



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

Quibdó, mayo del 2026

Señor (a)

ELSA INES ROMAÑA ROMAÑA

SUPERVISORA CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 9120467

COORDINADORA ACADEMICA

MEDIA TECNICA

Quibdó

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mayo del año 2026

Referencia: No CO1.PCCNTR. 9120467 de 2026

LUDY STHELLA CORDOBA PALACIOS, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.077.421.068 de Quibdó, en mi calidad de Contratista del SENA, en MEDiatecnica, 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 fijan honorarios por valor total para cada contrato la suma de **CUARENTA Y SEIS MILLONES TREcientos TREINTA Y DOS MIL PESOS M/CTE (\$46.332.000)**, Esta suma será pagada por el SENA, al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente al mes de FEBRERO por un valor de **CUATRO MILLONES DOcientos DOCE MIL PESOS M/CTE (\$4.212.000)**, b) NUEVE (9) pagos iguales de MARZO a NOVIEMBRE del 2026 por valor de **CUATRO MILLONES SEISCIENTOS OCHENTA MIL PESOS MCTE (\$4.680.000)**.

Plazo: Será hasta el 30 de noviembre de 2026.



Objeto: Prestar servicios personales de carácter temporal de instructores, para orientar la formación profesional en el nivel titulada del programa articulación con la media, en el Centro de Recursos Naturales Industria y Biodiversidad de la Regional Chocó durante la vigencia 2026, en las Áreas temáticas definidas en el anexo 2

Ejecución mensual de actividades

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
2.1	Programar y orientar las actividades de enseñanza-aprendizaje-evaluación de conformidad con los programas de formación y el calendario institucional y el manual de procedimientos para la ejecución de acciones de formación profesional.	Se está desarrollando la planeación pedagógica, proyecto formativo, elaboración de guía de aprendizaje e instrumentos de evaluación, temáticas correspondientes a las competencias a impartir	Planeación pedagógica grado 10 y 11. Guías de Aprendizaje, Proyecto formativo
2.2	Orientar los procesos de enseñanza -aprendizaje, según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodologías de aprendizajes y programas curriculares vigentes.	<p>En el mes de Mayo, con las aprendices del grado 10°A y 10°B, se socializó la Guía de aprendizaje N°5 – para la competencia: 210301089 v.1 Asesorar Consumidor Financiero de acuerdo con Normativa y Guía Técnica y el resultado de aprendizaje: Establecer los riesgos en las operaciones de caja según normativa. Para el Programa: Técnico en servicios comerciales y financieros.</p> <p>Con las aprendices de los Grados 11; se dio inició la etapa práctica, diligenciando los formatos de planeación, seguimiento y evaluación. Se realizó la distribución de los respectivos grupos de trabajo y los horario en que se</p>	<p>Registro fotográfico</p> <p>Listado de asistencia.</p> <p>Guías de Aprendizaje</p>



		realizarán las prácticas. Además de socializar los documentos que componen la lista de chequeo.	
2.3	Participar en espacios académicos y pedagógicos con las Establecimientos Educativos, para la Articulación del plan de Estudios y los Diseños Curriculares de los programas de formación que se ejecutan en el marco del programa.	Lideré el desarrollo de La feria de emprendimiento IEFEM y la celebración del día del Valor empresarial, con la participación de las aprendices, espacio donde las aprendices a través de un ejercicio practico desarrollan actividades empresariales	Registro fotográfico
2.4	Ejecutar el programa de formación de acuerdo con la articulación y planeación pedagógica, concertada con el Establecimiento Educativo.	Para el mes de Mayo se ejecutaron las actividades de formación con los aprendices de los grados 10° y 11° del IEFEM, de acuerdo con las planeaciones pedagógicas establecidas	Registro fotográfico Planeación pedagógica Listas de asistencia
2.5	Participar en la planeación, seguimiento, evaluación y planes de mejora de los aprendices según la ejecución del programa de formación articulado en los colegios.	Se diseñó instrumento de evaluación, mediante el cual se utilizará para evaluar el desempeño de las aprendices, mediante la dramatización presentación de caso, en la institución educativa. Se emitieron los juicios de evaluación de los aprendices en formación (de los grados 10 y 11).	Reporte de juicios de evaluación.
2.6	Garantizar el completo desarrollo del programa de formación para el cumplimiento de las horas establecidas en los diseños curriculares en el marco de la articulación con la media.	Se cumplió con las horas establecidas en los diseños curriculares para el mes de mayo. El programa de formación se viene desarrollando y cumpliendo	Reporte de tiempo en Sofía Plus



		conforme a la planeación pedagógica.	
2.7	Apoyar el cumplimiento de la ejecución de la formación según orientaciones de los lineamientos vigentes para el programa de articulación con la media.	Se ejecutan actividades formativas presenciales orientadas a los aprendices, con el propósito de garantizar el cumplimiento de los resultados de aprendizaje establecidos en el programa de formación	Listas de asistencia Registro fotográfico
2.8	Hacer uso de los medios y ambientes virtuales dispuestos por el Sena en articulación con la media como instrumento de apoyo a dicha formación, así como para la gestión de informes de ejecución de la formación.	Actualmente se realiza de forma presencial la formación en la Institución Femenina Educativa de Enseñanza Media.	Registro fotográfico de ambiente de formación.
2.9	Apoyar técnicamente en las evaluaciones de los procesos de adquisición de bienes y servicios, por el conocimiento profesional contratado previa designación de la Directora Regional.	No se adelantó ninguna actividad para el período en esta obligación	No se adelantó ninguna actividad para el período en esta obligación
2.10	Apoyar en la orientación, recolección, entrega y radicación de la documentación del proceso de etapa productiva de los aprendices, que cumplieron con el lleno de los requisitos para su proceso de certificación.	Se inició el desarrollo de la etapa productiva. teniendo en cuenta las orientaciones de la Lider del programa de Articulacion, en lo conserniente con los el formato de evaluación y seguimiento y las bitacoras o informes quincenales.	Diligencia miento de formato de planeacion y seguimiento al igual que las Bitácoras

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. 80073216 realizada mediante mi planilla.com referente al mes de abril.

Cordialmente,

LUDY STHELLA CORDOBA PALACIOS

Contratista

C.C. No. 1.077.421.068 de Quibdó

ELSA INES ROMAÑA ROMAÑA

Supervisora Contrato No. CO1.PCCNTR. 9120467

Coordinadora Académica



ANEXOS


Anexo No 2.1 de la Obligación 2.1: Planeación Pedagógica grado 10 y 11. Proyecto formativo

SENA													
OFICINA DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL PROCEDIMIENTO PLANIFICACIÓN DEL DESARROLLO CURRICULAR FORMATO PLANIFICACIÓN PEDAGÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO													
Fecha de Elaboración					2 DE FEBRERO DE 2020								
Denominación del Programa de Formación					TECNICO EN SERVICIOS COMERCIALES Y FINANCIEROS								
Modalidad de Ejecución					PRESENCIAL								
Código y versión del Programa					13303								
Nombre del Proyecto (Diferencie esta casilla únicamente si es un programa de formación (Titulado)													
Código del Proyecto (Diferencie esta casilla únicamente si es un programa de formación (Titulado)													
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica					LUIS STELLA CORDOBA PALACIOS				CHOCO- CENTRO DE RECURSOS NATURALES, INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD				
FASE DE PROYECTO (o el programa se lo Modulo)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (o el programa se lo Modulo)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDACTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACION	DESCRIPCION DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRÁMICO SEGURO	NO EN TRÁMICO SEGURO		RECURSOS	MATERIALES Y RECURSOS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE			
ANÁLISIS	ASESORAR CONSULTOR FINANCIERO DE ACUERDO CON LA NORMATIVA Y LA TÉCNICA	1. EXAMINAR NECESIDADES DEL CLIENTE, RELACIONES CON LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS SEGUN POLÍTICA INSTITUCIONAL	1. ESTABLECER LAS NECESIDADES PRODUCTIVAS, SERVICIOS E INFORMACIÓN PARA ATENDER AL CLIENTE.				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
	MANEJAR RECURSOS FINANCIEROS DE ACUERDO CON LA NORMATIVA Y MANUAL OPERATIVO	1. IDENTIFICAR EL PROBLEMA DE ATENCIÓN AL CLIENTE EN LAS OPERACIONES DE CUAL SEGUN POLÍTICA COMERCIAL	1. IDENTIFICAR EL PROBLEMA DE ATENCIÓN AL CLIENTE EN LAS OPERACIONES DE CUAL SEGUN POLÍTICA COMERCIAL				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
	RESULTADOS DE APRENDIZAJE DE LA REDUCCIÓN	1. IDENTIFICAR LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENAT Y EL ROL DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL, MANUAL DE ACUERDO CON SU PROPOSITO Y LA TAREA DE DESARROLLO PROFESIONAL	1. ESTABLECER LAS NECESIDADES PRODUCTIVAS, SERVICIOS E INFORMACIÓN PARA ATENDER AL CLIENTE.				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
		4. VERIFICAR LOS RESULTADOS DE LOS PROCEDIMIENTOS FINANCIEROS CONFORME CON LOS REQUERIMIENTOS DE LOS INTERVENIENTES COINVOLUCADOS	1. ESTABLECER LAS NECESIDADES PRODUCTIVAS, SERVICIOS E INFORMACIÓN PARA ATENDER AL CLIENTE.				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
	Reservar	1. IDENTIFICAR SITUACIONES FINANCIERAS ASOCIADAS A LAS NECESIDADES DE CONSUMO DE LAS EMPRESAS Y EMPRESAS MANUFACTURERAS	1. ESTABLECER LAS NECESIDADES PRODUCTIVAS, SERVICIOS E INFORMACIÓN PARA ATENDER AL CLIENTE.				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
		3. DESARROLLAR PROBLEMAS DEL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL ASOCIADOS PROPIOS MANUFACTUREROS	1. ESTABLECER LAS NECESIDADES PRODUCTIVAS, SERVICIOS E INFORMACIÓN PARA ATENDER AL CLIENTE.				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
		3. PLANEAR PROBLEMAS FINANCIEROS, ADMINISTRATIVOS Y MÉTODOS DE ACUERDO CON LOS CONCEPTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL	1. ESTABLECER LAS NECESIDADES PRODUCTIVAS, SERVICIOS E INFORMACIÓN PARA ATENDER AL CLIENTE.				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
		1. IDENTIFICAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE INTERCAMBIO SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTISTICA	1. ESTABLECER LAS NECESIDADES PRODUCTIVAS, SERVICIOS E INFORMACIÓN PARA ATENDER AL CLIENTE.				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EN SITUAIONES DE EFECTIVIDAD Y EFECTIVIDAD	2. DECODIFICAR MENSAJES COMERCIALES EN SITUAIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL	1. ESTABLECER LAS NECESIDADES PRODUCTIVAS, SERVICIOS E INFORMACIÓN PARA ATENDER AL CLIENTE.				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
	ENTENDER EL CLIENTE	1. ANALIZAR ALTERNATIVAS DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMERCIALES, SEGUN REQUERIMIENTOS DEL CONSUMIDOR	1. ESTABLECER LAS NECESIDADES PRODUCTIVAS, SERVICIOS E INFORMACIÓN PARA ATENDER AL CLIENTE.				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
ANÁLISIS	ANÁLISIS DEL CONTEXTO Y ENTORNO NECESIDADES DEL CLIENTE Y DE INFORMACIÓN REQUERIDOS RECURSOS ASOCIADOS, BAJO PRINCIPALES EFECTOS	3. VALORAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMERCIALES, ENFOCADO EN LA CALIDAD DE SERVICIO Y LA EFECTIVIDAD	1. ESTABLECER LAS NECESIDADES PRODUCTIVAS, SERVICIOS E INFORMACIÓN PARA ATENDER AL CLIENTE.	1. ESTABLECER LAS NECESIDADES PRODUCTIVAS, SERVICIOS E INFORMACIÓN PARA ATENDER AL CLIENTE.	24	40	TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
	ASESORAR CONSULTOR FINANCIERO DE ACUERDO CON LA NORMATIVA Y LA TÉCNICA	2. IDENTIFICAR RECURSOS ASOCIADOS A LAS OPERACIONES DEL CLIENTE SEGUN NORMATIVA	1. RECONOCER LOS RECURSOS ASOCIADOS EN LAS OPERACIONES DEL CLIENTE				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
	Manejar recursos financieros de acuerdo con la nortativa y manual operativo	2. ESTABLECER LOS RECURSOS EN LAS OPERACIONES DE CUAL SEGUN NORMATIVA	1. RECONOCER LOS RECURSOS ASOCIADOS EN LAS OPERACIONES DEL CLIENTE				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
	Desarrollar ideas de acuerdo con los resultados de análisis de necesidades de información	1. IDENTIFICAR RECURSOS PARA ANALIZAR DE LAS OPERACIONES EN LAS OPERACIONES DE LA ORGANIZACIÓN	1. RECONOCER LOS RECURSOS ASOCIADOS EN LAS OPERACIONES DEL CLIENTE				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
		2. LEER HERMANAS TIC DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS MANUALES DE MANEJO DE PROCESOS Y ESTÁNDARES	1. RECONOCER LOS RECURSOS ASOCIADOS EN LAS OPERACIONES DEL CLIENTE				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
		1. IMPLEMENTAR BUENAS PRÁCTICAS DE USO DE ACUERDO CON LA TÉCNICA DE EMPLEO	1. RECONOCER LOS RECURSOS ASOCIADOS EN LAS OPERACIONES DEL CLIENTE				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
		1. SELECCIONAR HERMANAS DE TRABAJO PARA LAS OPERACIONES DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES INSTITUCIONALES	1. RECONOCER LOS RECURSOS ASOCIADOS EN LAS OPERACIONES DEL CLIENTE				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
		3. VERIFICAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS	1. RECONOCER LOS RECURSOS ASOCIADOS EN LAS OPERACIONES DEL CLIENTE				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
		3. PROMOVER EL USO RACIONAL DE LOS RECURSOS NATURALES A PARTIR DE LOS CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD Y SUSTENTABILIDAD ÉTICA Y NORMATIVA	1. RECONOCER LOS RECURSOS ASOCIADOS EN LAS OPERACIONES DEL CLIENTE				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
		3. ESTABLECER RECURSOS DE DESARROLLO PERSONAL Y COMUNITARIO A PARTIR DEL SENAT COMO FUENTE PARA EL DESARROLLO SOCIAL	1. RECONOCER LOS RECURSOS ASOCIADOS EN LAS OPERACIONES DEL CLIENTE				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
ANÁLISIS	Entregar un Mapa Interactivo en el contexto productivo y social de acuerdo con los resultados de análisis de necesidades de información	4. CONTRIBUIR CON LA TRANSFORMACIÓN DE LA CULTURA DE PAZ A PARTIR DE LA DONACIÓN MANEJO Y LAS ESTRATEGIAS PARA LA TRANSFORMACIÓN DE CONFLICTOS	1. RECONOCER LOS RECURSOS ASOCIADOS EN LAS OPERACIONES DEL CLIENTE				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	
		1. PROMOVER LA DIVERSIDAD Y LA DIGNIDAD A PARTIR DE LOS PRINCIPALES EFECTOS DE LA TRANSFORMACIÓN DE LA CULTURA DE PAZ	1. RECONOCER LOS RECURSOS ASOCIADOS EN LAS OPERACIONES DEL CLIENTE				TALLER, CLASE INGESTRAL, ESTUDIO DE CASOS	MESAS, SILLAS, PAPER, BOM, LAPICEROS, LÁPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM				Comentarios: Taller para el portfolio, estrategias didácticas, evaluadas	




PLANEACION	ASESORAR CONSULTOR FINANCIERO DE ACUERDO CON NORMATIVA Y GUIA TECNICA	1. ASesorar operaciones financieras y contables del cliente, según procedimiento institucional.	VALORAR LAS OPERACIONES FINANCIERAS, CONTABLES Y DE SEGURIDAD DEL CLIENTE.			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	EFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM	Optimiza los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades formativas y productivas según normas institucionales.	Conocimiento: Taller para el portafolio, estrategias	
		2. DETERMINAR PROCEDIMIENTOS EN EL MANEJO DE EFECTIVO Y CHEQUES DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD.	VALORAR LAS OPERACIONES FINANCIERAS, CONTABLES Y DE SEGURIDAD DEL CLIENTE.			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	EFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM	Contribuye en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral según normas institucionales.	Conocimiento: Taller para el portafolio, estrategias didácticas, evaluación escrita	
		3. APLICAR MEDIDAS DE SEGURIDAD EN CAJA DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO.	VALORAR LAS OPERACIONES FINANCIERAS, CONTABLES Y DE SEGURIDAD DEL CLIENTE.			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	EFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM	Dispone los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos.	Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita	
		4. CONSTRUIR RECURSOS VISUALES DE ACUERDO A INFORMACION REQUERIDA	VALORAR LAS OPERACIONES FINANCIERAS, CONTABLES Y DE SEGURIDAD DEL CLIENTE.			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	EFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM	Mantiene limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas según estándares de protección ambiental.	Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita	
PLANEACION	MANEJAR RECURSOS FINANCIEROS DE ACUERDO CON NORMATIVA Y MANUAL OPERATIVO	5. PARTICIPAR EN INTERCAMBIOS CONVERSACIONALES BASICOS EN FORMA ORAL Y ESCRITA EN INGLES EN DIFERENTES SITUACIONES SOCIALES TANTO EN LA COTIDIANIDAD COMO EN SUPERESPECIES	VALORAR LAS OPERACIONES FINANCIERAS, CONTABLES Y DE SEGURIDAD DEL CLIENTE.			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	EFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM	Aplica los test de condición física según técnicas de medición. Selecciona los ejercicios para el plan de acondicionamiento físico de acuerdo con los métodos de entrenamiento físico.	Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita	
		6. COMPRENDER INFORMACION BASICA ORAL Y ESCRITA EN INGLES ACERCA DE SI MISMO, DE LAS PERSONAS Y DE SU CONTEXTO INMEDIATO EN REALIDADES PRESENTES E HISTORIAS DE VIDA.	VALORAR LAS OPERACIONES FINANCIERAS, CONTABLES Y DE SEGURIDAD DEL CLIENTE.			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	EFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM	Elabora el plan de acondicionamiento físico, según sistemas de entrenamiento físico.	Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita	DESDE EL 3 DE JULIO HASTA EL 30 DE NOVIEMBRE DEL 2026
		7. DESARROLLAR AVEL BASICO DE FORMA ORAL Y ESCRITA EN INGLES PERSONAS, SITUACIONES Y LUGARES DE ACUERDO CON SUS COSTUMBRES Y EXPERIENCIAS DE VIDA.	VALORAR LAS OPERACIONES FINANCIERAS, CONTABLES Y DE SEGURIDAD DEL CLIENTE.			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	EFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM	Diagnostica los riesgos ergonómicos y psicosociales de su desempeño laboral según normas de salud ocupacional.	Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita	
		8. VERIFICAR LAS CONDICIONES AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS PARA EL AREA DE DESEMPEÑO LABORAL.	VALORAR LAS OPERACIONES FINANCIERAS, CONTABLES Y DE SEGURIDAD DEL CLIENTE.			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	EFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM	Selecciona las técnicas de cultura física para prevenir riesgos ergonómicos y psicosociales según normas de salud ocupacional.	Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita	
EJECUCION	ASESORAR CONSULTOR FINANCIERO DE ACUERDO CON NORMATIVA Y GUIA TECNICA	9. INTERPRETAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACION Y EL ENTORNO SOCIAL.	VALORAR LAS OPERACIONES FINANCIERAS, CONTABLES Y DE SEGURIDAD DEL CLIENTE.			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	EFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM	Implementa técnicas de cultura física para la prevención de riesgos ergonómicos y psicosociales teniendo en cuenta la naturaleza y complejidad del desempeño laboral.	Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita	
		10. REPORTAR LAS CONDICIONES Y ACTOS QUE AFECTAN LA PROTECCION DEL MEDIO AMBIENTE Y LA SST DE ACUERDO CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL CONTEXTO ORGANIZACIONAL Y SOCIAL.	VALORAR LAS OPERACIONES FINANCIERAS, CONTABLES Y DE SEGURIDAD DEL CLIENTE.			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	EFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM	Valora el impacto de la cultura física en el mejoramiento de la calidad de vida y su efecto en el entorno familiar social y productivo teniendo en cuenta su proyecto de vida.	Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita	
		11. RECONOCER EL TRABAJO COMO FACTOR DE MOVILIDAD SOCIAL Y TRANSFORMACION VITAL CON REFERENCIA A LA	VALORAR LAS OPERACIONES FINANCIERAS, CONTABLES Y DE SEGURIDAD DEL CLIENTE.			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	EFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM	Implementa estrategias que permitan liberar actividades físicas deportivas y culturales en contextos social y productivo teniendo en cuenta las competencias ciudadanas.	Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita	
		12. VALORAR LA IMPORTANCIA DE LA CIUDADANIA LABORAL CON BASE EN EL ESTUDIO DE LOS DERECHOS HUMANOS Y FUNDAMENTALES EN EL TRABAJO.	VALORAR LAS OPERACIONES FINANCIERAS, CONTABLES Y DE SEGURIDAD DEL CLIENTE.			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	EFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM	Participa en actividades que requieren coordinación motriz fina y gruesa de forma individual y grupal teniendo en cuenta la naturaleza y complejidad del desempeño laboral.	Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita	
EJECUCION	MANEJAR RECURSOS FINANCIEROS DE ACUERDO CON NORMATIVA Y MANUAL OPERATIVO	13. ESTABLECER CONCLUSIONES CUANTITATIVAS SOBRE LOS DATOS PROCESADOS CONFORME CON RECURSOS VISUALES CONSTRUIDOS	APLICAR PROCESOS DE TECNICA DE VENTAS EN LAS RELACIONES CON EL CLIENTE. 6. CLASIFICAR LAS OPERACIONES TRANSACCIONALES EN EL AREA DE CAJA. 7. PRODUCIR INFORMES VISUALES Y			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	EFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM	Aplica técnicas y procedimientos orientados al perfeccionamiento de la productividad frente a los requerimientos de su desempeño laboral.	Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita	
		14. EVALUAR LA CALIDAD DE LA INFORMACION OBTENIDA DE ACUERDO CON REQUERIMIENTO DE LA ORGANIZACION	APLICAR PROCESOS DE TECNICA DE VENTAS EN LAS RELACIONES CON EL CLIENTE. 8. CLASIFICAR LAS OPERACIONES TRANSACCIONALES EN EL AREA DE CAJA. 7. PRODUCIR INFORMES VISUALES Y			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	EFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM		Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita	
		15. UTILIZAR TECNICAS DE VENTAS CON EL CLIENTE, SEGUN PROCESO INSTITUCIONAL.	APLICAR PROCESOS DE TECNICA DE VENTAS EN LAS RELACIONES CON EL CLIENTE.			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	EFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM		Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita	
		16. COMUNICARSE DE MANERA SENCILLA EN INGLES EN FORMA ORAL Y ESCRITA CON UN VISITANTE O COLEGA EN UN CONTEXTO LABORAL COTIDIANO.	APLICAR PROCESOS DE TECNICA DE VENTAS EN LAS RELACIONES CON EL CLIENTE.			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	EFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM		Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita	DESDE EL 1 DE FEBRERO HASTA EL 30 DE MAYO DE 2027
EVALUACION Y SEGUIMIENTO	RESULTADO DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA	17. LLEVAR A CABO ACCIONES DE MEJORA RELACIONADAS CON EL INTERCAMBIO DE INFORMACION BASICA EN INGLES SOBRE SI MISMO, OTRAS PERSONAS, SU CONTEXTO INMEDIATO ASÍ COMO DE EXPERIENCIAS PASADAS.	APLICAR PROCESOS DE TECNICA DE VENTAS EN LAS RELACIONES CON EL CLIENTE.			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	EFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM		Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita	
		18. PONER EN PRÁCTICA VOCABULARIO BÁSICO Y EXPRESIONES COMUNES DE SU AREA OCUPACIONAL EN CONTEXTOS ESPECIFICOS DE SU TRABAJO POR MEDIO DEL USO DE FRASES SENCILLAS EN FORMA ORAL Y ESCRITA.	APLICAR PROCESOS DE TECNICA DE VENTAS EN LAS RELACIONES CON EL CLIENTE.			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	EFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM		Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita	
		19. REALIZAR OPERACIONES TRANSACCIONALES CAJA, SEGUN PROCEDIMIENTO.	CLASIFICAR LAS OPERACIONES TRANSACCIONALES EN EL AREA DE CA			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	EFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCADORES, VIDEO BEAM		Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita	
		20. PONER EN PRÁCTICA TODAS LAS HABILIDADES DESARROLLADAS EN EL PROCESO DE FORMACIÓN (ETAPA PRODUCTIVA)	Poner en practica todas las habilidades desarrolladas en el proceso de formación (Etapa productiva)			Apoyo institucional al proyecto, trabajo de campo, lista de chequeo.	Area influencia directa e indirecta del proyecto	Marcadores, Computador, proyector, papel bond.	Supervisión en la aplicación de los conocimientos adquiridos en la etapa lectiva	Listas de chequeo, informe final.	DESDE EL 1 DE JUNIO HASTA EL 30 DE NOVIEMBRE DE 2027




														GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL PROCEDIMIENTO PLANACIÓN DEL DESARROLLO CURRICULAR FORMATO PLANACIÓN PEDAGÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO																											
Fecha de Elaboración														2 DE ENERO DE 2026																											
Denominación del Programa de Formación														TECNICO EN SERVICIOS COMERCIALES Y FINANCIEROS																											
Modalidad de Ejecución														PRESENCIAL																											
Código y versión del Programa														133303																											
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)														GESTIÓN EN LA RELACIÓN CON EL CLIENTE, APOYADA DE LAS HERRAMIENTAS DIGITALES, COMO ESTRATEGIA PARA CONSOLIDAR SU LEALTAD EN EL BANCO DIDACTICO IEFEM																											
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)																																									
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica														LUDY STELLA CORDOBA PALACIOS														CHOCO- CENTRO DE RECURSOS NATURALES, INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD													
FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDACTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCION DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES																												
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES																															
EJECUCIÓN	REALIZAR PROCESOS DE VENTA DE ACUERDO CON TÉCNICAS Y OPERACIONES TRANSACCIONALES	Sistematizar datos masivos de acuerdo con métodos de analítica y herramientas tecnológicas	3. ESTABLECER CONCLUSIONES CUANTITATIVAS SOBRE LOS DATOS PROCESADOS CONFORME CON RECURSOS VISUALES CONSTRUÍDOS	APLICAR PROCESOS DE TÉCNICA DE VENTAS EN LAS RELACIONES CON EL CLIENTE 6. CLASIFICAR LAS OPERACIONES TRANSACCIONALES EN EL AREA DE CAJA 7. PRODUCIR INFORMES VISUALES Y	500	80	TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	IEFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCOOORES VIDEO BEAM	LUDY STELLA CORDOBA PALACIOS		Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita	DESDE EL 1 de FEBRERO HASTA EL 30 DE MAYO DE 2026																												
			4. EVALUAR LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA DE ACUERDO CON REQUERIMIENTO DE LA ORGANIZACIÓN	APLICAR PROCESOS DE TÉCNICA DE VENTAS EN LAS RELACIONES CON EL CLIENTE 6. CLASIFICAR LAS OPERACIONES TRANSACCIONALES EN EL AREA DE CAJA 7. PRODUCIR INFORMES VISUALES Y			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	IEFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCOOORES VIDEO BEAM			Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita																													
			4. UTILIZAR TÉCNICAS DE VENTAS CON EL CLIENTE, SEGUN PROCESO INSTITUCIONAL	APLICAR PROCESOS DE TÉCNICA DE VENTAS EN LAS RELACIONES CON EL CLIENTE			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	IEFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCOOORES VIDEO BEAM			Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita																													
		ASESORAR CONSUMIDOR FINANCIERO DE ACUERDO CON NORMATIVA Y GUÍA TÉCNICA	5. COMUNICARSE DE MANERA SENCILLA EN INGLES EN FORMA ORAL Y ESCRITA CON UN VISITANTE O COLEGA EN UN CONTEXTO LABORAL COTIDIANO.	APLICAR PROCESOS DE TÉCNICA DE VENTAS EN LAS RELACIONES CON EL CLIENTE			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	IEFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCOOORES VIDEO BEAM			Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita																													
			4. LLEVAR A CABO ACCIONES DE MEJORA RELACIONADAS CON EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN BÁSICA EN INGLES, SOBRE SI MISMO, OTRAS PERSONAS, SU CONTEXTO INMEDIATO, ASI COMO DE EXPERIENCIAS PASADAS.	APLICAR PROCESOS DE TÉCNICA DE VENTAS EN LAS RELACIONES CON EL CLIENTE			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	IEFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCOOORES VIDEO BEAM			Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita																													
			6. PONER EN PRÁCTICA VOCABULARIO BÁSICO Y EXPRESIONES COMUNES DE SU AREA OCUPACIONAL EN CONTEXTOS ESPECIFICOS DE SU TRABAJO POR MEDIO DEL USO DE FRASES SENCILLAS EN FORMA ORAL Y ESCRITA.	APLICAR PROCESOS DE TÉCNICA DE VENTAS EN LAS RELACIONES CON EL CLIENTE			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	IEFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCOOORES VIDEO BEAM			Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita																													
			5. REALIZAR OPERACIONES TRANSACCIONALES CAJA, SEGUN PROCEDIMIENTO.	CLASIFICAR LAS OPERACIONES TRANSACCIONALES EN EL AREA DE CA			TALLER, CLASE MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS	IEFEM	MESAS, SILLAS, PAPEL BOM, LAPICEROS, LAPICES, MARCOOORES VIDEO BEAM			Conocimiento: Trabajo escrito, desarrollo de estudio de caso, evaluación escrita																													
EVALUACION Y SEGUIMIENTO	RESULTADO DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA	APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTO S, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGIAS DE AUTOGESTIÓN.	PONER EN PRÁCTICA TODAS LAS HABILIDADES DESARROLLADAS EN EL PROCESO DE FORMACIÓN (ETAPA PRODUCTIVA	Poner en practica todas las habilidades desarrolladas en el proceso de formación (Etapa productiva)	624	240	Apoyo institucional al proyecto, trabajo de campo, lista de chequeo.	Area influencia directa e indirecta del proyecto	Marcadores, Computador, proyector, papel bond.		Supervision en la aplicación de los conocimientos adquiridos en la etapa lectiva	Listas de chequeo, informe final.	DESDE EL 1 de JUNIO HASTA EL 30 DE NOVIEMBRE DE 2026																												



 Modelo de Mejora	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol Procedimiento Ejecución de la Formación PROYECTO FORMATIVO
---	---


1. Información básica del proyecto				
Código Proyecto SOFIA:		Código del Programa SOFIA:	133303	Versión del Programa: 1
1.1 Centro de Formación:	CENTRO DE SERVICIOS FINANCIEROS		1.2 Regional:	REGIONAL DISTRITO CAPITAL
1.3 Nombre del proyecto:	GESTIÓN EN LA RELACIÓN CON EL CLIENTE, UTILIZANDO LAS HERRAMIENTAS DIGITALES Y LAS ESTRATEGIAS PARA CONSOLIDAR LA LEALTAD EN EL BANCO DIDACTICO IEFFEM.			
1.4 Programa de Formación al que da respuesta:	SERVICIOS COMERCIALES Y FINANCIEROS			
1.5 Tiempo estimado de ejecución del proyecto (meses):	15			
1.6 Empresas o instituciones que participan en su formulación o financiación: (si Existe)	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA			
1.7 Palabras claves de búsqueda:	Nuevas Tecnologías (APP, inteligencia artificial, chatbots), Riesgo, Servicios financieros, Productos.			
1.8 Número total de resultados de aprendizaje del programa de formación:	56	1.9 Número de resultados de aprendizaje por tipo de competencia	1.9.1 Número de resultados de aprendizaje específicos que se alcanzan con el proyecto:	56
			1.9.2 Número de resultados de aprendizaje transversales que se alcanzan con el proyecto:	0
			1.9.3 Número de resultados de aprendizaje básicos que se alcanzan con el proyecto:	1


2. Estructura del proyecto
2.1 Planteamiento del problema o necesidad que se pretende solucionar
<p>En la actualidad, la banca colombiana ha venido desarrollando una transformación digital basada en la innovación de sus productos y servicios, implementando estrategias de omnicanalidad mediante una banca online, con más funcionalidades para brindar mayor flexibilidad en las transacciones digitales, de acuerdo con los patrones de comportamiento de los nuevos consumidores financieros, quienes esperan satisfacer sus necesidades desde cualquier lugar y hora, minimizando tiempos, con mayor agilidad, menores riesgos y costos, con calidad y con un toque personalizado en pro una experiencia mejorada.</p> <p>Lo anterior está llevando a que los clientes migren entre las entidades prestadoras de los servicios financieros al poder escoger los servicios de la entidad donde se sienten mejor atendidos, perciben más esmero en la atención de sus necesidades y mayor confianza en los procesos institucionales.</p>

 Modelo de Mejora	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol Procedimiento Ejecución de la Formación PROYECTO FORMATIVO
<p>¿Es posible disminuir la migración de los clientes de una entidad financiera ofreciendo una experiencia de cliente enfocada en ganar y conservar su confianza mediante una atención personalizada, con un manejo eficiente en el conocimiento de sus necesidades financieras, fortalecimiento en temas de educación financiera y apoyados en herramientas tecnológicas?</p>	
2.2 Justificación del proyecto	
<p>Sin duda alguna, estamos ante un cambio de comportamiento de los clientes que buscan que las entidades financieras atiendan sus necesidades y expectativas.</p> <p>Por una parte, unos clientes tradicionales que consideran que el factor importante que deben brindar las entidades financieras es el toque humano con excelencia en el servicio y, de otra parte, cliente digital que buscan tener (banca a la mano), con innovación, utilizando los dispositivos móviles como medios para la asesoría de sus productos y servicios financieros, valorando las herramientas tecnológicas y también la atención personalizada.</p> <p>Para ambos tipos de cliente es importante la asesoría personalizada y siendo uno de los factores determinantes para escoger la entidad financiera que le puede satisfacer sus necesidades de acuerdo con sus expectativas. En este contexto, los empleados de las entidades financieras juegan un papel esencial, al ser ellos quienes están de cara al cliente, atendiendo sus necesidades a través de productos y servicios financieros, con una cara amable, con empatía y vocación de servicio y ahora con la adaptación a las nuevas tecnologías como parte fundamental del crecimiento en la productividad de las entidades financieras con beneficios directos hacia el cliente.</p> <p>Por lo anterior, si un cliente no encuentra en el sector financiero, entidades que cubran esas necesidades y expectativas, podría llevar a una migración de consumidores entre entidades que presten estos servicios, buscando la que mejor se ajuste a sus requerimientos y atienda mejor sus necesidades, en tiempo real, con valor añadido.</p> <p>Este proyecto formativo pretende contribuir para que el sector financiero cuente con el recurso humano capacitado para el ofrecimiento de productos y servicios con beneficios, valor añadido y acompañamiento personalizado al cliente, mediante un asesoramiento teniendo en cuenta el conocimiento, experiencia, situación financiera y necesidades del cliente, brindando soluciones de acuerdo con su perfil.</p> <p>Así mismo aplicando mecanismos de protección y el respeto por los deberes y derechos del consumidor, con dominio en temas de educación financiera frente a conceptos y riesgos en las diferentes operaciones, servicios, y actividades de las entidades financieras.</p> <p>Por último, apoyándose en el análisis de datos y aprovechándolos de manera efectiva para ofrecer experiencias al cliente dentro del ecosistema de la banca digital de manera que se minimicen los costos a mediano y largo plazo, se alcance mayor productividad y eficiencia en la respuesta al cliente y por consiguiente se gane su confianza y satisfacción logrando mayor fidelidad a la marca.</p>	
2.3 Objetivo general	
Desarrollar relaciones duraderas y sostenibles en el tiempo mediante un asesoramiento personalizado enfocado en el cliente y apoyado en herramientas digitales.	
2.4 Objetivos específicos	
<ol style="list-style-type: none">1. Identificar las necesidades del cliente, mediante análisis de datos y su relación con los productos y servicios de las entidades financieras.2. Calcular operaciones financieras y contables presentadas a los clientes de acuerdo con su perfil y nivel de riesgo.3. Aplicar técnicas de ventas que conlleve a la satisfacción y confianza del cliente hacia la entidad financiera.4. Emplear estrategias comerciales enfocadas en las expectativas del cliente con el uso de herramientas tecnológicas.	
2.5 Alcance	
2.5.1 Beneficiarios del proyecto	Aprendices, Sector Financiero, Sector Real, SENA, y la comunidad en general



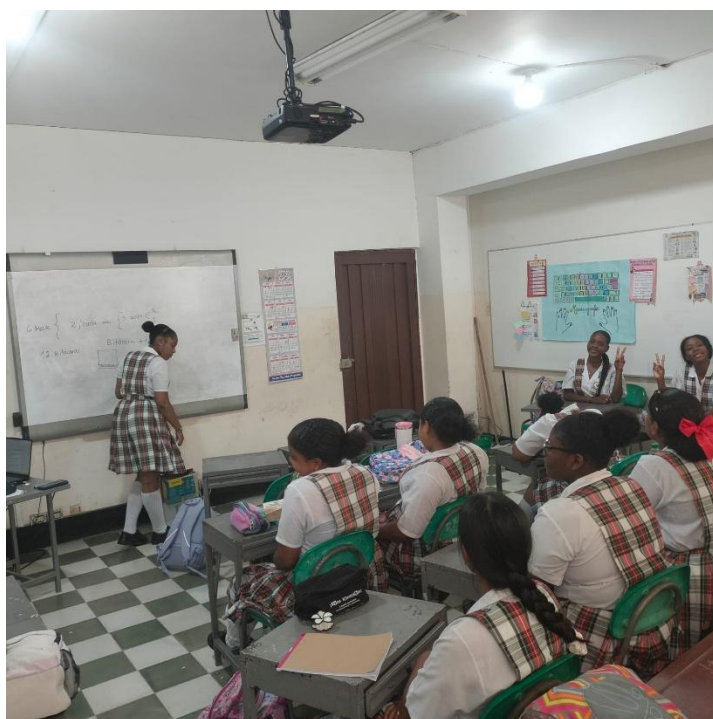
2.5.2 Impacto	
Social:	* Desarrollo en las habilidades de comunicación del aprendiz frente al cliente y el entorno * Modernización en los procesos financieros
Económico:	
Ambiental:	* Concientización en cuanto al consumo energético para el almacenamiento de la data. * Generar sensibilización ecológica con el uso de las nuevas tecnologías
Tecnológico:	GESTIÓN EN LA RELACIÓN CON EL CLIENTE, UTILIZANDO LAS HERRAMIENTAS DIGITALES Y LAS ESTRATEGIAS PARA CONSOLIDAR LA LEALTAD EN EL BANCO DIDACTICO IEFEM.
2.5.3 Restricciones o riesgos asociados y alternativas de solución	
Riesgos Asociados: * Bajo nivel de dominio en los conocimientos y habilidades requeridos para el uso y manejo de las nuevas tecnologías * Restricción por parte de las entidades financieras para acceder a la información y los procesos propios de la entidad * El aprendiz no cuenta con la disponibilidad de las herramientas tecnológicas para el normal desarrollo de las actividades del proyecto Alternativas de Solución: * Fomentar mediante la capacitación el desarrollo de las habilidades tecnológicas * Hacer uso de la información que ofrece las entidades financieras a través de sus páginas web * Adecuar los ambientes de formación por parte del Sena para que los aprendices puedan tener acceso a las herramientas tecnológicas	
2.5.4. Productos o resultados del proyecto	
Fase 1. Informe de análisis de necesidades de los clientes de acuerdo con su perfil y riesgo Fase 2. Reporte de operaciones financieras y contables de los clientes con el uso de las tecnologías de información Fase 3. Simulación de casos aplicando técnicas de ventas de acuerdo a las necesidades del cliente Fase 4. Presentar propuesta comercial al cliente con el uso de herramientas tecnológicas y aplicaciones.	

		SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol Procedimiento Ejecución de la Formación PROYECTO FORMATIVO		
Modelo de Mejora				
2.6 Innovación/Gestión Tecnológica				
El proyecto resuelve una necesidad del sector productivo?			SI	
El proyecto mejora el proceso/producto/servicio existente?			SI	
El proyecto involucra el uso de nuevas técnicas y tecnologías de proceso?			SI	
Los productos finales son susceptibles a protección industrial y/o derechos de autor?			NO	
Los productos obtenidos en el proyecto pueden ser posicionados en el mercado?			SI	
2.7 Valoración Productiva				
Con el desarrollo del proyecto se puede satisfacer la necesidad de un cliente potencial?			SI	
Viabilidad de proyecto para plan de negocio?			NO	
3. Planeación del proyecto				
3.1. Fases del Proyecto		3.2. Actividades del Proyecto	3.3. Resultados de Aprendizaje Específicos, Transversales y Básicos (a partir del programa de formación)	3.4. Competencia Asociada
ANÁLISIS: ANÁLISIS DEL CONTEXTO Y ENTORNO FINANCIERO, IDENTIFICANDO NECESIDADES DEL CLIENTE Y DE INFORMACIÓN REDUCIENDO RIESGOS ASOCIADOS, BAJO PRINCIPIOS ÉTICOS		1. ESTABLECER LAS NECESIDADES, PRODUCTOS, SERVICIOS E INFORMACIÓN PARA ATENCIÓN AL CLIENTE.	638128 - 1. EXAMINAR NECESIDADES DEL CLIENTE, RELACIONADOS CON LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS SEGUN POLÍTICA INSTITUCIONAL	210301089 - ASESORAR CONSUMIDOR FINANCIERO DE ACUERDO CON NORMATIVA Y GUÍA TÉCNICA
ANÁLISIS: ANÁLISIS DEL CONTEXTO Y ENTORNO FINANCIERO, IDENTIFICANDO NECESIDADES DEL CLIENTE Y DE INFORMACIÓN REDUCIENDO RIESGOS ASOCIADOS, BAJO PRINCIPIOS ÉTICOS		1. ESTABLECER LAS NECESIDADES, PRODUCTOS, SERVICIOS E INFORMACIÓN PARA ATENCIÓN AL CLIENTE.	638165 - 1. IDENTIFICAR PROTOCOLO DE ATENCIÓN AL CLIENTE EN LAS OPERACIONES DE CAJA, SEGUN POLÍTICA COMERCIAL	210301086 - Manejar recursos financieros de acuerdo con normativa y manual operativo
ANÁLISIS: ANÁLISIS DEL CONTEXTO Y ENTORNO FINANCIERO, IDENTIFICANDO NECESIDADES DEL CLIENTE Y DE INFORMACIÓN REDUCIENDO RIESGOS ASOCIADOS, BAJO PRINCIPIOS ÉTICOS		1. ESTABLECER LAS NECESIDADES, PRODUCTOS, SERVICIOS E INFORMACIÓN PARA ATENCIÓN AL CLIENTE.	638304 - 1. IDENTIFICAR LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA Y EL ROL DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL DE ACUERDO CON SU PROYECTO DE VIDA Y EL DESARROLLO PROFESIONAL	240201530 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

		SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol Procedimiento Ejecución de la Formación PROYECTO FORMATIVO	
Modelo de Mejora			
ANÁLISIS: ANÁLISIS DEL CONTEXTO Y ENTORNO FINANCIERO, IDENTIFICANDO NECESIDADES DEL CLIENTE Y DE INFORMACIÓN REDUCIENDO RIESGOS ASOCIADOS, BAJO PRINCIPIOS ÉTICOS	1. ESTABLECER LAS NECESIDADES, PRODUCTOS, SERVICIOS E INFORMACIÓN PARA ATENCIÓN AL CLIENTE.	638315 - 4. VERIFICAR LOS RESULTADOS DE LOS PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS CONFORME CON LOS REQUERIMIENTOS DE LOS DIFERENTES CONTEXTOS.	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
ANÁLISIS: ANÁLISIS DEL CONTEXTO Y ENTORNO FINANCIERO, IDENTIFICANDO NECESIDADES DEL CLIENTE Y DE INFORMACIÓN REDUCIENDO RIESGOS ASOCIADOS, BAJO PRINCIPIOS ÉTICOS		638316 - 1. IDENTIFICAR SITUACIONES PROBLEMÁTICAS ASOCIADAS A SUS NECESIDADES DE CONTEXTO APLICANDO PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS.	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
ANÁLISIS: ANÁLISIS DEL CONTEXTO Y ENTORNO FINANCIERO, IDENTIFICANDO NECESIDADES DEL CLIENTE Y DE INFORMACIÓN REDUCIENDO RIESGOS ASOCIADOS, BAJO PRINCIPIOS ÉTICOS	1. ESTABLECER LAS NECESIDADES, PRODUCTOS, SERVICIOS E INFORMACIÓN PARA ATENCIÓN AL CLIENTE.	638317 - 3. SOLUCIONAR PROBLEMAS DEL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL APLICANDO PRINCIPIOS MATEMÁTICOS	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
ANÁLISIS: ANÁLISIS DEL CONTEXTO Y ENTORNO FINANCIERO, IDENTIFICANDO NECESIDADES DEL CLIENTE Y DE INFORMACIÓN REDUCIENDO RIESGOS ASOCIADOS, BAJO PRINCIPIOS ÉTICOS	GESTIÓN EN LA RELACIÓN CON EL CLIENTE, UTILIZANDO LAS HERRAMIENTAS DIGITALES Y LAS ESTRATEGIAS PARA CONSOLIDAR LA LEALTAD EN EL BANCO DIDACTICO IEFEM.	638318 - 2. PLANTEAR PROBLEMAS ARITMÉTICOS, GEOMÉTRICOS Y MÉTRICOS DE ACUERDO CON LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL.	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
ANÁLISIS: ANÁLISIS DEL CONTEXTO Y ENTORNO FINANCIERO, IDENTIFICANDO NECESIDADES DEL CLIENTE Y DE INFORMACIÓN REDUCIENDO RIESGOS ASOCIADOS, BAJO PRINCIPIOS ÉTICOS	1. ESTABLECER LAS NECESIDADES, PRODUCTOS, SERVICIOS E INFORMACIÓN PARA ATENCIÓN AL CLIENTE.	638343 - 1. INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
ANÁLISIS: ANÁLISIS DEL CONTEXTO Y ENTORNO FINANCIERO, IDENTIFICANDO NECESIDADES DEL CLIENTE Y DE INFORMACIÓN REDUCIENDO RIESGOS ASOCIADOS, BAJO PRINCIPIOS ÉTICOS	1. ESTABLECER LAS NECESIDADES, PRODUCTOS, SERVICIOS E INFORMACIÓN PARA ATENCIÓN AL CLIENTE.	638344 - 2. DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN.	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
ANÁLISIS: ANÁLISIS DEL CONTEXTO Y ENTORNO FINANCIERO, IDENTIFICANDO NECESIDADES DEL CLIENTE Y DE INFORMACIÓN REDUCIENDO RIESGOS ASOCIADOS, BAJO PRINCIPIOS ÉTICOS	1. ESTABLECER LAS NECESIDADES, PRODUCTOS, SERVICIOS E INFORMACIÓN PARA ATENCIÓN AL CLIENTE.	638345 - 4. APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS, SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
ANÁLISIS: ANÁLISIS DEL CONTEXTO Y ENTORNO FINANCIERO, IDENTIFICANDO NECESIDADES DEL CLIENTE Y DE INFORMACIÓN REDUCIENDO RIESGOS ASOCIADOS, BAJO PRINCIPIOS ÉTICOS	1. ESTABLECER LAS NECESIDADES, PRODUCTOS, SERVICIOS E INFORMACIÓN PARA ATENCIÓN AL CLIENTE.	638346 - 3. VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS, TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y REALIDAD.	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
ANÁLISIS: ANÁLISIS DEL CONTEXTO Y ENTORNO FINANCIERO, IDENTIFICANDO NECESIDADES DEL CLIENTE Y DE INFORMACIÓN REDUCIENDO RIESGOS ASOCIADOS, BAJO PRINCIPIOS ÉTICOS	2. RECONOCER LOS RIESGOS ASOCIADOS EN LAS OPERACIONES DEL CLIENTE	638125 - 2. IDENTIFICAR RIESGOS ASOCIADOS A LAS OPERACIONES DEL CLIENTE SEGÚN NORMATIVA.	210301089 - ASESORAR CONSUMIDOR FINANCIERO DE ACUERDO CON NORMATIVA Y GUÍA TÉCNICA



Anexo No 2.2 de la Obligación 2.2 Registro fotográfico y listado de asistencia.





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.



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.

GCCON-F-087 V1



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 19 DEL MES DE mayo DEL AÑO 2026										
OBJETIVO(S)		Diligencia de formato de seguimiento y planeación de etapa productiva								
No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Deimara Mecha Evar	1078003033					Deimara mechaewar2009@gmail.com	3122573480		
2	Eversyn Pineth Mosquera Bermudez	1078003805					eversynpinethmosquera@gmail.com	314879832		
3	Susy Ginella Mena Machado	1025660438					susyginellaMENAMACHADO13@gmail.com	3117835823		
4	Luz Soli Cabrita	1075092376					luzsolicabrita@gmail.com	3103611843		
5	Megan Phatshell Echavarría Cordero	1078003202					meganphatshellEchavarríaCordero@gmail.com	3204968778		
6	Therilyn Mariana Díaz Palacios	1015074958					therilynmarianaDíazPalacios@gmail.com	3205443142		
7	Isabel Cristina Mosquera	1074024333					isabelcristinamosquera@gmail.com	324589092		
8	María Luisa Pineda Córdoba	1078003078					marialuisapinedacordoba@gmail.com	320693384		
9	Gelyn Zulena Córdova Moreno	1028011569					GelynZulenaCordovamoreno@gmail.com	322686539		
10	Linda Cristina Nativara Norero	1078003085					lindacristinamativaranorero@gmail.com	313434736		
11	Lizeth Vanessa Macha Dávalos	1078003370					lizethvanessamachadavalos@gmail.com	314846050		
12	Karayulieth Palacios Mosquera	1078003367					KarayuliethPalaciosMosquera@gmail.com	3122913061		
13	Shara Daichely Perera Pérez	1078003464					sharadaichelyPereraPerez@gmail.com	321708028		
14	Carmen Sofía Mosquera Quintero	1078003355					Csoscarmenquintero@gmail.com	3102361804		
15	Hafin Dullana Figueroa	1078016047					hafindullanafigueroa@gmail.com	3229441200		

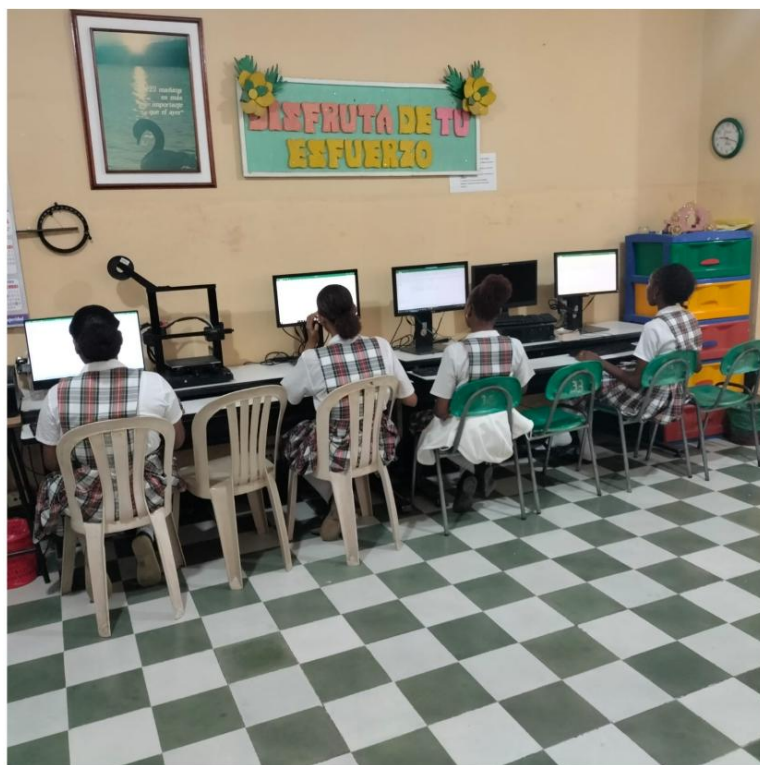
De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido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

GOR-F-085 V02





Anexo No 2.4 de la Obligación 2.4: Registro fotográfico





Anexo No 2.5 de la Obligación 2.5: Juicos evaluativos

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:		25/05/2026							
Fecha de Caracterización:		3469308							
Código:		133303							
Versión:		1							
Denominación:		SERVICIOS COMERCIALES Y FINANCIEROS							
Estado de la Ficha de Caracterización:		EN EJECUCION							
Fecha Inicio:		23/03/2026							
Fecha Fin:		12/11/2027							
Modalidad de Formación:		PRESENCIAL							
Regional:		27 - REGIONAL CHOCHO							
Centro de Formación:		9522 - CENTRO DE RECURSOS NATURALES, INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD							
Tipo de Documento:	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo	Funcionario que registro el juicio evaluativo
TI	1014877959	MARIA ISABEL	ABADIA DURAN	EN FORMACION	60182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	638104 - 1. IDENTIFICAR LA DINAMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA Y EL ROL DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL DE ACUERDO CON SU	APROBADO	20/05/2026 16:47 a	CC 1077421068 - LUDY STHELLA CORDOBA PALACIOS
TI	1014877959	MARIA ISABEL	ABADIA DURAN	EN FORMACION	37799 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMA REGULADA.	638104 - 3. VERIFICAR LAS CONDICIONES AMBIENTALES Y DE SST ACORDE CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS PARA EL ÁREA DE DESEMPEÑO	APROBADO	20/05/2026 18:50 a	CC 1077421068 - LUDY STHELLA CORDOBA PALACIOS
TI	1014877959	MARIA ISABEL	ABADIA DURAN	EN FORMACION	37799 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMA REGULADA.	638104 - 1. INTERPRETAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA	APROBADO	20/05/2026 18:49 a	CC 1077421068 - LUDY STHELLA CORDOBA PALACIOS
TI	1014877959	MARIA ISABEL	ABADIA DURAN	EN FORMACION	37799 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMA REGULADA.	638104 - 4. REPORTAR LAS CONDICIONES Y ACTOS QUE AFECTEN LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y LA SST, DE ACUERDO CON LOS	APROBADO	20/05/2026 18:50 a	CC 1077421068 - LUDY STHELLA CORDOBA PALACIOS
TI	1014877959	MARIA ISABEL	ABADIA DURAN	EN FORMACION	37799 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMA REGULADA.	638104 - 2. EFECTUAR LAS ACCIONES PARA LA PREVENCIÓN Y CONTROL DE LA PROBLEMÁTICA AMBIENTAL Y DE SST, TENIENDO EN CUENTA LOS	APROBADO	20/05/2026 18:49 a	CC 1077421068 - LUDY STHELLA CORDOBA PALACIOS

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:		25/05/2026							
Fecha de Caracterización:		3176381							
Código:		133303							
Versión:		1							
Denominación:		SERVICIOS COMERCIALES Y FINANCIEROS							
Estado de la Ficha de Caracterización:		EN EJECUCION							
Fecha Inicio:		17/03/2025							
Fecha Fin:		13/11/2026							
Modalidad de Formación:		PRESENCIAL							
Regional:		27 - REGIONAL CHOCHO							
Centro de Formación:		9522 - CENTRO DE RECURSOS NATURALES, INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD							
Tipo de Documento:	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del	Funcionario que registro el juicio evaluativo
TI	1017196586	MISHELL DAYANA	MORENO CHALA	EN FORMACION	38929 - Manejar recursos financieros de acuerdo con <i>procedimiento u. manual operativo</i>	638167 - 5. REALIZAR OPERACIONES TRANSACCIONALES CAJA, SEGUN <i>PROCEDIMIENTO</i>	APROBADO	20/05/2026 18:53 a	CC 1077421068 - LUDY STHELLA CORDOBA PALACIOS
TI	1017196586	MISHELL DAYANA	MORENO CHALA	EN FORMACION	38929 - Manejar recursos financieros de acuerdo con <i>procedimiento u. manual operativo</i>	638168 - 6. ESTABLECER PROCEDIMIENTOS TRANSACCIONALES Y CONTABLES DE ACUERDO CON EL MANUAL DE CAJA	APROBADO	20/05/2026 18:54 a	CC 1077421068 - LUDY STHELLA CORDOBA PALACIOS
TI	1017196586	MISHELL DAYANA	MORENO CHALA	EN FORMACION	38929 - Manejar recursos financieros de acuerdo con <i>procedimiento u. manual operativo</i>	638169 - 4. APLICAR MEDIDAS DE SEGURIDAD EN CAJA DE ACUERDO CON <i>PROCEDIMIENTO</i>	APROBADO	20/05/2026 18:53 a	CC 1077421068 - LUDY STHELLA CORDOBA PALACIOS
TI	1023529664	VALENTINA	VILLAMIZAR BALDOSEA	EN FORMACION	38929 - Manejar recursos financieros de acuerdo con <i>procedimiento u. manual operativo</i>	638167 - 5. REALIZAR OPERACIONES TRANSACCIONALES CAJA, SEGUN <i>PROCEDIMIENTO</i>	APROBADO	20/05/2026 18:53 a	CC 1077421068 - LUDY STHELLA CORDOBA PALACIOS
TI	1023529664	VALENTINA	VILLAMIZAR BALDOSEA	EN FORMACION	38929 - Manejar recursos financieros de acuerdo con <i>procedimiento u. manual operativo</i>	638168 - 6. ESTABLECER PROCEDIMIENTOS TRANSACCIONALES Y CONTABLES DE ACUERDO CON EL MANUAL DE CAJA	APROBADO	20/05/2026 18:54 a	CC 1077421068 - LUDY STHELLA CORDOBA PALACIOS
TI	1023529664	VALENTINA	VILLAMIZAR BALDOSEA	EN FORMACION	38929 - Manejar recursos financieros de acuerdo con <i>procedimiento u. manual operativo</i>	638169 - 4. APLICAR MEDIDAS DE SEGURIDAD EN CAJA DE ACUERDO CON <i>PROCEDIMIENTO</i>	APROBADO	20/05/2026 18:53 a	CC 1077421068 - LUDY STHELLA CORDOBA PALACIOS
TI	1034921687	DAIRY ZAMARY	LEMUS PERLAZA	EN FORMACION	38929 - Manejar recursos financieros de acuerdo con <i>procedimiento u. manual operativo</i>	638167 - 5. REALIZAR OPERACIONES TRANSACCIONALES CAJA, SEGUN <i>PROCEDIMIENTO</i>	APROBADO	20/05/2026 18:53 a	CC 1077421068 - LUDY STHELLA CORDOBA PALACIOS
TI	1034921687	DAIRY ZAMARY	LEMUS PERLAZA	EN FORMACION	38929 - Manejar recursos financieros de acuerdo con <i>procedimiento u. manual operativo</i>	638168 - 6. ESTABLECER PROCEDIMIENTOS TRANSACCIONALES Y CONTABLES DE ACUERDO CON EL MANUAL DE CAJA	APROBADO	20/05/2026 18:54 a	CC 1077421068 - LUDY STHELLA CORDOBA PALACIOS
TI	1034921687	DAIRY ZAMARY	LEMUS PERLAZA	EN FORMACION	38929 - Manejar recursos financieros de acuerdo con <i>procedimiento u. manual operativo</i>	638169 - 4. APLICAR MEDIDAS DE SEGURIDAD EN CAJA DE ACUERDO CON <i>PROCEDIMIENTO</i>	APROBADO	20/05/2026 18:53 a	CC 1077421068 - LUDY STHELLA CORDOBA PALACIOS



Anexo No 2.6 de la Obligación 2.6: Gestión de tiempo descargada de Sofía plus.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LUDY STHELLA CORDOBA PALACIOS

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: 3468308 - SERVICIOS COMERCIALES Y FINANCIEROS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. INTERPRETAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN Y EL ENTORNO SOCIAL.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ASESORAR CONSUMIDOR FINANCIERO DE ACUERDO CON NORMATIVA Y GUÍA TÉCNICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. EXAMINAR NECESIDADES DEL CLIENTE, RELACIONADOS CON LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS SEGÚN POLÍTICA INSTITUCIONAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.

- **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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DESARROLLAR HABILIDADES PSICOMOTRICES EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. COMPRENDER INFORMACIÓN BÁSICA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS ACERCA DE SÍ MISMO, DE LAS PERSONAS Y DE SU CONTEXTO INMEDIATO EN REALIDADES PRESENTES E HISTORIAS DE VIDA.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Manejar recursos financieros de acuerdo con normativa y manual operativo

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR PROTOCOLO DE ATENCIÓN AL CLIENTE EN LAS OPERACIONES DE CAJA, SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR SITUACIONES PROBLEMÁTICAS ASOCIADAS A SUS NECESIDADES DE CONTEXTO APLICANDO PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS.



- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA Y EL ROL DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL DE ACUERDO CON SU PROYECTO DE VIDA Y EL DESARROLLO PROFESIONAL

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Sistematizar datos masivos de acuerdo con métodos de analítica y herramientas tecnológicas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR RECURSOS PARA ANÁLISIS DE DATOS TENIENDO EN CUENTA NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 41,60

FICHA 3176416 - SERVICIOS COMERCIALES Y FINANCIEROS
DE APRENDIZAJE:

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. INTERPRETAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN Y EL ENTORNO SOCIAL.



- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ASESORAR CONSUMIDOR FINANCIERO DE ACUERDO CON NORMATIVA Y GUÍA TÉCNICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. EXAMINAR NECESIDADES DEL CLIENTE, RELACIONADOS CON LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS SEGÚN POLÍTICA INSTITUCIONAL

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.

- 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DESARROLLAR HABILIDADES PSICOMOTRICES EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR

RESULTADOS DE APRENDIZAJE



1. COMPRENDER INFORMACIÓN BÁSICA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS ACERCA DE SÍ MISMO, DE LAS PERSONAS Y DE SU CONTEXTO INMEDIATO EN REALIDADES PRESENTES E HISTORIAS DE VIDA.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Manejar recursos financieros de acuerdo con normativa y manual operativo

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR PROTOCOLO DE ATENCIÓN AL CLIENTE EN LAS OPERACIONES DE CAJA, SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR SITUACIONES PROBLEMÁTICAS ASOCIADAS A SUS NECESIDADES DE CONTEXTO APLICANDO PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA Y EL ROL DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL DE ACUERDO CON SU PROYECTO DE VIDA Y EL DESARROLLO PROFESIONAL

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Sistematizar datos masivos de acuerdo con métodos de analítica y herramientas tecnológicas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR RECURSOS PARA ANÁLISIS DE DATOS TENIENDO EN CUENTA NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN



- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 31,70

FICHA 3176381 - SERVICIOS COMERCIALES Y FINANCIEROS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. INTERPRETAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN Y EL ENTORNO SOCIAL.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ASESORAR CONSUMIDOR FINANCIERO DE ACUERDO CON NORMATIVA Y GUÍA TÉCNICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. EXAMINAR NECESIDADES DEL CLIENTE, RELACIONADOS CON LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS SEGÚN POLÍTICA INSTITUCIONAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.

- **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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DESARROLLAR HABILIDADES PSICOMOTRICES EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. COMPRENDER INFORMACIÓN BÁSICA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS ACERCA DE SÍ MISMO, DE LAS PERSONAS Y DE SU CONTEXTO INMEDIATO EN REALIDADES PRESENTES E HISTORIAS DE VIDA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Manejar recursos financieros de acuerdo con normativa y manual operativo

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR PROTOCOLO DE ATENCIÓN AL CLIENTE EN LAS OPERACIONES DE CAJA, SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR SITUACIONES PROBLEMÁTICAS ASOCIADAS A SUS NECESIDADES DE CONTEXTO APLICANDO PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS.



- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA Y EL ROL DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL DE ACUERDO CON SU PROYECTO DE VIDA Y EL DESARROLLO PROFESIONAL

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Sistematizar datos masivos de acuerdo con métodos de analítica y herramientas tecnológicas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR RECURSOS PARA ANÁLISIS DE DATOS TENIENDO EN CUENTA NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 25,80

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 99,10

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: LUDY STELLA CORDOBA PALACIOS

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




Anexo 2.8 de la Obligación 2.8: Registro fotográfico del ambiente de formación





Anexo 2.10 de la Obligación 2.10: Formatos diligenciados e imágenes de la etapa práctica.

 PROCESO			Código: GFPI-F-147 Versión: 05
GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL			
NOMBRE DEL FORMATO			
FORMATO BITÁCORA DE SEGUIMIENTO ETAPA PRODUCTIVA PARA APRENDICES DE ARTICULACIÓN CON LA EDUCACIÓN MEDIA			
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN			
Pública	<input checked="" type="checkbox"/>	Pública Clasificada	<input type="checkbox"/>
		Pública Reservada	<input type="checkbox"/>
Bitácora N°		Periodo a reportar	
		Desde dd/mm/aa hasta dd/mm/aa	
Datos del aprendiz			
Nombre completo del aprendiz		Tipo y Número de identificación	Contacto telefónico
1. Isabel Sofía Quejada Córdoba		TI 1.025.659.256	3108615960
2.			
3.			
4.			
5.			
Correo electrónico institucional		Correo electrónico personal	Dirección de residencia
isabelsofiaquejadacordoba13@gmail.com		isabelsofiaquejadacordoba13@gmail.com	Calle 29 # 28-15 Barrio Santa Ana
2.			
3.			
4.			
5.			
Número de grupo	Modalidad de formación	Programa de formación	Modalidad de ejecución de la etapa productiva (presencial o virtual)
3176416	PRESENCIAL	TECNICO EN SERVICIOS COMERCIALES Y FINANCIEROS	PRESENCIAL
Datos del ente co-formador			
Nombre de la entidad, empresa, institución u organización donde está realizando la etapa productiva		MIT	Dirección de la entidad, empresa, institución u organización
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN DE QUITO - I.E. FEMENINA DE ENSEÑANZA MEDIA		800079490-4	CALLE 31 N° 3-49 BARRIO CRISTO REY
Datos de la persona encargada del proceso formativo del aprendiz en la entidad co-formadora			
Nombre completo del ente co-formador (Jefe inmediato/Supervisor)	Cargo del ente co-formador	Contacto telefónico del ente co-formador	Correo electrónico del ente co-formador
HELENA DE JESUS LEMUS MAYORAL	RECTOR	6711728	rectoriaetemp@gmail.com
Datos del instructor de seguimiento			
Nombre completo del instructor de seguimiento		Correo electrónico del instructor de seguimiento	
LUDY STELLA CORDOBA PALACIOS		lscordoba@sena.edu.co	



