PROCESO					
GESTIÓN CONTRACTUAL					
NOMBRE DEL FORMATO					
INFORME MENSUAL DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública		Pública Clasificada		Pública Reservada	

Mayo de 2026

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Generalidades:

1) Este formato tiene por objeto dar cuenta de la ejecución mensual que un contratista desarrolla con ocasión de un contrato de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión.
2) La acreditación del documento por el contratista brinda al supervisor las herramientas que le permiten verificar la ejecución del contrato para efectos de pago.
3) El formato está asociado al Manual de Contratación (GCCON-M-001) y al Manual Supervisión e Interventoría (GCCON-M-002), así como a los procedimientos que rigen la gestión contractual de la entidad.
4) Este formato es diligenciado por el contratista y es revisado y aprobado por el supervisor del contrato. De igual forma, también podrá ser suscrito por el ordenador del gasto.
5) Su diligenciamiento se debe dar cada vez que se realice un reporte mensual de actividades.
6) **El formato no requiere ser impreso.** Sin embargo, debe ser cargado en las plataformas administradas por Colombia Compra Eficiente.
7) Este formato, una vez diligenciado, deberá archivarse de conformidad con lo establecido en las tablas de retención documental de la entidad.
8) El contenido que se encuentra en color diferente a negro, entre paréntesis o con el signo "[]" son orientaciones para el diligenciamiento del formato.
9) El formato puede ser modificado en aquellos apartados en que así se indique.
10) Las notas internas son situaciones o recomendaciones que se deben tener en cuenta al momento de elaborar el formato. No obstante, las mismas deben ser eliminadas previa impresión o suscripción del mismo.
11) Todas las recomendaciones o sugerencias que busquen mejorar el presente documento pueden ser remitidas al correo de la Dirección jurídica del SENA.

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública		Pública Clasificada		Pública Reservada	

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería mayo 14 de 2026

Señor(a)
JESUS DAVID SILVA RAMOS
Supervisor contrato nro. **CO1.PCCNTR.9272910**
Cargo del supervisor Instructor G16
Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Montería

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mayo de 2026

Referencia: No (CO1.PCCNTR.9272910) del año (2026)

Ketty Cecilia Sánchez Carmona, identificado con la cédula de ciudadanía nro. 52.421.420, en mi calidad de contratista del SENA, 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: Se fija como valor total para el contrato la suma de TREINTA Y SIETE MILLONES OCHOCIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL NOVECIENTOS SETENTA Y SEIS PESOS M/CTE ($ 37.899.976) esta

suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera, a) ocho (8) pagos iguales por los meses de febrero a septiembre de 2026 por valor de CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE ($4.737.497).

Plazo: 30 de septiembre de 2025.

Objeto: CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR CONTRATISTA PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL MARCO DEL PROGRAMA OFERTA REGULAR, TITULADA Y COMPLEMENTARIA PRESENCIAL Y VIRTUAL EN EL CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR.

Ejecución mensual de actividades

Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Alistar procesos formativos e impartir 160 horas mensuales de 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.	**3406772-desarrollo de procesos de mercadeo** **competencia**: evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales **resultados**: ra1. seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización **3066296-coordinacion en sistemas integrados de gestion** **competencia** implementar sistemas de gestión según normativa y requerimientos técnicos **resultado**: desarrollar el plan de implementación del sistema integrado de gestión, de acuerdo con los lineamientos	**Anexo 1**: Planeación pedagógica 3406772- 3066296-3286362-3314450 **Anexo2:** Lista de asistencia Fichas No. 3406772-3066296-3286362-3314450 **Anexo 3:** Guías de Aprendizaje programa de formación Fichas 3406772-3066296-3286362-3314450 **Anexo 4:** Plan concertado de las fichas 3406772-3066296-3286362-3314450

		de la organización, los requisitos normativos, legales y reglamentarios. **3286362-gestion de la producción agrícola** **competencia** implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado. **resultado**: alistar los recursos necesarios para la implementación de acciones estratégicas de mercadeo según necesidades de la empresa y procedimientos técnicos. **3314450 - coordinación en sistemas integrados de gestión.** **competencia:** implementar requisitos normativos de acuerdo con parámetros técnicos. **Resultado:**	

		interpretar la normatividad vigente aplicable a los sistemas integrados de gestión, de acuerdo con el propósito de la organización, sus productos y servicios. total horas mes:160	
2	Autogestionar formación complementaria y Eventos de Divulgación Tecnológica de acuerdo con su área de desempeño, presentando la documentación requerida para ello y realizar el proceso requerido para tal fin.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	**No Aplica**
3	Asociar a los aprendices a la ruta de aprendizaje de las fichas a cargo dentro de los términos estipulados.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación	**No Aplica**
4	Apoyar y participar activamente en la gestión del programa de formación para el cumplimiento de metas y posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.	En el mes objeto de cobro se realizó apoyo en la divulgación de los programas de formación en las diferentes ofertas Académicas	**Anexo 5:** Pantallazo por WhatsApp
5	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato o los productos que se le requiera, además del informe mensual de actividades según la fase en que se encuentre el curso (planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las actividades en	Se atiende el llamado y las instrucciones por parte de la supervisor(a).	**Anexo 6**: Correos y mensajes de grupo.

	general con sus respectivos anexos.		
6	Dar aviso oportuno sobre las novedades de ambientes y materiales de formación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	**No Aplica**
7	Prestar los servicios profesionales con seriedad, responsabilidad, respeto, eficiencia, oportunidad y diligencia los servicios contratados.	Se dio cumplimiento oportuno de los entregables del proceso formativo.	**No Aplica**
8	Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o evaluación de propuestas según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar.	En el mes objeto se apoyó en la preparación de registro calificado del programa Desarrollo de procesos de mercadeo de la sede Ciénaga de Oro.	**Anexo 7:** Fotos de reunión y visita.
9	Emitir los juicios evaluativos de cada resultado de aprendizaje en la plataforma Senasofiaplus dentro de los 5 días hábiles siguientes a la finalización de cada resultado de aprendizaje impartido, dando a conocer los resultados de los mismos a los aprendices.	Se realizó emisión de juicios evaluativos en la plataforma Sofía Plus de la ficha 3406772-esarrollo de procesos de mercadeo	**Anexo 8**: Reporte de juicios evaluativos en Sofia Plus
10	Mantener en tiempo real el portafolio del instructor con la documentación soporte inherente a la formación según la guía para desarrollar los procesos formativos.	Se mantiene el portafolio del instructor según lo indicado en la Guía para desarrollar procesos formativos. **GFPI-F-013** para las fichas No. 3406772-3066296-3286362-3314450 • Guía de Aprendizaje.	**Anexo 9**: Pantallazo del portafolio del instructor(onedrive) **Link**: MAYO

		• Plan concertado • Listas de Asistencia. • Evidencias fotográficas.	

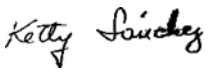
A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato para legalización del desplazamiento, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados. Cada informe de legalización 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.

ÍTEM	NRO. DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1				
2				

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: (i) Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, (ii) los desplazamientos realizados y (iii) el pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. 4649280033 SOI referente al mes de abril de 2026. Evidencias en (62) folios.

Cordialmente,



KETTY CECILIA SANCHEZ CARMONA
Contratista
C.C. No.52.421.420

JESUS DAVID SILVA RAMOS
Supervisor del contrato. **CO1.PCCNTR.9272910 del año 2026**

Control de Cambios

VERSIÓN	FECHA DE ENTRADA EN VIGENCIA	NATURALEZA DEL CAMBIO
1	Marzo 2026	Creación del formato. El presente formato sustituye el formato GTH-F-062, en virtud de su migración del proceso de Gestión del Talento Humano al proceso de Gestión Contractual, conforme a la actualización documental correspondiente.
2	Abril 2026	Se realizó ajuste en la redacción de la Nota Interna, en la cual se sustituyó la expresión “No se requirió la actividad” por “Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.

Obligaciones Contractuales

Contractual 1

Anexo 1: Planeación pedagógica 3406772- 3066296- 3286362-3314450

	Versión: 04
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

Copia no controlada

Fecha de Elaboración	**ABRIL 7 DE 2026**
Denominación del Programa de Formación	**COORDINACION EN SISTEMAS INTEGRADOS DE GESTION**
Modalidad de Formación	**PRESENCIAL**
Código y versión del Programa de Formación	**226701 V1**
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**Implementación de Sistemas Integrados de Gestión en organizaciones**
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos: Ketty Cecilia Sánchez Carmona** — **Regional y Centro de formación: Regional y Centro de formación CENTRO AGROPECUARIO Y BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación**

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	

Copia no controlada

EJECUCIÓN	Implementar el sistema de gestión conforme a la normativa aplicable.	Implementar sistemas de gestión según normativa y requerimientos técnicos procedimientos técnicos acuerdo con objetivos comerciales	DESARROLLAR EL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN, DE ACUERDO CON LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN, LOS REQUISITOS NORMATIVOS, LEGALES Y REGLAMENTARIOS.	UNIDADES PRODUCTIVAS DE LA ORGANIZACIÓN: CONCEPTO, GENERALIDADES Y CONOCIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN INFORMACIÓN DOCUMENTADA: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN. CONTROL OPERACIONAL: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS COMPONENTES, REQUISITOS, EJEMPLOS Y METODOLOGÍAS DE APLICACIÓN. TÉCNICAS DE CAPACITACIÓN, TALLERES, SEMINARIOS, Y CONFERENCIAS: CONCEPTO, REQUISITOS, COMUNICACIÓN EFECTIVA, METODOLOGÍA PARA LA COMUNICACIÓN Y EFICACIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA. RECURSOS PARA IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN: CLASES, CARACTERÍSTICAS Y REQUISITOS.	PROPONER FUNCIONES, RESPONSABILIDADES Y AUTORIDADES DEL RECURSO HUMANO. IDENTIFICAR ACTIVIDADES DE LAS DIFERENTES UNIDADES PRODUCTIVAS DE UNA ORGANIZACIÓN. ELABORAR INFORMACIÓN DOCUMENTADA RELACIONADA CON EL CONTROL OPERACIONAL DE LOS PROCESOS DEL SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN REALIZAR ACCIONES QUE PERMITAN EL CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN. IMPLEMENTAR EL PLAN DE TRATAMIENTO DEL RIESGO Y OPORTUNIDADES. COMPRENDER EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO EN LA IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES PARA CONTROL DE ASPECTOS AMBIENTALES. ESTABLECER RECURSOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA	Identifica correctamente los requisitos de las normas ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001. Elabora matrices de requisitos de manera coherente y estructurada. Elabora documentos del sistema de gestión de manera ordenada, clara y coherente. Diseña un plan de implementación del SIG con objetivos, recursos, responsables y cronograma.	Actividad cognitiva: Mapa conceptual integrador. Diagnóstico conceptual básico Actividad de apropiación: Análisis comparativo de normas ISO Identificación de la estructura HLS Elaboración de matriz de requisitos normativos Actividad procedimiental: Diseño de plan de implementación del SIG	96	8	Evidencia de Conocimiento: Mapa conceptual. Informe del diagnostico. -Evidencia de Desempeño: Cuadro comparativo de normas. Esquema HLS Matriz de requisitos normativos. -Evidencia de Producto: Plan de implementación del SIG	ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE ACTIVO: Mesa redonda, juego de roles, grupos cooperativos de trabajo, ESTRATEGIAS COLABORATIVAS: Exposiciones, debates, lectura compartida, construcción de idea con imágenes, animación y juegos, APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS: Estudios de casos, formación por proyectos ESTRATEGIA DE ENSEÑANZA CONVENCIONAL: Clase	AMBIENTE DE FORMACIÓN (SALÓN), MESAS, SILLAS, COMPUTADORES, CONEXIÓN A INTERNET, TELEVISOR, VIDEO BEAM.	RESMA DE PAPEL LÁPIZ MARCADORES LAPICEROS MARCADORES MARCADORES INDUSTRIALES CARTULINA CARPETAS A-Z COCEDORAS TIJERAS GRAPADORAS PEGANTEGRAPAS,CARPETAS,PERFORADORAS	KETTY SANCHEZ	

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

Copia no controlada

Fecha de Elaboración	**ABRIL 11 DE 2026**
Denominación del Programa de Formación	**GESTION DE LA PRODUCCION AGRICOLA**
Modalidad de Formación	**PRESENCIAL**
Código y versión del Programa de Formación	**722148 V1**
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**ESTRUCTURACIÓN DE UN PLAN DE MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA MIPYMES EN EL DEPARTAMENTO DE CORDOBA**
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**2875294**
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos: Ketty Cecilia Sánchez Carmona** — **Regional y Centro de formación: Regional y Centro de formación CENTRO AGROPECUARIO Y BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación**

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	
EVALUACIÓN	EVALUAR EL PLAN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN	IMPLEMENTAR ACCIONES ESTRATÉGICAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON SEGMENTOS Y ESCENARIOS DEL MERCADO. acuerdo con objetivos comerciales	ALISTAR LOS RECURSOS NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES ESTRATÉGICAS DE MERCADEO SEGÚN NECESIDADES DE LA EMPRESA Y PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS.	EVALUACIÓN: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, SISTEMAS, IMPORTANCIA, PROGRAMAS, PROCEDIMIENTOS, APLICACIÓN DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL: CONCEPTO Y ELEMENTOS CRITERIOS: CONCEPTO Y TIPOS PARÁMETROS DE EVALUACIÓN: CONCEPTO VARIABLES: CONCEPTO, TIPOS Y CARACTERÍSTICAS PRODUCTIVIDAD: CONCEPTO E IMPORTANCIA EFICIENCIA: CONCEPTO E IMPORTANCIA EFICACIA: CONCEPTO E IMPORTANCIA EFECTIVIDAD: CONCEPTO E IMPORTANCIA COMPETITIVIDAD: CONCEPTO E IMPORTANCIA CONTROL DE GESTIÓN DE MERCADEO:	IDENTIFICAR CRITERIOS DE EVALUACIÓN COMPARAR VARIABLES DE EVALUACIÓN VERIFICAR PROTOCOLO DE EVALUACIÓN	IDENTIFICA LA TÉCNICA DE EVALUACIÓN TENIENDO EN CUENTA PROCEDIMIENTOS ORGANIZACIONALES ESTABLECE VARIABLES CUALITATIVAS Y CUANTITATIVAS PARA LA EVALUACIÓN DE ACCIONES DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN	Actividad cognitiva: Cuadro comparativo presentado en medio físico o digital. Actividad de apropiación: Mapa conceptual o resumen analítico. Actividad procedimiental: Informe de evaluación del plan de mercadeo	96	8	Evidencia de Conocimiento: Documento con análisis de técnicas de evaluación de estrategias de mercadeo. Evidencia de Desempeño: Aplicación de la técnica de evaluación seleccionada conforme a las políticas de la organización. Evidencia de Producto: Informe estructurado de evaluación del plan de mercadeo.	ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE ACTIVO: Mesa redonda, juego de roles, grupos cooperativos de trabajo, ESTRATEGIAS COLABORATIVAS: Exposiciones, debates, lectura compartida, construcción de idea con imágenes, animación y juegos, APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS: Estudios de casos, formación por proyectos ESTRATEGIA DE	AMBIENTE DE FORMACIÓN (SALÓN), MESAS, SILLAS, COMPUTADORES, CONEXIÓN A INTERNET, TELEVISOR, VIDEO BEAM.	RESMA DE PAPEL LÁPIZ MARCADORES LAPICEROS MARCADORES MARCADORES INDUSTRIALES CARTULINA CARPETAS A-Z COCEDORAS TIJERAS GRAPADORAS PEGANTEGRAPAS,CARPETAS,PERFORADORAS	KETTY SANCHEZ	
			)												

	Versión: 04
	Código: GFPI-F-134

Copia no controlada

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

Fecha de Elaboración	**MAYO 8 DE 2026**
Denominación del Programa de Formación	**COORDINACION EN SISTEMAS INTEGRADOS DE GESTION**
Modalidad de Formación	**PRESENCIAL**
Código y versión del Programa de Formación	**226701 V1**
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**Implementación de Sistemas Integrados de Gestión en organizaciones**
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos: Ketty Cecilia Sánchez Carmona** — **Regional y Centro de formación: Regional y Centro de formación CENTRO AGROPECUARIO Y BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación**

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	

Copia no controlada

ANALISIS	Interpretar y aplicar los requisitos normativos de los sistemas integrados de gestión de acuerdo con las necesidades organizacionales.	IMPLEMENTAR REQUISITOS NORMATIVOS DE ACUERDO CON PARÁMETROS TÉCNICOS	INTERPRETAR LA NORMATIVIDAD VIGENTE APLICABLE A LOS SISTEMAS INTEGRADOS DE GESTIÓN, DE ACUERDO CON EL PROPÓSITO DE LA ORGANIZACIÓN, SUS PRODUCTOS Y SERVICIOS.	DESCRIBIR PRINCIPIOS RELACIONADOS CON LOS SISTEMAS INTEGRADOS DE GESTIÓN. IDENTIFICAR CARACTERÍSTICAS DE LOS PROCESOS DE NORMALIZACIÓN, CERTIFICACIÓN Y ACREDITACIÓN. IDENTIFICAR REQUISITOS DE LA NORMATIVIDAD APLICABLE A LOS SISTEMAS INTEGRADOS DE GESTIÓN. COMPRENDER LOS REQUISITOS DE LAS NORMAS APLICABLES AL SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD. COMPRENDER LOS REQUISITOS DE LAS NORMAS APLICABLES AL SISTEMA DE GESTIÓN AMBIENTAL. COMPRENDER LOS REQUISITOS DE LAS NORMAS APLICABLES AL SISTEMA DE GESTIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO. IDENTIFICAR REQUISITOS COMUNES A LOS SISTEMAS INTEGRADOS DE GESTIÓN. DIFERENCIAR EL PROPÓSITO, ALCANCE Y REQUISITOS NORMATIVOS DE LOS	SISTEMA DE GESTIÓN: CONCEPTO, PROPÓSITO, CARACTERÍSTICAS, TÉRMINOS Y DEFINICIONES. SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD: FUNDAMENTOS, PRINCIPIOS, VOCABULARIO, OBJETO, APLICACIÓN, ESTRUCTURA Y NORMAS. SISTEMA DE GESTIÓN AMBIENTAL: CONCEPTO, PRINCIPIOS, OBJETO, APLICACIÓN, ESTRUCTURA Y NORMAS. SISTEMA DE GESTIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO: CONCEPTO, PRINCIPIOS, OBJETO, APLICACIÓN, ESTRUCTURA Y NORMAS. SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN: CONCEPTO, PROPÓSITO Y CARACTERÍSTICAS. NORMATIVIDAD: CONCEPTO, OBJETO Y CARACTERÍSTICAS, NORMAS VIGENTES QUE INTEGRAN Y SOPORTAN LOS SISTEMAS DE GESTIÓN, ENTRE OTRAS. NORMALIZACIÓN: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, METODOLOGÍA,	Identifica correctamente los requisitos de las normas ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001. Elabora matrices de requisitos de manera coherente y estructurada. Elabora documentos del sistema de gestión de manera ordenada, clara y coherente. Diseña un plan de implementación del SIG con objetivos, recursos, responsables y cronograma.	Actividad cognitiva: Cuestionario diagnóstico resuelto Actividad de apropiación: Análisis comparativo de normas ISO Identificación de la estructura HLS Elaboración de matriz de requisitos normativos Actividad procedimiental: Diseño de plan de implementación del SIG	96	8	Evidencia de Conocimiento: Cuestionario diagnóstico resuelto -Evidencia de Desempeño: Cuadro comparativo de normas. Esquema HLS Matriz de requisitos normativos. -Evidencia de Producto: Plan de implementación del SIG	ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE ACTIVO: Mesa redonda, juego de roles, grupos cooperativos de trabajo, ESTRATEGIAS COLABORATIVAS: Exposiciones, debates, lectura compartida, construcción de idea con imágenes, animación y juegos, APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS: Estudios de casos, formación por proyectos ESTRATEGIA DE ENSEÑANZA CONVENCIONAL: Clase	AMBIENTE DE FORMACIÓN (SALÓN), MESAS, SILLAS, COMPUTADORES, CONEXIÓN A INTERNET, TELEVISOR, VIDEO BEAM.	RESMA DE PAPEL LÁPIZ MARCADORES LAPICEROS MARCADORES MARCADORES INDUSTRIALES CARTULINA CARPETAS A-Z COCEDORAS TIJERAS GRAPADORAS PEGANTEGRAPAS,CARPETAS,PERFORADORAS	KETTY SANCHEZ	

	Versión: 04
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

Copia no controlada

Fecha de Elaboración	**MARZO 16 DE 2026**
Denominación del Programa de Formación	**DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO**
Modalidad de Formación	**PRESENCIAL**
Código y versión del Programa de Formación	**124101 V1**
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**ESTRUCTURACIÓN DE UN PLAN DE MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA MIPYMES EN EL DEPARTAMENTO DE CORDOBA**
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**2875294**
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos: Ketty Cecilia Sánchez Carmona** — **Regional y Centro de formación: Regional y Centro de formación CENTRO AGROPECUARIO Y BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación**

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	
EVALUACIÓN	EVALUAR EL PLAN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN	260101009 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 96H	EVALUACIÓN: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, SISTEMAS, IMPORTANCIA, PROGRAMAS, PROCEDIMIENTOS, APLICACIÓN DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL: CONCEPTO Y ELEMENTOS CRITERIOS: CONCEPTO Y TIPOS PARÁMETROS DE EVALUACIÓN: CONCEPTO VARIABLES: CONCEPTO, TIPOS Y CARACTERÍSTICAS PRODUCTIVIDAD: CONCEPTO E IMPORTANCIA EFICIENCIA: CONCEPTO E IMPORTANCIA EFICACIA: CONCEPTO E IMPORTANCIA EFECTIVIDAD: CONCEPTO E IMPORTANCIA COMPETITIVIDAD: CONCEPTO E IMPORTANCIA CONTROL DE GESTIÓN DE MERCADEO:	IDENTIFICAR CRITERIOS DE EVALUACIÓN COMPARAR VARIABLES DE EVALUACIÓN VERIFICAR PROTOCOLO DE EVALUACIÓN	IDENTIFICA LA TÉCNICA DE EVALUACIÓN TENIENDO EN CUENTA PROCEDIMIENTOS ORGANIZACIONALES ESTABLECE VARIABLES CUALITATIVAS Y CUANTITATIVAS PARA LA EVALUACIÓN DE ACCIONES DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN	Actividad cognitiva: Cuadro comparativo presentado en medio físico o digital. Actividad de apropiación: Mapa conceptual o resumen analítico. Actividad procedimiental: Informe de evaluación del plan de mercadeo	96	8	Evidencia de Conocimiento: Documento con análisis de técnicas de evaluación de estrategias de mercadeo. Evidencia de Desempeño: Aplicación de la técnica de evaluación seleccionada conforme a las políticas de la organización. Evidencia de Producto: Informe estructurado de evaluación del plan de mercadeo.	ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE ACTIVO: Mesa redonda, juego de roles, grupos cooperativos de trabajo, ESTRATEGIAS COLABORATIVAS: Exposiciones, debates, lectura compartida, construcción de idea con imágenes, animación y juegos, APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS: Estudios de casos, formación por proyectos ESTRATEGIA DE	AMBIENTE DE FORMACIÓN (SALÓN), MESAS, SILLAS, COMPUTADORES, CONEXIÓN A INTERNET, TELEVISOR, VIDEO BEAM.	RESMA DE PAPEL LÁPIZ MARCADORES LAPICEROS MARCADORES MARCADORES INDUSTRIALES CARTULINA CARPETAS A-Z COCEDORAS TIJERAS GRAPADORAS PEGANTEGRAPAS,CARPETAS,PERFORADORAS	KETTY SANCHEZ	

Obligaciones Contractuales

Contractual 1

Anexo2:

Lista de asistencia Fichas No. 3406772- 3066296-3286362-3314450

SENA

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Sena sede Montelibano

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	Tecnologo en Coordinación en sistemas integrados de gestión			Código del Programa:	226701	Ficha de Caracterización	3066296
Competencia:	Implementar sistemas de gestión según normativa y requerimientos técnicos			Resultado de Aprendizaje:	Desarrollar el plan de implementación del sistema integrado de gestión, de acuerdo con los lineamiento de la org		
Tipo de Formación:	Titulada X Complementaria ___	Mes: Abril Año: 2026	Instructor: Kelly Sanchez C.	Correo Electrónico: Kcsanchez@sena.edu.co		Teléfono: 3146588973	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 07	DIA 13	DIA 14	DIA 20	DIA 21	DIA 27
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	Daniela	Vargas	3013767669	danielavargas9486@gmail.	Daniela	Daniela		Daniela	Daniela	Daniela
2	Camila	Monterroza	3114324426	monterroza1uis39@gmail.com	Camila		Camila	Camila	Camila	Camila
3	Jesus	Villarreal	3019474122	villarrealbarbosa2013@gmail						
4	Vanessa	Carvajal G	3205991350	Vanessacarvajal1050@gmail.c	Vanessa	Vanessa	Vanessa	Vanessa Carvajal	Vanessa Carvajal	Vanessa Carvajal
5	Maria Angel	Vergara	3116338713	vergaramariaan@gmail.com	Maria V	Maria V	Maria V	Maria V	Maria V	
6	Ivt Angela.	pateroma leyton	323 423 9134	dilylizp@gmail.com	Angela	Angela.	Angela	Angela	Angela. P	Angela P.
7	SARA	ROBLEDO	3207647828	saraubledo256@gmail.com	SARA		SARA	SARA	SARA	SARA R.
8	Karol yuleuth	Montes Lozano	3104404949	Karolmontes526@gmail.c	Karol M.	Karol M.	Karol M.	Karol M	KO	Karol Montes
9	Saraine	Ricardo	3003810045	ricardosaraine@gmail.com	Saraine		Saraine	Saraine	Saraine	
10	Coretty	Botin González	3014598854	Brettybotingonzalez@gmail.c	GRETTY B	GRETTY B.				
11	Adriana	Alvero Arrieta	3148816038	adrianaoli2018@gmail.com	Adv	Adv	Adv	Adv	Adv	
12	Kelly J.	Contreras.	3215171023	Kellycontrerasruiz@gmail.com	Kelly.	Kelly	Kelly.		Kelly	

Powered by CamScanner

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Sena Sede Montelibano

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	Tecnologo coordinación en sistemas integrados de gestión			Código del Programa:	226701	Ficha de Caracterización	3066296
Competencia:	Implementar sistemas de gestión según normativa y requerimientos tecnicos			Resultado de Aprendizaje:	Desarrolla el plan de implement. del sistema integrado de gestión de acuerdo con los lineamientos de la org.		
Tipo de Formación:	Titulada X Complementaria ___	Mes: Abril Año: 2026	Instructor: Kelly Sánchez	Correo Electrónico: KCsanchez@sena.edu.co		Teléfono: 3116588973	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 07	DIA 13	DIA 14	DIA 20	DIA 21	DIA 27
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
13	Maria Teresa	Hernandez Vidal.	3246870040	maria.teresahdzvidal@gmail.com	Maria Teresa	Maria Teresa	Maria Teresa	Maria Teresa.	Maria Teresa.	Maria Teresa
14	Lixa Paola.	Ricardo	3125440852	Lixapaola-9230@outlook.com	Lixa Ricardo	Lixa Ricardo	Lixa Ricardo	Lixa Ricardo	Lixa Ricardo	
15	Elida	Salgado	3008249493	Elidasalgado715@gmail.com	Elida	Elida	Elida	Elida	Elida	Elida
16	Yuson Estiven	Serrano Arano	3147705094	serranomaicora						
17	Yaison	media	3024630961	yaisonmedia2222@gmail.com	Yaison		Yaison	Yaison	Yaison	Yaison
18	Danysfabia	castaño	3146178817	danisfabia9@gmail.com	Danys.			Danys.	Danys.	
19	Luisa	Menco	3104627335	mencoluisa90@gmail.com	Luisa.	Luisa.	Luisa		Luisa M.	Luisa.
20	Yuris	PEREZ P.	3215765347	yunisperezpineda@gmail.com						
21	Eva Sandrith	Lopez Acosta	3012371583	Sandrithlopez94@gmail.com	Eva L.	Eva L.		Evalopez	Eva L.	Eva L.
22	Yirlen Elena	Moreno P.	3148476214	morenoyirlen758@gmail.com	Yirlen	Yirlen M.	Yirlen M.	Yirlen M	Yirlen M.	
23	Maria Elena	Ricardo H	3126298517	mulenaricardo12@hot.	Maria E	Maria E.	Maria E.	Maria E.	Maria E.	Maria E.
24	Yuskarina L.	Lezama M.	3215583538	Karledis15@hotmail.com	Karina lezama	Karina lezama	Karina lezama	Karina lezama	Karina lezama.	

Powered by CamScanner

SENA

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Sena sede Montelibano

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	Tecnologo coordinación en sistemas integrados de gestión			Código del Programa:	226701	Ficha de Caracterización	3066296
Competencia:	Implemente sistemas de gestión según normativa y requerimiento técnicos			Resultado de Aprendizaje:	Desarrolla el plan de implementación del sistema integrado de gestión de acuerdo con los lineamientos		
Tipo de Formación:	Titulada X Complementaria ___	Mes: Abril Año: 2026	Instructor: Kelly Sanchez	Correo Electrónico: Kcsanchez@sena.edu.co		Teléfono: 3116588973	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 07	DIA 13	DIA 14	DIA 20	DIA 21	DIA 27
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
25	Angèlica	Anaya	3226206195	paolangel-950 Hotmail.com	Angèlica.	Angèlica.	Angèlica	Angèlica.	Angèlica A.	
26	Yeni luz	Rivero sanchez	3148609568	Yeni2c025 Hotm.						
29	Camila	Barreto Brito	3107107120	camilabarretobris.cb@gmail		Camila B	CamilaB	CamilaB	CamilaB	
28	Yenifer	Ricardo	3004833848	ricardogenifer550@gmail.c	Yenifer		Yenifer	Yenifer	Yenifer	
29	Leidy S	Moreno R	3116039551	morenoleidyleo6@gmail.						

Powered by CamScanner

SENA

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Sena Sede Monteliano

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	Tecnologo en coordinación en sistemas integrados de Gestión		Código del Programa:	226701	Ficha de Caracterización	3066296
Competencia:	Implementar Sistemas de gestión según normativa y requerimiento Técnicos.		Resultado de Aprendizaje:	Desarrollar el plan de implementación del sistema integrado de gestión de acuerdo con los lineamientos de la organiz		
Tipo de Formación:	Titulada X Complementaria ___	Mes: Mayo Año: 2026	Instructor: Kelly Sánchez	Correo Electrónico: Kcsanchez@sena.edu.co	Teléfono: 3116588773	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 04	DIA 05	DIA 11	DIA 12	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	Yirlen Elena	Moreno P	3148476214	Morenoyirlen758@gmail.co	Yirlen	Yirlen	Yirlen	Yirlen		
2	Karina lezama	Marchena	3215583538	Karledis15@hotmail.com	Karina lezama	Karina lezama	Karina lezama	Karina lezama		
3	Maria Elena	Ricardo Hern	3126298517	Malenaricardo@hotmail.com	Maria E	Maria E				
4	Eva sandrith	Lopez Acosta	3012971563.	sandrithlopez194@gmail.com	Eval.	Eval.	Eval.	Eval.		
5	Yuris Enis	PEREZ P	3215765347	Yurisperez@gmail.com						
6	Yeniffer	Ricardo	3004833848	ricardoyeniffer550@gmail.com	Yeniffer	Yeniffer	Yeniffer	Yeniffer		
7	Danys	Fabra	3146107817	danisfabra9@gmail.com	Danys.	Danys.	Danys.	Danys.		
8	Maicor Esteban	Serrano Acosta	3147705504	serrano maicor@ymail.com						
9	Luisa	Menco	3104627335	mencoluisa90@gmail.com	Luisa.	Luisa.	Luisa	Luisa.		

Powered by CamScanner

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Sena Sede Montelibano

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	Tecnologo en coordinación de sistemas integra. de gestión.			Código del Programa:	226701	Ficha de Caracterización	3066296
Competencia:	Implementar sistemas de gestión según normativa y requerimiento Técnico			Resultado de Aprendizaje:	Desarrollar el plan de implementac. del sistema integrado de gestión de acuerdo con la lineamiento org.		
Tipo de Formación:	Titulada X Complementaria ___	Mes: Mayo Año: 2026	Instructor: Kelly Sánchez	Correo Electrónico: Kcsanchez@sena.edu.co		Teléfono: 3116588473	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 04	DIA 05	DIA 11	DIA 12	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
10	Yeison	mejia	3024630461	yeisonmejia2005@gmail.com	Yeison	Yeison				
11	Lixa Paola	Ricardo	3125440852	lixapaola-9230@outlook.com	LixaR.	LixaR.	LixaR.	LixaR.		
12	Camila	Barreto Bravo	3107107120	camilabarretobs.cb@gmail.com	CamilaB	Camilab				
13	Maria Teresa	Hernandez Vidal	3246870040	maria.teresahdevi001@gmail.com	Maria Teresa.	Maria Teresa	Maria Teresa	Maria Teresa.		
14	Kelly Johana	Contreras	3215171023	kellycontrerasroiz@gmail.com	Kelly C	Kelly C				
15	Saraine	Ricardo Perez	3003810045	ricardosaraine@gmail.com	Saraine	Saraine				
16	Luz Angela	Ruteminia Ceyla	3234239134	carly.luz.p@gmail.com	Angela	Angela	Angela			
17	Karol Yuleiuth	Montes Lozano	3104404949	karolmontes526@gmail.com	Karol M.	Karol M	Karol M.			
18	Maria Arbel	Vergara C	3116338713	vergaramariaan@gmail.com	MariaV	MariaV	MariaV			

Powered by CamScanner

SENA

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Sena Sede Montelibano

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	Tecnologo en coordinación en sistemas integrados de gestión			Código del Programa:	226701	Ficha de Caracterización	3066296
Competencia:	Implementa sistemas de gestión según normativa y requerimiento Técnicos			Resultado de Aprendizaje:	Desarrollar el plan de implementación del sistema integrado de gestión de acuerdo con los lineamientos de la organ.		
Tipo de Formación:	Titulada X Complementaria ___	Mes: Mayo Año: 2026	Instructor: Kelly Sánchez C.	Correo Electrónico: Kcsanchez@sena.edu.co		Teléfono: 3116588973	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA	DIA 05	DIA 11	DIA 12	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
19	Vanessa	Carvajal	3205991350	Vanessacarvajal0256@gmail.com	Vanessa	Vanessa	Vanessa	Vanessa		
20	SARA	ROBLEDO	3207647828	sararobledo256@gmail.com	SARA R.	SARA R.				
21	-Jesús D.	Villarreal	3019474122	Villarreal.bayona2015@gmail.com						
22	Leidy Sofia	Moreno R	3116039551	morenoleidy1606@gmail.com						
23	Camila	Monterroza	3114324426	monterrozaluis39@gmail.com	Camila	Camila	Camila	Camila		
24	Daniela	Vargas	3013767669	danielavargas1186@gmail.com	Daniela	daniela	daniela	daniela		
25	Yeni luz	Rivero Sanchez	3147922505	Yenirivero25@hotmail.com						
26	Adriana	Rivero Arrieta	3148816038	adrianadiz2014@gmail.com						
27	Angélica	Anaya	3226206195	pro.angel-95@Hotmail.com	Angélica	Angélica	Angélica	Angélica		

Powered by CamScanner

SENA

FORMATO DE APOYO
REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Sena Sede Montelibano

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	Tecnologo en coordinación en sistemas integrados de gestión			Código del Programa:	226701	Ficha de Caracterización	3066296
Competencia:	Implementar sistemas de gestión según normativa y requerimiento Tecnico			Resultado de Aprendizaje:	Desarrolla el plan de implementación del sistema integrado de gestión de acuerdo con lineamientos de la organizac.		
Tipo de Formación:	Titulada X Complementaria ___	Mes: Mayo Año: 2026	Instructor: Kelly Sánchez	Correo Electrónico: Kcsanchez@sena.edu.co		Teléfono: 3165088973	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 04	DIA 05	DIA 11	DIA 12	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
28	Elda V.	Salgado G.	3008249493	Eldasalgado0715@gmail.com	Elda	Elda	Elda	Elda		
29	ISABEL CAMPOS	DIAZ	3001640236	ramosdiazisabel74@gmail.com			ISABEL CAMPOS	ISABEL CAMPOS		

Powered by CamScanner

SENA

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Centro agropecuario y biotec. El Porvenir

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	Gestión de la producción Agrícola			**Código del Programa:**	722148	**Ficha de Caracterización**	3286362
Competencia:	Implementar acciones estrategicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado.			**Resultado de Aprendizaje:**	Alistar los recursos necesarios para la implementación de acciones estrategicas de mercadeo segun nec.		
Tipo de Formación:	**Titulada** X **Complementaria** ___	**Mes:** Abril **Año:** 2026	**Instructor:** Ketty Sánchez	**Correo Electrónico:**	KCsanchez@sena.edu.co	**Teléfono:**	3116588973

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 08	DIA 22	DIA 29	DIA	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	Leanis Johana	castilla Vargas	3043436876	Leanis406@gmail.com						
2	Carolina Andrea	Alvarez Burgos	3146315979	Carolinaalvarezburgos0@gmail.com						
3	Daidy A.	Rios Sotelo	3023956637	Daidai140@gmail.com						
4	Juan david	Rangel Perez	3249205851	Juandavidrangelperez@gmail.com						
5	Yiomara	Arteta Durango	3233976841	yiomaraarrietadurango@gmail.com						
6	Daniel	Peña Reinado	3043025327	Penapeinadodaniel@gmail.com						
7	Chelian	Luna Padilla	3238146332	chelianluna23@gmail.com						
8	Josc Manuel	Echevarria Zapata	3238934867	Jochevarriazapata600@gmail.com						
9	Valarin	Anaya Páez	3022817930	anayapaez valarin5m4th@gmail.com						

Powered by CamScanner

SENA

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Centro agropecuario y biotecnología El Porvenir

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	Gestión de la producción Agrícola			Código del Programa:	722148	Ficha de Caracterización	3286362
Competencia:	Implementar acciones estrategicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado.			Resultado de Aprendizaje:	Alistar los recursos necesarios para la implementación de acciones estrategicas de mercadeo segun ref.		
Tipo de Formación:	Titulada X Complementaria ___	Mes: Abril Año: 2026	Instructor: Kelly Sánchez	Correo Electrónico: KCSanchez@sena.edu.co		Teléfono: 3116588973	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 08	DIA 22	DIA 29	DIA	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
10	Adrian	Acosta	3002394304	acostapantoja3@gmail.ca	Adrian	Adrian	Adrian			
11	Leiver José	Ramos Caviria	3044465885	leiverramos777@gmail.com	Leiver	Leiver	Leiver			
12	Jose	PINZON	3332676744	josepinzonf2@gmail.com	PINZON	PINZON	PINZON			
13	yamiled	usma Giraldo	3208430760	usmagiraldoyamileth@gmail.ca		yasuri	yasuri			
14	Elida	Herrera saenz	3005585979	eliherrerasaenz@gmail.com	elida	elida	elida H.			
15	Yira	durango	3146698778	YiraLarolFabra2005@gmail.com	Yira	Yira	Yira			
16	Roberto Carlos	Benitez Baltazar	3235017306	benitezbaltazarrobertocarlos@gmail.						

Powered by CamScanner

SENA

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Sena Centro Agropecuario

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	Gestión de la producción Agrícola			Código del Programa:	722148	Ficha de Caracterización	3286362
Competencia:	Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado.			Resultado de Aprendizaje:	Alistar los recursos necesarios para la implementación de las acciones estrat. de mercadeo, según necesid. de la empresa		
Tipo de Formación:	Titulada X Complementaria ___	Mes: Mayo Año: 2026	Instructor: Kelly Sánchez C.	Correo Electrónico: Kcsanchez@sena.edu.co		Teléfono: 3116582973	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 06	DIA 13	DIA	DIA	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
	Jose Eduardo	Pinzón cordob	3332636374	JOSEPINZON21F@gmail.com	Pinzón	PINZON				
	Valerin Smith	Anaya Paez	3026638302	anayapaezvalerinsmith@gmail.com	Valerin	Valerin				
	Chelian Luna	Luna Padilla	3238146532	chelianluna23@gmail.com	chelian	chelian				
	Yira Paola	Durangolara	3146698778		Yira	Yira.				
	Elida	Herrera Saenz	3005585979	elilherrerasaenz@gmail.com	elida H	elida H				
	Danial	Pania Painado	3093825321	panapainadodanial@gmail.com	danial.	danial.				
	JOSE Manuel	Echevipus Juanbo	3238934867	Joschevipusjuanbo@gmail.com	Joschevipus	Joschevipus				
	Juan David	Rangel Perez	3249205857	juandavidrangelperez@gmail.com.						
	Adrian Andres	Acosta Pantoja	3002399304	acostapantojas@gmail.com.	Adrian	Adrian				

Powered by CamScanner

SENA

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Sena Centro Agropecuario

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	Gestión de la producción Agrícola			Código del Programa:	722148	Ficha de Caracterización	3286362
Competencia:	Implementar acciones, estrategias de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado.			Resultado de Aprendizaje:	Aister los recursos necesarios para la implementación de acciones estrategicas de mercadeo segun necesidades de la empresa y proc. Tecnicos.		
Tipo de Formación:	Titulada X Complementaria ___	Mes: Mayo Año: 2026	Instructor: Kelly Sánchez C.	Correo Electrónico: Kcsanchez@sena.edu.co		Teléfono: 3116589773	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 06	DIA 13	DIA	DIA	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
	Kicmara	Arrieta Durango	3237976891	Xiomaricarrieta durango@gmail.com	Xiomara A.	Xiomara A.				
	Daidy A.	Rios sotelo	3023956637	riosdaidy@gmail.com	Daidy R.	Daidy				
	Leanis Johana	Castilla Vargas	3043436876	Leanis406@gmail.com	Leanis	Leanis				
	Carolina Andrea	Alvarez Burgos	3245375979	Carolinaalvarezburgos0@gmail.com		Carolina				
	Roberto	Baris D	3235017306	Beniteztalta2arrobaCarlos@gmail.com						
	Leiver José	Ramos Gaviria	3044658885	leiverramos777@gmail.com		Leiver				

Powered by CamScanner

SENA

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Centro Agropecuario y Biotecnología El Porvenir

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	Coordinación en sistemas integrados de gestión			Código del Programa:	226701	Ficha de Caracterización	3144450
Competencia:	Implementar requisitos normativos de acuerdo con parámetros Técnicos.			Resultado de Aprendizaje:	Interpretar la normatividad vigente aplicable a los sistemas integrados de gestión, de acuerdo con el propósito de la organi.		
Tipo de Formación:	Titulada X Complementaria ___	Mes: Mayo Año: 2026	Instructor: Kelly Sánchez	Correo Electrónico: Kcsanchez@sena.edu.co		Teléfono: 3165889773	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 08	DIA	DIA	DIA	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
	Omaris	Mejia Parodi	3128765815	omarsmejia799mail.com	Omars.					
	María José	Romero polo	3196579707	milep754@gma.com						
	Sebastian	Mestra Pardo	3504920265							
	Juan Pablo	Navarro Ramos	3146377603	jpnr152004@gmail.com						
	Darlys Estefa	Montes Sosa	3172506688	Darlysmontes@gmail.com						
	Orlan Plaza	Plaza M.	3006931493	PLAZAORLANO2@gmail.com						
	Yerlys Yaneth	Hernández sancha	3241082874	Yerlyshernandez15@gmail.com	Yerlys Hernández					
	Sara camila	Banda cavadia	3243652716	Sarabandacavadia@gmail.com						
	Dayana Sofia	Perez Narvaez	3239021696	Perezmartinezdayana47@gmail.com						

Powered by CamScanner

SENA

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Centro Agropecuario y Biotecnología El Porvenir

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	Coordinación en sistemas integrados de gestión			Código del Programa:	226701	Ficha de Caracterización	3314450
Competencia:	Implementar requisitos normativos de acuerdo con parámetros técnicos			Resultado de Aprendizaje:	Interpretar la normatividad vigente aplicable a los sistemas integrados de gestión, de acuerdo con el propósito de la Org.		
Tipo de Formación:	Titulada X Complementaria ___	Mes: Mayo Año: 2026	Instructor:	Correo Electrónico: Kcsanchez@sena.edu.co		Teléfono: 3116588973	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA	DIA	DIA	DIA	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	Ingris C	Montes M	3004069957	Indrideamontes@gmail.com	Ingris					
2	Yandry Yiseth	Correa Sierra	305 332 4349	YandryCorrea35@gmail.	Yandry					
3	Yulieth D.	Ramírez V	3244097955	YulieAthdayana ramirezviloria@gmail.com	Yulieth					
4	Hilari Marvesti	Pumarejo Mogue	3122761072	hilari Pumarejo @gmail						
5	Liceth Yisel	Barón Pérez	3004230017	lucebape18@gmail.com	LicethB.					

Powered by CamScanner

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Centro Agropecuario y biotecnología el Porvenir

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO			**Código del Programa:**	124101	**Ficha de Caracterización**	3406772
Competencia:	EVALUAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS COMERCIALES			**Resultado de Aprendizaje:**	SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN LA ORGANIZACIÓN Y NORMATIVIDAD.		
Tipo de Formación:	**Titulada** _x__ **Complementaria** ____	**Mes:** Abril **Año:** 2026	**Instructor:** Ketty Cecilia Sánchez Carmona	**Correo Electrónico:** kettyceciliasanchezcarmona@gmail.com		**Teléfono:** 3116588973	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 9	DIA 23	DIA	DIA	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	MARIA DEL CARMEN	DIAZ BLANCO			✓					
2	ARISTIDES	MENDOZA TORRES								
3	JESUS DAVID	RIVERO SANCHEZ			✓					
4	ISABELA	BORJA MENDOZA			Isabelas.	Isabelas.				
5	YANIS JOSE	ORTEGA DE LA OSSA			Yanis O.	Yanis O.				
6	FANNY LUZ	ROSARIO TERAN			✓					
7	GEIDY MARIA	CABALLERO CASTILLO			Geidy C.	Geidy C.				
8	MARI NELA	VILLEGAS TERAN			✓					
9	SAMUEL ANTONIO	LOPEZ THEVENING			Samuel	Samuel				
10	EDWIN JESUS	NUÑEZ PERALTA			E. Nuñez	E. Nuñez				
11	JHAJAIRA INAID	GONZALEZ AVILEZ			Jhajaira	Jhajaira				
12	SAMUEL	PATERNINA LOPEZ			✓					

Powered by CamScanner

Programa de Formación:	DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO			**Código del Programa:**	**124101**	**Ficha de Caracterización**	**3406772**
Competencia:	EVALUAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS COMERCIALES			**Resultado de Aprendizaje:**	SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN LA ORGANIZACIÓN Y NORMATIVIDAD.	
Tipo de Formación:	**Titulada** _x__ **Complementaria** ____	**Mes:** Marzo **Año:** 2026	**Instructor:** Ketty Cecilia Sánchez Carmona	**Correo Electrónico:** kettyceciliasanchezcarmona@gmail.com		**Teléfono:** 3116588973

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 9	DIA 23	DIA	DIA	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
13	EGLIS PAOLA	OJEDA LENES			Eglis.	Eglis.				
14	ROSA ISELA	CONTRERAS THEVENING			Rosa.	Rosa.				
15	ISAAC DAVID	CORDERO OCHOA			Cordero.	Cordero				
16	FRANCHESLA ZULEY	PINEDA BULA			Franchesla.	Franchesla				
17	DIDIER	TORRES FABRA								
18	MARIA JOSE	VILORIA CAUSIL			✓					
19	MAURICIO JOSE	ACOSTA ARRIETA								
20	JULISSA	PEREZ GARCIA			Julissa.	julissa.				
21										
22										
23										
24										
25										
26										

Powered by CamScanner

Obligaciones Contractuales

Contractual 1

Anexo 3: Guías de Aprendizaje programa de formación Fichas 3406772- 3066296-3286362-3314450

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Coordinacion en sistemas integrados de gestion
- Código del Programa de Formación: 124101
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): Implementación de Sistemas Integrados de Gestión en organizaciones
- Fase del Proyecto (si aplica): Ejecución
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): Implementar el sistema de gestión conforme a la normativa aplicable.
- Competencia: Implementar sistemas de gestión según normativa y requerimientos técnicos
- Resultados de Aprendizaje: Desarrollar el plan de implementación del sistema integrado de gestión, de acuerdo con los lineamientos de la organización, los requisitos normativos, legales y reglamentarios.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 96 Horas.

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz

La presente guía de aprendizaje ha sido diseñada para orientar al aprendiz en el desarrollo de competencias técnicas y prácticas relacionadas con la implementación de sistemas de gestión según normativa y requerimientos técnicos, en el marco del programa de formación en Coordinación en Sistemas Integrados de Gestión.

En un entorno empresarial cada vez más competitivo y globalizado, las organizaciones requieren la adopción de sistemas de gestión que les permitan asegurar la calidad de sus productos y servicios, minimizar los impactos ambientales y garantizar condiciones seguras y saludables para los trabajadores. En este contexto, las normas internacionales como ISO 9001, ISO 14001 e ISO

45001 se convierten en herramientas fundamentales para estructurar, controlar y mejorar los procesos organizacionales.

A través del desarrollo de esta guía, el aprendiz tendrá la oportunidad de:

Comprender la estructura, principios y requisitos de las principales normas de gestión.
Analizar la importancia de la integración de los sistemas de gestión en las organizaciones modernas.
Aplicar metodologías para la identificación, documentación e implementación de procesos organizacionales.
Desarrollar habilidades para la elaboración de diagnósticos, matrices de cumplimiento y planes de implementación del Sistema Integrado de Gestión (SIG).
Fortalecer el pensamiento crítico, analítico y sistémico en la toma de decisiones basadas en la mejora continua.

Asimismo, esta guía promueve el aprendizaje autónomo, colaborativo y basado en proyectos, permitiendo que el aprendiz relacione los conocimientos teóricos con situaciones reales del entorno productivo, fortaleciendo así su desempeño ocupacional y su capacidad de aportar soluciones a problemáticas organizacionales.

El enfoque metodológico se fundamenta en el modelo de formación por competencias del SENA, el cual integra el saber, el saber hacer y el saber ser, garantizando una formación integral orientada al desarrollo de habilidades aplicables al sector productivo.

Finalmente, se espera que el aprendiz, al culminar las actividades propuestas, esté en capacidad de participar activamente en procesos de implementación, mantenimiento y mejora de sistemas de gestión, aportando al cumplimiento normativo y al fortalecimiento de la competitividad organizacional.

¡BIENVENIDO!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial:

En esta etapa, se busca que el aprendiz active conocimientos previos, reflexione sobre su contexto y reconozca la importancia de los sistemas de gestión en las organizaciones.

Actividad 1: Análisis reflexivo guiado

El instructor planteará las siguientes preguntas orientadoras:

- ¿Qué entiende usted por sistema de gestión dentro de una organización?
- ¿Por qué es importante que una empresa implemente normas ISO?
- ¿Qué consecuencias puede tener el incumplimiento de requisitos normativos?
- ¿Cómo impacta un sistema integrado de gestión en la competitividad empresarial?

El aprendiz deberá participar en un foro, mesa redonda o discusión grupal sustentando sus respuestas con argumentos claros y ejemplos.

Evidencia de aprendizaje:

- Participación en foro o debate con argumentos técnicos.

Duración de la actividad: 10 horas.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

En esta fase el aprendiz relaciona conceptos teóricos con su entorno laboral o académico.

Actividad 2: Mapa conceptual integrador

El aprendiz elaborará un mapa conceptual que incluya:

- Sistemas de gestión
- Normas ISO (9001, 14001, 45001)
- Ciclo PHVA

- Mejora continua
- Enfoque basado en procesos

El objetivo es identificar la relación entre los elementos y su aplicación en organizaciones reales.

Actividad 3: Diagnóstico conceptual básico

El aprendiz seleccionará una empresa conocida (real o simulada) y responderá:

- ¿La empresa cuenta con un sistema de gestión implementado?
- ¿Qué normas podría aplicar?
- ¿Qué beneficios obtendría si implementa un SIG?

Evidencias de aprendizaje:

- Mapa conceptual
- Informe breve de diagnóstico conceptual

Duración de la actividad: 15 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

En esta fase el aprendiz adquiere conocimientos técnicos sobre normas y estructuras de los sistemas de gestión.

Actividad 4: Análisis comparativo de normas ISO

El aprendiz realizará un cuadro comparativo de las normas:

- ISO 9001 (Calidad)
- ISO 14001 (Ambiental)
- ISO 45001 (Seguridad y Salud en el Trabajo)

Debe incluir:

- Objeto de la norma
- Principios fundamentales
- Enfoque del sistema
- Beneficios de implementación
- Relación con el ciclo PHVA

Actividad 5: Identificación de la estructura HLS

El aprendiz analizará la estructura de alto nivel (HLS) y elaborará un esquema que incluya:

- Contexto de la organización
- Liderazgo
- Planificación
- Soporte
- Operación
- Evaluación del desempeño
- Mejora

Actividad 6: Elaboración de matriz de requisitos normativos

El aprendiz construirá una matriz donde relacione:

- Requisito normativo
- Proceso asociado
- Evidencia requerida
- Nivel de cumplimiento (diagnóstico inicial)

Evidencias de aprendizaje:

- Cuadro comparativo de normas
- Esquema HLS
- Matriz de requisitos normativos

Duración de la actividad: 16 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

En esta fase el aprendiz aplica lo aprendido en un contexto real o simulado.

Actividad 7: Diagnóstico organizacional

El aprendiz seleccionará una empresa y realizará un diagnóstico del estado actual del sistema de gestión, teniendo en cuenta:

- Procesos existentes

- Cumplimiento normativo
- Riesgos asociados
- Nivel de documentación

Actividad 8: Diseño de plan de implementación del SIG

El aprendiz elaborará un plan estructurado que incluya:

- Objetivo general
- Alcance del sistema integrado
- Normas aplicables
- Cronograma de implementación
- Responsables
- Recursos necesarios
- Estrategias de seguimiento y control

Actividad 9: Propuesta de mejora

El aprendiz deberá proponer mínimo tres mejoras al sistema de gestión analizado, justificando su impacto en:

- Calidad
- Medio ambiente
- Seguridad y salud en el trabajo

Evidencias de aprendizaje:

- Diagnóstico organizacional
- Plan de implementación del SIG
- Propuesta de mejora

Duración de la actividad: 16 horas.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Ejecución	Implementar el sistema de gestión conforme a la normativa aplicable.	Actividad cognitiva: Mapa conceptual integrador. Diagnóstico conceptual básico Actividad de apropiación: Análisis comparativo de normas ISO Identificación de la estructura HLS Elaboración de matriz de requisitos normativos Actividad procedimental: Diseño de plan de implementación del SIG	**-Evidencia de Conocimiento:** Mapa conceptual. Informe del diagnostico. **-Evidencia de Desempeño:** Cuadro comparativo de normas. Esquema HLS Matriz de requisitos normativos. **-Evidencia de Producto:** Plan de implementación del SIG	- Identifica correctamente los requisitos de las normas ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001. - Elabora matrices de requisitos de manera coherente y estructurada. - Elabora documentos del sistema de gestión de manera ordenada, clara y coherente. -Diseña un plan de implementación del SIG con	- Lista de chequeo, cuestionario estructurado. - Lista de verificación, rúbrica de desempeño. - Rúbrica de evaluación del producto, lista de chequeo

				objetivos, recursos, responsables y cronograma.	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Sistema de Gestión: Conjunto de elementos interrelacionados para dirigir una organización.

PHVA: Ciclo de mejora continua (Planear, Hacer, Verificar, Actuar).

Norma ISO: Estándar internacional de aplicación organizacional.

HLS: Estructura de alto nivel de las normas ISO.

Riesgo: Efecto de la incertidumbre sobre los objetivos.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

ISO 9001:2015 – Sistema de gestión de la calidad

ISO 14001:2015 – Sistema de gestión ambiental

ISO 45001:2018 – Seguridad y salud en el trabajo

Guías metodológicas SENA – Formación por competencias

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Ketty Sanchez Carmona	Instructor de SIG	Centro agropecuario y de Biotecnología el Porvenir	07/04/2026

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Gestion de la produccion agricola
- Código del Programa de Formación: 722148
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): Estructuración de un Plan de Mercadeo de Productos y Servicios para Mipymes en el departamento de Cordoba
- Fase del Proyecto (si aplica): Evaluación
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): Evaluar el plan de mercadeo teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la organización.
- Competencia: implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado.
- Resultados de Aprendizaje: Alistar los recursos necesarios para la implementación de acciones estratégicas de mercadeo según necesidades de la empresa y procedimientos técnicos.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 96 Horas.

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz

Reciba un cordial saludo, el propósito de esta guía, consiste en brindar orientaciones precisas acerca de las la formación profesional integral SENA bajo la modalidad titulada presencial y la formulación de las actividades de aprendizaje a realizar.

Con esta guía usted se contextualizará sobre los lineamientos institucionales de la competencia, para adaptarse a su lugar de estudio con motivación y empoderamiento. Se sugiere leer en su totalidad el documento para desarrollar cada una de las acciones propuestas a tiempo y cumplir con la evidencia calificable de manera exitosa.

En esta guía de aprendizaje, el aprendiz desarrollará la competencia de evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales, mediante la selección y aplicación de técnicas de evaluación adecuadas al contexto organizacional. El resultado de aprendizaje específico, seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización, permite que el aprendiz no solo identifique herramientas metodológicas pertinentes, sino que también las justifique en función de los objetivos comerciales, las políticas internas de la empresa y las condiciones del mercado.

Este proceso fortalece la capacidad crítica y analítica del aprendiz, asegurando que las decisiones sobre la efectividad del plan de mercadeo sean precisas, fundamentadas y orientadas al logro de resultados estratégicos para las MIPYMES del departamento de Córdoba.

¡BIENVENIDO!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad: Importancia de la evaluación del plan de mercadeo

El aprendiz reflexiona sobre la importancia de evaluar las estrategias de mercadeo dentro de una organización y su impacto en la toma de decisiones comerciales.

Preguntas orientadoras:

¿Por qué es importante evaluar un plan de mercadeo?

¿Qué consecuencias puede generar la ausencia de evaluación en las estrategias comerciales?

Ambiente requerido:

Estrategias o técnicas didácticas activas: Foro de discusión moderado por el instructor

Materiales de formación: Manuales y guías de mercadeo, Artículos recientes sobre evaluación de estrategias comerciales, Estudios de caso de empresas con resultados positivos y negativos

en sus planes de mercadeo, Presentaciones digitales o videos que expliquen procesos de seguimiento y control de planes comerciales.

Material de apoyo: Guías de mercadeo, Videos explicativos sobre evaluación de planes comerciales

Duración de la actividad: 10 horas.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

Descripción de la actividad:Identificación de técnicas de evaluación de mercadeo

Descripción:

El aprendiz elabora un cuadro comparativo donde identifica técnicas de evaluación de estrategias de mercadeo conocidas y su posible aplicación en el contexto de las MIPYMES. describiendo sus características y analizando cómo podrían aplicarse específicamente en el contexto de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES).

La actividad busca desarrollar competencias de análisis crítico, relacionando teoría y práctica, y fomentando la capacidad de tomar decisiones estratégicas basadas en la evaluación de resultados de mercadeo.

Evidencia:Cuadro comparativo presentado en medio físico (impreso) o digital (Word, Excel, PowerPoint o PDF).

El cuadro debe incluir al menos:

- Nombre de la técnica de evaluación.
- Descripción de la técnica.
- Ventajas y limitaciones.
- Posible aplicación en MIPYMES.

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje convencional con espacio para trabajo colaborativo y discusión.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Trabajo individual o en pequeños grupos.

Materiales de formación: Computador o tablet con acceso a software de oficina (Word, Excel, PowerPoint), Pizarra y marcadores para organizar ideas, Hojas de trabajo o cuaderno de notas, Plantillas de cuadros comparativos.

Material de apoyo: Guías de mercadeo y evaluación de estrategias comerciales.

Duración de la actividad: 15 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción:

Análisis de técnicas de evaluación de estrategias de mercadeo

El aprendiz estudia y analiza los siguientes contenidos:

- Indicadores de desempeño comercial (KPI).
- Técnicas de evaluación de estrategias de mercadeo.
- Relación entre políticas organizacionales y evaluación del plan de mercadeo.

La actividad se apoya en material de formación, lecturas guiadas y orientaciones del instructor.

Evidencia: Mapa conceptual o resumen analítico presentado en **medio físico o digital** (Word, PowerPoint, PDF).

Ambiente requerido: Ambiente convencional de aprendizaje.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Lectura guiada y análisis crítico de material formativo.

Materiales de formación: Computador o tablet con acceso a software de oficina (Word, Excel, PowerPoint), Pizarra y marcadores para organizar ideas, Hojas de trabajo o cuaderno de notas, Plantillas de cuadros comparativos.

Material de apoyo: Guías de indicadores de desempeño (KPI) y métricas de marketing.

Evidencias de aprendizaje: Mapa conceptual o resumen analítico, presentado en medio físico o digital (Word, PowerPoint, PDF).

Instrumentos de evaluación: Lista de verificación (checklist) para asegurar inclusión de todos los contenidos.

Duración de la actividad: 10 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: Evaluación del plan de mercadeo del proyecto formativo

El aprendiz selecciona una técnica de evaluación adecuada para el plan de mercadeo desarrollado en el proyecto formativo y justifica su elección, considerando los objetivos comerciales, las políticas de la organización y las condiciones del mercado. Esta actividad permite al aprendiz aplicar conocimientos teóricos en un contexto práctico, promoviendo toma de decisiones fundamentadas y pensamiento estratégico.

Ambiente requerido: Ambiente convencional de aprendizaje

Estrategias o técnicas didácticas activas: Elaboración en grupos de trabajo colaborativo del informe de evaluación con retroalimentación del instructor.

Materiales de formación: Computador o tablet con acceso a software de oficina (Word, Excel, PowerPoint), Pizarra y marcadores para organizar ideas, Hojas de trabajo o cuaderno de notas, Plantillas de cuadros comparativos

Material de apoyo: Guías sobre evaluación de estrategias de mercadeo y control de resultados comerciales.

Evidencias de aprendizaje: Informe de evaluación del plan de mercadeo.

Instrumentos de evaluación: Rúbrica de desempeño para evaluar el informe, considerando claridad, fundamentación y aplicabilidad de la técnica.

Duración de la actividad: 16 horas.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evaluación	Evaluar el plan de mercadeo	Actividad cognitiva: Cuadro comparativo presentado en	**-Evidencia de Conocimiento:** Documento	-Selecciona técnicas de evaluación acordes con los	-Reflexión sobre la importancia de la evaluación en el plan de

	teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la organización.	medio físico o digital. Actividad de apropiación: Mapa conceptual o resumen analítico. Actividad procedimiental: Informe de evaluación del plan de mercadeo	con análisis de técnicas de evaluación de estrategias de mercadeo. **-Evidencia de Desempeño:** Aplicación de la técnica de evaluación seleccionada conforme a las políticas de la organización. **-Evidencia de Producto:** Informe estructurado de evaluación del plan de mercadeo.	objetivos comerciales. -Aplica las políticas organizacionales en la evaluación del plan de mercadeo. -Analiza las condiciones del mercado para sustentar la evaluación. -Presenta información clara, coherente y debidamente estructurada.	mercadeo. Foro de discusión y socialización. -Elaboración de cuadro comparativo de técnicas de evaluación y su aplicación en MIPYMES. -Estudio de indicadores KPI, técnicas de evaluación de estrategias y políticas organizacionales. Resúmenes o mapas conceptuales. -Selección y aplicación de técnica de evaluación al plan de mercadeo. Elaboración de informe estructurado.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Plan de Mercadeo:** Documento que establece las estrategias, acciones y recursos necesarios para promover un producto o servicio, buscando cumplir objetivos comerciales específicos.

- **Estrategia de Mercadeo:** Conjunto de acciones planificadas para alcanzar los objetivos de marketing, como aumentar ventas, posicionamiento de marca o fidelización de clientes.

- **Evaluación de Estrategias:** Proceso de análisis y valoración del desempeño de las estrategias de mercadeo para determinar su efectividad y pertinencia frente a los objetivos comerciales.

- **Técnica de Evaluación:** Herramienta, método o procedimiento utilizado para medir el impacto o desempeño de las estrategias de mercadeo, permitiendo tomar decisiones fundamentadas.

- **Indicador de Desempeño (KPI):** Medida cuantitativa o cualitativa utilizada para evaluar el progreso hacia un objetivo específico en mercadeo u otra área organizacional.

- **Políticas de la Organización:** Normas, directrices y procedimientos internos que orientan la toma de decisiones y el desarrollo de actividades dentro de la empresa.

- **MIPYMES:** Micro, Pequeñas y Medianas Empresas; organizaciones con menor escala de operación que requieren estrategias de mercadeo adaptadas a sus recursos y mercado.

- **Condiciones del Mercado:** Factores externos, como competencia, demanda, tendencias y contexto económico, que influyen en la planificación y evaluación de estrategias de mercadeo.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

1. Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). **Marketing Management** (15ª edición). Pearson.
    - Texto fundamental sobre estrategias de mercadeo, planificación y evaluación de resultados comerciales.
2. Armstrong, G., & Kotler, P. (2020). **Principles of Marketing** (18ª edición). Pearson.
    - Presenta técnicas de evaluación de estrategias, indicadores de desempeño y casos aplicados a empresas de diferentes tamaños.
3. Bravo, M., & Moreno, J. (2018). **Marketing para PYMES: Estrategias y herramientas prácticas**. Editorial Universitaria.
    - Guía práctica para la aplicación de planes de mercadeo en micro, pequeñas y medianas empresas.
4. ISO 9001:2015. **Sistemas de gestión de la calidad – Requisitos**. Organización Internacional de Normalización (ISO).

- Referencia para alinear la evaluación de procesos y estrategias con estándares de calidad y mejora continua.

5. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (2020). **Guía de fortalecimiento empresarial para MIPYMES**. Bogotá, Colombia.
   - Documento oficial con lineamientos para la implementación y evaluación de estrategias comerciales en MIPYMES colombianas.
6. Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). **Administración de Marketing** (14ª edición). Pearson.
   - Incluye conceptos de indicadores de desempeño y herramientas para medir la efectividad de estrategias de mercadeo.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Ketty Sanchez Carmona	Instructor de mercadeo	Centro agropecuario y de Biotecnología el Porvenir	19/02/2026

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Coordinacion en sistemas integrados de gestion
- Código del Programa de Formación: 124101
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): Implementación de Sistemas Integrados de Gestión en organizaciones
- Fase del Proyecto (si aplica): Análisis
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): Interpretar y aplicar los requisitos normativos de los sistemas integrados de gestión de acuerdo con las necesidades organizacionales.
- Competencia: Implementar requisitos normativos de acuerdo con parámetros técnicos
- Resultados de Aprendizaje: interpretar la normatividad vigente aplicable a los sistemas integrados de gestión, de acuerdo con el propósito de la organización, sus productos y servicios.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 96 Horas.

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz

Los Sistemas Integrados de Gestión (SIG) se han convertido en herramientas fundamentales para las organizaciones que buscan fortalecer su competitividad, mejorar sus procesos, garantizar el cumplimiento legal y aumentar la satisfacción de las partes interesadas. La correcta interpretación de la normatividad vigente permite identificar los requisitos aplicables relacionados con calidad, ambiente, seguridad y salud en el trabajo, seguridad de la información y demás estándares que apoyan el direccionamiento estratégico de la organización.

En esta guía de aprendizaje, el aprendiz desarrollará competencias para analizar, interpretar y relacionar normas técnicas, legales y reglamentarias aplicables a diferentes contextos

organizacionales. Además, comprenderá la importancia de los requisitos normativos en la planeación, implementación y mejora continua de los sistemas integrados de gestión.

Durante el desarrollo de esta guía, se promoverá el aprendizaje autónomo, colaborativo y basado en problemas, fortaleciendo habilidades de análisis crítico, interpretación normativa y aplicación práctica en escenarios empresariales reales.

¡BIENVENIDO!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial:

En esta etapa, se busca que el aprendiz active conocimientos previos, reflexione sobre su contexto y reconozca la importancia de los sistemas de gestión en las organizaciones.

Actividad 1: Análisis reflexivo guiado

Situación Problema

La empresa "PROCESOS EFICIENTES S.A.S." se dedica a la fabricación y comercialización de productos de limpieza industrial. Durante una auditoría externa, la organización recibió varias observaciones relacionadas con incumplimientos legales y desconocimiento de requisitos normativos asociados a calidad, seguridad y salud en el trabajo y gestión ambiental.

La gerencia decide contratar un equipo de coordinadores en sistemas integrados de gestión para identificar e interpretar la normatividad aplicable y proponer acciones de mejora.

Preguntas Orientadoras

¿Por qué es importante que las organizaciones conozcan la normatividad aplicable?

¿Qué riesgos enfrenta una empresa cuando incumple requisitos legales y normativos?

¿Qué normas técnicas conoce relacionadas con sistemas de gestión?

¿Cómo influye el propósito de la organización en la selección de normas aplicables?

¿Qué diferencias existen entre una norma técnica y un requisito legal?

Evidencia

Participación en mesa redonda y elaboración de conclusiones grupales.Duración de la actividad: 10 horas.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

En esta fase el aprendiz relaciona conceptos teóricos con su entorno laboral o académico.

Actividad 2: Exploración de conocimientos previos

El instructor realizará una actividad diagnóstica mediante:

- Lluvia de ideas.
- Cuestionario diagnóstico.
- Mapa conceptual.
- Foro participativo.

Temas de exploración

- Concepto de normatividad.
- Sistemas Integrados de Gestión.
- Normas ISO.
- Legislación organizacional.
- Requisitos legales y reglamentarios.

Evidencia

Cuestionario diagnóstico resuelto y socialización grupal.

Actividad 3: Diagnóstico conceptual básico

El aprendiz seleccionará una empresa conocida (real o simulada) y responderá:

- ¿La empresa cuenta con un sistema de gestión implementado?
- ¿Qué normas podría aplicar?
- ¿Qué beneficios obtendría si implementa un SIG?

Evidencias de aprendizaje:

- Mapa conceptual
- Informe breve de diagnóstico conceptual

Duración de la actividad: 15 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

En esta fase el aprendiz adquiere conocimientos técnicos sobre normas y estructuras de los sistemas de gestión.

Actividad 4: Análisis comparativo de normas ISO

El aprendiz realizará un cuadro comparativo de las normas:

- ISO 9001 (Calidad)
- ISO 14001 (Ambiental)
- ISO 45001 (Seguridad y Salud en el Trabajo)

Debe incluir:

- Objeto de la norma
- Principios fundamentales
- Enfoque del sistema
- Beneficios de implementación
- Relación con el ciclo PHVA

Actividad 5: Identificación de la estructura HLS

El aprendiz analizará la estructura de alto nivel (HLS) y elaborará un esquema que incluya:

- Contexto de la organización
- Liderazgo
- Planificación
- Soporte
- Operación
- Evaluación del desempeño
- Mejora

Actividad 6: Elaboración de matriz de requisitos normativos

El aprendiz construirá una matriz donde relacione:

- Requisito normativo
- Proceso asociado
- Evidencia requerida
- Nivel de cumplimiento (diagnóstico inicial)

Evidencias de aprendizaje:

- Cuadro comparativo de normas
- Esquema HLS
- Matriz de requisitos normativos

Duración de la actividad: 16 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

En esta fase el aprendiz aplica lo aprendido en un contexto real o simulado.

Actividad 7: Diagnóstico organizacional

El aprendiz seleccionará una empresa y realizará un diagnóstico del estado actual del sistema de gestión, teniendo en cuenta:

- Procesos existentes
- Cumplimiento normativo
- Riesgos asociados
- Nivel de documentación

Actividad 8: Diseño de plan de implementación del SIG

El aprendiz elaborará un plan estructurado que incluya:

- Objetivo general
- Alcance del sistema integrado
- Normas aplicables
- Cronograma de implementación
- Responsables
- Recursos necesarios
- Estrategias de seguimiento y control

Actividad 9: Propuesta de mejora

El aprendiz deberá proponer mínimo tres mejoras al sistema de gestión analizado, justificando su impacto en:

- Calidad
- Medio ambiente
- Seguridad y salud en el trabajo

Evidencias de aprendizaje:

- Diagnóstico organizacional
- Plan de implementación del SIG
- Propuesta de mejora

Duración de la actividad: 16 horas.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Análisis	Implementar el sistema de gestión	Actividad cognitiva:	**-Evidencia de Conocimiento:** Cuestionario diagnóstico	- Identifica correctamente los requisitos	- Lista de chequeo,

	conforme a la normativa aplicable.	Mapa conceptual integrador. Diagnóstico conceptual básico Actividad de apropiación: Análisis comparativo de normas ISO Identificación de la estructura HLS Elaboración de matriz de requisitos normativos Actividad procedimiental: Diseño de plan de implementación del SIG	resuelto y socialización grupal **-Evidencia de Desempeño:** Cuadro comparativo de normas. Esquema HLS Matriz de requisitos normativos. **-Evidencia de Producto:** Plan de implementación del SIG	de las normas ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001. - Elabora matrices de requisitos de manera coherente y estructurada. - Elabora documentos del sistema de gestión de manera ordenada, clara y coherente. -Diseña un plan de implementación del SIG con objetivos, recursos, responsables y cronograma.	cuestionario estructurado. - Lista de verificación, rúbrica de desempeño. - Rúbrica de evaluación del producto, lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Auditoría: Proceso sistemático, independiente y documentado para obtener evidencias y evaluarlas objetivamente.

Contexto organizacional: Factores internos y externos que afectan el propósito y dirección estratégica de una organización.

ISO: Organización Internacional de Normalización encargada de desarrollar estándares internacionales.

Normatividad: Conjunto de normas, leyes y reglamentos aplicables a una organización.

Parte interesada: Persona u organización que puede afectar o verse afectada por las decisiones de la organización.

Requisito legal: Obligación establecida por una autoridad competente.

Sistema Integrado de Gestión: Herramienta administrativa que integra diferentes sistemas de gestión en una organización**.**

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (ICONTEC). ISO 9001:2015 Sistemas de Gestión de Calidad.

Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (ICONTEC). ISO 14001:2015 Sistemas de Gestión Ambiental.

Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (ICONTEC). ISO 45001:2018 Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.

ISO. (2015). Sistemas de Gestión de Calidad – Requisitos.

ISO. (2018). Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.

Congreso de Colombia. Legislación laboral y ambiental vigente.

Decreto 1072 de 2015. Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.

Deming, W. Edwards. Calidad, productividad y competitividad.

Juran, Joseph. Manual de Control de Calidad.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Ketty Sanchez Carmona	Instructor de SIG	Centro agropecuario y de Biotecnología el Porvenir	08/05/2026

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Desarrollo de procesos de Mercadeo
- Código del Programa de Formación: 124101
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): Estructuración de un Plan de Mercadeo de Productos y Servicios para Mipymes en el departamento de Cordoba
- Fase del Proyecto (si aplica): Evaluación
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): Evaluar el plan de mercadeo teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la organización.
- Competencia: Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales
- Resultados de Aprendizaje: Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 96 Horas.

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz

Reciba un cordial saludo, el propósito de esta guía, consiste en brindar orientaciones precisas acerca de las la formación profesional integral SENA bajo la modalidad titulada presencial y la formulación de las actividades de aprendizaje a realizar.

Con esta guía usted se contextualizará sobre los lineamientos institucionales de la competencia, para adaptarse a su lugar de estudio con motivación y empoderamiento. Se sugiere leer en su totalidad el documento para desarrollar cada una de las acciones propuestas a tiempo y cumplir con la evidencia calificable de manera exitosa.

En esta guía de aprendizaje, el aprendiz desarrollará la competencia de evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales, mediante la selección y aplicación de técnicas

de evaluación adecuadas al contexto organizacional. El resultado de aprendizaje específico, seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización, permite que el aprendiz no solo identifique herramientas metodológicas pertinentes, sino que también las justifique en función de los objetivos comerciales, las políticas internas de la empresa y las condiciones del mercado.

Este proceso fortalece la capacidad crítica y analítica del aprendiz, asegurando que las decisiones sobre la efectividad del plan de mercadeo sean precisas, fundamentadas y orientadas al logro de resultados estratégicos para las MIPYMES del departamento de Córdoba.

¡BIENVENIDO!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad: Importancia de la evaluación del plan de mercadeo

El aprendiz reflexiona sobre la importancia de evaluar las estrategias de mercadeo dentro de una organización y su impacto en la toma de decisiones comerciales.

Preguntas orientadoras:

¿Por qué es importante evaluar un plan de mercadeo?

¿Qué consecuencias puede generar la ausencia de evaluación en las estrategias comerciales?

Ambiente requerido:

Estrategias o técnicas didácticas activas: Foro de discusión moderado por el instructor

Materiales de formación: Manuales y guías de mercadeo, Artículos recientes sobre evaluación de estrategias comerciales, Estudios de caso de empresas con resultados positivos y negativos en sus planes de mercadeo, Presentaciones digitales o videos que expliquen procesos de seguimiento y control de planes comerciales.

Material de apoyo: Guías de mercadeo, Videos explicativos sobre evaluación de planes comerciales

Duración de la actividad: 10 horas.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

Descripción de la actividad:Identificación de técnicas de evaluación de mercadeo

Descripción:

El aprendiz elabora un cuadro comparativo donde identifica técnicas de evaluación de estrategias de mercadeo conocidas y su posible aplicación en el contexto de las MIPYMES. describiendo sus características y analizando cómo podrían aplicarse específicamente en el contexto de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES).

La actividad busca desarrollar competencias de análisis crítico, relacionando teoría y práctica, y fomentando la capacidad de tomar decisiones estratégicas basadas en la evaluación de resultados de mercadeo.

Evidencia:Cuadro comparativo presentado en medio físico (impreso) o digital (Word, Excel, PowerPoint o PDF).

El cuadro debe incluir al menos:

- Nombre de la técnica de evaluación.
- Descripción de la técnica.
- Ventajas y limitaciones.
- Posible aplicación en MIPYMES.

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje convencional con espacio para trabajo colaborativo y discusión.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Trabajo individual o en pequeños grupos.

Materiales de formación: Computador o tablet con acceso a software de oficina (Word, Excel, PowerPoint), Pizarra y marcadores para organizar ideas, Hojas de trabajo o cuaderno de notas, Plantillas de cuadros comparativos.

Material de apoyo: Guías de mercadeo y evaluación de estrategias comerciales.

Duración de la actividad: 15 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción:

Análisis de técnicas de evaluación de estrategias de mercadeo

El aprendiz estudia y analiza los siguientes contenidos:

- Indicadores de desempeño comercial (KPI).
- Técnicas de evaluación de estrategias de mercadeo.
- Relación entre políticas organizacionales y evaluación del plan de mercadeo.

La actividad se apoya en material de formación, lecturas guiadas y orientaciones del instructor.

Evidencia: Mapa conceptual o resumen analítico presentado en **medio físico o digital** (Word, PowerPoint, PDF).

Ambiente requerido: Ambiente convencional de aprendizaje.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Lectura guiada y análisis crítico de material formativo.

Materiales de formación: Computador o tablet con acceso a software de oficina (Word, Excel, PowerPoint), Pizarra y marcadores para organizar ideas, Hojas de trabajo o cuaderno de notas, Plantillas de cuadros comparativos.

Material de apoyo: Guías de indicadores de desempeño (KPI) y métricas de marketing.

Evidencias de aprendizaje: Mapa conceptual o resumen analítico, presentado en medio físico o digital (Word, PowerPoint, PDF).

Instrumentos de evaluación: Lista de verificación (checklist) para asegurar inclusión de todos los contenidos.

Duración de la actividad: 10 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: Evaluación del plan de mercadeo del proyecto formativo

El aprendiz selecciona una técnica de evaluación adecuada para el plan de mercadeo desarrollado en el proyecto formativo y justifica su elección, considerando los objetivos comerciales, las políticas de la organización y las condiciones del mercado. Esta actividad permite al aprendiz aplicar conocimientos teóricos en un contexto práctico, promoviendo toma de decisiones fundamentadas y pensamiento estratégico.

Ambiente requerido: Ambiente convencional de aprendizaje

Estrategias o técnicas didácticas activas: Elaboración en grupos de trabajo colaborativo del informe de evaluación con retroalimentación del instructor.

Materiales de formación: Computador o tablet con acceso a software de oficina (Word, Excel, PowerPoint), Pizarra y marcadores para organizar ideas, Hojas de trabajo o cuaderno de notas, Plantillas de cuadros comparativos

Material de apoyo: Guías sobre evaluación de estrategias de mercadeo y control de resultados comerciales.

Evidencias de aprendizaje: Informe de evaluación del plan de mercadeo.

Instrumentos de evaluación: Rúbrica de desempeño para evaluar el informe, considerando claridad, fundamentación y aplicabilidad de la técnica.

Duración de la actividad: 16 horas.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evaluación	Evaluar el plan de mercadeo	Actividad cognitiva: Cuadro comparativo presentado en	**-Evidencia de Conocimiento:** Documento	-Selecciona técnicas de evaluación acordes con los	-Reflexión sobre la importancia de la evaluación en el plan de

	teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la organización.	medio físico o digital. Actividad de apropiación: Mapa conceptual o resumen analítico. Actividad procedimiental: Informe de evaluación del plan de mercadeo	con análisis de técnicas de evaluación de estrategias de mercadeo. **-Evidencia de Desempeño:** Aplicación de la técnica de evaluación seleccionada conforme a las políticas de la organización. **-Evidencia de Producto:** Informe estructurado de evaluación del plan de mercadeo.	objetivos comerciales. -Aplica las políticas organizacionales en la evaluación del plan de mercadeo. -Analiza las condiciones del mercado para sustentar la evaluación. -Presenta información clara, coherente y debidamente estructurada.	mercadeo. Foro de discusión y socialización. -Elaboración de cuadro comparativo de técnicas de evaluación y su aplicación en MIPYMES. -Estudio de indicadores KPI, técnicas de evaluación de estrategias y políticas organizacionales. Resúmenes o mapas conceptuales. -Selección y aplicación de técnica de evaluación al plan de mercadeo. Elaboración de informe estructurado.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Plan de Mercadeo:** Documento que establece las estrategias, acciones y recursos necesarios para promover un producto o servicio, buscando cumplir objetivos comerciales específicos.

- **Estrategia de Mercadeo:** Conjunto de acciones planificadas para alcanzar los objetivos de marketing, como aumentar ventas, posicionamiento de marca o fidelización de clientes.

- **Evaluación de Estrategias:** Proceso de análisis y valoración del desempeño de las estrategias de mercadeo para determinar su efectividad y pertinencia frente a los objetivos comerciales.

- **Técnica de Evaluación:** Herramienta, método o procedimiento utilizado para medir el impacto o desempeño de las estrategias de mercadeo, permitiendo tomar decisiones fundamentadas.

- **Indicador de Desempeño (KPI):** Medida cuantitativa o cualitativa utilizada para evaluar el progreso hacia un objetivo específico en mercadeo u otra área organizacional.

- **Políticas de la Organización:** Normas, directrices y procedimientos internos que orientan la toma de decisiones y el desarrollo de actividades dentro de la empresa.

- **MIPYMES:** Micro, Pequeñas y Medianas Empresas; organizaciones con menor escala de operación que requieren estrategias de mercadeo adaptadas a sus recursos y mercado.

- **Condiciones del Mercado:** Factores externos, como competencia, demanda, tendencias y contexto económico, que influyen en la planificación y evaluación de estrategias de mercadeo.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

1. Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). **Marketing Management** (15ª edición). Pearson.
    - Texto fundamental sobre estrategias de mercadeo, planificación y evaluación de resultados comerciales.
2. Armstrong, G., & Kotler, P. (2020). **Principles of Marketing** (18ª edición). Pearson.
    - Presenta técnicas de evaluación de estrategias, indicadores de desempeño y casos aplicados a empresas de diferentes tamaños.
3. Bravo, M., & Moreno, J. (2018). **Marketing para PYMES: Estrategias y herramientas prácticas**. Editorial Universitaria.
    - Guía práctica para la aplicación de planes de mercadeo en micro, pequeñas y medianas empresas.
4. ISO 9001:2015. **Sistemas de gestión de la calidad – Requisitos**. Organización Internacional de Normalización (ISO).

- Referencia para alinear la evaluación de procesos y estrategias con estándares de calidad y mejora continua.

5. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (2020). **Guía de fortalecimiento empresarial para MIPYMES**. Bogotá, Colombia.
   - Documento oficial con lineamientos para la implementación y evaluación de estrategias comerciales en MIPYMES colombianas.
6. Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). **Administración de Marketing** (14ª edición). Pearson.
   - Incluye conceptos de indicadores de desempeño y herramientas para medir la efectividad de estrategias de mercadeo.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Ketty Sanchez Carmona	Instructor de mercadeo	Centro agropecuario y de Biotecnología el Porvenir	19/02/2026

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

Obligaciones Contractuales

Contractual 1

Anexo 4: Plan concertado de las fichas 3406772- 3066296-3286362-3314450

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	**COORDINACION EN SISTEMAS INTEGRADOS DE GESTION**
FICHA	**3066296**
COMPETENCIA	**IMPLEMENTAR SISTEMAS DE GESTIÓN SEGÚN NORMATIVA Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS**
RESULTADO DE APRENDIZAJE	**DESARROLLAR EL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN, DE ACUERDO CON LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN, LOS REQUISITOS NORMATIVOS, LEGALES Y REGLAMENTARIOS.**
INSTRUCTOR	**Ketty Cecilia Sanchez Carmona**

NOMBRES	APELLIDOS	Actividad a desarrollar: Exposisciones	Forma de entrega		Fecha de entrega:			Actividad a desarrollar: Juego de roles	Forma de entrega		Fecha de entrega:		
			Físico	Digital		SI	No		Físico	Digital		SI	No
EVA SANDRITH	LOPEZ ACOSTA		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	x	
KAROL LISETH	BLANQUISSET COGOLLO		X		20-abr-26		x		X		4-may-26		X
DANIELA	VARGAS ALZATE		X		20-abr-26	X			X		4-may-26	X	
JESUS DAVID	VILLARREAL BAYONA		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	X	
FEYSURYS	PEÑA OSORIO		X		20-abr-26		x		X		4-may-26		X
LUZ ADRIANA	OLIVERO ARRIETA		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	x	
KAROL YULEICITH	MONTES LOZANO		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	X	
KELLY JOHANA	CONTRERAS RUIZ		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	x	
YURIS ENIS	PEREZ PINEDA		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	X	
ANGELICA PAOLA	ANAYA PINEDA		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	x	
ELIDA VICTORIA	SALGADO GARCIA		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	x	
MARIA TERESA	HERNANDEZ VIDAL		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	x	
SARA EUGENIA	ROBLEDO MONROY		X		20-abr-26		x		X		4-may-26	X	
YIRLEN ELENA	MORENO RODRIGUEZ		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	x	
VANESSA	CARVAJAL GALEANO		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	X	
MARIA ELVIRA	BANQUET BORJA		X		20-abr-26		x		X		4-may-26		X
MARA ISABEL	URANGO LANCE		X		20-abr-26		x		X		4-may-26		X
ISABEL SELESTE	RAMOS DIAZ		X		20-abr-26		x		X		4-may-26	x	
SARAINI ANDREA	RICARDO PEREZ		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	x	
LEIDY SOFIA	MORENO RESTREPO		X		20-abr-26		x		X		4-may-26	X	
MARIA ANGEL	VERGARA CONTRERAS		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	X	
DANYS ISELA	FABRA CASTAÑO		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	X	
GRETTY PAOLA	BETIN GONZALEZ		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	x	
MARIA ELENA	RICARDO HERNANDEZ		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	x	
LIXA PAOLA	RICARDO PLAZA		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	x	
LUISA FERNANDA	MENCO USUGA		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	x	
LUZ ANGELA	PATERNINA LEYTON		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	X	

MAICOR ESTEVAN	SERRANO ASCANIO		X		20-abr-26		x		X		4-may-26	X	
YEISON	MEJIA SANTANA		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	X	
CAMILA	MONTERROZA JARAMILLO		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	X	
CAMILA ESTHER	BARRETO BRAVO		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	x	
DANIEL ANDRES	GUERRA HURTADO		X		20-abr-26		x		X		4-may-26		X
LIS KARINA	LEZAMA MARCHENA		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	x	
YENI LUZ	RIVERO SANCHEZ		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	x	
WILDER DARIO	RAMIREZ CONTRERAS		X		20-abr-26		x		X		4-may-26		X
YENIFER DEL VALLE	ALBURGUEZ RICARDO		X		20-abr-26	x			X		4-may-26	X	

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	**GESTION DE LA PRODUCCION AGRICOLA**
FICHA	**3406772**
COMPETENCIA	**IMPLEMENTAR ACCIONES ESTRATÉGICAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON SEGMENTOS Y ESCENARIOS DEL MERCADO.**
RESULTADO DE APRENDIZAJE	**RA1. ALISTAR LOS RECURSOS NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES ESTRATÉGICAS DE MERCADEO SEGÚN NECESIDADES DE LA EMPRESA Y PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS.**
INSTRUCTOR	**Ketty Cecilia Sanchez Carmona**

NOMBRES	APELLIDOS	Actividad a desarrollar: Video Producto	Forma de entrega		Fecha de entrega: 29-04-2026			Actividad a desarrollar: Matriz dofa-competitiva	Forma de entrega actividad:		Fecha de entrega: 13-05-		
			Físico	Digital		SI	No		Físico	Digital		SI	No
SERGIO ANDRES	BERRIO DURANGO			x			x		x				x
SERGIO	AGAMEZ PADILLA			x			x		x				x
DIANA LUZ	ARROYO OJEDA			x			x		x				x
ESTEFANIA	MACEA MENDOZA			x			x		x				x
CAROLINA ANDREA	ALVAREZ BURGOS			x		x			x			x	
JOSE MANUEL	ECHENIQUE DURANGO			x		x			x			x	
KEYNER ALFREDO	ESTRADA ALVAREZ			x			x		x				x
YIMMY JAVIER	MARIMON CONTRERAS			x			x		x				x
DANIEL CRISTOBAL	PEÑA PEINADO			x		x			x			x	
ADRIAN ANDRES	ACOSTA PANTOJA			x		x			x			x	
MARINELLA	PASTRANA CONDE			x			x		x				x
KIARA VANEZZA	ALMANZA MERCADO			x			x		x				x
JOSE LUIS	FUENTES VEGA			x			x		x				x
ALDAIR JOSE	MELENDEZ ROSARIO			x			x		x				x
XIOMARA	ARRIETA DURANGO			x		x			x			x	
LEANIS JOHANA	CASTILLA VARGAS			x		x			x			x	
ANA DEIBIS	HERNANDEZ APARICIO			x			x		x				x
DAIDY ALEJANDRA	RIOS SOTELO			x		x			x			x	
VALERIN SMITH	ANAYA PAEZ			x		x			x			x	
MARCOS DAVID	BURGOS GAVIRIA			x			x		x				x
ORLANDO MANUEL	MONTENEGRO GOMEZ			x			x		x				x
VIVIANA DE LAS MERCEDES	ALVAREZ GONZALEZ			x			x		x				x
ELIDA LIBRADA	HERRERA SAENZ			x		x			x			x	
JUAN DAVID	RANGEL PEREZ			x		x			x			x	
KEINER DAVID	GUERRA VIAÑA			x			x		x				x
CHELIAN	LUNA PADILLA			x		x			x			x	
RAFAEL SEGUNDO	PADILLA PESTANA			x			x		x				x
YASURI YAMILED	USMA GIRALDO			x		x			x			x	
LUIS FELIPE	PORTILLO SALGADO			x			x		x				x
SHARICK	MARTINEZ RAMOS			x			x		x				x
JOSE EDUARDO	PINZON CORDOBA			x		x			x			x	
MARIA ALEJANDRA	HERRERA ANGULO			x			x		x				x
KEINER LUIS	ALMANZA HERRERA			x			x		x				x
LEIVER JOSÉ	RAMOS GAVIRIA			x		x			x			x	
YIRA PAOLA	DURANGO LARA			x		x			x			x	
DIEGO ANDRES	PEREZ BEGAMBRES			x			x		x				x
ROBERTO CARLOS	BENITEZ BALTAZAR			x		x			x			x	

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	**COORDINACION EN SISTEMAS INTEGRADOS DE GESTION**
FICHA	**3314450**
COMPETENCIA	**IMPLEMENTAR REQUISITOS NORMATIVOS DE ACUERDO CON PARÁMETROS TÉCNICOS**
RESULTADO DE APRENDIZAJE	**INTERPRETAR LA NORMATIVIDAD VIGENTE APLICABLE A LOS SISTEMAS INTEGRADOS DE GESTIÓN, DE ACUERDO CON EL PROPÓSITO DE LA ORGANIZACIÓN, SUS PRODUCTOS Y SERVICIOS.**
INSTRUCTOR	**Ketty Cecilia Sanchez Carmona**

NOMBRES	APELLIDOS	Actividad a desarrollar:	Forma de entrega		Fecha de entrega:			Actividad a desarrollar:	Forma de entrega		Fecha de entrega:		
			Físico	Digital		SI	No		Físico	Digital		SI	No
MARIA DEL CARMEN	DIAZ BLANCO												
ARISTIDES	MENDOZA TORRES												
JESUS DAVID	RIVERO SANCHEZ												
ISABELA	BORJA MENDOZA												
YANIS JOSE	ORTEGA DE LA OSSA												
FANNY LUZ	ROSARIO TERAN												
GEIDY MARIA	CABALLERO CASTILLO												
MARI NELA	VILLEGAS TERAN												
SAMUEL ANTONIO	LOPEZ THEVENING												
EDWIN JESUS	NUÑEZ PERALTA												
JHAJAIRA INAID	GONZALEZ AVILEZ												
SAMUEL	PATERNINA LOPEZ												
EGLIS PAOLA	OJEDA LENES												
ROSA ISELA	CONTRERAS THEVENING												
ISAAC DAVID	CORDERO OCHOA												
FRANCHESLA ZULEY	PINEDA BULA												
DIDIER	TORRES FABRA												
MARIA JOSE	VILORIA CAUSIL												
MAURICIO JOSE	ACOSTA ARRIETA												
JULISSA	PEREZ GARCIA												

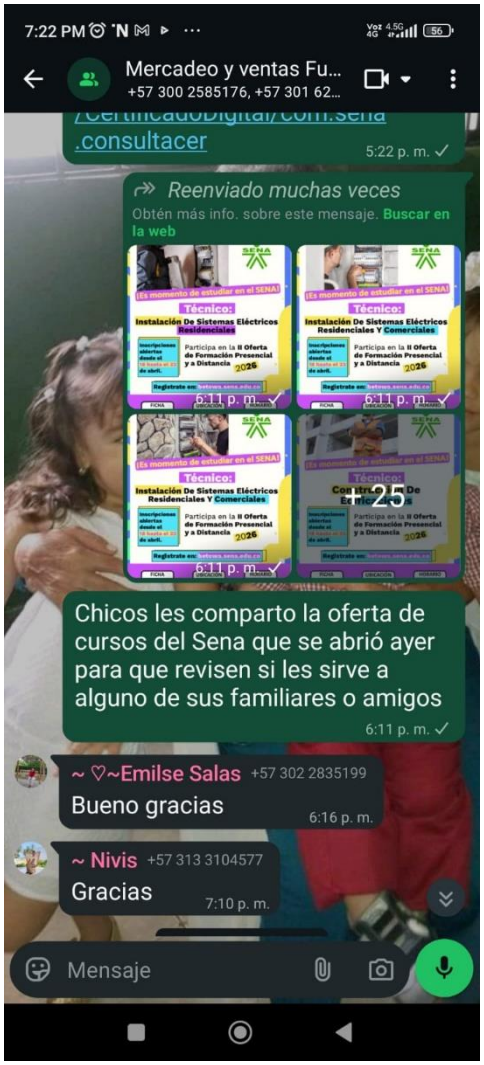
	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	**DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO**
FICHA	**3406772**
COMPETENCIA	**EVALUAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS COMERCIALES**
RESULTADO DE APRENDIZAJE	**RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN**
INSTRUCTOR	**Ketty Cecilia Sanchez Carmona**

NOMBRES	APELLIDOS	Actividad a desarrollar: Estudio de caso	Forma de entrega		Fecha de entrega:			Actividad a desarrollar: Producto	Forma de entrega		Fecha de entrega:			Actividad a desarrollar: publicidad Producto	Forma de entrega		Fecha de entrega:			Actividad a desarrollar: Matriz Dofa	Forma de entrega		Fecha de entrega:			Actividad a desarrollar: Matriz perfil competitivo	Forma de entrega		Fecha de entrega:			Actividad a desarrollar: Plan de mercadeo	Forma de entrega		Fecha de entrega:		
			Físico	Digital		SI	No		Físico	Digital		SI	No		Físico	Digital		SI	No		Físico	Digital		SI	No		Físico	Digital		SI	No		Físico	Digital		SI	No		Físico	Digital		SI	No
MARIA DEL CARMEN	DIAZ BLANCO			x			x		x				x			x					x			x			x				x					x					x
ARISTIDES	MENDOZA TORRES			x	26-feb-26	x			x		5-mar-26	x				x	19-mar-26	x			x		x				x	9-abr-26	x				x	23-abr-26	x				x			x	
JESUS DAVID	RIVERO SANCHEZ			x			x		x				x			x			x		x			x			x				x					x					x
ISABELA	BORJA MENDOZA			x	26-feb-26	x			x		5-mar-26	x				x	19-mar-26	x			x		x				x	9-abr-26	x				x	23-abr-26	x				x				
YANIS JOSE	ORTEGA DE LA OSSA			x	26-feb-26	x			x		5-mar-26	x				x	19-mar-26	x			x		x				x	9-abr-26	x				x	23-abr-26	x				x				
FANNY LUZ	ROSARIO TERAN			x			x		x				x			x			x		x			x			x				x					x					x
GEIDY MARIA	CABALLERO CASTILLO			x	26-feb-26	x			x		5-mar-26	x				x	19-mar-26	x			x		x				x	9-abr-26	x				x	23-abr-26	x				x				
MARI NELA	VILLEGAS TERAN			x			x		x				x			x			x		x			x			x				x					x					x
SAMUEL ANTONIO	LOPEZ THEVENING			x	26-feb-26	x			x		5-mar-26	x				x	19-mar-26	x			x		x				x	9-abr-26	x				x	23-abr-26	x				x				
EDWIN JESUS	NUÑEZ PERALTA			x	26-feb-26	x			x		5-mar-26	x				x	19-mar-26	x			x		x				x	9-abr-26	x				x	23-abr-26	x				x				
JHAJAIRA INAID	GONZALEZ AVILEZ			x	26-feb-26	x			x		5-mar-26	x				x	19-mar-26	x			x		x				x	9-abr-26	x				x	23-abr-26	x				x				
SAMUEL	PATERNINA LOPEZ			x			x		x				x			x			x		x			x			x				x					x					x
EGLIS PAOLA	OJEDA LENES			x	26-feb-26	x			x		5-mar-26	x				x	19-mar-26	x			x		x				x	9-abr-26	x				x	23-abr-26	x				x				
ROSA ISELA	CONTRERAS THEVENING			x	26-feb-26	x			x		5-mar-26	x				x	19-mar-26	x			x		x				x	9-abr-26	x				x	23-abr-26	x				x				
ISAAC DAVID	CORDERO OCHOA			x	26-feb-26	x			x		5-mar-26	x				x	19-mar-26	x			x		x				x	9-abr-26	x				x	23-abr-26	x				x				
FRANCHESLA ZULEY	PINEDA BULA			x	26-feb-26	x			x		5-mar-26	x				x	19-mar-26	x			x		x				x	9-abr-26	x				x	23-abr-26	x				x				
DIDIER	TORRES FABRA			x	26-feb-26	x			x		5-mar-26	x				x	19-mar-26	x			x		x				x	9-abr-26	x				x	23-abr-26	x				x				
MARIA JOSE	VILORIA CAUSIL			x			x		x				x			x			x		x			x			x				x					x					x
MAURICIO JOSE	ACOSTA ARRIETA			x	26-feb-26	x			x		5-mar-26	x				x	19-mar-26	x			x		x				x	9-abr-26	x				x	23-abr-26	x				x				
JULISSA	PEREZ GARCIA			x	26-feb-26	x			x		5-mar-26	x				x	19-mar-26	x			x		x				x	9-abr-26	x				x	23-abr-26	x				x				

Obligaciones Contractuales

Contractual 4

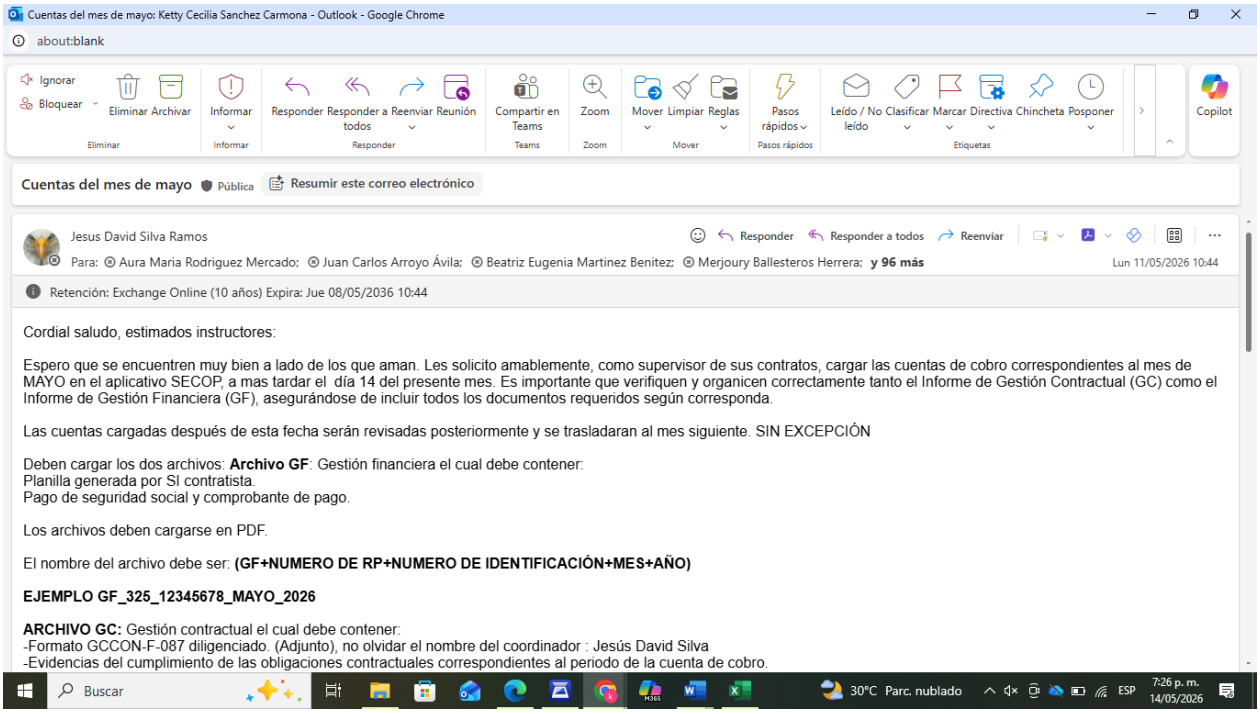
Anexo 5: Pantallazo por WhatsApp



Obligaciones Contractuales

Contractual 5

Anexo 6: Correos y mensajes de grupo.



Obligaciones Contractuales

Contractual 8

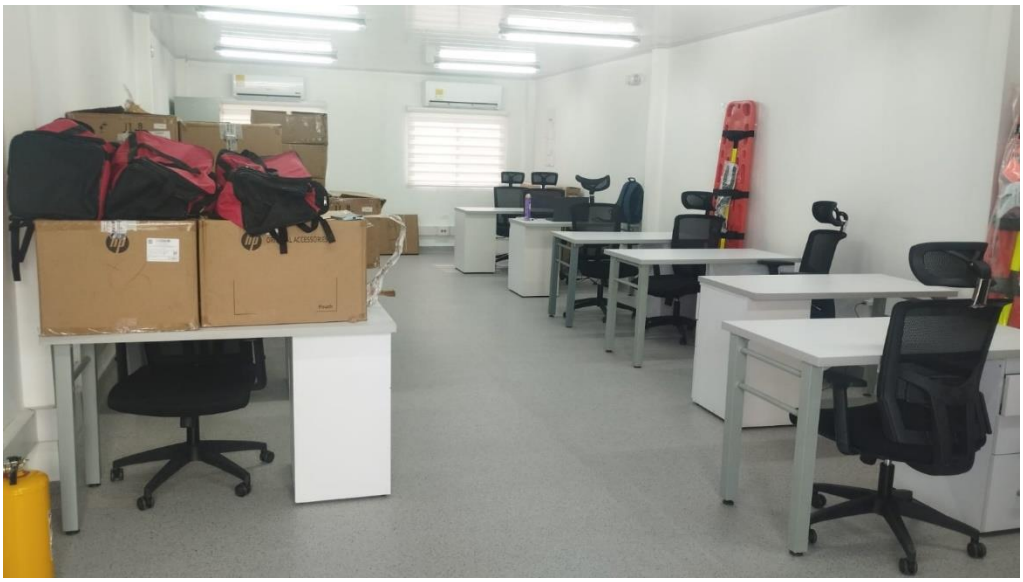
Anexo 7: Fotos de reunión y visita.

Asistencia a reunión 30-04-2026



Visita sede Ciénaga de Oro para verificar instalaciones 07-05-2026





Obligaciones Contractuales

Contractual 9

Anexo 8: Reporte de juicios evaluativos en Sofia Plus

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 14/05/2026
Ficha de Caracterización: 3406772
Cógigo: 124101
Versión: 1
Denominación: DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO
Estado de la Ficha EN EJECUCION
Fecha Inicio: 10/12/2025
Fecha Fin: 02/02/2028
Modalidad de PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de 9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora del	Funcionario que registro el juicio evaluativo
TI	1029650988	EDWIN JESUS	NUÑEZ PERALTA	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN	APROBADO	14/05/2026 10.01 a	CC 52421420 - KETTY CECILIA SANCHEZ CARMONA
CC	1062431235	ARISTIDES	MENDOZA TORRES	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN	APROBADO	14/05/2026 10.01 a	CC 52421420 - KETTY CECILIA SANCHEZ CARMONA
CC	1062606728	ISABELA	BORJA MENDOZA	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN	APROBADO	14/05/2026 10.01 a	CC 52421420 - KETTY CECILIA SANCHEZ CARMONA
CC	1062965800	YANIS JOSE	ORTEGA DE LA OSSA	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN	APROBADO	14/05/2026 10.01 a	CC 52421420 - KETTY CECILIA SANCHEZ CARMONA
TI	1062969490	JHAJAIRA INAID	GONZALEZ AVILEZ	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN	APROBADO	14/05/2026 10.01 a	CC 52421420 - KETTY CECILIA SANCHEZ CARMONA
TI	1067896724	EGLIS PAOLA	OJEDA LENES	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN	APROBADO	14/05/2026 10.01 a	CC 52421420 - KETTY CECILIA SANCHEZ CARMONA
TI	1067898087	ROSA ISELA	CONTRERAS THEVENING	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN	APROBADO	14/05/2026 10.01 a	CC 52421420 - KETTY CECILIA SANCHEZ CARMONA
TI	1068423517	ISAAC DAVID	CORDERO OCHOA	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN	APROBADO	14/05/2026 10.01 a	CC 52421420 - KETTY CECILIA SANCHEZ CARMONA
CC	1071433029	GEIDY MARIA	CABALLERO CASTILLO	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN	APROBADO	14/05/2026 10.01 a	CC 52421420 - KETTY CECILIA SANCHEZ CARMONA
TI	1073989221	FRANCHESLA ZULEY	PINEDA BULA	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN	APROBADO	14/05/2026 10.01 a	CC 52421420 - KETTY CECILIA SANCHEZ CARMONA
TI	1073989575	DIDIER	TORRES FABRA	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN	APROBADO	14/05/2026 10.01 a	CC 52421420 - KETTY CECILIA SANCHEZ CARMONA
CC	1137977722	SAMUEL ANTONIO	LOPEZ THEVENING	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN	APROBADO	14/05/2026 10.01 a	CC 52421420 - KETTY CECILIA SANCHEZ CARMONA
TI	1138025550	MAURICIO JOSE	ACOSTA ARRIETA	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN	APROBADO	14/05/2026 10.01 a	CC 52421420 - KETTY CECILIA SANCHEZ CARMONA
TI	1138078847	JULISSA	PEREZ GARCIA	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN	APROBADO	14/05/2026 10.01 a	CC 52421420 - KETTY CECILIA SANCHEZ CARMONA

Obligaciones Contractuales

Contractual 10

Anexo 9: Pantallazo del portafolio del instructor(onedrive) **Link**: MAYO

