**PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO**

**FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

Tunja, Diciembre de 2020

Señor (a)
**VILMA YANETH TELLEZ ALFONSO**
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1358435
Cargo del supervisor: Coordinador Académico
Dependencia: Coordinación de Formación
Ciudad

**Asunto:** Informe mensual de ejecución contractual del 01 al 18 de Diciembre del año 2020.

**Referencia:** No CO1.PCCNTR.1358435 del año 2020.

Sergio Alberto Nossa Hurtado identificado con la cédula de ciudadanía No. 9.527.664 de Sogamoso, en mi calidad de Contratista del SENA, en Formación Articulación con la Educación Media, en el Área de Gestión Administrativa y Financiera-Contabilidad, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

**Valor y forma de Pago**: El valor total del presente contrato asciende a la suma de treinta y seis millones ochocientos cincuenta y dos mil seiscientos pesos moneda legal ($36.852.600) COP incluido IVA. Esta suma será pagada por el SENA a cada contratista de la siguiente manera: a). Un pago por valor de dos millones ciento sesenta y siete mil ochocientos pesos moneda legal ($2.167.800) COP incluido IVA, que se pagará en el mes de febrero de 2020, o proporcional al número de días reportados durante el mes. b). Nueve pagos iguales por valor de tres millones seiscientos trece mil pesos moneda legal ($3.613.000) COP incluido IVA, que se pagará en los meses de marzo a noviembre de 2020, y un pago final por valor de dos millones ciento sesenta y siete mil ochocientos pesos moneda legal ($2.167.800) COP incluido IVA, que se pagará en el mes de diciembre de 2020, o proporcional al número de días reportados durante el mes.
.

**Plazo:** Será hasta el 18 de diciembre de 2020.

| **OBJETO:** |
| --- |
| Prestar los Servicios Personales de carácter temporal para planear y orientar la formación profesional integral en el programa de ARTICULACIÓN CON LA EDUCACIÓN MEDIA, en el área de GESTION ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA-CONTABILIDAD que programe EL Centro de Gestión Administrativa y Fortalecimiento Empresarial en sus diferentes niveles y modalidades atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente. |

**CLÁUSULA CUARTA - OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:** El CONTRATISTA además de las obligaciones que por su índole y naturaleza del contrato le son propias, contrae con EL SENA las siguientes:

| No | Obligaciones | Acciones realizadas | Evidencias |
|---|---|---|---|
| 1 | Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual. | Participé en la elaboración y/o actualización de: Proyecto formativo, PPPF, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, planes de trabajo y material de apoyo. | **Registro en la PLATAFORMA LMS - TERRITORIUM: Portafolio del Instructor (DRIVE).**<br><br>Nombre y código del Proyecto: Proyecto: 2016679 Aplicación de criterios de reconocimiento y medición de los hechos económicos en la empresa didactica. Fechas:<br>Ficha: No. 2057500<br>Ficha: No. 2057546<br>Ficha: No. 2057547<br>Planeación Pedagógica del proyecto Formativo (GFPI-F-018).<br>Guías de Aprendizaje (GFPI-F-019) e Instrumentos de evaluación.<br>Planes de Trabajo. |
| 2 | Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina. | Realicé el diagnóstico de aprendizajes previos mediante formato establecido por el centro. | **Fichas:** No. 1828944, 1829012, 1828932, 2057500, 2057546, 2057547<br>**Programa:** Técnico Contabilización De Operaciones Comerciales Y Financieras<br>Documento (Lista de chequeo) en plataforma LMS-TERRITORIUM Y SOFIA PLUS.<br><br>Acta y Registro de Asistencia GD-F-007-V02 |
| 3 | Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el diseño y desarrollo curricular de los programas del área temática objeto del contrato. | Orienté las actividades descritas en la guía de aprendizaje. | Evidencias dispuestas en: plataforma LMS-TERRITORIUM<br><br>**Fichas de Caracterización No.** 2057546,<br>**Programa:** 133100 Contabilización De Operaciones Comerciales Y Financieras.<br><br>**Resultado de Aprendizaje:** Reconocer Activos, Según Criterios De Medición, Procedimiento Técnico Y Normativa.<br><br>**Proyecto:** Proyecto: 2016679 Aplicación de criterios de reconocimiento y medición de los hechos económicos en la empresa didáctica.<br><br>**Fase del Proyecto:** Análisis: Identificar El Proceso De Estructuración De La Empresa Didáctica, De Acuerdo Con Normativa Y El Entorno<br>**Producto o entregables del Proyecto:** Reportes De Registros Contables De Operaciones Comerciales Y Financieras. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | **Fichas de Caracterización No.** 2057547, **Programa:** 133100 Contabilización De Operaciones Comerciales Y Financieras<br><br>**Resultado de Aprendizaje:**<br>- Aplicar Técnicas Y Políticas De Servicios Al Cliente, Según Necesidades De Los Usuarios Y Normativa.<br>**Proyecto:** Proyecto: 2016679 Aplicación de criterios de reconocimiento y medición de los hechos económicos en la empresa didáctica<br><br>.**Fase del Proyecto:** Verificar Informes Teniendo En Cuenta Normativa Y Políticas Contables<br><br>**Producto o entregables del Proyecto:** Reportes De Registros Contables De Operaciones Comerciales Y Financieras.<br><br>**Fichas de Caracterización No.** 2057500, **Programa:** 133100 Contabilización De Operaciones Comerciales Y Financieras<br>**Resultado de Aprendizaje:**<br>- Identificar Políticas Organizacionales y Normativa En La Atención Al Cliente, De Acuerdo Con Necesidades Del Usuario<br><br>**Proyecto:** Proyecto: 2016679 Aplicación de criterios de reconocimiento y medición de los hechos económicos en la empresa didáctica<br><br>.**Fase del Proyecto:** Análisis: Identificar El Proceso De Estructuración De La Empresa Didáctica, De Acuerdo Con Normativa Y El Entorno.<br><br>**Producto o entregables del Proyecto:** Reportes De Registros Contables De Operaciones Comerciales Y Financieras. |
| 4 | Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral, | Participé en el equipo de diseño Y/O desarrollo curricular de los programas de formación requeridos. | ***Desarrollo curricular:***<br>Se participó en la formulación del proyecto de formación para el programa nuevo: ”Técnico en Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras”.<br><br>Proyecto de formación con código de Sofía Plus: 2016679. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos para el área temática objeto del contrato. | | |
| 5 | Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo con los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad. | Apliqué estrategias de enseñanza-aprendizaje-evaluación de acuerdo a lineamientos pedagógicos | Guías de aprendizaje para los resultados impartidos en las fichas: 2057500, 2057546 y 2057547: GFPI-F-019<br><br>Apliqué estrategias de enseñanza de formación virtual a través de correo, chat, watsap, meet. Utilizando material de apoyo como: ideogramas, documentos, diapositivas.<br>Drive de actividades semanales. |
| 6 | Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato. | *Participé en actividades de Investigación:*<br><br>a. Participé en la formulación y desarrollo de Proyectos de investigación.<br>b. Apoyé o participé en semilleros de investigación.<br>c. Participé en ponencias de proyectos<br>d. Recibí capacitación o transferencias<br>e. Participé en reuniones o eventos programados por SENNOVA. | La acción en el mes, no se realizó teniendo en cuenta que me encuentro en formación. |
| 7 | Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del | Emití juicios de evaluación del proceso de formación en los términos del reglamento del Aprendiz. | Técnico en Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras.<br><br>En el mes de Diciembre , se evaluó el resultado de aprendizaje:<br>Reconocer activos, según criterios de medición, procedimiento técnico y |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina. | | normativa.<br>Fichas No. 2057547, 2057546.<br><br>• Aplicar Técnicas Y Políticas De Servicios Al Cliente, Según Necesidades De Los Usuarios Y Normativa.<br>Fichas: No. 2057547.<br><br>•IDENTIFICAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.<br>Fichas No. 2057500<br><br>Verificación en plataforma Sofía Plus. |
| 8 | Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando ejecute formación complementaria. | Entregué soportes de la formación complementaria asignada por coordinación académica. | La acción en el mes, no se realizó teniendo en cuenta que me encuentro en formación Titulada. |
| 9 | Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: a). Verificando que la totalidad de los aprendices | Verifiqué que los Aprendices de la ficha se encuentran en estado “En Formacion”<br><br>Registre juicios evaluativos Según ruta de Aprendizaje.<br><br>Reporté novedades de aprendices a Coordinación Académica oportunamente. | **Plataforma Sofía Plus**<br>Verificación de aprendices en estado de formación de las Fichas 2057500, 2057546, 2057547.<br><br>. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | seleccionados y matriculados queden en ese estado. b). Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados. e). Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información. | | |
| 10 | Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices. | Participé en el proceso de selección, diseño talleres e instrumentos para pruebas de selección de Aprendices.<br><br>Apoyé procesos de fase 2 para selección de Aprendices (Entrevistas) | La acción en el mes, no se realizó teniendo en cuenta que me encuentro en formación.<br><br>La acción en el mes, no se realizó teniendo en cuenta que me encuentro en formación. |
| 11 | Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de | Apliqué el Reglamento del Aprendiz en los casos que se requiera. | No se presentaron novedades en el mes para evidenciar. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | Formación. | | |
| 12 | Apoyar procesos de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera. | Apoyé el proceso de Registro Calificado | La acción en el mes, no se realizó teniendo en cuenta que me encuentro en formación. |
| 13 | Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa. | Acaté lineamientos:<br>Me certifiqué en el curso básico de SST,<br><br>Participé en capacitaciones del SIGA.<br><br>Utilicé los formatos vigentes en el SIGA | Certificación, firmada y subida a SECOP II.<br><br>La acción en el mes, no se realizó teniendo en cuenta que me encuentro en formación.<br><br>Formatos SIGA: Planeación Pedagógica del proyecto Formativo (GFPI-F-018), Guías de Aprendizaje (GFPI-F-019) e Informe de actividades GTH-F-062 V.06 |
| 14 | Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios | Apoyé las actividades de divulgación y promoción de la oferta educativa, acorde con la programación del centro. | Participe en la divulgación y promoción de la oferta educativa, enviando información de la convocatoria de oferta cerrada a lo instituciones educativas articuladas con el SENA. |
| 15 | Realizar seguimiento en la etapa productiva Na los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera. | Realicé seguimientos a etapa productiva de Aprendices asignados. | Durante el mes de Diciembre, se realizó seguimiento a procesos de etapa productiva de las fichas de Undécimo grado: 1828944, 1828932, 1828012.<br><br>Formato GFPI-F-023. |
| 16 | Propender por la permanencia de los aprendices en el desarrollo de la formación profesional integral. | Desarrollé estrategias de retención en el ambiente de formación.<br>Remití a Bienestar del Aprendiz casos identificados para aplicación de estrategias de retención | No se identificaron casos de deserción.<br>Velé por la permanencia de los aprendices contactándome con ellos a través de los grupos de whatsaap, motivándolos a continuar con su proceso de formación y al bienestar familiar debido a la contingencia presentada |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 17 | Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén. | Velé por el buen uso de los ambientes, equipos, muebles y herramientas destinados para la formación. | Formato GFP-F-021 V2<br><br>No se generaron novedades. |
| 18 | Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia "ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS, o la actualización "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO" o en su defecto deberá aplicar al proceso de certificación de la norma y aportar el respectivo certificado de aprobación, o la evidencia de la inscripción efectiva a mismo, al informe de ejecución contractual, con plazo máximo a julio 31 de 2020. | Participé en las convocatorias para certificación técnica y/o pedagógica que ofreció el Centro de Formación.<br><br>Me encuentro certificado en la Norma | Certificado Vigente Norma de Competencia: “Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa” (SGC 2013 NC 00311-10/07/2013)<br>Certificado de fecha 20-11-2019 |
| 19 | Acompañar a los aprendices a las | Acompañé (Aprendices) a las actividades | En el mes no fueron programadas actividades de Bienestar al Aprendiz |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz. | programadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz | |
| 20 | Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación. | Colaboré con el proceso de autoevaluación de los programas de formación.<br><br>Entregué la documentación requerida para el proceso de autoevaluación | En el mes no se realizó esta acción, me encuentro programado en formación |
| 21 | Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual. | Participé en: formación, capacitación y transferencias (técnica, pedagógica o transversal) ofertados en el (PIC) Plan Institucional de Capacitación o en ruta de formación pedagógica del centro (básica o avanzada).<br><br>Participé en las reuniones convocadas por el Centro de formación.<br><br>Presenté informes de la ejecución del contrato, con sus debidos soportes (Pago Seguridad Social, Informe mensual, certificaciones y otros documentos requeridos).<br><br>Colaboré con elaboración de fichas técnicas y/o apoyo a la supervisión de | En el mes no se realizó esta acción, me encuentro programado en formación<br><br>En el mes no fue programada reunión de área.<br><br>Cuenta de cobro mes Diciembre, soportes salud y pensión mes de Noviembre.<br><br>Informe de ejecución (GTH-F-062 V.06), del 01 al 18 del mes de Diciembre.<br><br>La acción en el mes, no se realizó teniendo en cuenta que me encuentro en formación. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | entrega de materiales de formación (cuando sea requerido). | |

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

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

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. de la planilla 19221301 operador ASOPAGOS, periodo Noviembre de 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*).

Evidencias en (drive) folios

Cordialmente,

**SERGIO ALBERTO NOSSA HURTADO**
**Contratista**
**C.C. No. 9.527.664**

Recibí a satisfacción:

**VILMA YANETH TELLEZ ALFONSO**
**Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.1358435 de 2020.**
**Cargo: Coordinadora Académica**

**INFORME DE ACTIVIDADES DEL 01 AL 04 DE DICIEMBRE 2020**

**Nombre del Instructor: Sergio Alberto Nossa Hurtado**
**Semana: Del 01 Al 04 De Noviembre 2020**
**Nombre del programa: Técnico En Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras.**
**Articulación con la educación Media**
**No de Ficha 2057500. Cucaita 01 Diciembre Grado 10.**

***Desarrollar actividades de formación de la competencia:*** Atender Clientes De Acuerdo Con Procedimiento De Servicio y Normativa.

***Resultados de Aprendizaje Alcanzar:*** identificar políticas organizacionales y normativa en la atención al cliente, de acuerdo con necesidades del usuario

**Medio utilizado:** *Correo electrónico, WhatsApp y llamadas telefónicas,*

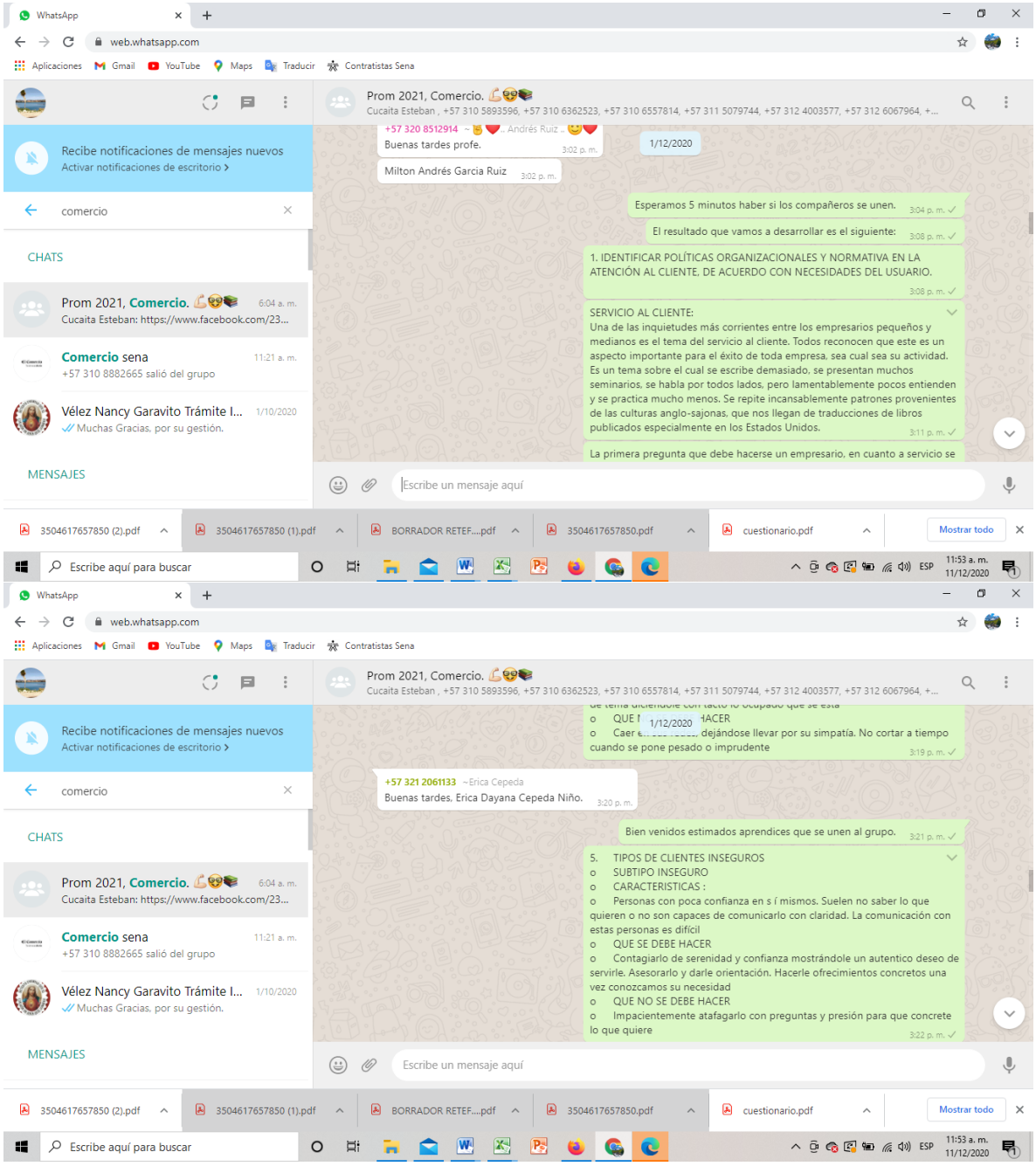
**Temas tratados:** Servicio al cliente.

**Descripción de las actividades realizadas:** Conceptualización de servicio al cliente, clientes, tipos de clientes, cliente comunicativo, cliente charlatán, cliente preguntón, cliente simpático. Cliente inseguro, cliente miedoso.

**Novedades:** De los 20 aprendices que se encuentran actualmente en formación no estuvieron en la sesión 15, los compañeros informan que por problemas de conectividad.

**Observaciones:**

**Evidencias por actividad realizada**.


WhatsApp
web.whatsapp.com
Aplicaciones Gmail YouTube Maps Traducir Contratistas Sena
Prom 2021, Comercio.
Cucaita Esteban , +57 310 5893596, +57 310 6362523, +57 310 6557814, +57 311 5079744, +57 312 4003577, +57 312 6067964, +...
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio
comercio
CHATS
Prom 2021, Comercio. 6:04 a. m.
Cucaita Esteban: https://www.facebook.com/23...
Comercio sena 11:21 a. m.
+57 310 8882665 salió del grupo
Vélez Nancy Garavito Trámite I... 1/10/2020
Muchas Gracias, por su gestión.
MENSAJES
+57 320 8512914 ~ Andrés Ruiz
Buenas tardes profe. 3:02 p. m.
Milton Andrés Garcia Ruiz 3:02 p. m.
1/12/2020
Esperamos 5 minutos haber si los compañeros se unen. 3:04 p. m.
El resultado que vamos a desarrollar es el siguiente: 3:08 p. m.
1. IDENTIFICAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO. 3:08 p. m.
SERVICIO AL CLIENTE:
Una de las inquietudes más corrientes entre los empresarios pequeños y medianos es el tema del servicio al cliente. Todos reconocen que este es un aspecto importante para el éxito de toda empresa, sea cual sea su actividad. Es un tema sobre el cual se escribe demasiado, se presentan muchos seminarios, se habla por todos lados, pero lamentablemente pocos entienden y se practica mucho menos. Se repite incansablemente patrones provenientes de las culturas anglo-sajonas, que nos llegan de traducciones de libros publicados especialmente en los Estados Unidos. 3:11 p. m.
La primera pregunta que debe hacerse un empresario, en cuanto a servicio se
Escribe un mensaje aquí
3504617657850 (2).pdf
3504617657850 (1).pdf
BORRADOR RETEF....pdf
3504617657850.pdf
cuestionario.pdf
Mostrar todo
Escribe aquí para buscar
ESP 11:53 a. m. 11/12/2020
1/12/2020
HACER
dejándose llevar por su simpatía. No cortar a tiempo cuando se pone pesado o imprudente 3:19 p. m.
+57 321 2061133 ~Erica Cepeda
Buenas tardes, Erica Dayana Cepeda Niño. 3:20 p. m.
Bien venidos estimados aprendices que se unen al grupo. 3:21 p. m.
5. TIPOS DE CLIENTES INSEGUROS
o SUBTIPO INSEGURO
o CARACTERISTICAS :
o Personas con poca confianza en s í mismos. Suelen no saber lo que quieren o no son capaces de comunicarlo con claridad. La comunicación con estas personas es difícil
o QUE SE DEBE HACER
o Contagiarlo de serenidad y confianza mostrándole un autentico deseo de servirle. Asesorarlo y darle orientación. Hacerle ofrecimientos concretos una vez conozcamos su necesidad
o QUE NO SE DEBE HACER
o Impacientemente atafagarlo con preguntas y presión para que concrete lo que quiere 3:22 p. m.

**Nombre del Instructor: Sergio Alberto Nossa Hurtado**
**Semana: Del 01 Al 04 De Noviembre 2020**
**Nombre del programa: Técnico En Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras.**
**Articulación con la educación Media**
**No de Ficha 2057547 2 al 3 de Diciembre Silvino Rodríguez Grado 10.**

***Desarrollar actividades de formación de la competencia****:* Atender Clientes De Acuerdo Con Procedimiento De Servicio y Normativa.

***Resultados de Aprendizaje*** *Aplicar Técnicas Y Políticas De Servicios Al Cliente, Según Necesidades De Los Usuarios Y Normativa.*

**Medio utilizado:** *Correo electrónico, WhatsApp y llamadas telefónicas,*

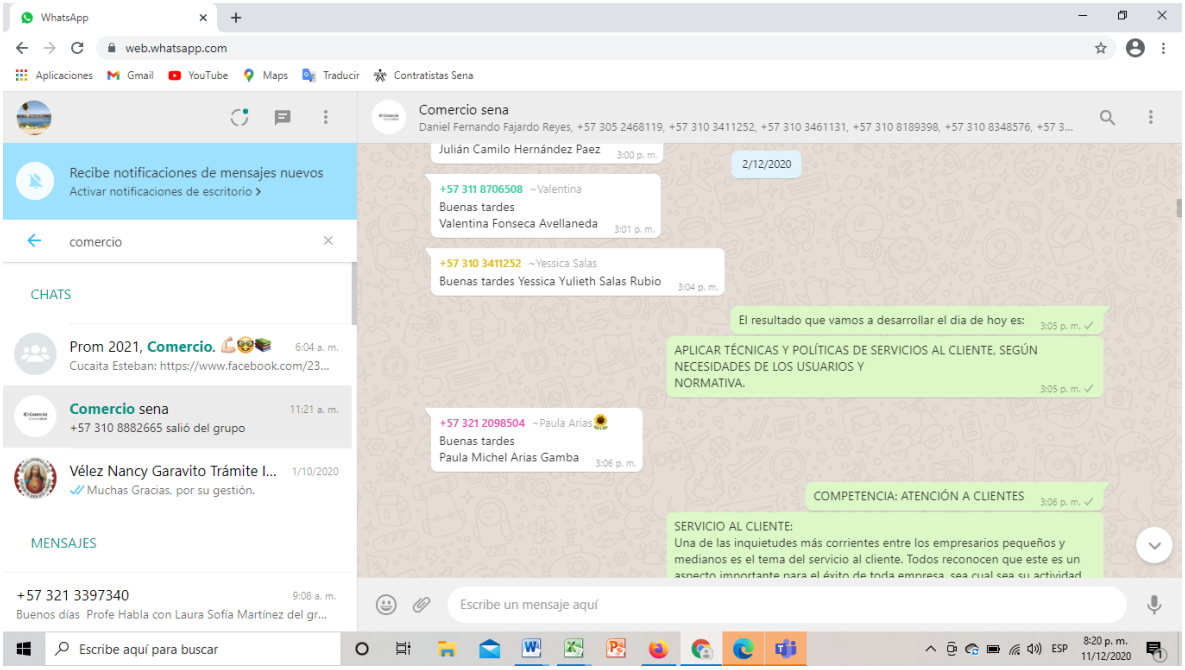
**Temas tratados:** *Servicio al cliente*

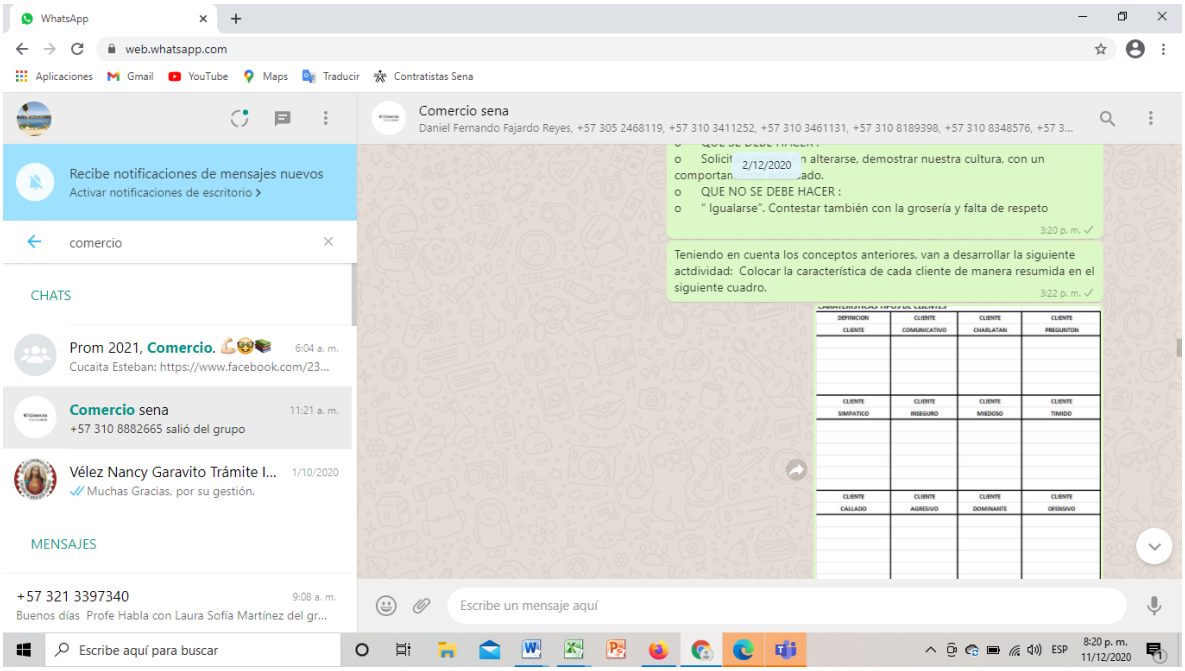
**Descripción de las actividades realizadas:** Conceptualización de servicio al cliente, clientes, tipos de clientes, comunicativo, charlatán, preguntón, estrategias de atención al cliente personalizada: cara a cara, valor agregado o valor añadido es una característica o servicio extra que se le da a un producto o servicio, con el fin de darle un mayor valor comercial,

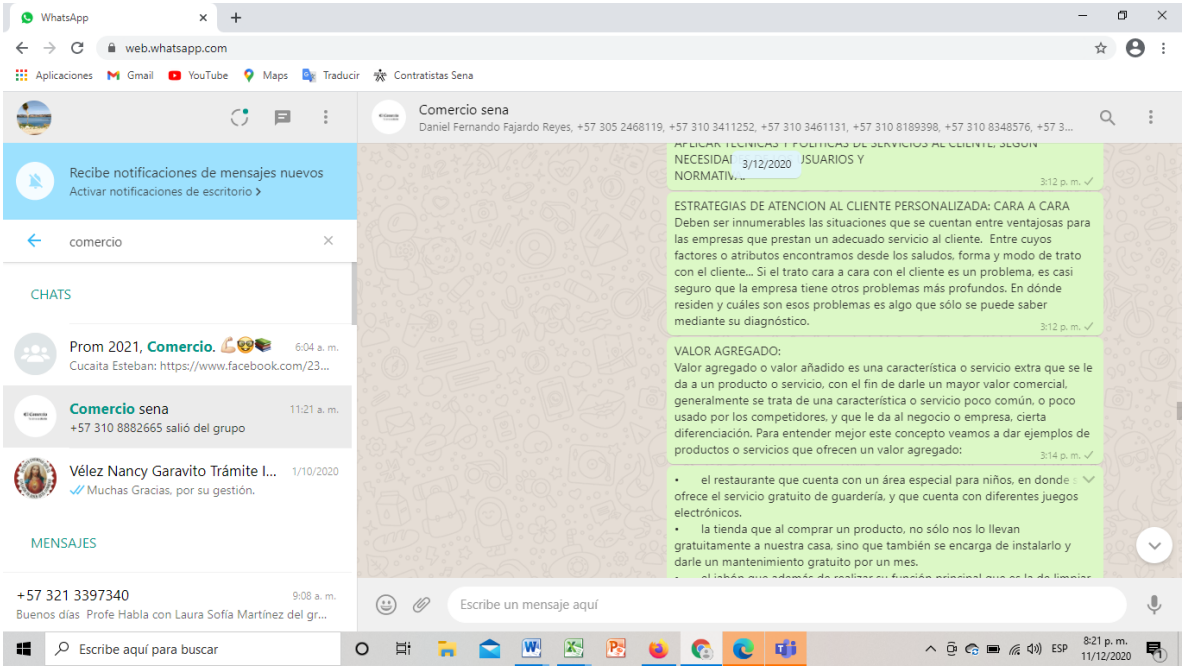
**Novedades:** De los 19 aprendices que se encuentran actualmente en formación no estuvieron en la sesión 6, los compañeros informan que por problemas de conectividad.

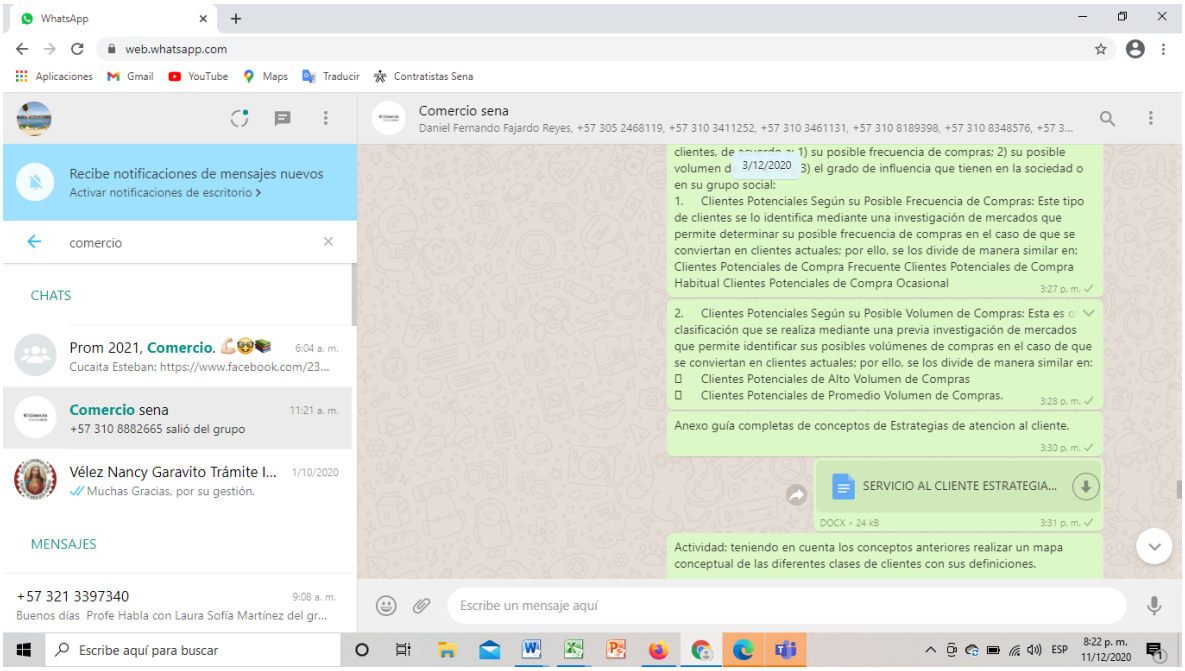
**Observaciones:**

**Evidencias por actividad realizada**.


WhatsApp
web.whatsapp.com
Aplicaciones Gmail YouTube Maps Traducir Contratistas Sena
Comercio sena
Daniel Fernando Fajardo Reyes, +57 305 2468119, +57 310 3411252, +57 310 3461131, +57 310 8189398, +57 310 8348576, +57 3...
Julián Camilo Hernández Paez 3:00 p. m.
2/12/2020
+57 311 8706508 ~Valentina
Buenas tardes
Valentina Fonseca Avellaneda 3:01 p. m.
+57 310 3411252 ~Yessica Salas
Buenas tardes Yessica Yulieth Salas Rubio 3:04 p. m.
El resultado que vamos a desarrollar el dia de hoy es: 3:05 p. m.
APLICAR TÉCNICAS Y POLÍTICAS DE SERVICIOS AL CLIENTE, SEGÚN NECESIDADES DE LOS USUARIOS Y NORMATIVA. 3:05 p. m.
+57 321 2098504 ~Paula Arias
Buenas tardes
Paula Michel Arias Gamba 3:06 p. m.
COMPETENCIA: ATENCIÓN A CLIENTES 3:06 p. m.
SERVICIO AL CLIENTE:
Una de las inquietudes más corrientes entre los empresarios pequeños y medianos es el tema del servicio al cliente. Todos reconocen que este es un
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio
comercio
CHATS
Prom 2021, Comercio. 6:04 a. m.
Cucaita Esteban: https://www.facebook.com/23...
Comercio sena 11:21 a. m.
+57 310 8882665 salió del grupo
Vélez Nancy Garavito Trámite I... 1/10/2020
Muchas Gracias, por su gestión.
MENSAJES
+57 321 3397340 9:08 a. m.
Buenos días Profe Habla con Laura Sofía Martínez del gr...
Escribe un mensaje aquí
Escribe aquí para buscar
ESP 8:20 p. m. 11/12/2020


WhatsApp
web.whatsapp.com
Aplicaciones Gmail YouTube Maps Traducir Contratistas Sena
Comercio sena
Daniel Fernando Fajardo Reyes, +57 305 2468119, +57 310 3411252, +57 310 3461131, +57 310 8189398, +57 310 8348576, +57 3...
2/12/2020
o QUE NO SE DEBE HACER :
o " Igualarse". Contestar también con la grosería y falta de respeto
3:20 p. m.
Teniendo en cuenta los conceptos anteriores, van a desarrollar la siguiente actdividad: Colocar la característica de cada cliente de manera resumida en el siguiente cuadro. 3:22 p. m.
DEFINICION CLIENTE
CLIENTE COMUNICATIVO
CLIENTE CHARLATAN
CLIENTE PREGUNTON
CLIENTE SIMPATICO
CLIENTE INSEGURO
CLIENTE MIEDOSO
CLIENTE TIMIDO
CLIENTE CALLADO
CLIENTE AGRESIVO
CLIENTE DOMINANTE
CLIENTE OFENSIVO
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio
comercio
CHATS
Prom 2021, Comercio. 6:04 a. m.
Cucaita Esteban: https://www.facebook.com/23...
Comercio sena 11:21 a. m.
+57 310 8882665 salió del grupo
Vélez Nancy Garavito Trámite I... 1/10/2020
Muchas Gracias, por su gestión.
MENSAJES
+57 321 3397340 9:08 a. m.
Buenos días Profe Habla con Laura Sofía Martínez del gr...
Escribe un mensaje aquí
Escribe aquí para buscar
ESP 8:20 p. m. 11/12/2020


WhatsApp
web.whatsapp.com
Aplicaciones Gmail YouTube Maps Traducir Contratistas Sena
Comercio sena
Daniel Fernando Fajardo Reyes, +57 305 2468119, +57 310 3411252, +57 310 3461131, +57 310 8189398, +57 310 8348576, +57 3...
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio
comercio
CHATS
Prom 2021, Comercio. 6:04 a. m.
Cucaita Esteban: https://www.facebook.com/23...
Comercio sena 11:21 a. m.
+57 310 8882665 salió del grupo
Vélez Nancy Garavito Trámite I... 1/10/2020
Muchas Gracias, por su gestión.
MENSAJES
+57 321 3397340 9:08 a. m.
Buenos días Profe Habla con Laura Sofía Martínez del gr...
3/12/2020
NECESIDAD USUARIOS Y
NORMATIV...
3:12 p. m.
ESTRATEGIAS DE ATENCION AL CLIENTE PERSONALIZADA: CARA A CARA
Deben ser innumerables las situaciones que se cuentan entre ventajosas para las empresas que prestan un adecuado servicio al cliente. Entre cuyos factores o atributos encontramos desde los saludos, forma y modo de trato con el cliente... Si el trato cara a cara con el cliente es un problema, es casi seguro que la empresa tiene otros problemas más profundos. En dónde residen y cuáles son esos problemas es algo que sólo se puede saber mediante su diagnóstico.
3:12 p. m.
VALOR AGREGADO:
Valor agregado o valor añadido es una característica o servicio extra que se le da a un producto o servicio, con el fin de darle un mayor valor comercial, generalmente se trata de una característica o servicio poco común, o poco usado por los competidores, y que le da al negocio o empresa, cierta diferenciación. Para entender mejor este concepto veamos a dar ejemplos de productos o servicios que ofrecen un valor agregado:
3:14 p. m.
• el restaurante que cuenta con un área especial para niños, en donde s ofrece el servicio gratuito de guardería, y que cuenta con diferentes juegos electrónicos.
• la tienda que al comprar un producto, no sólo nos lo llevan gratuitamente a nuestra casa, sino que también se encarga de instalarlo y darle un mantenimiento gratuito por un mes.
Escribe un mensaje aquí
Escribe aquí para buscar
ESP 8:21 p. m. 11/12/2020


WhatsApp
web.whatsapp.com
Aplicaciones Gmail YouTube Maps Traducir Contratistas Sena
Comercio sena
Daniel Fernando Fajardo Reyes, +57 305 2468119, +57 310 3411252, +57 310 3461131, +57 310 8189398, +57 310 8348576, +57 3...
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio
comercio
CHATS
Prom 2021, Comercio. 6:04 a. m.
Cucaita Esteban: https://www.facebook.com/23...
Comercio sena 11:21 a. m.
+57 310 8882665 salió del grupo
Vélez Nancy Garavito Trámite I... 1/10/2020
Muchas Gracias, por su gestión.
MENSAJES
+57 321 3397340 9:08 a. m.
Buenos días Profe Habla con Laura Sofía Martínez del gr...
3/12/2020
clientes, de acuerdo a: 1) su posible frecuencia de compras; 2) su posible volumen d 3) el grado de influencia que tienen en la sociedad o en su grupo social:
1. Clientes Potenciales Según su Posible Frecuencia de Compras: Este tipo de clientes se lo identifica mediante una investigación de mercados que permite determinar su posible frecuencia de compras en el caso de que se conviertan en clientes actuales; por ello, se los divide de manera similar en: Clientes Potenciales de Compra Frecuente Clientes Potenciales de Compra Habitual Clientes Potenciales de Compra Ocasional
3:27 p. m.
2. Clientes Potenciales Según su Posible Volumen de Compras: Esta es clasificación que se realiza mediante una previa investigación de mercados que permite identificar sus posibles volúmenes de compras en el caso de que se conviertan en clientes actuales; por ello, se los divide de manera similar en:
Clientes Potenciales de Alto Volumen de Compras
Clientes Potenciales de Promedio Volumen de Compras.
3:28 p. m.
Anexo guía completas de conceptos de Estrategias de atencion al cliente.
3:30 p. m.
SERVICIO AL CLIENTE ESTRATEGIA...
DOCX • 24 kB
3:31 p. m.
Actividad: teniendo en cuenta los conceptos anteriores realizar un mapa conceptual de las diferentes clases de clientes con sus definiciones.
Escribe un mensaje aquí
Escribe aquí para buscar
ESP 8:22 p. m. 11/12/2020

**Nombre del Instructor: Sergio Alberto Nossa Hurtado**
**Semana: Del 01 Al 04 De Noviembre 2020**
**Nombre del programa: Técnico En Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras.**
**Articulación con la educación Media**
**No de Ficha 2057546 Guateque 04 de Diciembre 2020 Grado 10.**

***Desarrollar actividades de formación de la competencia****: Reconocimiento De recursos financieros.*

**Resultados *de Aprendizaje Alcanzar****: Reconocer activos, según criterios de medición,*

**Medio utilizado:** *Correo electrónico, WhatsApp y llamadas telefónicas,*

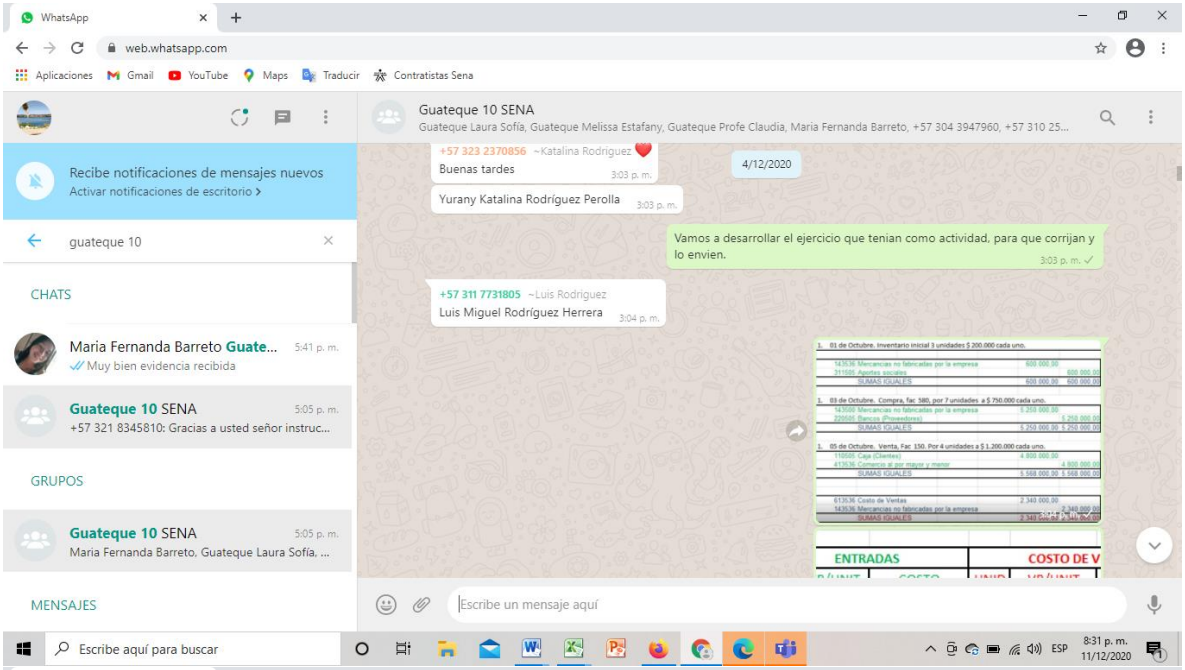
**Temas tratados:** Inventarios.

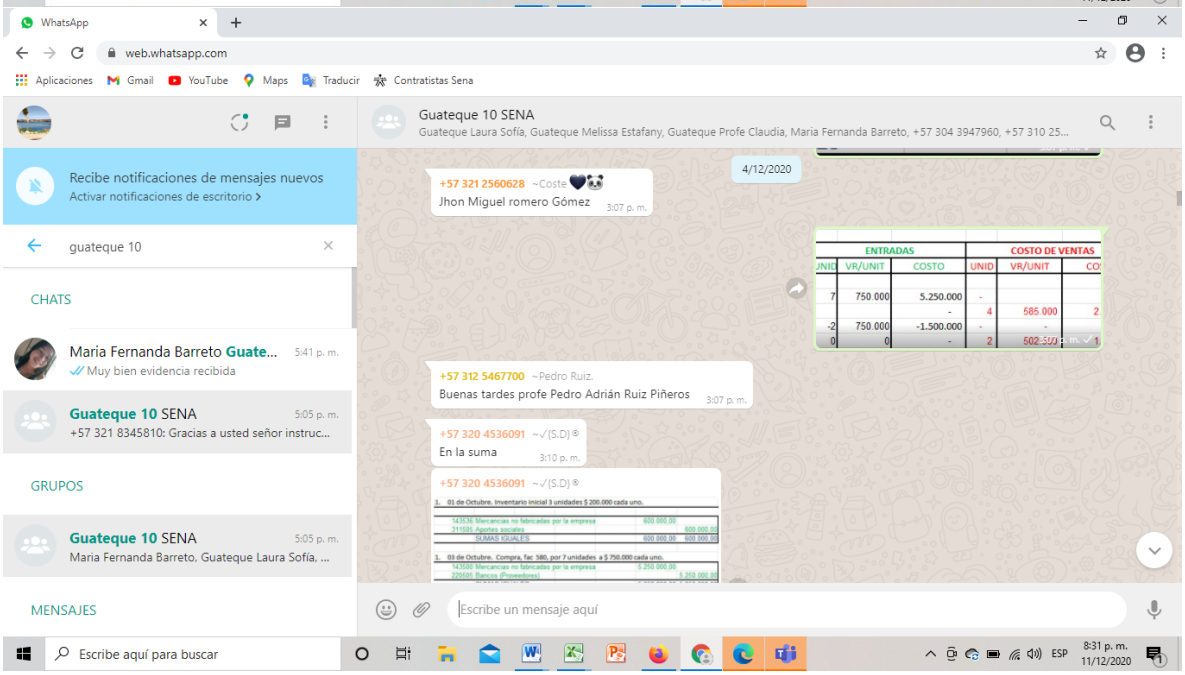
**Descripción de las actividades realizadas:** Ejercicio práctico compra y venta de mercancía utilizando el sistema permanente por el método de valuación de inventarios promedio ponderado, actualizando la tarjeta kardex con entradas de mercancía, salida de mercancía y devoluciones en compra de mercancía.

**Novedades:** De los 30 aprendices que se encuentran actualmente en formación no estuvieron en la sesión 12, los compañeros informan que por problemas de conectividad.

**Observaciones:**

**Evidencias por actividad realizada**.


WhatsApp
web.whatsapp.com
Aplicaciones Gmail YouTube Maps Traducir Contratistas Sena
Guateque 10 SENA
Guateque Laura Sofía, Guateque Melissa Estafany, Guateque Profe Claudia, Maria Fernanda Barreto, +57 304 3947960, +57 310 25...
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio
guateque 10
CHATS
Maria Fernanda Barreto Guate... 5:41 p. m.
Muy bien evidencia recibida
Guateque 10 SENA 5:05 p. m.
+57 321 8345810: Gracias a usted señor instruc...
GRUPOS
Guateque 10 SENA 5:05 p. m.
Maria Fernanda Barreto, Guateque Laura Sofía, ...
MENSAJES
+57 323 2370856 ~Katalina Rodriguez
Buenas tardes 3:03 p. m.
4/12/2020
Yurany Katalina Rodríguez Perolla 3:03 p. m.
Vamos a desarrollar el ejercicio que tenian como actividad, para que corrijan y lo envien. 3:03 p. m.
+57 311 7731805 ~Luis Rodriguez
Luis Miguel Rodríguez Herrera 3:04 p. m.
ENTRADAS
COSTO DE V
Escribe un mensaje aquí
Escribe aquí para buscar
ESP 8:31 p. m. 11/12/2020


WhatsApp
web.whatsapp.com
Aplicaciones Gmail YouTube Maps Traducir Contratistas Sena
Guateque 10 SENA
Guateque Laura Sofía, Guateque Melissa Estafany, Guateque Profe Claudia, Maria Fernanda Barreto, +57 304 3947960, +57 310 25...
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio
guateque 10
CHATS
Maria Fernanda Barreto Guate... 5:41 p. m.
Muy bien evidencia recibida
Guateque 10 SENA 5:05 p. m.
+57 321 8345810: Gracias a usted señor instruc...
GRUPOS
Guateque 10 SENA 5:05 p. m.
Maria Fernanda Barreto, Guateque Laura Sofía, ...
MENSAJES
4/12/2020
+57 321 2560628 ~Coste
Jhon Miguel romero Gómez 3:07 p. m.
ENTRADAS
COSTO DE VENTAS
UNID VR/UNIT COSTO UNID VR/UNIT
7 750.000 5.250.000 - -
- - - 4 585.000 2
-2 750.000 -1.500.000 - -
0 0 - 2 602.500
+57 312 5467700 ~Pedro Ruiz.
Buenas tardes profe Pedro Adrián Ruiz Piñeros 3:07 p. m.
+57 320 4536091 ~✓(S.D)®
En la suma 3:10 p. m.
+57 320 4536091 ~✓(S.D)®
Escribe un mensaje aquí
Escribe aquí para buscar
ESP 8:31 p. m. 11/12/2020

**INFORME DE ACTIVIDADES DEL 07 AL 11 DE DICIEMBRE 2020**

**Nombre del Instructor: Sergio Alberto Nossa Hurtado**
**Semana: Del 07 Al 11 De Diciembre 2020**
**Nombre del programa: Técnico En Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras.**
**Articulación con la educación Media**
**No de Ficha 2057547 07 de Diciembre Silvino Rodríguez Grado 10.**

***Desarrollar actividades de formación de la competencia****:* Atender Clientes De Acuerdo Con Procedimiento De Servicio y Normativa.

***Resultados de Aprendizaje*** *Aplicar Técnicas Y Políticas De Servicios Al Cliente, Según Necesidades De Los Usuarios Y Normativa.*

**Medio utilizado:** *Correo electrónico, WhatsApp y llamadas telefónicas,*

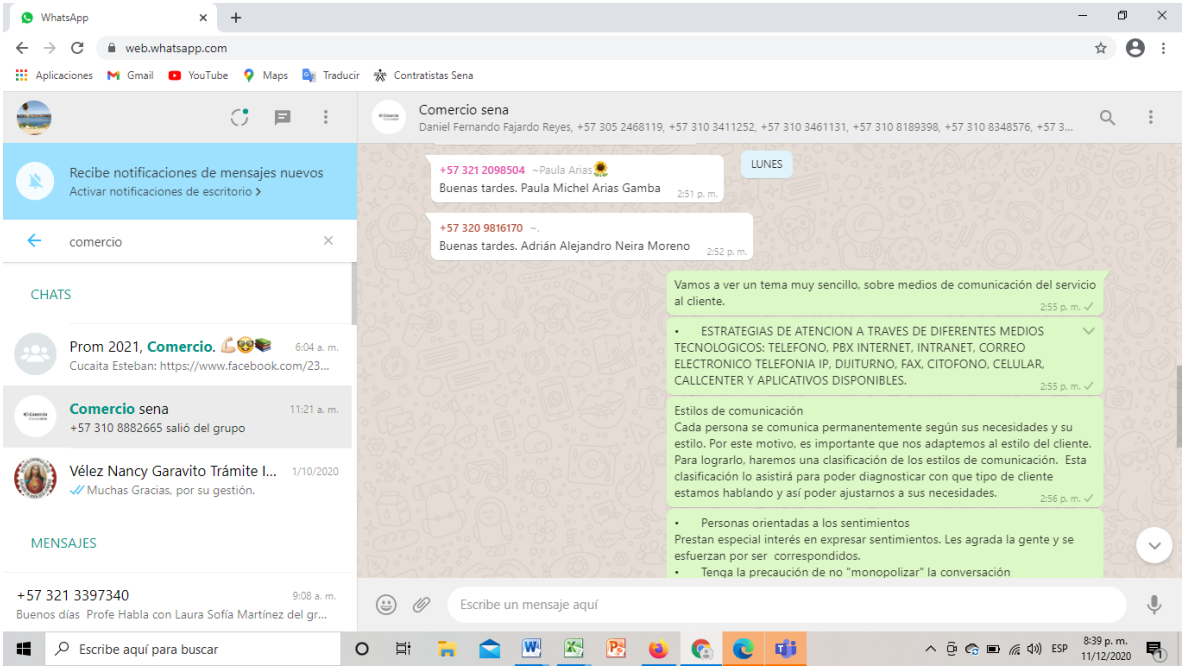
**Temas tratados:** *Servicio al cliente*

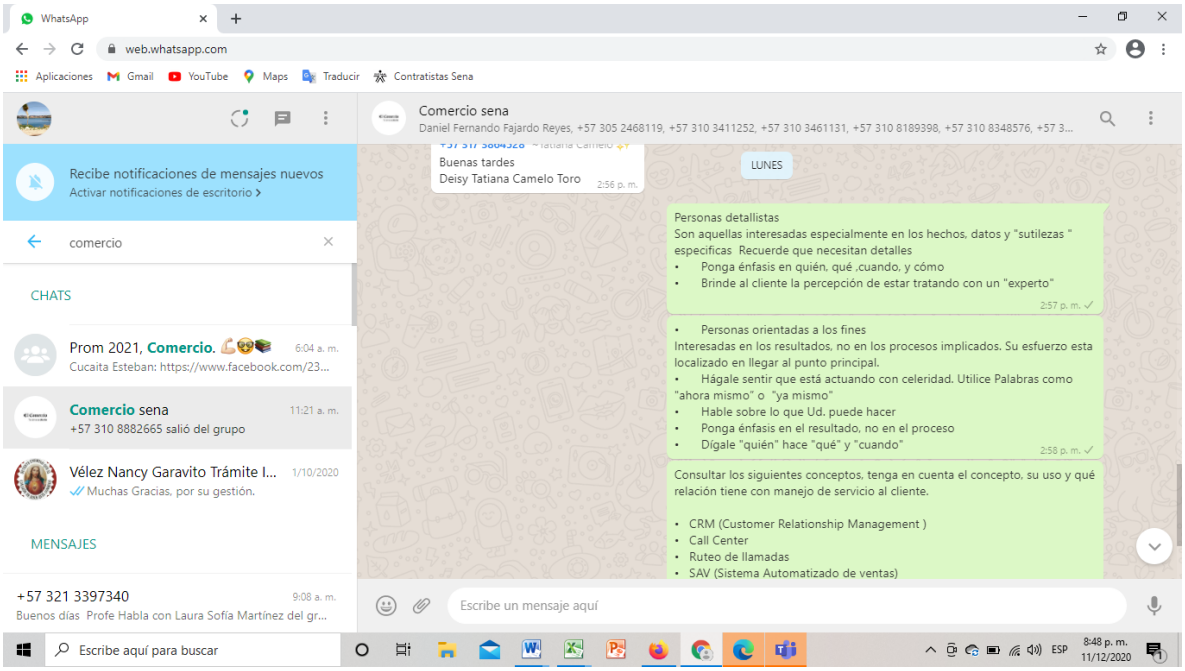
**Descripción de las actividades realizadas:** Estrategias de atención a través de diferentes medios tecnológicos: teléfono, pbx internet, intranet, correo electrónico telefonía ip, fax, citofono, celular, call center y aplicativos disponibles, estilos de comunicación.

**Novedades:** De los 19 aprendices que se encuentran actualmente en formación no estuvieron en la sesión 7, los compañeros informan que por problemas de conectividad.

**Observaciones:**

**Evidencias por actividad realizada**.


WhatsApp
web.whatsapp.com
Aplicaciones Gmail YouTube Maps Traducir Contratistas Sena
Comercio sena
Daniel Fernando Fajardo Reyes, +57 305 2468119, +57 310 3411252, +57 310 3461131, +57 310 8189398, +57 310 8348576, +57 3...
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio >
comercio
CHATS
Prom 2021, Comercio. 6:04 a. m.
Cucaita Esteban: https://www.facebook.com/23...
Comercio sena 11:21 a. m.
+57 310 8882665 salió del grupo
Vélez Nancy Garavito Trámite I... 1/10/2020
Muchas Gracias, por su gestión.
MENSAJES
+57 321 3397340 9:08 a. m.
Buenos días Profe Habla con Laura Sofía Martínez del gr...
+57 321 2098504 ~Paula Arias
Buenas tardes. Paula Michel Arias Gamba 2:51 p. m.
LUNES
+57 320 9816170 ~.
Buenas tardes. Adrián Alejandro Neira Moreno 2:52 p. m.
Vamos a ver un tema muy sencillo, sobre medios de comunicación del servicio al cliente. 2:55 p. m.
• ESTRATEGIAS DE ATENCION A TRAVES DE DIFERENTES MEDIOS TECNOLOGICOS: TELEFONO, PBX INTERNET, INTRANET, CORREO ELECTRONICO TELEFONIA IP, DUITURNO, FAX, CITOFONO, CELULAR, CALLCENTER Y APLICATIVOS DISPONIBLES. 2:55 p. m.
Estilos de comunicación
Cada persona se comunica permanentemente según sus necesidades y su estilo. Por este motivo, es importante que nos adaptemos al estilo del cliente. Para lograrlo, haremos una clasificación de los estilos de comunicación. Esta clasificación lo asistirá para poder diagnosticar con que tipo de cliente estamos hablando y así poder ajustarnos a sus necesidades. 2:56 p. m.
• Personas orientadas a los sentimientos
Prestan especial interés en expresar sentimientos. Les agrada la gente y se esfuerzan por ser correspondidos.
• Tenga la precaución de no "monopolizar" la conversación
Escribe un mensaje aquí
Escribe aquí para buscar
ESP 8:39 p. m. 11/12/2020


WhatsApp
web.whatsapp.com
Aplicaciones Gmail YouTube Maps Traducir Contratistas Sena
Comercio sena
Daniel Fernando Fajardo Reyes, +57 305 2468119, +57 310 3411252, +57 310 3461131, +57 310 8189398, +57 310 8348576, +57 3...
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio >
comercio
CHATS
Prom 2021, Comercio. 6:04 a. m.
Cucaita Esteban: https://www.facebook.com/23...
Comercio sena 11:21 a. m.
+57 310 8882665 salió del grupo
Vélez Nancy Garavito Trámite I... 1/10/2020
Muchas Gracias, por su gestión.
MENSAJES
+57 321 3397340 9:08 a. m.
Buenos días Profe Habla con Laura Sofía Martínez del gr...
Buenas tardes
Deisy Tatiana Camelo Toro 2:56 p. m.
LUNES
Personas detallistas
Son aquellas interesadas especialmente en los hechos, datos y "sutilezas " especificas Recuerde que necesitan detalles
• Ponga énfasis en quién, qué ,cuando, y cómo
• Brinde al cliente la percepción de estar tratando con un "experto" 2:57 p. m.
• Personas orientadas a los fines
Interesadas en los resultados, no en los procesos implicados. Su esfuerzo esta localizado en llegar al punto principal.
• Hágale sentir que está actuando con celeridad. Utilice Palabras como "ahora mismo" o "ya mismo"
• Hable sobre lo que Ud. puede hacer
• Ponga énfasis en el resultado, no en el proceso
• Dígale "quién" hace "qué" y "cuando" 2:58 p. m.
Consultar los siguientes conceptos, tenga en cuenta el concepto, su uso y qué relación tiene con manejo de servicio al cliente.
• CRM (Customer Relationship Management )
• Call Center
• Ruteo de llamadas
• SAV (Sistema Automatizado de ventas)
Escribe un mensaje aquí
Escribe aquí para buscar
ESP 8:48 p. m. 11/12/2020

**Nombre del Instructor: Sergio Alberto Nossa Hurtado**
**Semana: Del 07 Al 11 De Diciembre 2020**
**Nombre del programa: Técnico En Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras.**
**Articulación con la educación Media**
**No de Ficha 2057546 Guateque 09, 10 y 11 de Diciembre 2020 Grado 10.**

***Desarrollar actividades de formación de la competencia****: Reconocimiento De recursos financieros.*

**Resultados *de Aprendizaje Alcanzar****: Reconocer activos, según criterios de medición,*

**Medio utilizado:** *Correo electrónico, WhatsApp y llamadas telefónicas,*

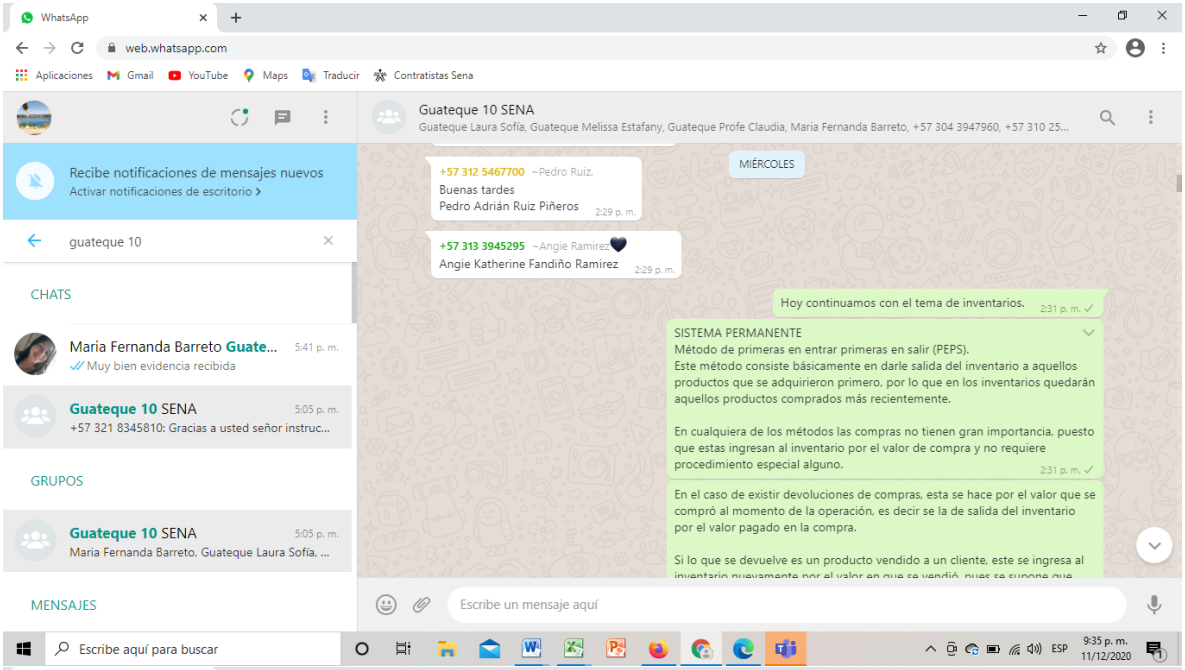
**Temas tratados:** Inventarios y Anticipos de impuestos.

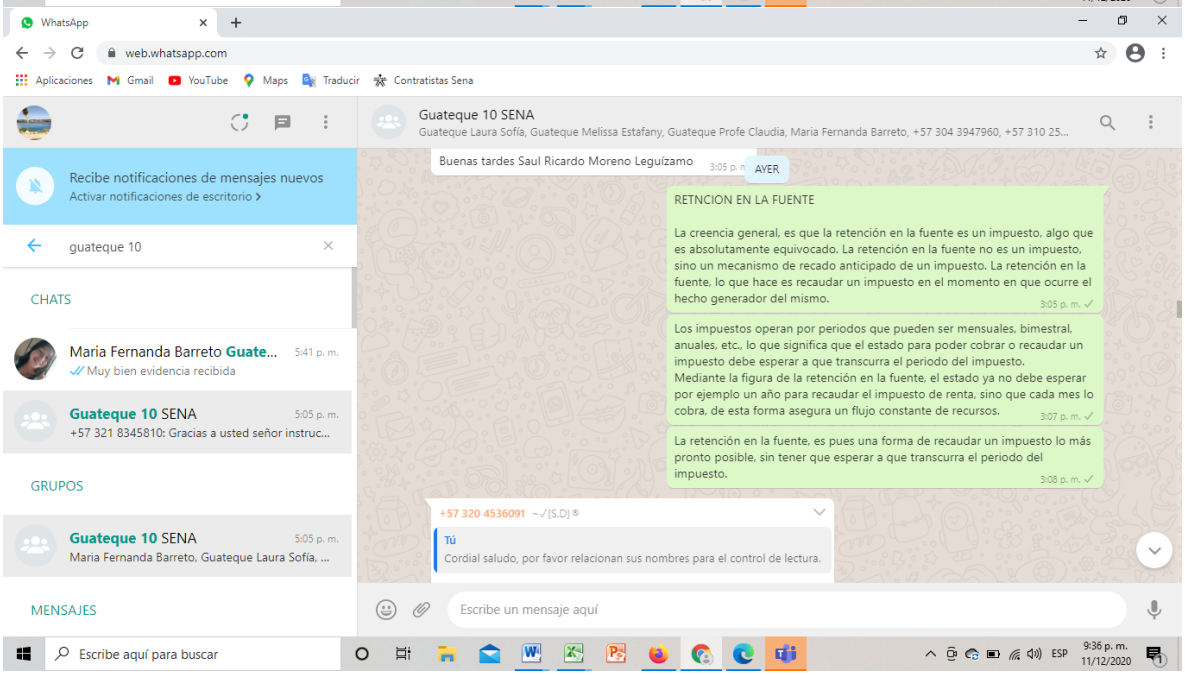
**Descripción de las actividades realizadas:** Características del método PEPS primeras en entrar primeras en salir, características del método UEPS ultimas en entrar primeras en salir, ventajas en utilizar cada uno de los dos métodos, conceptos de anticipos de impuestos, retención en la fuente como mecanismos para el recaudo anticipado del impuesto de renta, elementos de la retención en la fuente, obligaciones de los agentes retenedores, a quienes no se le realiza retención en la fuente, ejercicio práctico de anticipos de impuestos y retención la fuente.

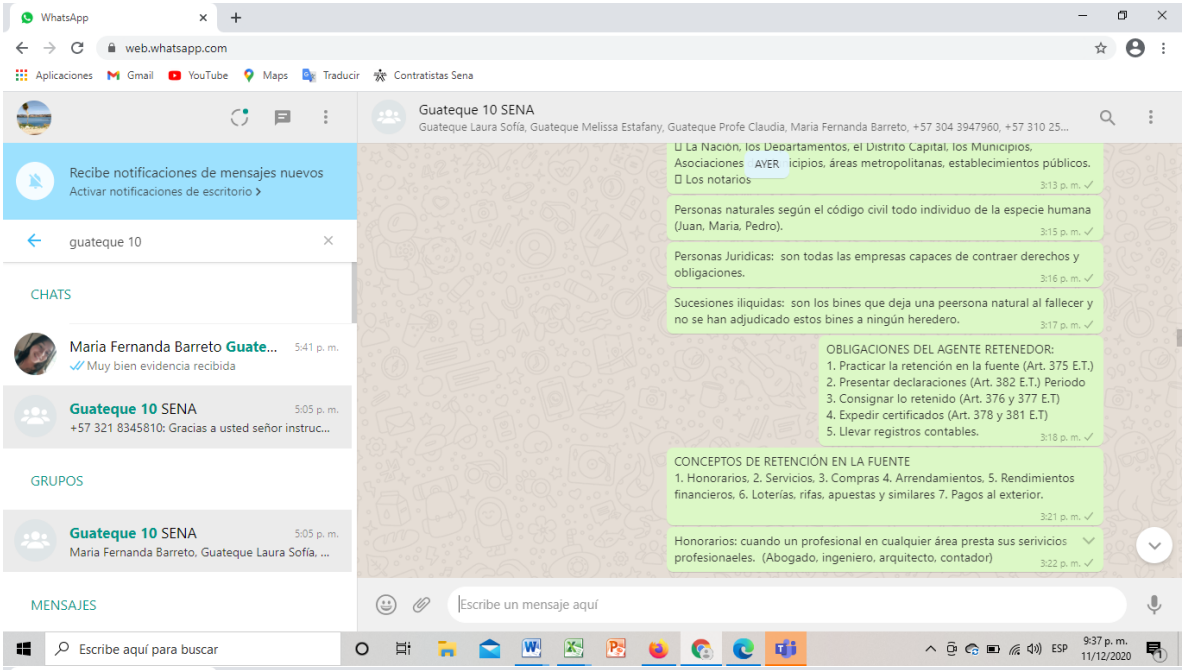
**Novedades:** De los 30 aprendices que se encuentran actualmente en formación no estuvieron en la sesión10, los compañeros informan que por problemas de conectividad.

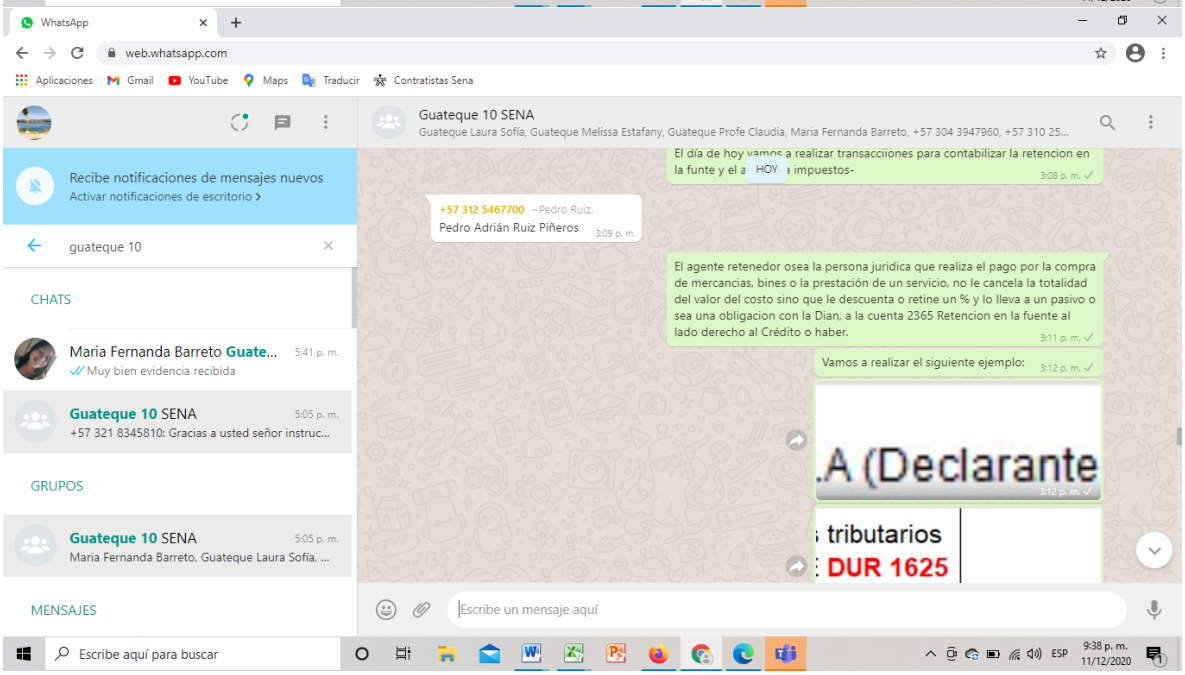
**Observaciones:**

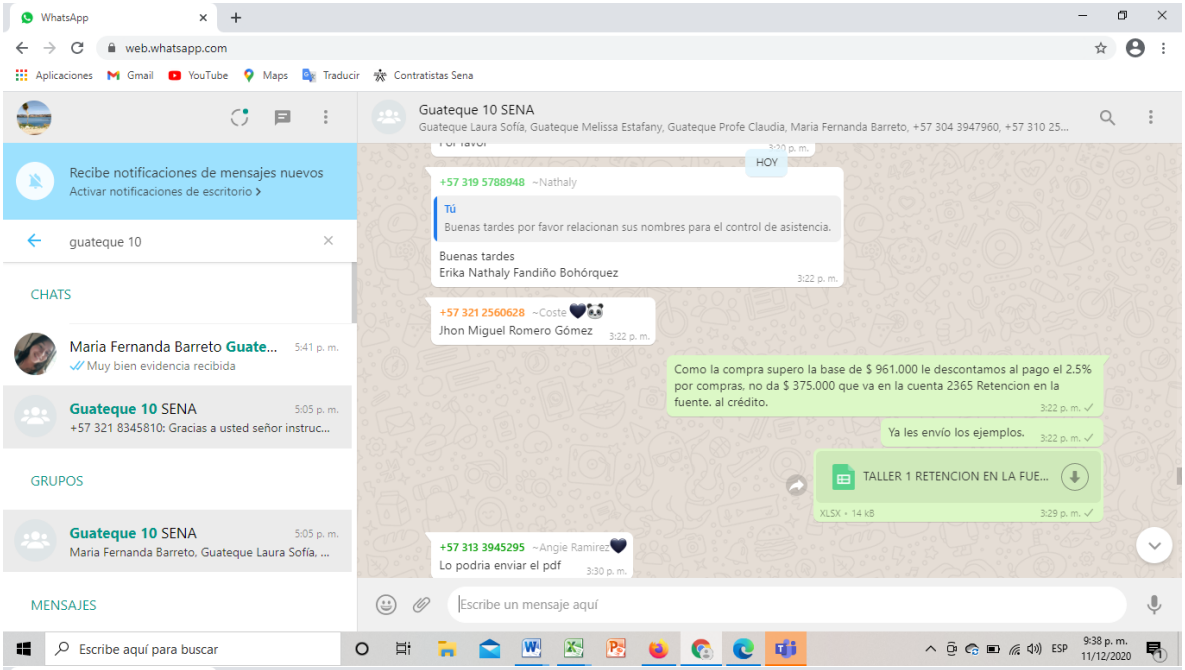
**Evidencias por actividad realizada**.

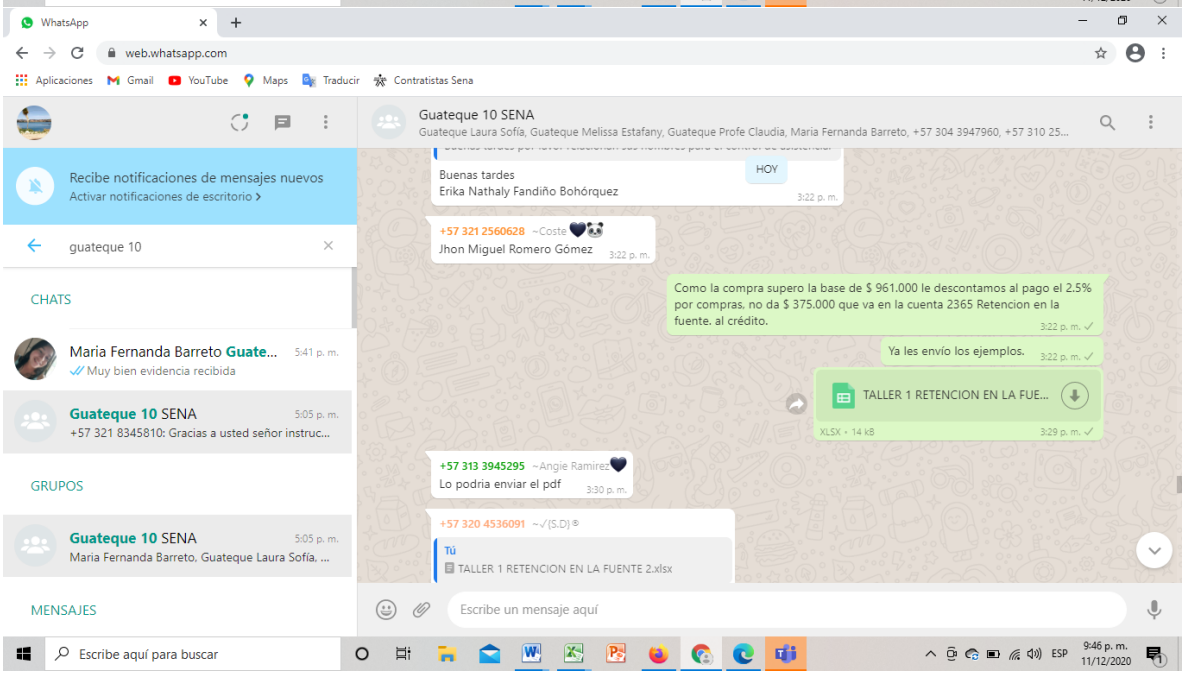

WhatsApp
web.whatsapp.com
Aplicaciones Gmail YouTube Maps Traducir Contratistas Sena
Guateque 10 SENA
Guateque Laura Sofía, Guateque Melissa Estafany, Guateque Profe Claudia, Maria Fernanda Barreto, +57 304 3947960, +57 310 25...
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio
guateque 10
CHATS
Maria Fernanda Barreto Guate... 5:41 p. m.
Muy bien evidencia recibida
Guateque 10 SENA 5:05 p. m.
+57 321 8345810: Gracias a usted señor instruc...
GRUPOS
Guateque 10 SENA 5:05 p. m.
Maria Fernanda Barreto, Guateque Laura Sofía, ...
MENSAJES
MIÉRCOLES
+57 312 5467700 ~Pedro Ruiz.
Buenas tardes
Pedro Adrián Ruiz Piñeros 2:29 p. m.
+57 313 3945295 ~Angie Ramirez
Angie Katherine Fandiño Ramirez 2:29 p. m.
Hoy continuamos con el tema de inventarios. 2:31 p. m.
SISTEMA PERMANENTE
Método de primeras en entrar primeras en salir (PEPS).
Este método consiste básicamente en darle salida del inventario a aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que en los inventarios quedarán aquellos productos comprados más recientemente.
En cualquiera de los métodos las compras no tienen gran importancia, puesto que estas ingresan al inventario por el valor de compra y no requiere procedimiento especial alguno. 2:31 p. m.
En el caso de existir devoluciones de compras, esta se hace por el valor que se compró al momento de la operación, es decir se la de salida del inventario por el valor pagado en la compra.
Escribe un mensaje aquí
Escribe aquí para buscar
ESP 9:35 p. m. 11/12/2020


WhatsApp
web.whatsapp.com
Aplicaciones Gmail YouTube Maps Traducir Contratistas Sena
Guateque 10 SENA
Guateque Laura Sofía, Guateque Melissa Estafany, Guateque Profe Claudia, Maria Fernanda Barreto, +57 304 3947960, +57 310 25...
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio
guateque 10
CHATS
Maria Fernanda Barreto Guate... 5:41 p. m.
Muy bien evidencia recibida
Guateque 10 SENA 5:05 p. m.
+57 321 8345810: Gracias a usted señor instruc...
GRUPOS
Guateque 10 SENA 5:05 p. m.
Maria Fernanda Barreto, Guateque Laura Sofía, ...
MENSAJES
Buenas tardes Saul Ricardo Moreno Leguízamo 3:05 p. m.
AYER
RETNCION EN LA FUENTE
La creencia general, es que la retención en la fuente es un impuesto, algo que es absolutamente equivocado. La retención en la fuente no es un impuesto, sino un mecanismo de recado anticipado de un impuesto. La retención en la fuente, lo que hace es recaudar un impuesto en el momento en que ocurre el hecho generador del mismo. 3:05 p. m.
Los impuestos operan por periodos que pueden ser mensuales, bimestral, anuales, etc., lo que significa que el estado para poder cobrar o recaudar un impuesto debe esperar a que transcurra el periodo del impuesto.
Mediante la figura de la retención en la fuente, el estado ya no debe esperar por ejemplo un año para recaudar el impuesto de renta, sino que cada mes lo cobra, de esta forma asegura un flujo constante de recursos. 3:07 p. m.
La retención en la fuente, es pues una forma de recaudar un impuesto lo más pronto posible, sin tener que esperar a que transcurra el periodo del impuesto. 3:08 p. m.
+57 320 4536091 ~✓(S.D)®
Tú
Cordial saludo, por favor relacionan sus nombres para el control de lectura.
Escribe un mensaje aquí
Escribe aquí para buscar
ESP 9:36 p. m. 11/12/2020


WhatsApp
web.whatsapp.com
Aplicaciones Gmail YouTube Maps Traducir Contratistas Sena
Guateque 10 SENA
Guateque Laura Sofía, Guateque Melissa Estafany, Guateque Profe Claudia, Maria Fernanda Barreto, +57 304 3947960, +57 310 25...
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio
guateque 10
CHATS
Maria Fernanda Barreto Guate... 5:41 p. m.
Muy bien evidencia recibida
Guateque 10 SENA 5:05 p. m.
+57 321 8345810: Gracias a usted señor instruc...
GRUPOS
Guateque 10 SENA 5:05 p. m.
Maria Fernanda Barreto, Guateque Laura Sofía, ...
MENSAJES
AYER
Personas naturales según el código civil todo individuo de la especie humana (Juan, Maria, Pedro).
3:15 p. m.
Personas Juridicas: son todas las empresas capaces de contraer derechos y obligaciones.
3:16 p. m.
Sucesiones iliquidas: son los bines que deja una peersona natural al fallecer y no se han adjudicado estos bines a ningún heredero.
3:17 p. m.
OBLIGACIONES DEL AGENTE RETENEDOR:
1. Practicar la retención en la fuente (Art. 375 E.T.)
2. Presentar declaraciones (Art. 382 E.T.) Periodo
3. Consignar lo retenido (Art. 376 y 377 E.T)
4. Expedir certificados (Art. 378 y 381 E.T)
5. Llevar registros contables.
3:18 p. m.
CONCEPTOS DE RETENCIÓN EN LA FUENTE
1. Honorarios, 2. Servicios, 3. Compras 4. Arrendamientos, 5. Rendimientos financieros, 6. Loterías, rifas, apuestas y similares 7. Pagos al exterior.
3:21 p. m.
Honorarios: cuando un profesional en cualquier área presta sus servicios profesionaeles. (Abogado, ingeniero, arquitecto, contador)
3:22 p. m.
Escribe un mensaje aquí
Escribe aquí para buscar
ESP
9:37 p. m.
11/12/2020


WhatsApp
web.whatsapp.com
Aplicaciones Gmail YouTube Maps Traducir Contratistas Sena
Guateque 10 SENA
Guateque Laura Sofía, Guateque Melissa Estafany, Guateque Profe Claudia, Maria Fernanda Barreto, +57 304 3947960, +57 310 25...
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio
guateque 10
CHATS
Maria Fernanda Barreto Guate... 5:41 p. m.
Muy bien evidencia recibida
Guateque 10 SENA 5:05 p. m.
+57 321 8345810: Gracias a usted señor instruc...
GRUPOS
Guateque 10 SENA 5:05 p. m.
Maria Fernanda Barreto, Guateque Laura Sofía, ...
MENSAJES
HOY
El día de hoy vamos a realizar transacciones para contabilizar la retencion en la funte y el a impuestos-
3:08 p. m.
+57 312 5467700 ~Pedro Ruiz.
Pedro Adrián Ruiz Piñeros
3:09 p. m.
El agente retenedor osea la persona juridica que realiza el pago por la compra de mercancias, bines o la prestación de un servicio, no le cancela la totalidad del valor del costo sino que le descuenta o retine un % y lo lleva a un pasivo o sea una obligacion con la Dian, a la cuenta 2365 Retencion en la fuente al lado derecho al Crédito o haber.
3:11 p. m.
Vamos a realizar el siguiente ejemplo:
3:12 p. m.
.A (Declarante
3:12 p. m.
tributarios
DUR 1625
Escribe un mensaje aquí
Escribe aquí para buscar
ESP
9:38 p. m.
11/12/2020


WhatsApp
web.whatsapp.com
Aplicaciones Gmail YouTube Maps Traducir Contratistas Sena
Guateque 10 SENA
Guateque Laura Sofía, Guateque Melissa Estafany, Guateque Profe Claudia, Maria Fernanda Barreto, +57 304 3947960, +57 310 25...
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio >
guateque 10
CHATS
Maria Fernanda Barreto Guate... 5:41 p. m.
Muy bien evidencia recibida
Guateque 10 SENA 5:05 p. m.
+57 321 8345810: Gracias a usted señor instruc...
GRUPOS
Guateque 10 SENA 5:05 p. m.
Maria Fernanda Barreto, Guateque Laura Sofía, ...
MENSAJES
HOY
+57 319 5788948 ~Nathaly
Tú
Buenas tardes por favor relacionan sus nombres para el control de asistencia.
Buenas tardes
Erika Nathaly Fandiño Bohórquez 3:22 p. m.
+57 321 2560628 ~Coste
Jhon Miguel Romero Gómez 3:22 p. m.
Como la compra supero la base de $ 961.000 le descontamos al pago el 2.5% por compras, no da $ 375.000 que va en la cuenta 2365 Retencion en la fuente. al crédito. 3:22 p. m.
Ya les envío los ejemplos. 3:22 p. m.
TALLER 1 RETENCION EN LA FUE...
XLSX • 14 kB 3:29 p. m.
+57 313 3945295 ~Angie Ramirez
Lo podria enviar el pdf 3:30 p. m.
Escribe un mensaje aquí
Escribe aquí para buscar
ESP 9:38 p. m. 11/12/2020


WhatsApp
web.whatsapp.com
Aplicaciones Gmail YouTube Maps Traducir Contratistas Sena
Guateque 10 SENA
Guateque Laura Sofía, Guateque Melissa Estafany, Guateque Profe Claudia, Maria Fernanda Barreto, +57 304 3947960, +57 310 25...
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio >
guateque 10
CHATS
Maria Fernanda Barreto Guate... 5:41 p. m.
Muy bien evidencia recibida
Guateque 10 SENA 5:05 p. m.
+57 321 8345810: Gracias a usted señor instruc...
GRUPOS
Guateque 10 SENA 5:05 p. m.
Maria Fernanda Barreto, Guateque Laura Sofía, ...
MENSAJES
HOY
Buenas tardes
Erika Nathaly Fandiño Bohórquez 3:22 p. m.
+57 321 2560628 ~Coste
Jhon Miguel Romero Gómez 3:22 p. m.
Como la compra supero la base de $ 961.000 le descontamos al pago el 2.5% por compras, no da $ 375.000 que va en la cuenta 2365 Retencion en la fuente. al crédito. 3:22 p. m.
Ya les envío los ejemplos. 3:22 p. m.
TALLER 1 RETENCION EN LA FUE...
XLSX • 14 kB 3:29 p. m.
+57 313 3945295 ~Angie Ramirez
Lo podria enviar el pdf 3:30 p. m.
+57 320 4536091 ~√(S.D)®
Tú
TALLER 1 RETENCION EN LA FUENTE 2.xlsx
Escribe un mensaje aquí
Escribe aquí para buscar
ESP 9:46 p. m. 11/12/2020