PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Santa Marta, Noviembre de 2020

Señor
WILLIAM SALCEDO CUAO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.1334343**
Coordinador Académico
Centro de Logística y promoción Ecoturistica del Magdalena
Santa Marta

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.1334343 del 2020

LUIS ALBERTO SÁNCHEZ GARCÍA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 19.603.111 de Fundación (Magdalena), en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro de Logística y Promoción Ecoturística del Magdalena, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el periodo de Noviembre.

Valor y forma de Pago: El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a pagar el valor del contrato subordinado a las apropiaciones que del mismo se hagan del presupuesto de la siguiente manera:

Se fija como valor total para el contrato la suma de TREINTA Y NUEVE MILLONES QUINIENTOS CUARENTA Y TRES MIL OCHOCIENTOS NOVENTA Y OCHO PESOS M/CTE ($39.543.898). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Diez (10) pagos iguales por los meses de febrero a noviembre de 2020, por valor de TRES MILLONES SETECIENTOS NOVENTA MIL CIENTO CINCUENTA PESOS M/CTE ($3.790.150) cada uno. b) 1 último pago por el mes de diciembre de 2020, por valor de UN MILLÓN SEISCIENTOS CUARENTA Y DOS MIL TRESCIENTOS NOVENTA Y OCHO PESOS M/CTE ($1.642.398).

Plazo: Será hasta el 13 de Diciembre de 2020.

OBJETO:
Prestar los servicios personales de carácter temporal, como instructor para impartir formación profesional integral en los Programas de Formación Titulada, Complementaria Presencial y/o Complementaria Virtual del Centro de Logística y Promoción Ecoturística Regional Magdalena en especialidad de VENTAS.

www.sena.edu.co
SENAComunica

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Orientar la formación de aprendices en el área, en las competencias, los resultados de aprendizaje y las actividades de los proyectos de formación programados, dentro de los tiempos que, para cada acción, se determine por parte del centro de formación.	Impartir formación integral de forma virtual por medida de emergencia sanitaria nacional, mediante herramientas tecnológicas disponibles, en la ficha asignada 2142532 del Tecnólogo Dirección de Ventas. Competencia 260101016 Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa . RAP 1: Realizar diagnósticos teniendo en cuenta la cobertura y entorno del mercado en los procesos de identificación de oportunidades de mercados, mediante la aplicación de técnicas y procedimientos de diagnostico, con el apoyo de software según los diferentes tipos de indicadores y estándares de gestión de mercadeo de la organización Impartir formación integral de forma virtual por medida de emergencia sanitaria nacional, mediante herramientas tecnológicas disponibles, en la ficha asignada 1904879 en el Tecnólogo de Comunicación Comercial (524113) Competencia: 260101025 Crear piezas de comunicación con base en la Propuesta de comunicación del producto o servicio. RAP 1. Redactar textos estableciendo las diferencias de cada mensaje según el medio seleccionado, de acuerdo con las orientaciones del breafing. RAP 2 evaluar el mensaje redactado frente a la estrategia creativa para medir la síntesis y el impacto necesario para su recordación, posterior adhesión y cambio de actitud por parte del mercado objetivo.	Se desarrolló a través de Herramientas tecnológicas como Territorium, Teams, Whatsapp, Google Drive y Quizizz, donde se llevarón a cabo Casos prácticos, Conversatorios, Talleres, Exposiciones, Evaluaciones, chats, sesiones en línea, y actividades de la guía de aprendizaje.
2.	Planear y ejecutar el desarrollo curricular del programa (s) que se le asignen durante la ejecución de su contrato (Proyecto de formación, Planeación pedagógica y los recursos didácticos que incluyen guía	Se continúa con el trabajo de manera virtual de la guía de aprendizaje de la ficha asignada 2142532 de Dirección de Ventas: Competencia Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.	Sofia Plus, Territorium, Guias de Aprendizajes, Formato en Excel

	de aprendizaje, material de apoyo a la formación e instrumentos de evaluación).	Nombre del Proyecto: Venta de productos y servicios para el departamento del Magdalena. Fase del proyecto: Planeación Actividad de Proyecto: Determinar el plan de acción de acuerdo a los diferentes segmentos de mercados encontrados. Se inicia con el trabajo de manera virtual en la ficha asignada 1904879 Tecnólogo Comunicación Comercial; con el fin de alcanzar el objetivo de aprendizaje. Nombre del Proyecto: Estrategias para el fortalecimiento organizacional. Fase del Proyecto: Planeación. Actividad de Proyecto: Planear proceso de ventas de productos y servicios.	con cronograma de actividades.
6.	Llevar control de las inasistencias de los aprendices a la formación, registrar en el aplicativo institucional las inasistencias y reportar a la coordinación académica las novedades para aplicación del reglamento del aprendiz.	Registro de inasistencias en la Plataforma Sofia Plus. Control de asistencia digital en actividades virtuales diarias.	Sofia Plus Formato de Excel en drive: Dirección de Ventas y Comunicación Comercial.
9.	Usar y gestionar las diferentes plataformas tecnológicas institucionales de apoyo académico y administrativo relacionado con su rol, actualizando y registrando de manera veraz y oportuna cada una de las acciones que integran el proceso formativo.	Manejo de las plataformas tecnológicas institucionales para la formación virtual y de trabajo colaborativo, por medida de emergencia sanitaria decretada por el gobierno nacional COVID – 19.	Territorium, Sofia Plus, Teams
10.	Participar en la formulación de proyectos de investigación aplicada, innovación pedagógica y desarrollo tecnológico, de interés institucional SENNOVA.	Se hizo proceso de Subsanación de los dos proyectos postulados a la convocatoria SENNOVA 2021: Proyecto: Fortalecimiento de la oferta turística a partir de formación profesional integral pertinente para la transformación productiva de El Banco, Magdalena - Fase 1. Proyecto de Modernización de Ambientes: Implementar un ambiente simulador de un	Evidencia Drive. Formatos de formulación.

		minimarket comercial para la ejecución de actividades académicas teórico-prácticas e investigativas de los aprendices del área de comercio y ventas.	
13.	Presentar el reporte de eventos en SOFIA PLUS (Programación con visto bueno del coordinador académico o misional) en los días establecidos por el centro, al supervisor correspondiente y los demás soportes requeridos para la legalización del pago.	Se evidencia en Sofia Plus el reporte de eventos y se anexa demás soportes para la aprobación del pago como lo es el de pago de la planilla de seguridad social en Aportes en Línea No. 9413079062, presentación del informe mensual de ejecución contractual con las evidencias, planilla para el pago de honorarios del aplicativo SI Contratista.	Sofia Plus, Planilla de pago seguridad social. Archivos cargados al Secop II GF-GC
14.	Llevar y mantener actualizado el portafolio de evidencias del instructor según lo indica la guía para desarrollar procesos formativos.	Realización y actualización del portafolio del instructor (carpetas con descriptores, cronogramas, evidencias de aprendizaje, asistencias, diseño curricular, guías).	Sofia plus, Territorium, memoria USB, drive en línea.
23.	Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de gestión a las estructuras curriculares por competencias laborales de las diferentes acciones de formación profesional.	Uso de herramientas tecnológicas como Google Drive, Teams, Quizizz, Whtasapp, para trabajo colaborativo, sesiones de videollamada, envío de mensajes, compartir información, grabar vídeos y hacer quiz en línea.	Drive con evidencias.
26.	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Reunión de alistamiento trimestre con el supervisor del contrato, presentación del informe mensual y cuenta de cobro	Asistencia a reuniones virtuales instructores, Presentación del informe mensual y 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 9413079062 expedido por Aportes en Línea correspondiente al mes de Octubre del año 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

LUIS ALBERTO SÁNCHEZ GARCÍA
Contratista
C.C. No. 19.603.111 de Santa Marta

Recibí a satisfacción:

WILLIAM SALCEDO CUAO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1334343 de 2020
Coordinador Académico

EVIDENCIAS INFORME NOVIEMBRE 2020

Instructor: Luis Alberto Sánchez García

Identificación: 19.603.111.

Correo Electrónico: luisalberto944@hotmail.com – lsanchezag@sena.edu.co

Cargo: Instructor Sena – Titulada Presencial

Regional: Centro de Logística y Promoción Ecoturística del Magdalena

Programa: Tecnólogo Dirección de Ventas - Ficha 2142532

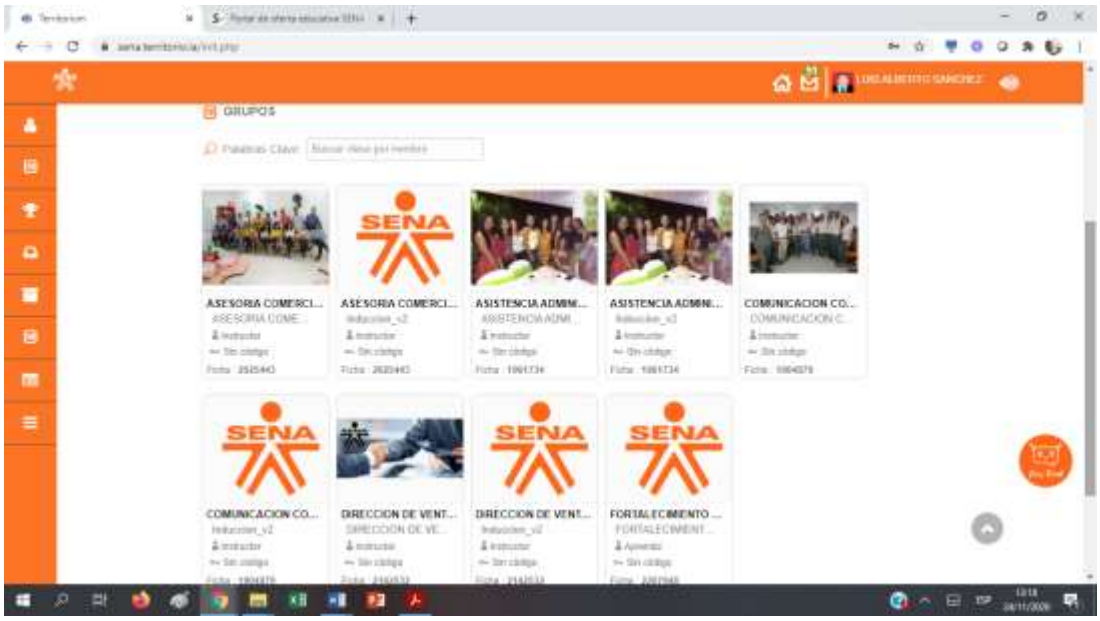
Subsede: Santa Marta

Programa: Tecnólogo en Comunicación Comercial - Ficha 1904879

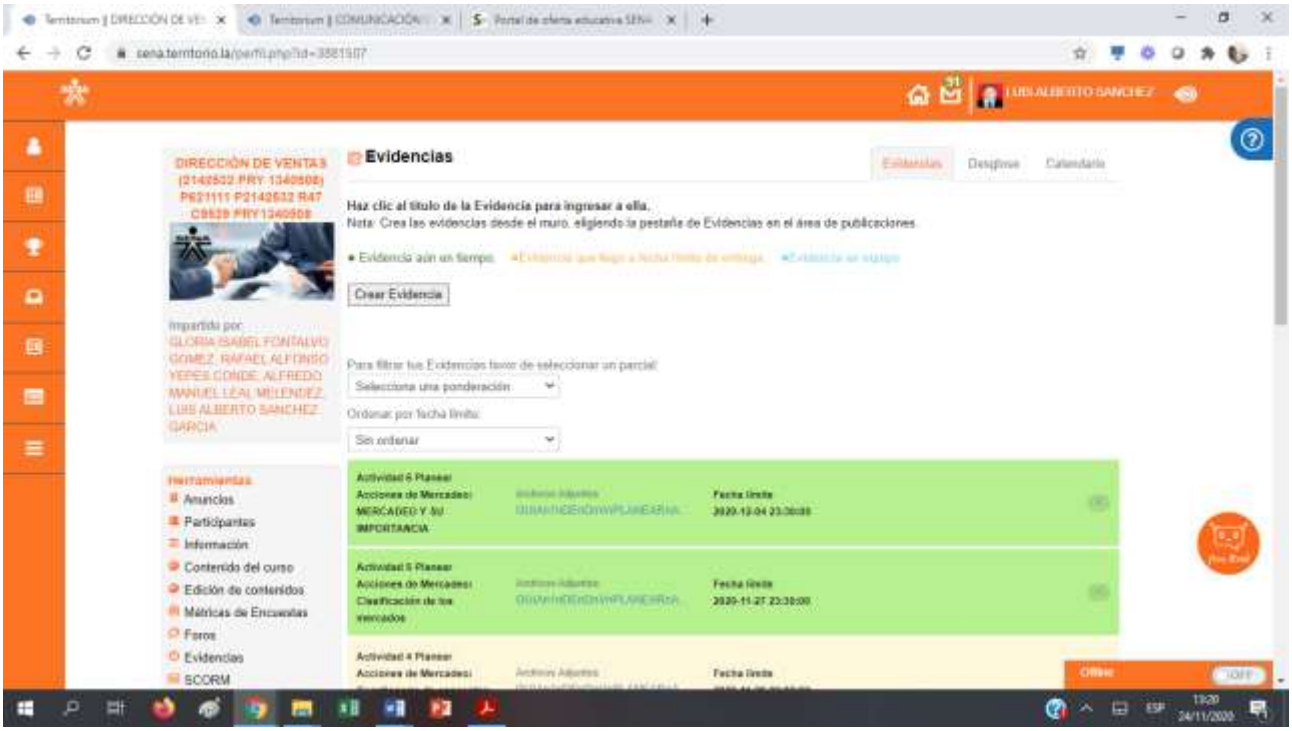
Subsede: Santa Marta

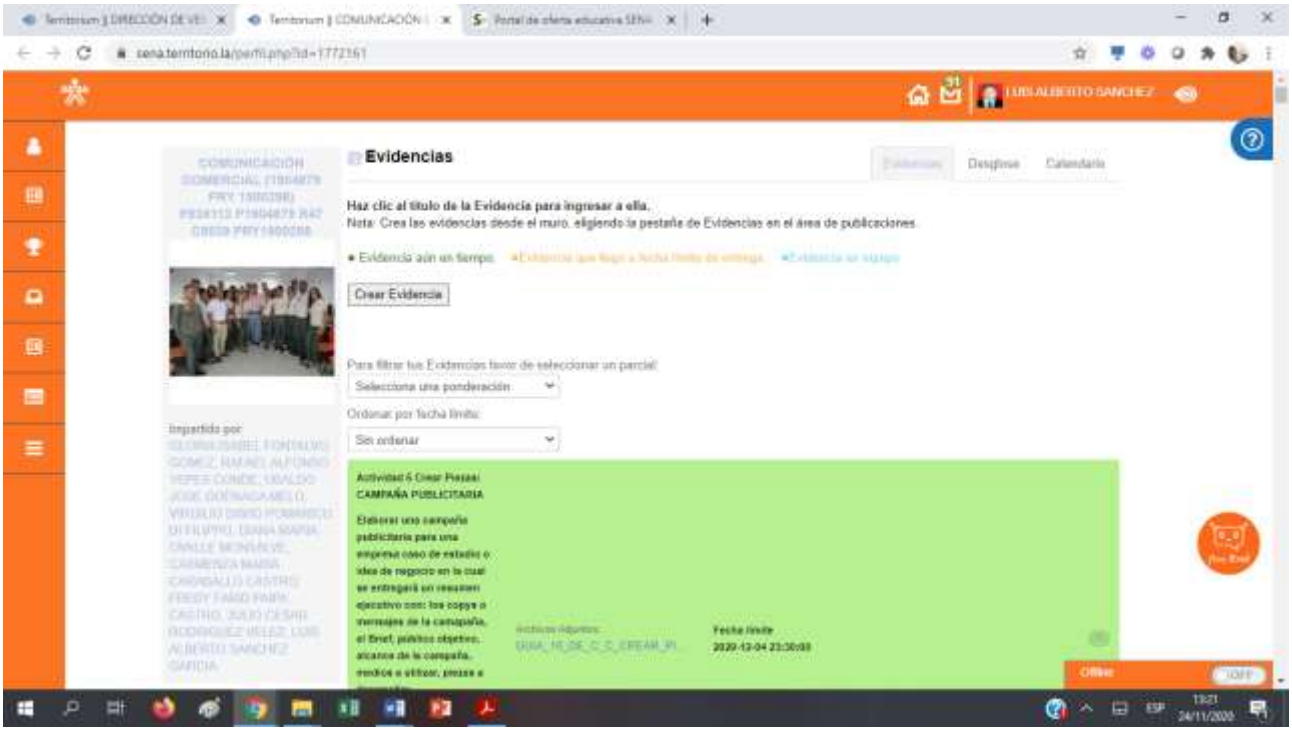
EVIDENCIAS TERRITORIUM

- **Fichas**

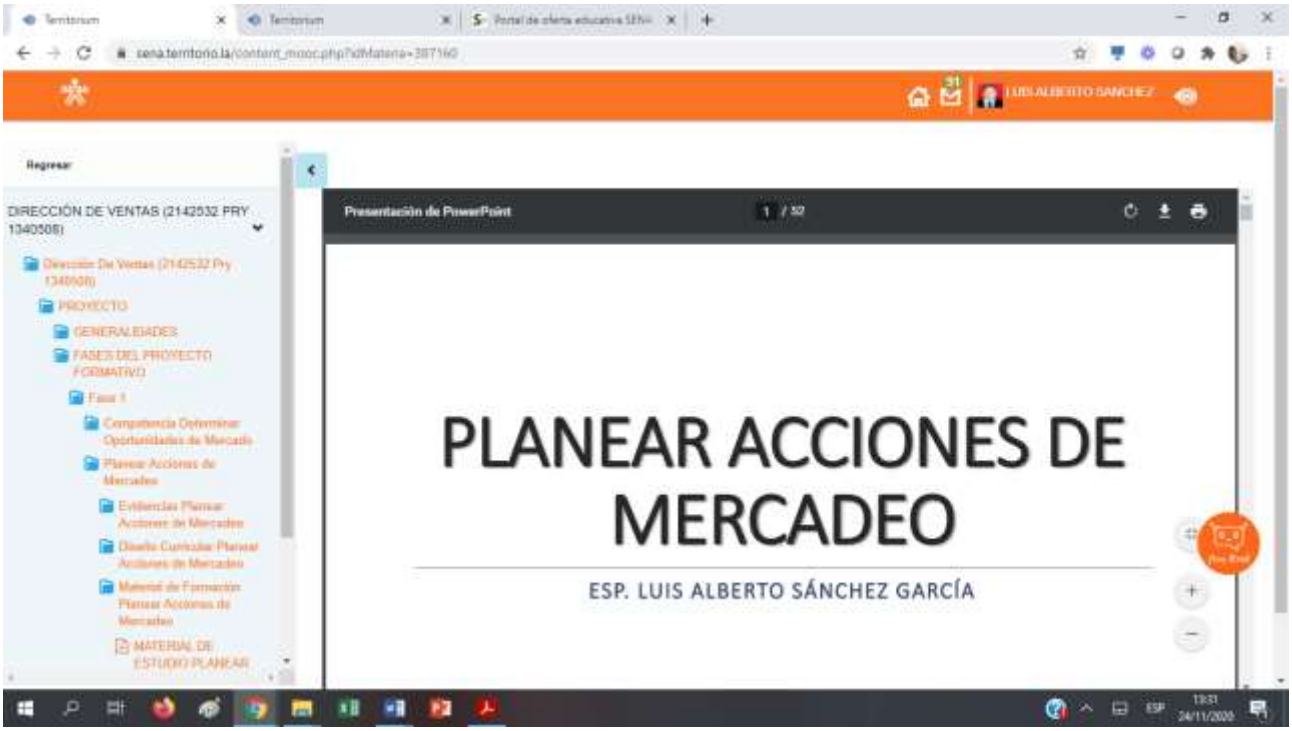


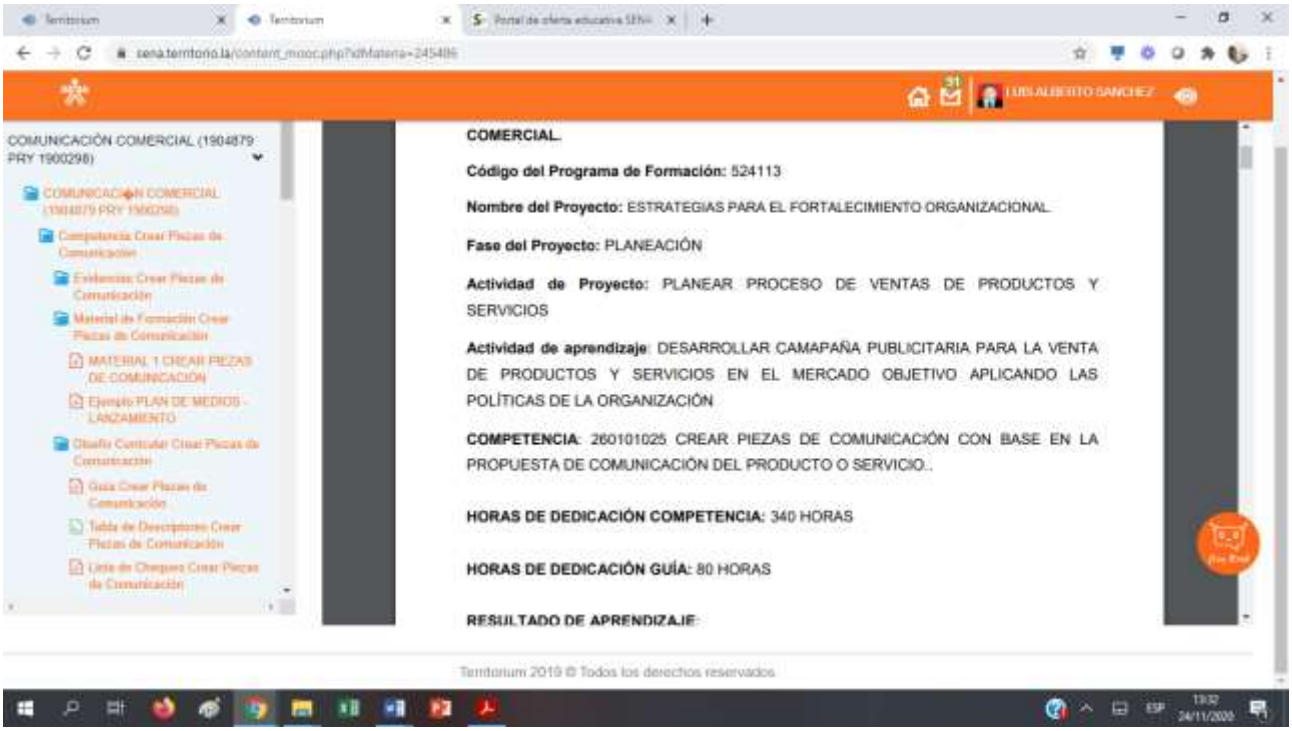
- **Evidencias**


Evidencias
Haz clic al título de la Evidencia para ingresar a ella.
Nota: Crea las evidencias desde el muro, eligiendo la pestaña de Evidencias en el área de publicaciones.
Crear Evidencia
Herramientas
Anuncios
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
SCORM

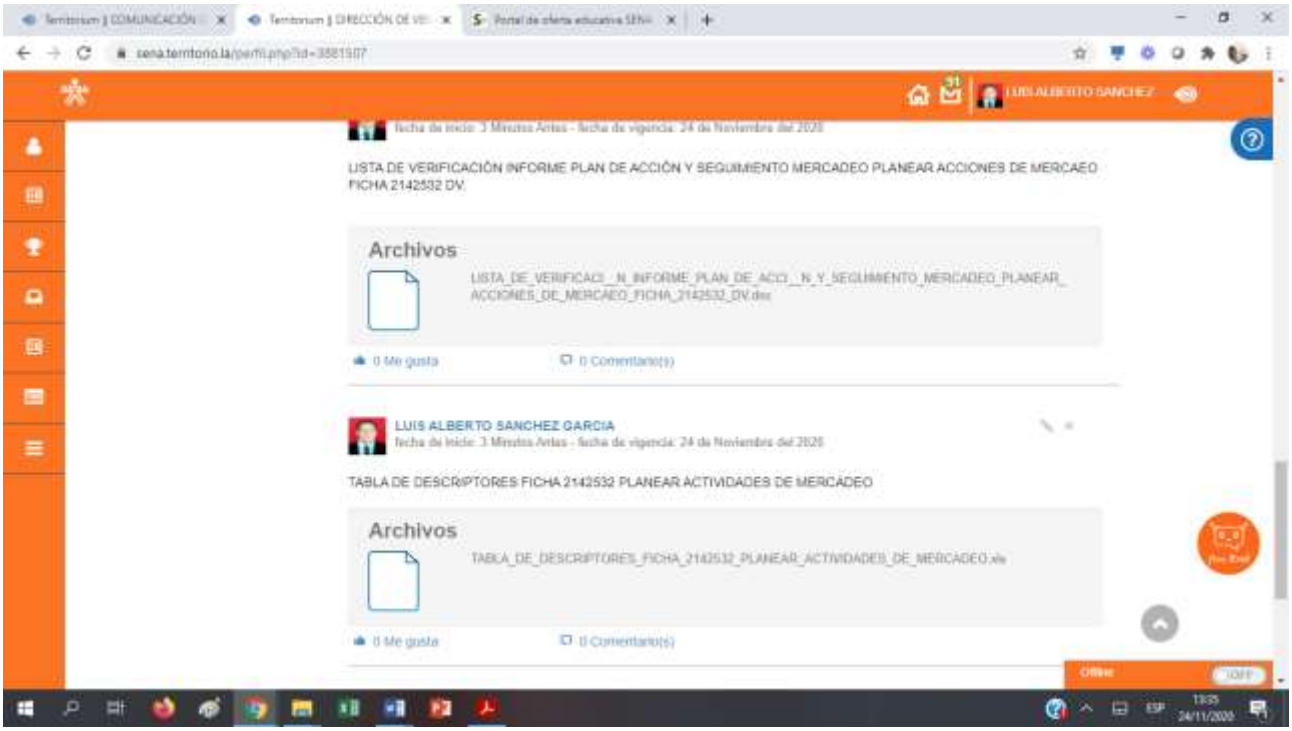

Evidencias
Haz clic al título de la Evidencia para ingresar a ella.
Nota: Crea las evidencias desde el muro, eligiendo la pestaña de Evidencias en el área de publicaciones.
Crear Evidencia
Actividad 6 Crear Piezas:
CAMPAÑA PUBLICITARIA

- **Contenido del Curso Territorio**

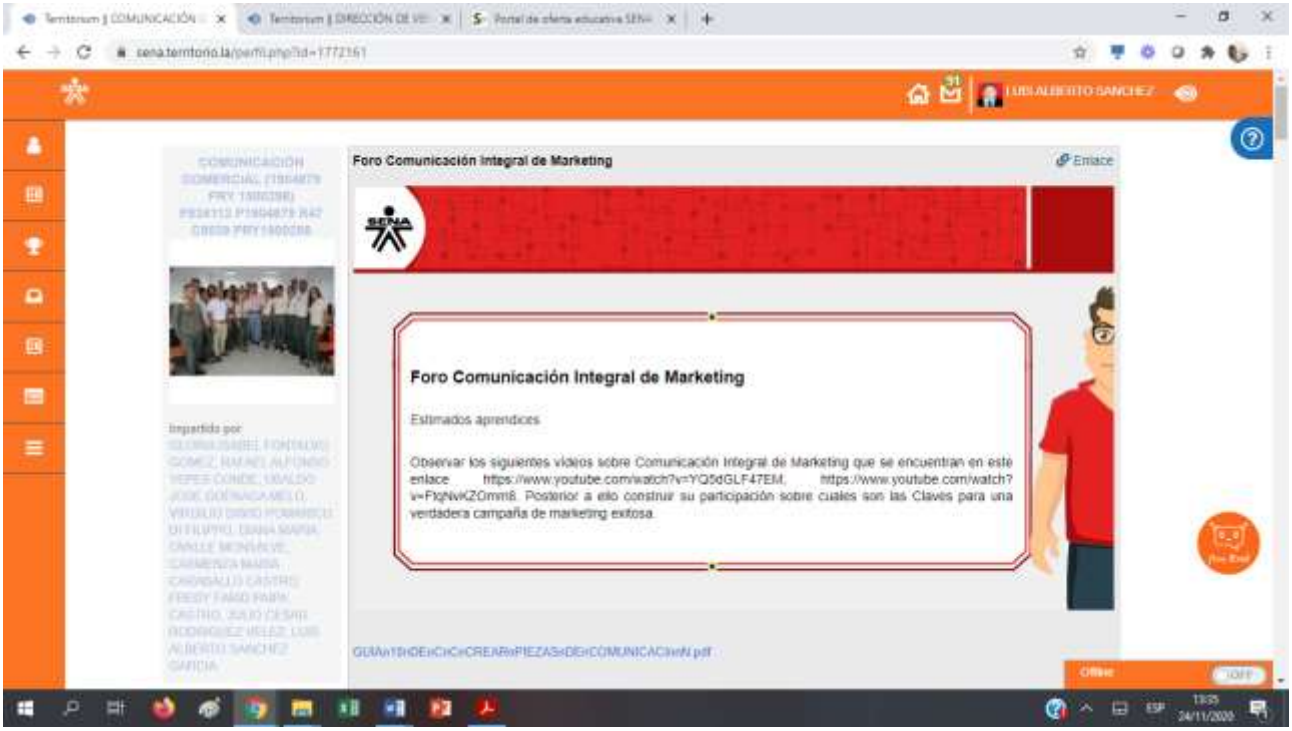




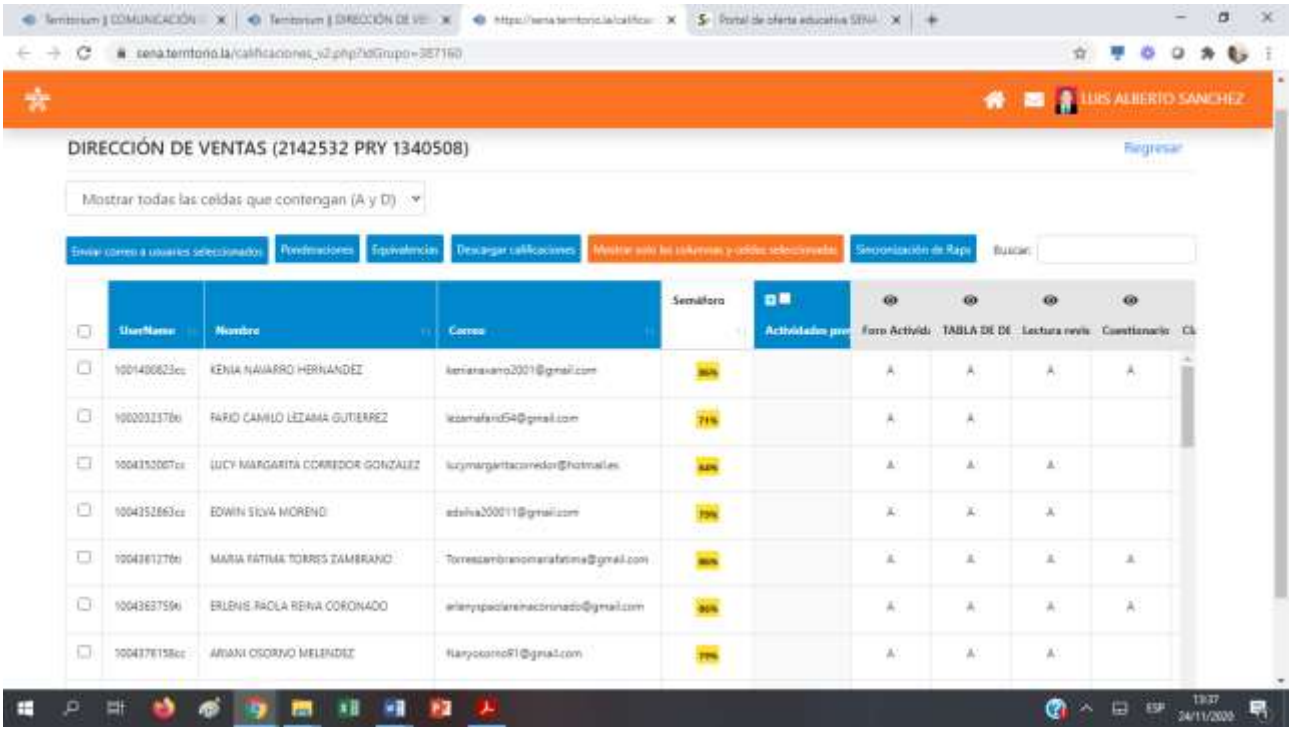
- **Avisos**



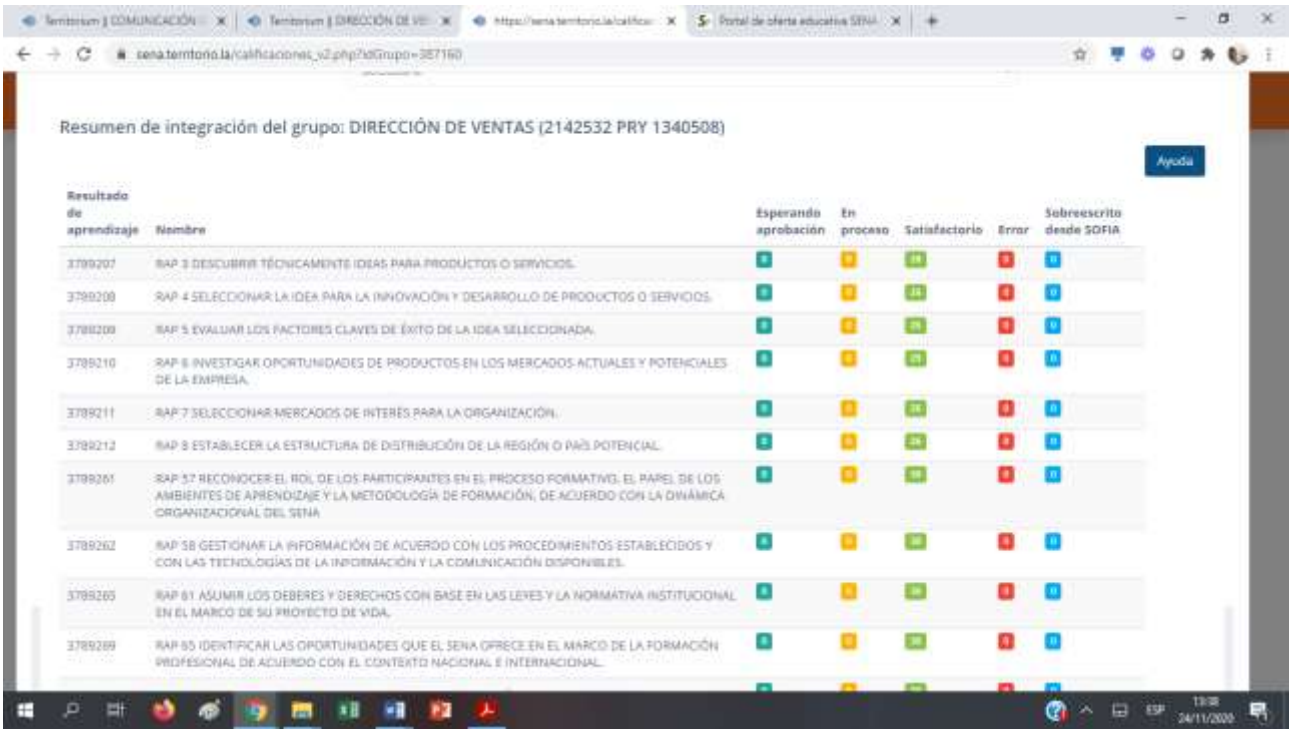
- **Foros**



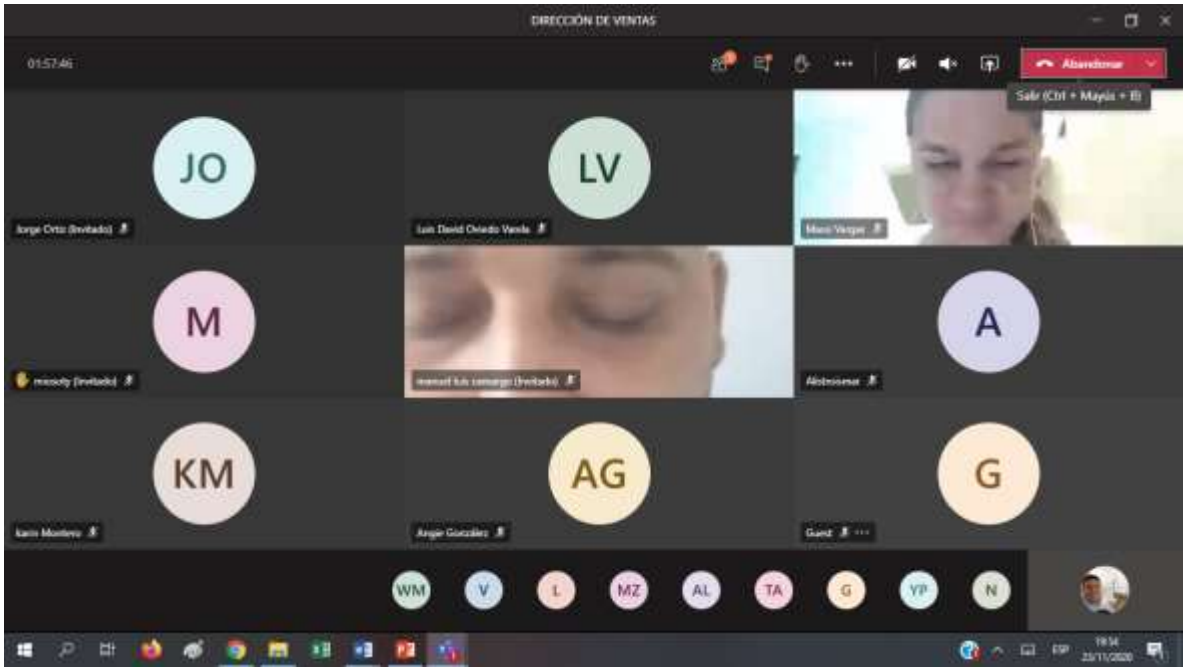
- **Publicación Valoraciones**

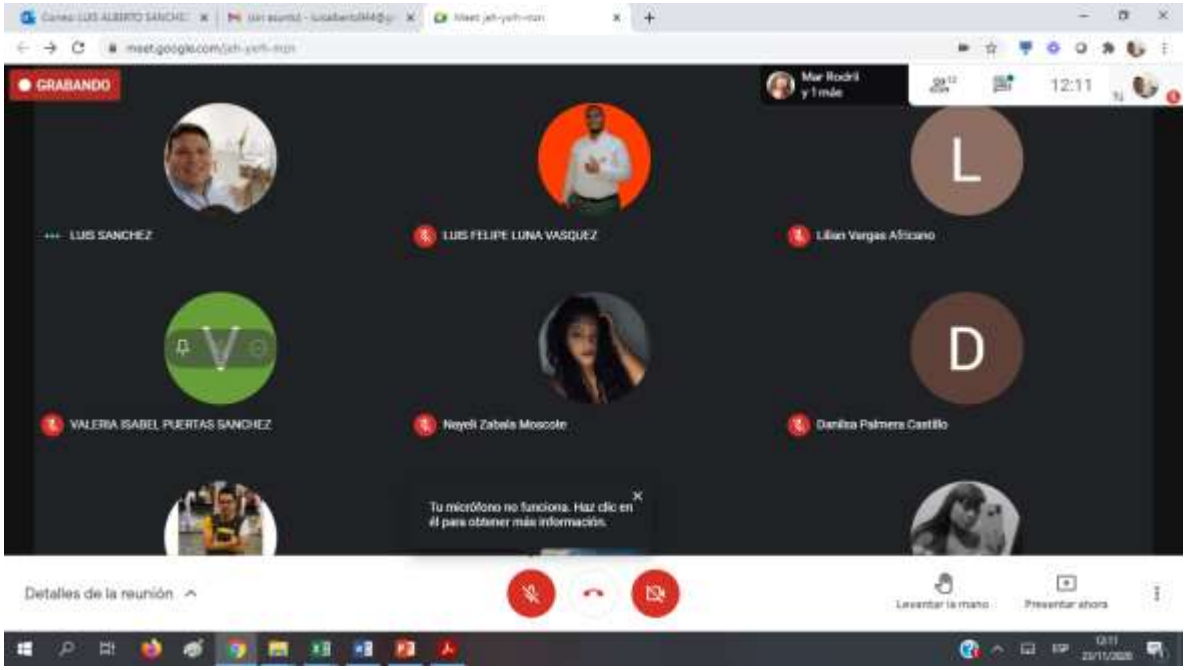


- **Sincronización RAP´s con Sofia Plus**

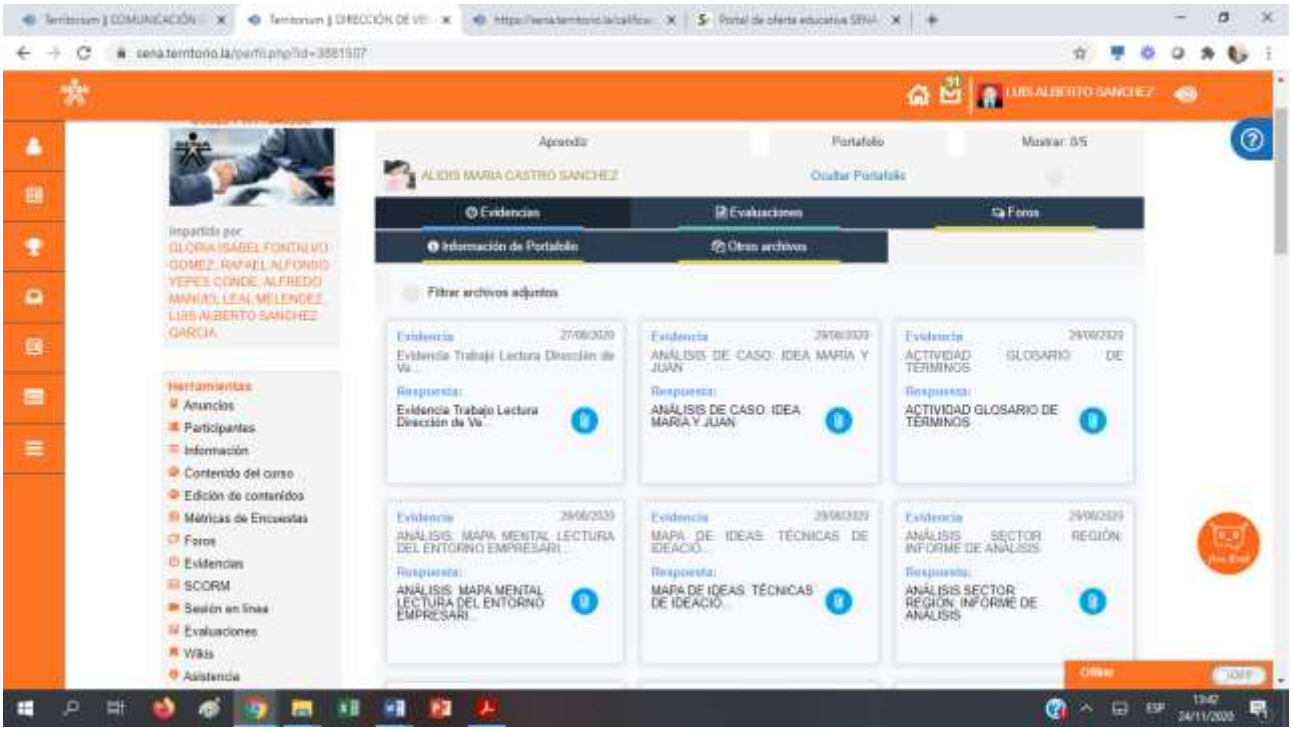


- **Sesiones en línea**

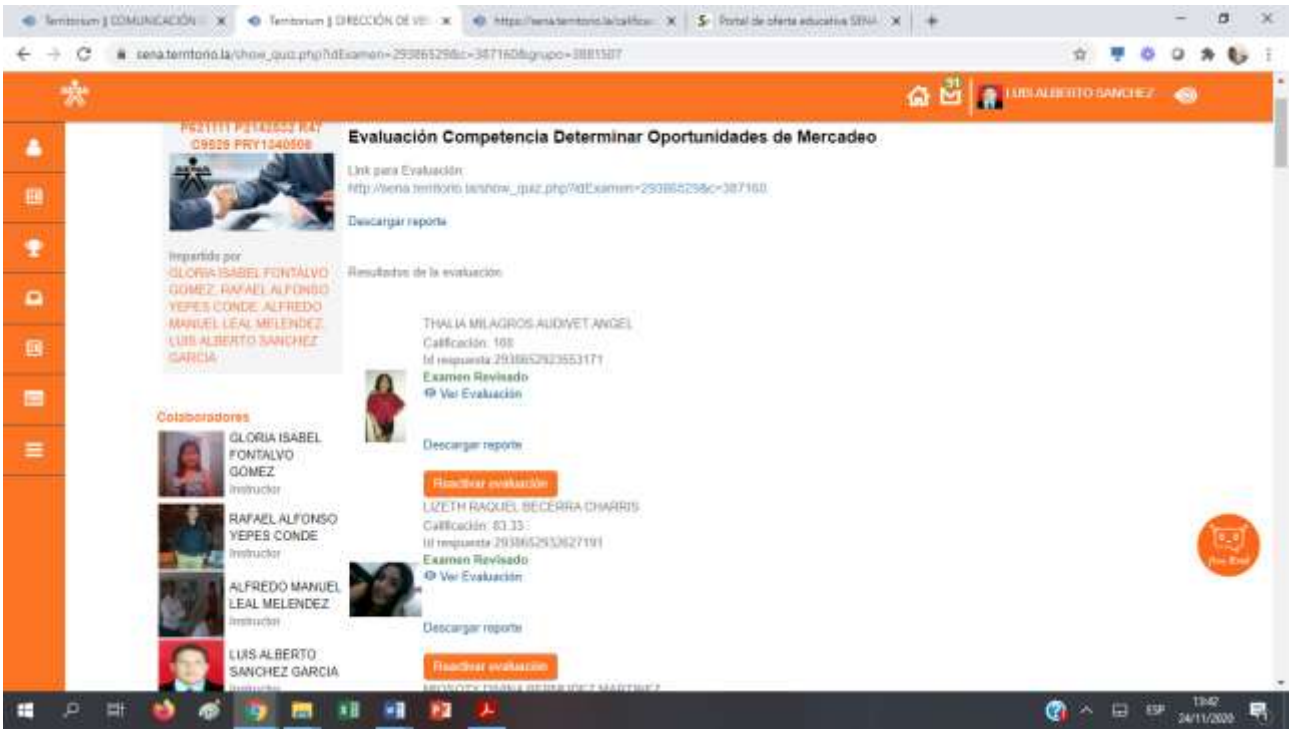




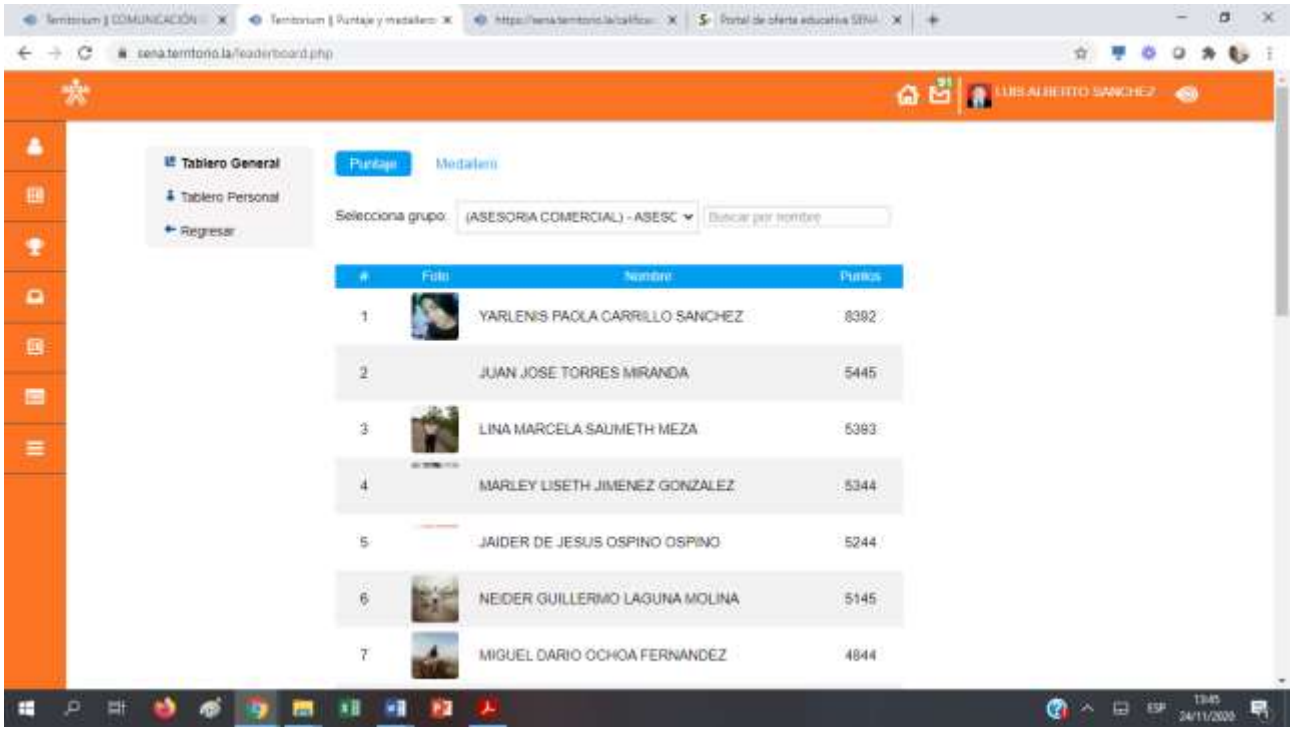
- **Portafolio Aprendiz Territorio**

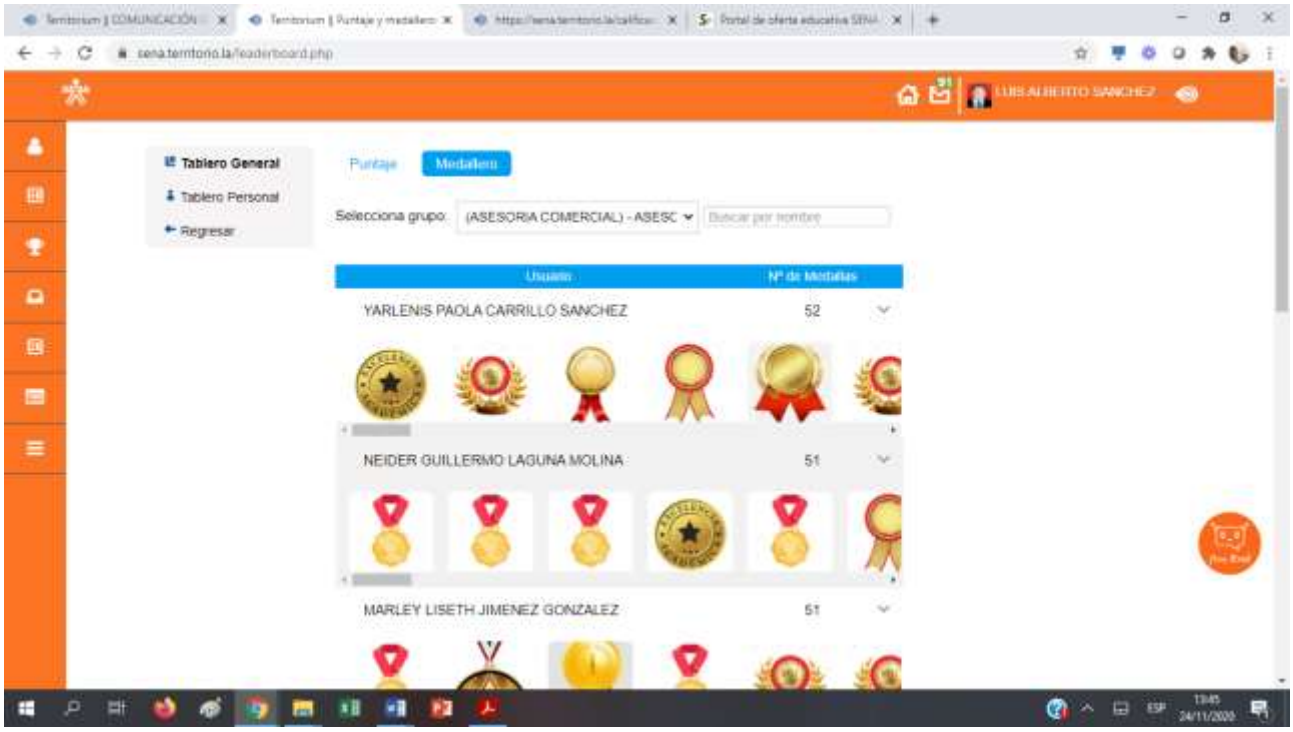


- **Evaluaciones**



- **Puntaje y Medallero**





EVIDENCIAS DRIVE GOOGLE

- **Drive colaborativo General**

https://drive.google.com/drive/folders/1s-h32yo6qzkL-QjIz2XNBYxet5xy5Dgv?usp=sharing

- Dirección Comercial:

https://drive.google.com/drive/folders/1iXbxMDGVmEYi2Rn2Xrj1W1DhmzUB3cf3?usp=sharing

- Comunicación Comercial:

https://drive.google.com/drive/folders/1OUTCd8NOH79cU1zZ3GO0wn-sPaDJJUnL?usp=sharing

- **Cronograma actividades**

https://drive.google.com/drive/folders/1AJkj4YI3ITQYKEBAxQ6M0rBhR2dzZ_RY?usp=sharing

- **Evidencias actividades y clases semana a semana, sesiones whtasapp, msn texto y hangaouts: Pantallazos y sreenshoots.**

https://drive.google.com/drive/folders/1Wz-QwmsqF0qFmthZQduFHT3sMdERh3tN?usp=sharing

- **Portafolio Aprendices: Evidencias, trabajos, listas de chequeos, Tabla de Descriptores, Asistencias, Materiales de formación, manuales.**

https://drive.google.com/drive/folders/1gEYVDjAwXgQZpm08CYa5cNoPKlNSS1Js?usp=sharing

- **Portafolio Instructor: Listas de chequeos, Tabla de Descriptores, Asistencias, Materiales de formación, cronogramas, Guías, Diseños Curricular.**

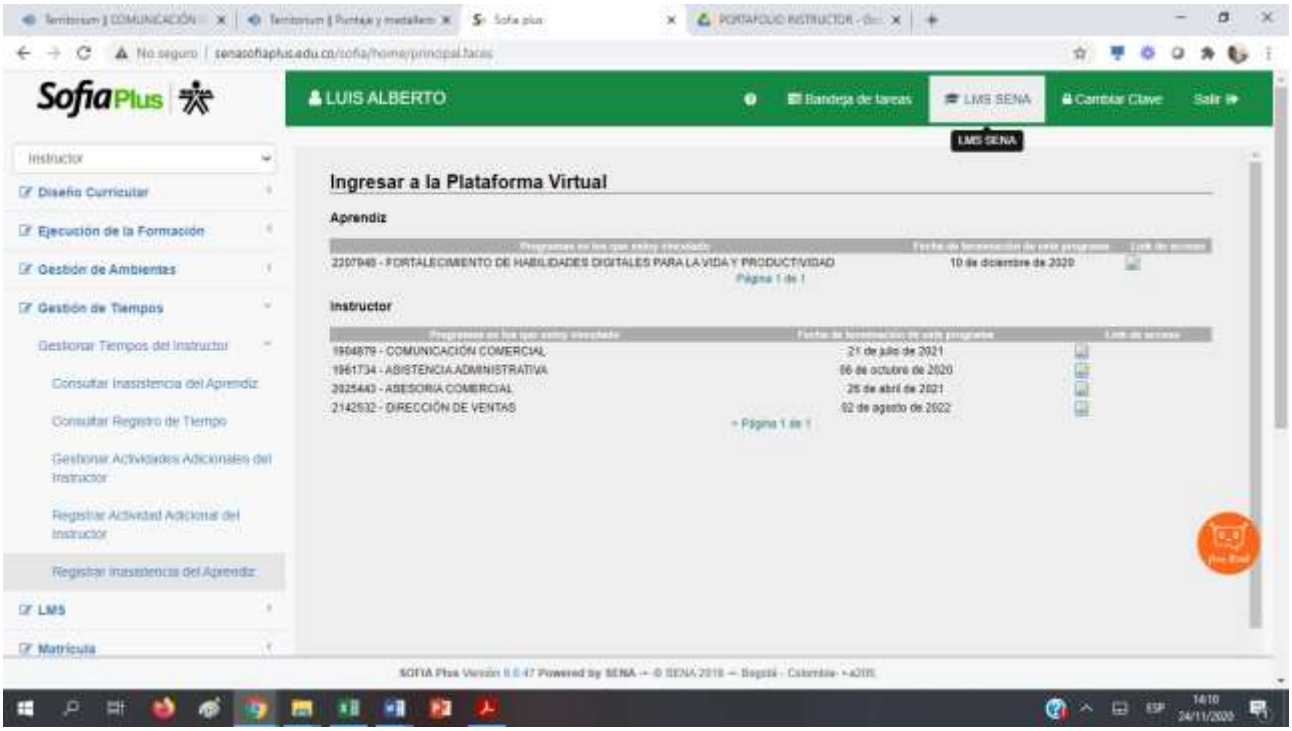
https://drive.google.com/drive/folders/1GQRSrzPk4WPv2Jy0RnMNvMbxVBoIFBki?usp=sharing

- **Asistencias**

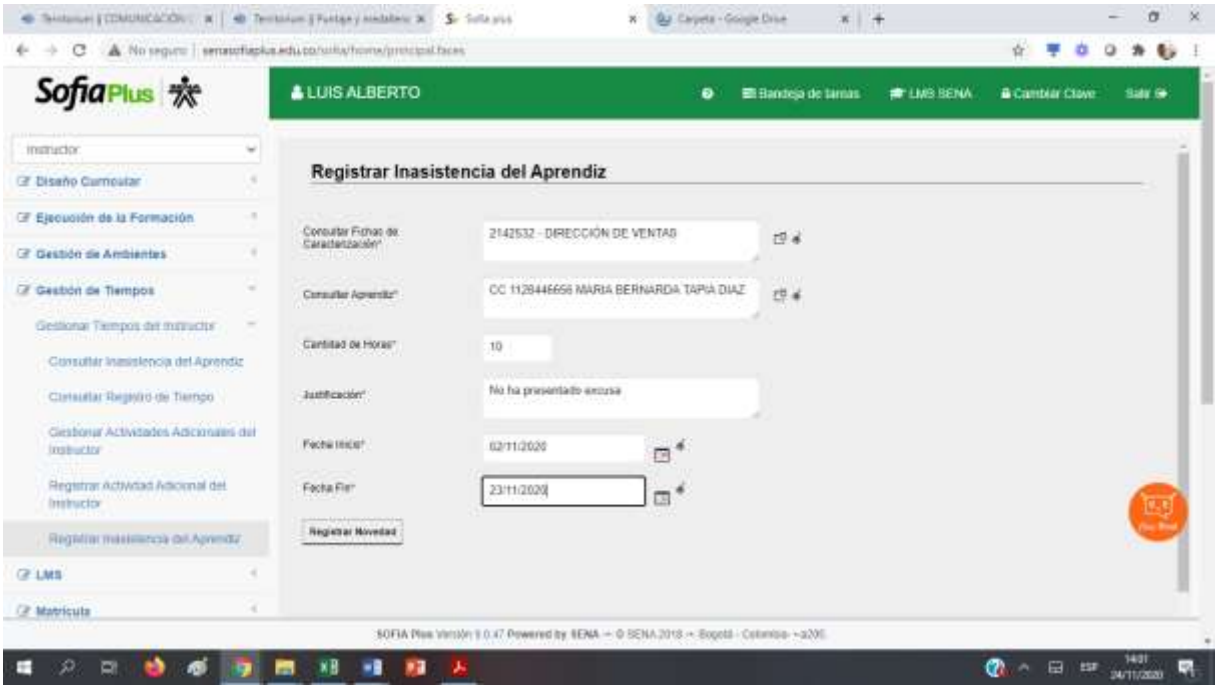
https://drive.google.com/drive/folders/162WYD3hBGL0wYSJUkaECPnSRLI7ZWDSE?usp=sharing

https://drive.google.com/drive/folders/16Nu-yGKXoc-U-IZ4OEUmgVp1MyDOOLxV?usp=sharing

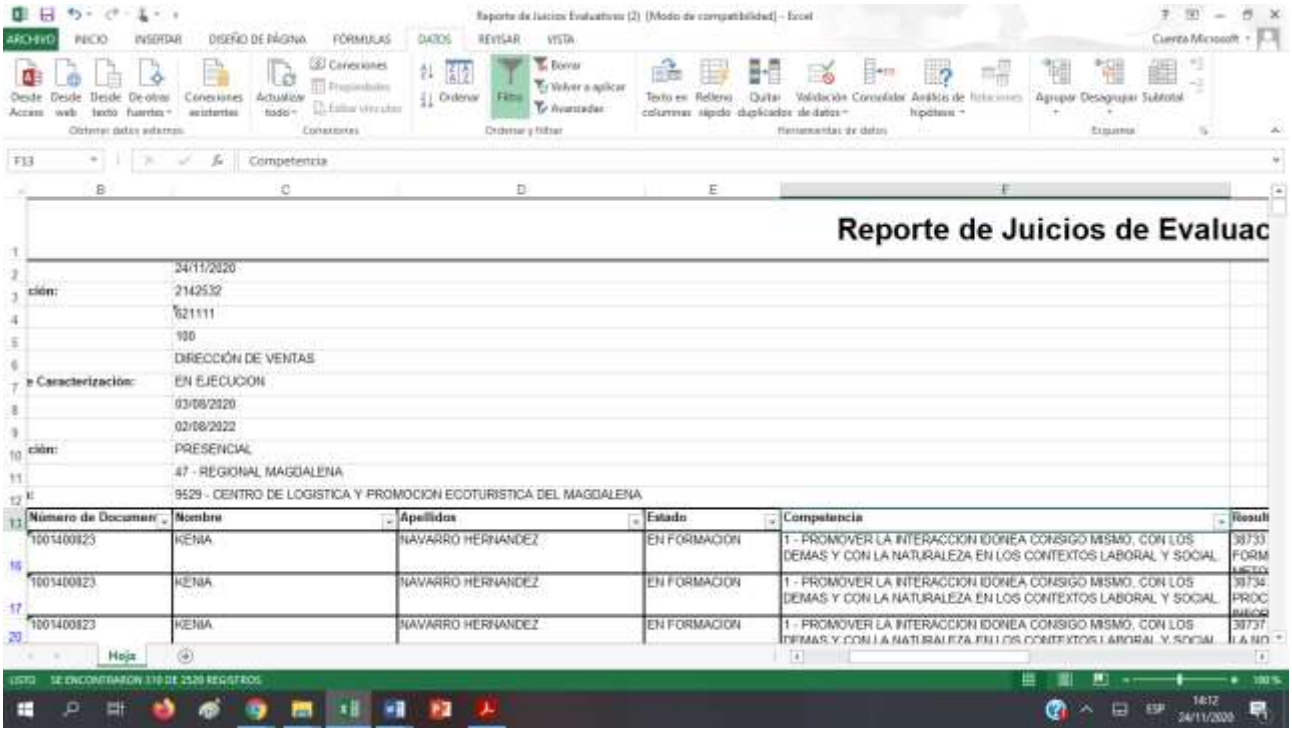
EVIDENCIAS SOFIA PLUS



- **Registro Inasitencias Sofia Plus**



- **Reportes Juicios Evaluativos**



Conformación Instructores Red Comercio y Ventas:

https://drive.google.com/drive/folders/1_JOjCSqDglKOWxz-1AtxvUj3JcY8p2jz?usp=sharing

Equipo de Mercadeo y Ventas

- Planeación Pedagofica:

https://drive.google.com/drive/folders/1rI97To3MCTrzTrpDQJXeHOyaH_EE_dJJ?usp=sharing

- Diseño Currícular:

https://drive.google.com/drive/folders/1O9wyltFIeG7E63Vu92OT7tzLSzbRHZ17?usp=sharing

Registro Calificado Programas

https://drive.google.com/drive/folders/1wD1nigoqSdms2-VVhPBQNiNucCOTRD7z?usp=sharing

Formulación Proyectos Sennova

https://drive.google.com/drive/folders/1WrxmrV2ZSUiN3uMAfhNApc-NB7t5cZra?usp=sharing

https://drive.google.com/drive/folders/1eMAxbau2lSZ5Gt7Z4cTHftKQF42Bjj8N?usp=sharing

Quizizz:

Utilizado para quices en línea con los aprendices.

