



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

**Mayo 12 de 2026**

**Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol**

Señor (a)

**LINDA EVELIN PICHON RONCALLO**

SUPERVISOR(A) CONTRATO No.CO1.PCCNTR.8920430

Cargo del supervisor Coordinadora Académica

Dependencia Centro de Comercio y Servicios

Ciudad

**Asunto:** Informe mensual de ejecución contractual mes mayo del año 2026

**Referencia:** CO1.PCCNTR.8920430 - 2026

**FREDDY GARCÍA CONSUEGRA**, identificado con la cédula de ciudadanía No. 8´731797 de Barranquilla, en mi calidad de Contratista del SENA, en Programa Comercialización, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

**Valor y forma de pago:** El valor total del presente contrato es máximo de \$43´900.805, Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) un Primer pago por valor de \$4.104.725,27, b) un Segundo, tercero y cuarto pago por valor de \$4.736.896,86 cada uno, c) un quinto pago de



4.262.768,17, d) un Sexto, séptimo, octavo y noveno pago por valor de \$4.262.768,17 cada uno, e) un décimo pago en el por valor de 2.375.033,55.

**Plazo:** Será hasta el (15) de (12) de 2026

<b>OBJETO:</b>
8-9302-500 Instructor: Prestar Servicios Personales Carácter Temporal Para La Formación Profesional Integral, En FORMACIÓN REGULAR TITULADA Y COMPLEMENTARIA Para el Programa Formación GESTIÓN DE MERCADOS/ /DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO


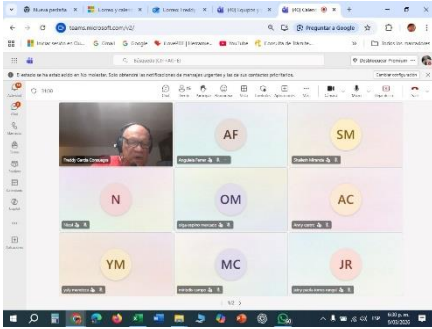
**Ejecución mensual de actividades:**

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Desarrollar actividades de formación profesional en los programas definidos por el centro.	<p>TEC AC 28 WEB FDS - 3411594 - I 26</p> <p>Determinación de clientes potenciales R1. Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes. (48 horas)</p> <p>INICIAR. R2 Proyectar clientes potenciales. (28 horas) 76 horas</p> <p>INDUCCION R1. Apropiar característica de la gestión organizacional del SENA 28 Horas</p> <p>TGO GM 85 ART - 3302096 - AGO 2025</p> <p>Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los</p>	Calificación de los resultados de aprendizaje evaluados en la plataforma Sofía, trabajando en la fase de inducción, con las fichas nuevas.


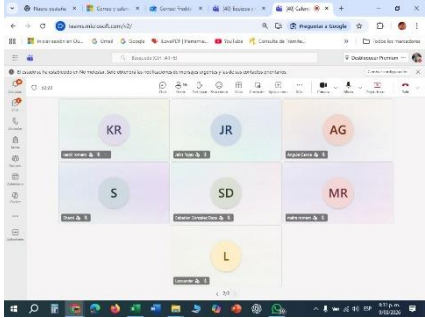



		<p>clientes. R1. Diagnosticar el comportamiento de mercado. - 52 horas</p> <p>TGO DV 77- ART 3146121 - 1 2025 Evaluar acciones y resultados de mercadeo R1. Supervisar acciones de mercadeo. R2. Analizar resultados obtenidos 44 horas</p>	
2	Entregar al equipo de Sofía plus, la información requerida para la asignación de rol y disponibilidad en el aplicativo.	Fichas matriculadas en Sofia, y Teams con las horas completas.	Asignación de Fichas de los diferentes programas
3	Hacer la evaluación correspondiente a los cursos asignados	Se han evaluado los RAP y se registran en las plataformas, se está desarrollando la fase de inducción para algunas fichas asignadas por la coordinación.	Juicios evaluativos la plataforma asignada.
4	Garantizar que se realicen los juicios evaluativos de las competencias y de las fichas (asignadas tituladas y complementarias) dentro de los 8 días siguientes a la terminación de las competencias a cargo que demuestre el	Juicios evaluativos por fichas subidos a la nube.	




	<p>resultado de aprendizaje alcanzado por el aprendiz.</p>		
5	<p>En virtud del principio de coordinación se podrá fijar reuniones, capacitaciones e inducciones a las que deberá asistir el contratista, en aras de lograr un adecuado cumplimiento de los objetivos y de la calidad de información.</p>	<p>Se ha asistido a las reuniones programada por la coordinación oportunamente, como evidencia la coordinación aporta la lista de asistencia</p>	
6	<p>Aplicar los recursos didácticos establecidos en el desarrollo curricular del programa de formación.</p>	<p>Se aplican recursos como Kahoot, debates, foros, exposiciones, trabajo colaborativo equipo, evaluaciones tipo prueba saber, mapas mentales, mapas conceptuales, trabajo en, infografías, construcción de ideas I+D+I, socialización de actividades propuestas.</p>	
7	<p>Coadyuvar en las acciones de retención de las fichas de formación que le han sido asignadas a fin de cumplir con las metas de retención.</p>	<p>Se les realiza socialización permanente en la cual se les concientiza la oportunidad de estudio, como a través del Sena son más competitivos, que se apropien de los conocimientos de los instructores, que ellos son un aporte de fuerza</p>	



		laboral y social a la comunidad.	
8	Implementar procesos de retención documental adoptados por la entidad.	Se socializa los documentos aportados por la entidad SENA	
9	Apoyar en las demás asignadas por el supervisor que permitan el adecuado del seguimiento de la etapa lectiva y/o productiva.	Se realiza el seguimiento adecuado, formalizando y construyendo conocimientos a través del saber y él sabe hacer.	
10	En virtud del principio de coordinación entre las partes, se deberá dar cumplimiento a la programación de las fichas de formación que le sean asignadas en cada periodo, bien sea en formación titulada, complementaria o virtual.	Se asisten a cada ficha cumplimiento con el horario establecido por la coordinación.	
11	Aplicar los formatos dispuestos en la plataforma compromiso en el marco del sistema de gestión integrado, de la entidad, INTEGRABLE; En cada cuenta de cobro, el contratista deberá remitir las evidencias que den cuenta de sus cumplimientos, de sus obligaciones contractuales; 1) Informe detallado del cumplimiento de las obligaciones	Día a día se diligencian uno a uno cada formato, reportes y demás obligaciones contractuales establecido para realizar la adecuada formación en el aula.	



<p>contractuales conforme a lo establecido en el contrato de prestación de servicios. (anexar registros fotográficos y estado de las fichas atendidas) 2) Reporte de evaluación de las fichas asignadas según resultados de aprendizajes alcanzados, 3) Soporte de las horas programadas en otras actividades en la plataforma Sofia plus, 4) Reporte de novedades por ficha de manera oportuna. Lo anterior sin perjuicio de los demás requerimientos institucionales para el proceso.</p>		
---	--	---

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				



**Nota 1:** *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el **No. 9504236754** Expedida en Aportes en Línea correspondiente al mes de febrero del año 2025. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

**Firma**

---

**FREDDY GARCÍA CONSUEGRA**  
**Contratista CONTRATO No. CO1.PCCNTR.8920430 - 2026**  
**C.C. No. 8'731.797 de Barranquilla**

Recibí a satisfacción:

**Firma**

**LINDA EVELIN PICHÓN RONCALLO**  
**SUPERVISOR(A) CONTRATO CO1.PCCNTR.8920430 - 2026**  
**Supervisora Contrato CC 32'700.367**  
**Coordinadora Académica**

---

# TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

---

**INSTRUCTOR:** FREDDY GARCIA CONSUEGRA

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

**FECHA INICIAL:** 01/05/2026 00:00:00

**FECHA FINAL:** 31/05/2026 23:59:59

---

## ACTIVIDADES ACADÉMICAS

---

**FICHA** 3238862 - GESTIÓN DE MERCADOS

**DE APRENDIZAJE:**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA LA ESTRUCTURACIÓN DEL MERCADO.

ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META.

ELEGIR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE ACUERDO CON LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DE MERCADO.

IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA.

OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
  
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
  
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL
  
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
  
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
  
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
  
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE
  
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
  
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

---

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 38,00

---

**FICHA** 3411594 - ASESORIA COMERCIAL  
**DE APRENDIZAJE:**

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

---

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 76,00

---

**FICHA  
DE APRENDIZAJE:**

3146121 - DIRECCIÓN DE VENTAS

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APOORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.

PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.

PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.

SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

---

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 20,00

---

---

**TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:** 134,00

---

---

### EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT's

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS
<b>TOTAL TIEMPO EDT's:</b>				0,00

---

### ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
<b>TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:</b>			0,00

**INSTRUCTOR:** FREDDY GARCIA CONSUEGRA

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA**

**REPORTE MENSUAL DEL DOCENTE**

**CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS PROGRAMA: SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS**

INSTRUCTOR: FREDDY GARCIA CONSUEGRA  
 C.C.: 8 731.797 de Barranquilla

MES: may-26  
 TEL: 3003237366  
[fgarciac@gmail.com](mailto:fgarciac@gmail.com)

**CURSOS PROGRAMADOS:**

Ficha de C.	Programa de Formación Curso Largo o Corto	Competencia	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Horas Curso Mes	L	M	J	V	S	D	Ambiente	Fin
			08:00:00 a. m.	900:00 p. m.	d/m/a	d/m/a									
TEC AC 28 WEB FDS - 3411594 - I 26	TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL	Determinación de clientes potenciales R1. Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes. (48 horas) INICIAR. R2 Proyectar clientes potenciales. (28 horas) 76 horas	6:00 Pm.	10:00 Pm.	20/04/26	22/05/26	8	X	X	X	X			Multilinguis mo - Lab 1	SI
TGO GM 85 ART - 3302096 - AGO 2025	TECNOLOGOS EN GESTION DE MERCADOS	Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes.	2:00 P.m.	4:00:Pm	27/04/26	03/07/26	8	X	X	X	X			TIC 2 Computado res segundo piso	SI
TGO DV 77- ART 3146121 - 1 2025	TECNOLOGO EN DIRECCION DE VENTAS	Evaluar acciones y resultados de mercadeo	12:00 m	16:00	25/04/26	25/07/26	2					X		TIC	SI
TOTAL							18								



# SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

## REPORTE MENSUAL DEL DOCENTE

CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS PROGRAMA:SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS

INSTRUCTOR: FREDDY GARCIA CONSUEGRA

MES: may-26

C.C.: 8731.797 de Barranquilla

TEL: 3003237366

[fgarciac@gmail.com](mailto:fgarciac@gmail.com)

### OTROS SERVICIOS TECNOLOGICOS (Requiere Información de la Empresa)

DESCRIPCION	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Valor	Tipo	L	M	M	J	V	S	D	F
	D/M/A	D/M/A												

- Tipo de Servicios:
- |                                     |                             |
|-------------------------------------|-----------------------------|
| 1. Consultoría y Asistencia Técnica | 4. Investigación Aplicada   |
| 2. Servicios de Laboratorio         | 5. Desarrollo de Prototipos |
| 3. Fabricación Especial             |                             |

### APOYOS PRESTADOS

REGIONAL/CENTRO	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Tipo	L	M	M	J	V	S	D	F
	D/M/A	D/M/A											

- Tipo de Apoyo:
- Asesoría
  - Servicios Tecnológicos
  - Diseño
  - Capacitación
  - Otrs Ejec. Respuesta
  - Cursos



# SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

## REPORTE MENSUAL DEL DOCENTE

CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS PROGRAMA: SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS

INSTRUCTOR: FREDDY GARCIA CONSUEGRA

MES: may-26

C.C.: 8731.797 de Barranquilla

TEL: 3003237366

[fgarciac@gmail.com](mailto:fgarciac@gmail.com)

### CAPACITACION

N O M B R E	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Valor	Area	L	M	M	J	V	S	D	F
	D/M/A	D/M/A	1-24	1-24										

Area: 1. Actualización Técnica o Tecnológica  
2. Competencias Transversales  
3. Específica  
4. Formación Avanzada

5. Formación Pedagógica Básica  
6. Formación Profesional  
7. Gerencia  
8. Habilidades Secretariales

9. Idiomas  
10. Inducción al SENA  
11. Informática  
12. Talleres de Mejoramiento

