EVIDENCIAS
yo
25 oct 2020 yo
Ficha 2162677 Emprendedor en comercialización de productos y servicios rurales - Palmira
Detalles
Actividad
Hoy
12:53
Has subido un elemento
Reporte de Juicios Evaluativo...
Anteriormente esta semana
jue 17:14
Has creado un elemento
Asistencia ficha 2162677 Dici...
Escribe aquí para buscar
ESP
1:10 p. m.
13/12/2020


SOLICITUD CUENTA DE COBRO
Ficha 2172780 Emprendedor e
NOVIEMBRE 2020 - Google Dr
Correo: Luz Karen Leal Barbos
Correo: karen leal barbosa - O
https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1W4eMDWSSuzyvm4LoESCNvfJVjwl-o-kp
Iniciar sesión
Drive
Buscar en Drive
Nuevo
Mi unidad
Compartido conmigo
Reciente
Destacados
Papelera
Espacio de almacenamient...
12,3 GB de 15 GB usado
Comprar espacio
Compartido c... > LUZ KAREN LEAL B... > Ficha 2172780 Emprendedor en Comercialización de Productos y Servicios Rural...
Nombre
Propietario
Última modificaci...
Tamaño de archivo
1. DOCUMENTOS DE FORMACIÓN
2. FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL
3. EVIDENCIAS
yo
25 oct 2020 yo
Ficha 2172780 Emprendedor en Comercialización de Productos y Servicios Rurales -
Detalles
Actividad
Hoy
12:53
Has subido un elemento
Reporte de Juicios Evaluativo...
12:52
Has subido un elemento
Reporte de Juicios Evaluativo...
Anteriormente esta semana
Escribe aquí para buscar
ESP
1:11 p. m.
13/12/2020

EVIDENCIA No. 17

- Correo soporte asignacion de Equipo de computo



EVIDENCIA No. 18 - 38

- Fotografías participación y apoyo en entrega de materiales a fichas de formación



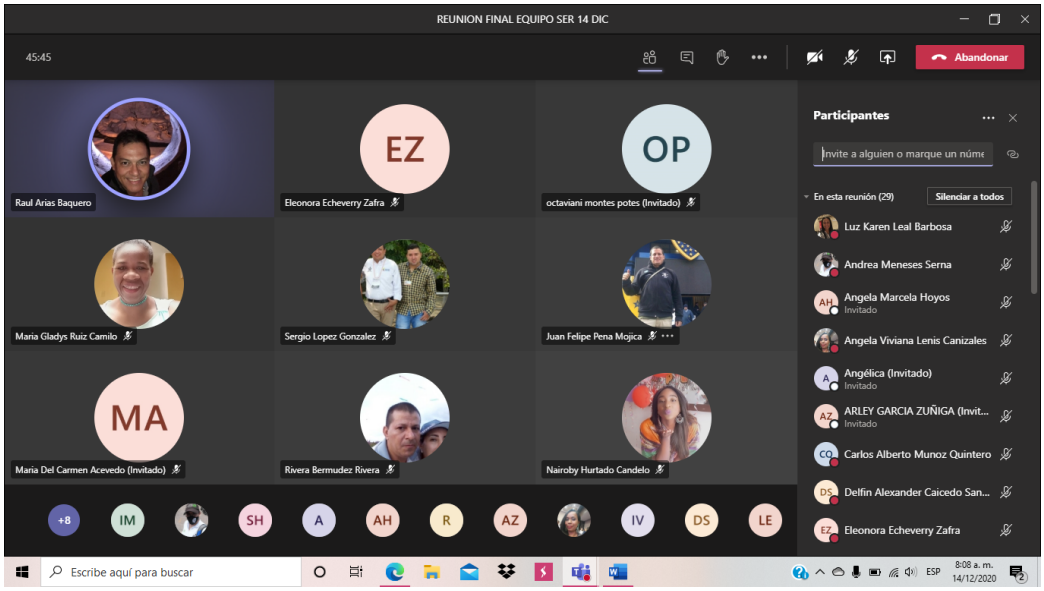


OBLIGACIÓN No. 22- 34

Reuniones Programa SER

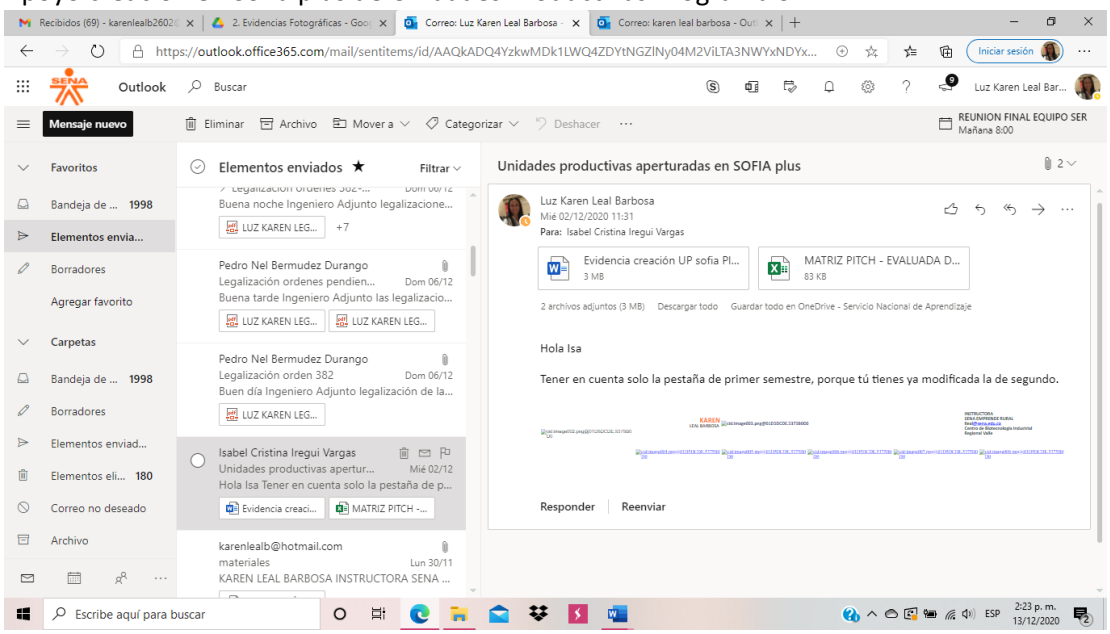






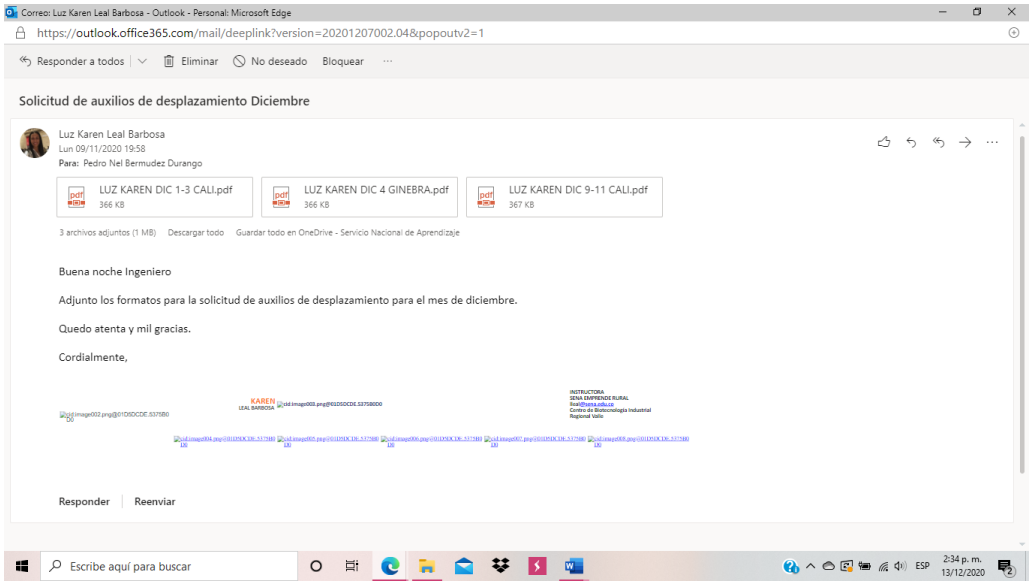
EVIDENCIA No. 27 - 28

Apoyo creación en Sofia plus de Unidades Productivas Programa SER



EVIDENCIA No. 29

- Solicitud autorización desplazamientos mes de diciembre



EVIDENCIA No. 31 – 32 - 33 -36

- Visita a la Unidades productivas en fase 2 programa SER













EVIDENCIA No. 37

Soporte pago Seguridad social mes de noviembre 2020

Simple

PAGOSIMPLE | REPORTE INDIVIDUAL

Fecha creación reporte 2020-12-08, 02:41:50 PM **Tipo Planilla** I **Número Planilla** 1034255427

Periodo Cotización 202011 **Periodo Servicio** 202011

Cliente:

PAGADA 2020-12-08 EN HORARIO EXTENDIDO

I. DATOS DEL APORTANTE

Razón Social	LUZ KAREN LEAL BARBOSA				
Documento	CC 29673615	**Dirección**	CLL 29 18 40		
Tipo de Empresa	INDEPENDIENTE	**Teléfono**	3162888491		
Tipo Persona	NATURAL	**Forma Presentación**	ÚNICO	**Total Afiliados**	1
Ciudad	PALMIRA	**Departamento**	VALLE DEL CAUCA		
Representante Legal		**Identificación**			

II. DATOS DEL AFILIADO

Documento	CC 29673615		Residente		Exonerado	N	**Apellidos y Nombres**	**Código Ciudad - Departamento**	**Centro de Trabajo**	**Ubicación Laboral**
Tipo Cotizante	59	00					LEAL BARBOSA LUZ KAREN	76520000 - 76		VALLE DEL CAUCA

III. APORTE POR CADA UNA DE LAS ADMINISTRADORAS ASOCIADAS AL AFILIADO:

Novedades																				Extranjero	Tipo salario	Salario
ING	RET	TDE	TAE	TDP	TAP	VSP	COR	VST	SLN	IGE	LMA	VAC	AVP	VCT	IRP	Días AFP	Días EPS	Días ARP	Días CCF			
															0	30	30	30	30			$ 1.800.000

Pensión							Salud					
Código AFP	Código Tras. AFP	Tarifa AFP	IBC	Total Aporte AFP	Total Aporte FSP	Total Aporte FSPS	Código EPS	Código Tras. EPS	Tarifa EPS	IBC EPS	Aporte Salud	Aporte UPC
230301		16 %	$ 1.800.000	$ 288.000	$ 0	$ 0	EPS010		12,5 %	$ 1.800.000	$ 225.000	$ 0

Riesgos					Caja				Parafiscales			
Código ARL	Clase Riesgo	Tarifa ARL	IBC ARL	Aporte Riesgos	Código CCF	Tarifa CCF	IBC CCF	Aporte Caja	Tarifa SENA	Aporte SENA	Tarifa ICBF	Aporte ICBF
14-23	2	1,044 %	$ 1.800.000	$ 18.800	CCF56	0,6 %	$ 1.800.000	$ 10.800	0 %	$ 0	0 %	$ 0

IV.TOTALES

Total Aportes Pensión	Total Aportes FSP	Total Aportes FSPS	Total Aportes Salud	Total Aportes Riesgos	Total Aportes Cajas	Total Aportes SENA	Total Aportes ICBF	Total Aportes ESAP	Total Aportes MEN	Total Final
PORVENIR	FSP SOLIDARIDAD	FSP SUBSISTENCIA	EPS SURA	POSITIVA DE SEGUROS	COMFENALCO VALLE	SENA	ICBF	ESAP	MEN	
$ 288.000	$ 0	$ 0	$ 225.000	$ 18.800	$ 10.800	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 542.600

EVIDENCIA No. 38

- Apoyo al programa SER CBI en revisión de carpetas de formación del año 2020

