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

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

MAYO 2026

Señor(a)
CRISTHIAM RIVAS DEL TORO
Supervisor(a) contrato nro. CO1.PCCNTR.9176141
Coordinador Académica
Quibdó

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual – Mayo del 2026

Referencia: CO1.PCCNTR. 9176141 de 2026

YENIFER BEJARANO RAMIREZ, identificado con la cédula de ciudadanía nro. **1.045.140.547** 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 NOVECIENTOS SIETE MIL CUATROCIENTOS OCHENTA Y NUEVE PESOS ($37.907.489) MCTE. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un (1) primer Pago correspondiente a 27 días del mes de febrero de 2026, por valor de CUATRO MILLONES NOVECIENTOS CUARENTA Y CUATRO MIL CUATROCIENTOS CINCUENTA Y CINCO PESOS M/CTE ($4.944.455), b) Seis (6) pagos iguales correspondientes a los meses de marzo a agosto por valor de CINCO MILLONES CUATROCIENTOS NOVENTA Y TRES MIL OCHOCIENTOS TREINTA Y NUEVE PESOS M/CTE. ($5.493.839) MCTE cada uno.

Plazo: Será hasta el 31 de AGOSTO de 2026.

Objeto: Prestar servicios personales de carácter temporal de instructores, para orientar, desarrollar y evaluar los procesos de Formación Profesional Integral (FPI) de los aprendices en los programas de oferta regular complementaria y/o titulada presencial en el Centro de Recursos Naturales, Industria y Biodiversidad durante la vigencia 2026.

Ejecución mensual de actividades

Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje- evaluación de conformidad con las competencias y/o resultados de aprendizaje según el calendario institucional y el manual de procedimientos para la ejecución de acciones de formación profesional.	En el mes de Mayo se realizó la formación de los siguientes programas: **IMPLEMENTACION DE ESTARTEGIAS DE MERCADEO Y VENTAS**. con las fichas número **3505412** y **3505390** en el corregimiento de unión Panamericana y el caserío de la TOMA perteneciente a Certegui donde se desarrollan todas las competencias, realizando las siguientes actividades: **1**. Identificar conocimientos previos de los aprendices de acuerdo a la formación que se va a impartir en este caso IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y VENTA a través de una mesa redonda. **2.** Se realiza inducción donde se da a conocer quién es la entidad que los va a certificar, el nombre de la página	Evidencia fotográfica en espacios formativos, números de fichas y guías de aprendizaje.

		web como pueden descargar los certificados, como pueden inscribirse a otros cursos según la formación que deseen.	
		3. Utilización de material didáctico como cartulinas y afiches de Colores con el fin de dinamizar la jornada formativa donde los aprendices escriben la misión de cómo se están preparando para el futuro.	

		4. Investigar palabras claves relacionadas con la formación que ayudan a ampliar los conocimientos de los aprendices. **5.** Exponer conceptos teóricos de acuerdo a los temas aprendidos en clase. **6.** Realizaciones de talleres en grupos con el fin de fortalecer el trabajo en equipo. **7.** Observaciones de video ilustrativo de acuerdo a los temas relacionados en la formación. **8.** Exposición por parte de los aprendices en grupos de cinco personas donde dan a conocer resultados de estudio de mercado. **9.** Taller en grupos de tres donde atreves de una lluvia de ideas y teniendo en cuenta las necesidades de su entorno crean una empresa con estrategias de venta y sectorizando el público al que va Dirigida.	

2	Orientar, asesorar y acompañar de forma permanente a los aprendices en el desarrollo de las actividades establecidas en la guía de aprendizaje de acuerdo lo establecido en las guías, los procedimientos y el Sistema Integrado de Gestión y Autoevaluación “SIGA” del SENA.	Se transmite la Formación a los aprendices de una manera clara y concisa de acuerdo a las guías de aprendizaje elaboradas según la norma con el fin de lograr todas las competencias.	Lista de asistencia Fotos, planes de sesión
3	Orientar a los aprendices en el proceso de la ruta de certificación.	Se entrega información de los requisitos para	Link de video ilustrativo

		Poder certificarse, del tiempo a esperar después de culminada la formación y de cómo pueden acceder a la plataforma y descargar Los mismos.	
4	Para los Instructores que imparten formación titulada presentar el Portafolio del Instructor, adjuntando los formatos actualizados del sistema Integrado de gestión dispuestos en la plataforma COMPROMISO, presentado como mínimo los siguientes soportes: a. Plan de trabajo concertado con el aprendiz para el desarrollo de la ruta de aprendizaje. b. Guía de Aprendizaje. c. Actas con los Planes de mejoramiento académicos para aprendices que lo requieran. d. Planeación, seguimiento evaluación de etapa productiva (si aplica). f. Formato de asistencia y Registro de inasistencias en aplicativo SOFIA PLUS. realizar el reconocimiento de aprendizajes previos y estilos De aprendizaje.	No se ejecutan las obligaciones mencionadas para la formación complementaria.	Esta actividad no se ejecuta para el nivel de formación complementaria
5	Apoyar las charlas informativas con especificaciones de los programas, así como el proceso de inducción de aprendices.	Se mantiene informado a los aprendices para que su proceso formativo se desarrolle de la mejor manera poniéndolos en contexto de toda información requerida.	Evidencias fotográficas y listado de asistencia.
6	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizaje de las competencias del programa, aplicando los procedimientos y herramientas tecnológicas que la entidad defina, en un plazo máximo de tres (3) días	Se realiza en Sofía plus los juicios valorativos de las competencias desarrolladas en cada área de la formación dentro de los plazos Correspondientes.	Reporte de juicios evaluativos Sofía plus

	después de haber terminado el resultado de aprendizaje Correspondiente.		
7	Atender oportunamente los requerimientos del supervisor del contrato y presentar mensualmente los informes de ejecución del contrato.	Se atiende oportunamente los Requerimientos del supervisor y se envía la información solicitada dentro de los tiempos establecidos.	Informe mensual de trámite de pago
8	Apoyar técnicamente en las evaluaciones de los procesos de adquisición de bienes y servicios, por el conocimiento profesional contratado previa designación del director Regional.	En este caso no hubo adquisición de bienes y servicios para el desarrollo de las actividades en la Formación.	Esta obligación no se ejecuta durante el mes objeto de pago
9	Reportar 160 horas mes, de labores en la formación Titulada y/o complementaria.	Se imprime gestión de tiempo en la plataforma Sofía plus donde se evidencia las horas laboradas durante el mes	Evidencia en plataforma virtual Sofía plus gestión de tiempo.
10	Asistir de manera presencial y/o virtual a reuniones de información.	Se asiste puntualmente a reuniones pactadas ya sean virtual o presencia.	En este mes hubo una reunión con el coordinador donde nos asignaron lugares de trabajo

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.**84281258** y el operador MI PLANILLA referente al mes **ABRIL**.

Cordialmente,



YENIFER BEJARANO RAMIREZ
Contratista
CC: 1.045.140.547



CRISTHIAM RIVAS DEL TORO
Supervisor del contrato CO1.PCCNTR.9176141 de 2026

EVIDENCIAS

Dando inducción general del curso y como se van a trabajar las clases





Importancia del estudio de mercado





Asistencia reunion



exposicion de taller



Trabajo en equipo lluvia de ideas



firma de permanencia con el líder







Explicando como se va a trabajar (induccion)



trabajo en equipo (socios creando empresas)



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 13 DEL MES DE MAYO DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S): Que el aprendiz aprenda a desarrollar estrategias de Mercado

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Yesid Daniel Moreno	1078000588		X				3155405238		Yesid
	GERARDO SABOJONO	1077607798		✓				3024393575		GERARDO
	Pedro Luis Gonzalez Yance	1064492930		✓			[illegible]	3103996076		[illegible]
	Viviana Pertuz Florez	1003735351		✓			pertuzflorezviviana[illegible]	3182413551		Viviana
	Santiago Rivera	1039477493		✓				3177457080		Santiago
	Cristian David Hernandez Cabrales	1.124153266		✓				3241261310		Cristian. H
	Jaider Andres Roldan	1025654062		✓				3225227243		[illegible]
	Adriana Perez Jaramillo	1103500594		✓			Adrianaperez[illegible]	3228535426		Adriana Perez
	Yuneca Nieves Diaz	1067091804		✓			Yuneca[illegible]	3278867813		Yuneca
	Deivis Andres Valencia M	1078468393		✓				3216467731		Andres V.M
	mena mosquera yoimar	1082758168		✓			menayimar@gmail.com	3128910736		Yoimar M.
	Yaibar Lair Quevedo	1077732027		✓			Quevedoyaibar31@gmail.com	3137203817		Yaibar Q.
	Brayan Ramirez Reto	1115729269		✓			brayancamiloramirez@gmail	3174674754		Brayan
	Salazar Uribe Andres	1089383815		✓			Uribesalazarandresse[illegible]	3022821414		[illegible]
	Pena Padilla Yicelo	1062431773		✓			Yicenapadilla[illegible]	3010895547		Yicelo P.

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 16 DEL MES DE MAYO DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S): Como Hacer un Estudio de Mercado

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Rios Junior Andres	1.087.548.929		✓	X		[illegible]	3216820679		[illegible]
	Juan Dario Teran Palacios	1077452140			✓		Juandario[illegible]	3145735856		[illegible]
	Rentena Palacios Homer	1077998289			✓		HaleliPalacios@gmail.com	3126376918		[illegible]
	Torres Manyoma Jose A	1077447089			✓		[illegible]	3003884476		[illegible]
	Sanchez arrieta Agustin	1052069838			✓			3213145600		[illegible]
	Rojas Mendez Aleja	1001755761		✓	X		alejamou2418@gmail.com	3019052044		Rojas
	Yair mosquera Bolivar	1077603549		✓	✓		[illegible]	3206868118		[illegible]
	Isaias Roa Salcedo Camilo	1078458641			✓			3209[illegible]		Camilo
	Cossio Perea Daimer	1076382266			✓		daimerperea76@gmail.com	3137647743		Daimer
	Rondon Valez Cristian	1001587602			X		Rondonvalez3[illegible]	3[illegible]		[illegible]
	mosquera mosquera cristian	1078000746			✓		[illegible]	3126701424		Cristian
	Yenny maturana Jhon	1077448057			✓		[illegible]	3127[illegible]		[illegible]
	montenegro	1088111114			✓		Yeimimontenegro@gmail	3138089614		Yeimy
	IGLESIA CAUCA SET	1042259731			✓		[illegible]	3022837451		[illegible]
	Adolfo Rivera Sample	1083469141			✓			3023825722		Adolfo

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA ____ DEL MES DE _____ DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S)

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	LuisBailaRin	1004532015					Jaimebailari	3146302117		Luis
	[illegible]	[illegible]					[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	[illegible]					[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	[illegible]					[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	1062436165					[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	[illegible]					[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	[illegible]					[illegible]	[illegible]		[illegible]
	David Delgado	1122946214					[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	[illegible]					[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	1080406371					[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	1077433779					[illegible]	[illegible]		[illegible]
	Daiana García	1043899350					3011363348			[illegible]
	[illegible]	[illegible]					[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	[illegible]					[illegible]	[illegible]		[illegible]
	Yuliana Bochaba	1043139433					3011628437	3011628437		Yuliana
	[illegible]	1128104859					[illegible]	[illegible]		[illegible]

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 18 DEL MES DE MARZO DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S) Como construir una estrategia para impulsar un Producto o Servicio

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	[illegible]	1130294813	NO		Aprendiz		[illegible]	3003442061		[illegible]
	Arteaga Delgado Iván	1062433701	NO		Aprendiz		[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	1019605755	NO		Aprendiz		[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	1067880300	NO		NO		[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	1077458367	NO		NO		[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	1078457346	NO		NO		[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	1047035202	NO		NO		[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	1032098548	NO		NO		[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	1078004455	NO		NO		[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	1039653811	NO		NO		[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	1039652077	NO		NO		[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	1030440525	NO		NO		[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	1039652705	NO		NO		[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	[illegible]	NO		NO		[illegible]	[illegible]		[illegible]
	[illegible]	1004532015	NO		NO		[illegible]	3146302117		Luis

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02

#2

TALLER EN CLASES

IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y VENTA

09/Mayo/2026

PARTICIPANTES: Ortiz, Peter, Paniagua, Nestroza, Rudiger
Sandy Amin Martha. Yaser
adriana Marcela Perez
Jayder Camilo londoño

NOMBRE DEL NEGOCIO: Variedades miraflores

TIPO DE SOCIEDAD:
Sociedad por acciones Simplificadas. S.A.S

QUE PRODUCTOS O SERVICIO OFRECEN:
Venta de snack y dulces
Bebidas frias
Papeleria
Recargas y accesorios pequeños
* variedades para el aseo personal y de hogar

A QUE SECTOR VA DIRIGIDO:
* Estudiantes
* familias
* Personas del barrio y comunidad
* trabajadores cercanos

MESIONES 3 ESTRATEGIAS PARA ATRAER CLIENTES:
* Promociones y descuentos especiale
* Publicidad por redes sociales y whasap
* Buena atencion al cliente.

#3

TALLER EN CLASES

IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y VENTA

15/mayo/2020

PARTICIPANTES: Alexander Bailarin P
Palacios Palacios Nairson.
Rivas Sanches Brayan
Palacios Mosquera stiverson
Palacios Martinez Paula Andrea.

NOMBRE DEL NEGOCIO:

Aromas de vida

TIPO DE SOCIEDAD:

(Microempresa.) Persona juridica.

QUE PRODUCTOS O SERVICIO OFRECEN: Jabones, fabuloso, aromatizantes.

A hombres y mujeres que les guste Tener una buena higene Personal y Exteriormente.

A QUE SECTOR VA DIRIGIDO:

-

MESIONES 3 ESTRATEGIAS PARA ATRAER CLIENTES:

-Dar promociones y descuentos: - compra 2 y llevas 3 mas
-Entrega pequeñas muestras gratis
-subirlo a las redes sociales para que las personas que lo vean sepan.

#1

ACTIVIDAD EN CALSES

12/05/2026



Nombre de los integrantes: Kelvin Angel Sanchez, Nuna manuel, Mercado Erney, Dayra Marcela Isaac Andres Osorno, Daniela Toscano, Andres Moreno. Sara y Daniela.

2) Como muestra: una botella de Amper



Nuevo nombre: FrutyGas

Caracteristicas: Bebida Gaseosa con extracto de limón, es refrescante y Mantiene su refrigeración y tiene diferentes sabores (no artificiales) para un consumo y por ton solo a 3000 pesos tendrá una capacidad de 500 ml

1). Escoger un producto común (ej. Una hoja, una botella de agua, in lapicero). En equipos deben cambiar su nombre, empaque y precio para dirigirlo a un público totalmente diferente.

2) Vendedor: Isaac

Comprador: Erney y toscano

Producto: Erney FrutyGas

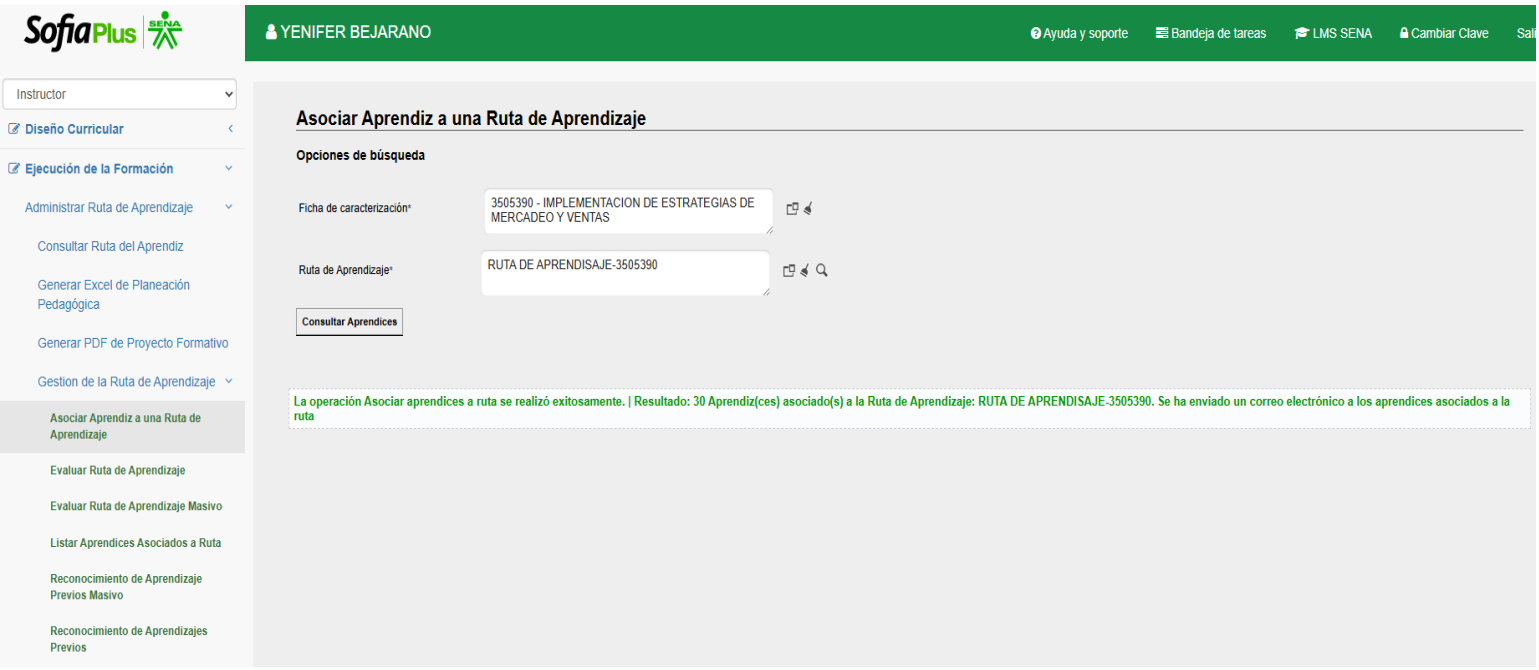
2). Dinámica un aprendiz va a tomar el rol de un vendedor y al otro el de un cliente muy tacaño o indeciso. Deben lograr cerrar la venta usando argumentos de valor (que no sea bajar el precio).

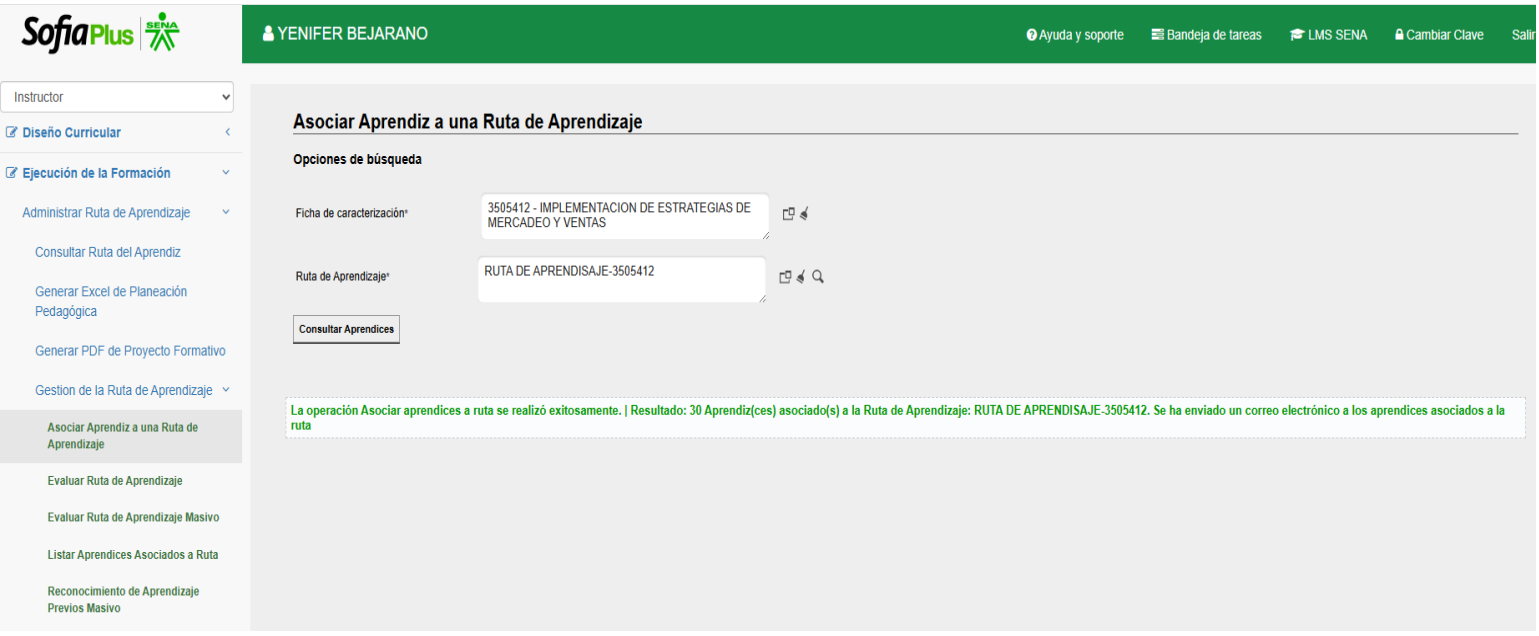
3) Producto: FrutyGas

Plataforma por la Promoción: Canales de televisión en forma de Propaganda, Anuncios de tik tok la creación de un perfil para el producto en Plataformas virtuales y Populares

3). inventar un producto o servicio y promocionarlo en una plataforma virtual que la vea tu público objetivo.

ASOCIACION DE APRENDICES SEGÚN FICHA Y RUTA DE APRENDIZAJE





TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: YENIFER BEJARANO RAMIREZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE RECURSOS NATURALES, INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD

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

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

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3505412 - IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE AL GRUPO OBJETIVO Y LOS CANALES DE COMUNICACIÓN.

RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y HERRAMIENTAS DE BENCHMARKING, PARA IDENTIFICAR VENTAJAS COMPETITIVAS Y TENDENCIAS DE LA INDUSTRIA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 67,70

FICHA DE APRENDIZAJE: 3505390 - IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE AL GRUPO OBJETIVO Y LOS CANALES DE COMUNICACIÓN.

RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y HERRAMIENTAS DE BENCHMARKING, PARA IDENTIFICAR VENTAJAS COMPETITIVAS Y TENDENCIAS DE LA INDUSTRIA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 63,70

FICHA DE APRENDIZAJE: 3471617 - IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE AL GRUPO OBJETIVO Y LOS CANALES DE COMUNICACIÓN.

RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y HERRAMIENTAS DE BENCHMARKING, PARA IDENTIFICAR VENTAJAS COMPETITIVAS Y TENDENCIAS DE LA INDUSTRIA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 15,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3471606 - IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1: SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RA2: APLICAR TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN ACORDE AL GRUPO OBJETIVO Y LOS CANALES DE COMUNICACIÓN.

RA3 ANALIZAR LA COMPETENCIA Y EL MERCADO SEGÚN FUENTES SECUNDARIAS Y HERRAMIENTAS DE BENCHMARKING, PARA IDENTIFICAR VENTAJAS COMPETITIVAS Y TENDENCIAS DE LA INDUSTRIA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	15,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	163,20

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: YENIFER BEJARANO RAMIREZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE RECURSOS NATURALES, INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD

CERTIFICACIÓN

El señor MARCO ANTONIO RUEDA ARIZA, identificado con cedula de ciudadanía 1.099.272.027 suscrito al Batallón de Ingenieros No. 15 "General Julio Londoño Londoño" (BINI15), en calidad de cargo: MAYOR.

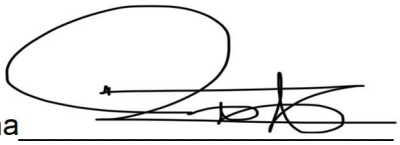
CERTIFICA QUE:

La instructora relacionada a continuación ha desarrollado y mantiene permanencia de procesos de formación en Corregimiento El Dos, sector Las Ánimas, Unión Panamericana, Chocó, como: instructora de implementación de estrategias de mercadeo y venta, durante el periodo comprendido entre marzo de 2026 y mayo de 2026:

Nombre del Instructor	Documento de Identidad	Programa de Formación	Municipio/ Comunidad	Periodo de Permanencia
Yenifer Bejarano Ramírez	1045140547	Implementación De estrategias de mercadeo y venta	El Dos, sector Las Ánimas, Unión Panamericana	3 meses

Esta certificación se expide a solicitud de la parte interesada y para los fines pertinentes, en las ánimas, a los 16 días del mes de mayo de 2026.

Atentamente,



Firma_____
Nombre: Marco Antonio Rueda Ariza
Cargo: Mayor
Correo: br15@ejercito.mil.co
Teléfono de Contacto: 314 4535922

CERTIFICACIÓN

El señor José Victoriano Moreno Palacios, oriundo del caserío la Toma perteneciente al municipio de Certegui en calidad de cargo: Líder Comunitario.

CERTIFICA QUE:

La instructora relacionada a continuación han desarrollado y mantiene permanencia de procesos de formación en el caserío la Toma perteneciente al Municipio de Certegui como: instructora de implementación de estrategias de mercadeo y venta, durante el periodo de Mayo de 2026:

Nombre del Instructor	Documento de Identidad	Programa de Formación	Municipio/ Comunidad	Periodo de Permanencia
Yenifer Bejarano Ramírez	1045140547	Implementación De Estrategias de Mercadeo y Venta	Certegui, caserío las Toma	1 mes

Esta certificación se expide a solicitud de la parte interesada y para los fines pertinentes, en la Toma, a los 14 días de mes de mayo de 2026.

Atentamente,

Jose Moreno P.

Firma_____
Nombre: José V. Moreno Palacios
Cargo: líder Comunitario
Correo:
Teléfono de Contacto: 312 7432660

-PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y VENTAS
- **Código del Programa de Formación:** 63210007 -V02
- **Nombre del Proyecto:**
- **Fase del Proyecto:**
- **Actividad de Proyecto**:
- **Competencia:** implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado.
- **Resultados de Aprendizaje**: aplicar técnicas de ventas y atención acorde al grupo objetivo y los canales de comunicación.
- Analizar la competencia y el mercado según fuentes segundarias y herramientas de benchmarking para identificar ventajas competitivas y tendencias de la industria.
- Seleccionar estrategias de mercadeo de acuerdo con políticas de la organización.
- **Duración de la Guía:** 96 horas

2. PRESENTACIÓN

En la actualidad, las empresas tienen la presión de mantenerse competentes debido al entorno que ofrece la globalización de los mercados y la eliminación de las barreras entre los países. En tal sentido, se hace imperativo contar con un talento humano que permita afrontar los retos cambiantes y que respondan de manera contundente la dinámica volátil de los mercados locales, nacionales e internacionales. Es de vital importancia en la dinámica comercial en Colombia, ya que responde a la necesidad imperante de que las organizaciones cuenten con colaboradores capaces de entender e impulsar el crecimiento y la competitividad de las empresas locales, nacionales y globales. En tal sentido, se hace necesario que este programa forme aprendices que comprendan la importancia de elevar su preparación para incorporarse con las habilidades necesarias que demanda en la actualidad un mercado cada vez más exigente.

La IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y VENTAS busca fortalecer las competencias en perfiles ocupacionales como demostradores, vendedores puerta a puerta, vendedores a través de medios tecnológicos, representantes

Comerciales, surtidores de estanterías, y auxiliares de venta en tiendas y almacenes entre otros. La importancia de esta formación radica en su capacidad para llenar vacíos entre las habilidades reales del mercado laboral y las exigencias de la industria, que hoy demanda destrezas en persuasión comercial, escucha activa, comunicación asertiva, orientación al servicio y atención al cliente y un manejo excelente en las relaciones interpersonales por mencionar algunas.

Impulsar productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales, que establece las funciones críticas que debe dominar un profesional de ventas. Estas funciones, que son clave en la dinámica empresarial, coinciden plenamente con las tareas requeridas para un Representante Comercial, tales como: obtener y actualizar información sobre el mercado, bienes, servicios y competidores; suministrar información especializada sobre características y ventajas del portafolio; implementar estrategias de mercado; y promover las ventas con los clientes.

La idea es cerrar la brecha entre las habilidades actuales y las que exige el mercado. La venta ya no puede concebirse como una actividad simple o que no requiere una preparación formal, sino como un proceso complejo que requiere que el vendedor se enfoque en la experiencia del cliente. Los conocimientos esenciales de la NSCL refuerzan esta visión al incluir la necesidad de dominar: Estrategia de ventas, Proceso de ventas, Técnica de negociación, Psicología del consumidor y Perfil del cliente. Estos elementos garantizan que el aprendiz pueda estructurar una oferta.

Actividad Clave 1:

- Presentar Propuesta y realizar el cierre comercial.
- De manera técnica y profesional.

Para su logro se requiere:

- Trabajo colaborativo.
- Entorno adecuado.
- Comunicación asertiva con la comunidad SENA.
- Manejo de las nuevas tecnologías de la información y comunicación (TIC).

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDAD DE MESA REDONDA: donde el instructor escucha con atención los conocimientos previos de los aprendices de acuerdo a la formación.







Estas imágenes pueden estar sujetas a derechos de autor

TIPOS DE CLIENTES: los cliente se identifican principalmente por su comportamiento de

Compra, lealtad o nivel de conocimiento y su actitud pueden ser:

Impulsivos, exigentes, leales, indecisos, silenciosos, negociadores entre otros, para esto es

Fundamental ajustar el trato, mejorar la experiencia y así aumentar las ventas, adaptando la

Comunicación a sus necesidades específicas.

Conocer el mercado es vital para hacer una propuesta comercial como se mueve, la tendencia Que le gusta a la gente, ver oportunidades de negocio en necesidades insatisfechas.

¿De acuerdo a lo aprendido como abordarías cada tipo de cliente?
¿Cuáles son las acciones o actitudes a emprender como persona y/o trabajador, para evitar un choque negativo con el cliente o usuario?
¿Qué tipo de productos o servicios ofrecerías al mercado actual de acuerdo a tu experiencia?

Tiempo de la actividad: 1 hora

Evidencia: Cuestionario resuelto

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

Ventas de productos y servicios



Observar el video y reflexionar sobre cada una de las consecuencias en cada escenario de acuerdo con los siguientes pasos:

- Observe el video que se encuentran en cada uno de los escenarios, teniendo en cuenta los enunciados de cada columna.
- Vea los videos propuestos en cada columna
- Responda en un formato word los interrogantes que se encuentran en cada columna de acuerdo al video
- Socialice las respuestas de cada pregunta a través de mesa redonda o de acuerdo con la dinámica propuesta por su instructor

ESCENARIO 1
TENDECIA DEL MERCADO





ESCENARIO 2
ANALISIS PROPOSITIVO





ESCENARIO 3
EVALUACIÓN









Tiempo de actividad: 2 horas

3.4 Consulte los conceptos de cada uno de los siguientes términos:

Mercado	escasez
Venta	seguridad
Servicio	valor
Confianza	seguridad
Oferta	exclusividad
Demanda	respeto
Credibilidad	
Calidad	
Producto	



3.3.4 Actividades de transferencia de conocimiento:

Exponer aspectos e impactos de acuerdo al estudio de mercado por medio de diapositivas o video, donde justifique la información incluida en la matriz esto se hace en grupos de 6 aprendices.

Tiempo de la actividad: 2 horas **Evidencia:** Diapositivas

- Ambiente Requerido: Ambiente convencional
- Materiales: De acuerdo con los indicados por el instructor

3. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Cuestionario sobre problemáticas económicas y del mercado global oferta y demanda. **Evidencias de Desempeño** Exposición de un producto o servicio según tu experiencia. **Evidencias de Producto:** Cuestionario escrito y talleres en clase.	segmenta el mercado, y justifica su elección con base en datos relevantes demográficos, Psicográficos. diferencia la promoción de ventas y la comunicación comercial, según los objetivos de Mercadeo. aplica los principios de segmentación y posicionamiento al elaborar su plan, según Especificaciones del cliente. expone las ventajas y beneficios del producto o servicio de acuerdo con el escenario de Ventas. Clasifica al cliente con base en la motivación y el comportamiento de compra. selecciona fuentes secundarias para la industria de acuerdo con el diagnóstico de Mercado. Compara métricas clave según las brechas de rendimiento. Diferencia la estrategia de la organización de acuerdo con áreas de generación.	**Técnica:** formulación de pregunta **Instrumento:** cuestionario **Técnicas:** valoración de productos **Instrumento:** estimación **Técnicas:** valoración de productos **Instrumento:** rúbrica **Técnicas:** valoración de productos **Instrumento:** Matriz **Técnicas:** Estudio de casos **Instrumento:** Lista de chequeo

- **GLOSARIO DE TÉRMINOS:**

- **Costo:** Se considera una inversión recuperable que afecta directamente al precio de venta y la rentabilidad.
- **Precio:** Es la cantidad de dinero o valor monetario asignado a un producto o servicio para su intercambio.
- **Margen:** se refiere a un espacio o diferencia de cantidad usualmente monetaria.
- **costo variable:** Aumentan cuando se produce más y disminuyen al reducir la actividad, incluyendo insumos
- **clientes:** siendo el motor de los ingresos y la figura central de la actividad comercial.
- **proveedor:** Son eslabones críticos en la cadena de suministro, influenciando la competitividad
- **producto:** cualquier bien, servicio, idea o lugar que se ofrece en un mercado para satisfacer una necesidad.
- **servicio:** Se caracteriza por ser perecedero (no almacenable).
- **segmento:** A diferencia de la recta, tiene un inicio y un final definidos.
- **demanda:** representando el deseo colectivo y la capacidad de compra en un periodo de tiempo.
- **materia prima:** es el primer eslabón de la cadena productiva
- **costos fijos:** son aquellos gastos de una empresa que se mantienen estables y constantes,
- **cobertura:** Implica la capacidad de cubrir, garantizar o proteger un riesgo o espacio físico específico.
- **software:** Actúa como el soporte lógico que interactúa con el hardware, haciéndolo funcional.
- **oferta:** . Se rige por la ley de la oferta: a mayor precio, mayor cantidad ofertada, generalmente representada por una curva creciente.
- **Estrategia:** No son tareas aisladas, sino un conjunto coherente para lograr una meta, aplicable a negocios,
- **Exhibición:** presentación, ostentación, manifestación. exposición, muestra, demostración, certamen, concurso, prueba.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS:

https://biblioteca.sena.edu.co/

https://escuela-emprendedores.alegra.com/colombia/diferencia-entre-empresa-de-productos-y-servicios/

https://www.youtube.com/watch?v=4tgAXECjptU

https://concepto.de/demanda/#ixzz8nXwBq4Pz

https://www.pipedrive.com/es/blog/ventas-marketing-generar-clientes

https://concepto.de/oferta/#ixzz8nSYcLV6r

https://blog.hubspot.es/sales/analisis-demanda

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)		Instructora	Centro de Recursos Naturales, Industria y Biodiversidad	Julio de 2020

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	ROSA YERLEY RENGIFO MOSQUERA	Instructora	Centro de Recursos Naturales, Industria y Biodiversidad	Julio 2024	Ajuste al desarrollo curricular en las actividades de aprendizaje
	YARLEIDYS STUART CHALA RENTERIA	Instructora			
	ALVARO GUTIERREZ HERRERA	Instructor	Centro Tecnológico del Mobiliario	Julio 2024	Ajuste al desarrollo curricular en las actividades de aprendizaje.

criterio de evaluación	excelente	bueno	aceptable	malo

Rúbrica escenarios implementación de estrategias de mercadeo y ventas

Comprende los conceptos básicos de estrategia de mercadeo y venta. Desarrolla estrategias efectivas de mercadeo y venta. Conduce experimentación de manera apropiada. Analiza e interpreta los datos obtenidos. Utiliza el juicio de ingeniería para elaborar conclusiones.	Demuestra un profundo entendimiento de los conceptos y los aplica de forma efectiva en situaciones reales. Desarrolla estrategias originales y altamente efectivas, considerando todos los aspectos relevantes. Planifica y ejecuta experimentos de manera precisa y detallada, obteniendo resultados confiables. Analiza e interpreta los datos de manera profunda y acertada, llegando a conclusiones claras y sustentadas.	Planifica y ejecuta experimentos de manera adecuada, obteniendo resultados confiables. Analiza e interpreta los datos de manera adecuada, llegando a conclusiones coherentes y sustentadas. Utiliza un juicio de ingeniería sólido, elaborando conclusiones adecuadas basadas en múltiples factores relevantes. Comprende la mayoría de los conceptos y los aplica de manera competente.

Describe adecuadamente las características de los productos y servicios.	Demuestra un juicio de ingeniería excepcional, elaborando conclusiones precisas y fundamentadas en una amplia gama de factores.	Describe de forma clara y concisa las características de los productos y servicios, aunque puede faltar algún detalle específico.
Explica la relación entre oferta y demanda en el mercado de productos y servicios	Comprende completamente los conceptos y es capaz de aplicarlos adecuadamente.	Explica de forma clara la relación entre oferta y demanda en el mercado, aunque puede faltar alguna información adicional.
Analiza los factores que influyen en los precios de los productos y servicios	Desarrolla estrategias efectivas, considerando la mayoría de los aspectos relevantes.	Desarrolla estrategias competentes, pero con algunas omisiones o debilidades.

Escala de Estimación
Matriz de Peligros y Riesgos SST

Se tendrá en cuenta la siguiente escala

Indicadores	Cumple/ No cumple
Identifica apropiadamente los peligros inherentes a su trabajo.	
Realiza una correcta valoración de los riesgos asociados a los peligros en su actividad laboral.	
Determina apropiadamente la aceptabilidad de un riesgo de acuerdo al nivel.	

LISTA DE CHEQUEO
MATRIZ SOBRE ASPECTOS, IMPACTOS AMBIENTALES

INDICADORES (De acuerdo con los aspectos que el instructor considere destacar según el programa de formación, el anexo número 1 y el enlace dado en la actividad)	**Cumple/ no cumple**
Identifica la actividad realizada en el estudio de caso Reconoce las problemáticas de mercado generadas en el estudio de caso	

Registra los aspectos oferta y demanda que se presentan en el estudio de caso

Identifica los impactos económicos generados de acuerdo a los aspectos de mercado.

Clasifica la normatividad apropiada de acuerdo al o control económico identificado