


	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral PROYECTO FORMATIVO			Versión:
				Código: Copia no controlada
1. Información básica del proyecto				
Código del Proyecto:				
1.1 Centro de Formación:	Centro de Gestión de Mercados, Logística y TI	1.2 Regional:	Distrito Capital	
1.3 Denominación del proyecto:	Ejecución de campaña omnicanal de servicio al cliente, ventas y cobranzas en Contact Center y BPO a nivel nacional.			
1.4 Programa de Formación al que da respuesta (nombre, código, versión):	OPERACIÓN DE SERVICIOS OMNISCANAL EN CONTACT CENTER Y BPO código 135331 versión 1			
1.5 Tiempo estimado de ejecución del proyecto (meses):	15 meses			
1.6 Empresas o instituciones que participan en su formulación o financiación (si existen):	Equipo de Diseño y Desarrollo Curricular, Red de Comercio y Ventas, Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) y Empresas patrocinadoras (contrato de aprendizaje).			
1.7 Palabras claves de búsqueda:	Multicanalidad, Croscanalidad, Omniscanal, BPO, Campaña, Contact Center, Tercerización, Talento humano.			
1.8 Número total de resultados de aprendizaje del programa de formación:	49	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:	14
			1.9.2 Número de resultados de aprendizaje transversales que se alcanzan con el proyecto	20
			1.9.3 Número de resultados de aprendizaje clave que se alcanzan con el proyecto:	15
2. Estructura del Proyecto				
2.1 Planteamiento del problema o necesidad que se pretende solucionar				
<p>En Colombia, el sector de BPO experimenta un constante crecimiento de su actividad comercial destacándose por el buen dinamismo en la creación de puestos de trabajo, el aumento significativo en la exportación de servicios hacia mercados internacionales y la capacidad de transformación con el uso de tecnologías innovadoras. En consecuencia, el sector demanda talento humano cualificado que pueda llegarle a sus clientes reales y potenciales, por medio de los diferentes canales de comunicación que el mercado objetivo utiliza; esto obliga a las empresas que quieran ingresar, mantenerse o posicionarse positivamente en este sector tan competitivo, innovar y permanecer siempre a la vanguardia, para que de esta manera se puedan brindar experiencias exitosas al cliente, pues de lo contrario se obtendrían clientes insatisfechos que repercuten negativamente en los objetivos de las empresas.</p> <p>¿Qué retos afronta la industria de los Contact Centers y BPO para atender a sus clientes a través de la omnicanalidad?</p>				
2.2 Justificación del proyecto				
<p>Colombia se afianza como el tercer país con mayor participación en el mercado de contact centers en Latinoamérica al alcanzar un nivel de facturación de USD \$1.365 millones de dólares. Las compañías están presentes en 26 de los 32 departamentos del país con mayor concentración en Bogotá con el 46%, Antioquia con el 18%, Valle del Cauca con 7%, Atlántico con el 6% y Santander con el 4%. El sector genera más de 710 mil empleos directos y \$41 billones de pesos en ventas. El índice de personal ocupado en el periodo comprendido entre enero y agosto del 2022 ha superado en 1% respecto al mismo periodo del 2021. Las exportaciones de servicios de BPO crecieron el 4,5% a junio de 2022 y Colombia sigue siendo elegida por países como Estados Unidos, España y Singapur. (Sectorial, 2023).</p> <p>Pese a esto, el sector enfrenta varios retos; entre ellos mantener la confianza para los inversores extranjeros mostrándose como una plataforma exportadora de servicios cada vez más sofisticados, que incorpore nuevas y mejores tecnologías, y con talento humano familiarizado con productos, servicios y procedimientos específicos, capaz de asumir los desafíos que supone la implementación simultánea de diversos canales de comunicación con los clientes finales (omnicanalidad).</p> <p>Con base en lo anterior, se formula el proyecto "Ejecución de campaña omniscanal de servicio al cliente, ventas y cobranzas en Contact Center y BPO a nivel nacional", con el cual se brindarán herramientas a los aprendices para que gestionen con calidad y eficiencia campañas omniscanal de: Atención al cliente, ventas y cobranzas.</p> <p>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</p> <p>Sectorial. (2023). Se estima un crecimiento del 25 % en 2023 para la industria BPO en Colombia. www.sectorial.co. https://www.sectorial.co/informativa-contact-center-y-bpo-itemlist/item/651328-se-espera-un-crecimiento-de-25-en-2023-para-la-industria-bpo-en-colombia</p>				
2.3 Objetivo general				
Ejecutar campaña comercial omniscanal a nivel nacional de acuerdo con criterios establecidos por la empresa				
2.4 Objetivos específicos				
1. Realizar diagnóstico a la empresa para elaboración de campaña comercial				
2. Presentar propuesta de campaña de acuerdo con los criterios establecidos por la empresa				

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral PROYECTO FORMATIVO				Versión:
					Código: Copia no controlada

3. Implementar estrategias comerciales omnicanal para el cumplimiento de las metas establecidas por la empresa

4. Elaborar informe de resultados según compromisos pactados con la empresa

2.5 Alcance

2.5.1 Beneficiarios del proyecto

Aprendices, empresarios del sector BPO, clientes y usuarios.
--

2.5.2 Impacto

Social:	Cualificación del talento humano para el sector productivo y mejora del proyecto de vida de los aprendices del programa de formación.
Económico:	Disminución de costos operativos al bajar rotación del talento humano en empresas del sector.
Ambiental:	Aplicación de normatividad para la preservación del medio ambiente y el uso eficiente de los recursos.
Tecnológico:	Implementación de herramientas y tendencias tecnológicas en la ejecución de campañas.

2.5.3 Restricciones o riesgos asociados y alternativas de solución

Restricción o riesgo: Falta de conectividad en algunas regiones del país. **Alternativa de solución:** Políticas gubernamentales que amplíen la cobertura territorial.

Restricción o riesgo: El perfil de ingreso del aspirante al programa presenta deficiencias en: Tics, segundo idioma, comunicación y competencias blandas. **Alternativa de solución:** Mejorar el proceso de selección por parte del Sena y del sector productivo.

Restricción o riesgo: Falta de compromiso por parte de los empresarios como coformadores de los aprendices. **Alternativa de solución:** Dar a conocer al empresario los beneficios de contribuir a la formación del talento humano.

Restricción o riesgo: Condiciones técnicas, físicas y/o logísticas de la empresa que no favorecen el desarrollo del proyecto. **Alternativa de solución:** Mostrar las ventajas de la implementación de plataformas integrales de comunicación para la gestión de campañas.

2.5.4. Productos o resultados del proyecto

1. Realizar diagnóstico a la empresa para elaboración de campaña comercial
 Informe diagnóstico

2. Presentar propuesta de campaña de acuerdo con los criterios establecidos por la empresa
 Propuesta de campaña

3. Implementar estrategias omnicanal para el cumplimiento de metas establecidas por la empresa
 Registro de información de usuarios en los diferentes canales.
 Informe trámite de requerimientos del cliente

4. Elaborar informe según compromisos pactados con la empresa
 Reporte de la prestación del servicio a través de los diferentes canales. (indicadores)
 Base de datos gestionada

2.6 Innovación/Gestión Tecnológica (respuesta SI o NO)

¿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?	No


2.7 Valoración Productiva (respuesta SI o NO)


¿Con el desarrollo del proyecto se puede satisfacer la necesidad de un cliente potencial?	Si
¿Viabilidad de proyecto para plan de negocio?	Si


3. PLANEACION DEL PROYECTO


3.1 FASES DEL PROYECTO	3.2 ACTIVIDADES DEL PROYECTO:	3.3. RESULTADOS DE APRENDIZAJE COMPONENTE TECNICO		3.4. RESULTADOS DE APRENDIZAJE COMPONENTE DE INTEGRALIDAD	
		Código y denominación de la competencia	Denominación del RAP	Código y denominación de la competencia	Denominación del RAP
INDUCCIÓN	Contextualizar la formación profesional integral, de acuerdo con la política institucional			240201530 - Inducción	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
	Caracterizar solicitud de campaña por parte de la empresa	260102029 - Atención omnicanal de requerimientos de clientes	RA 1: Recepcionar solicitudes del cliente teniendo en cuenta canal y características de la campaña.	240202501 - Bilingüismo	RA 1: RA 1: Comprender información básica oral y escrita en inglés acerca de sí mismo, de las personas y de su contexto inmediato en realidades presentes.
260101047 - Venta de productos y servicios omnicanal en Contact Center y BPO		RA 1: Caracterizar al usuario de acuerdo con prospección y condiciones comerciales del Contact Center y BPO.	RA 2: Describir de forma oral y escrita, en inglés básico, personas, situaciones y lugares de acuerdo con su contexto laboral y personal inmediato.		

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral PROYECTO FORMATIVO					Versión:
						Código: Copia no controlada
ANÁLISIS Y PLANEACIÓN				220601501 - Protección para la Salud y el Medio Ambiente	RA 1: Interpretar los problemas ambientales y de SST teniendo en cuenta los planes y programas establecidos por la organización y el entorno social.	
	Realizar propuesta de campaña Inbound / Outbound	260101091 - Manejo de plataformas omnicanal	RA 1: Apropiar canales de comunicación de acuerdo con requerimientos del cliente, consumidor y usuario.	240501526 - Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.	RA 1: Promover mi dignidad y la del otro a partir de los principios y valores éticos como aporte en la instauración de una cultura de paz	
				240201525 - Fomento de la cultura emprendedora	RA 1: Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.	
					RA 2: Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.	
					RA 3: Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedor.	
					RA 4: Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.	
	Procesar datos recolectados para desarrollo de campaña	210301097 - Recuperación omnicanal de cartera en Contact Center y BPO	RA 1: Alistar estados de cuenta de clientes de acuerdo con canal de cobro y políticas establecidas.	220501046 - TIC	RA 1: Seleccionar herramientas de tecnologías de la información y la comunicación (TIC), de acuerdo con las necesidades identificadas	
EJECUCIÓN	Establecer contacto con prospectos, clientes, usuarios, consumidores y compradores.	260102029 - Atención omnicanal de requerimientos de clientes	RA 2: Gestionar solicitudes del cliente según protocolo de servicio y procedimiento de Contact Center y BPO.	240201524 - Comunicación	RA 1: Interpretar el sentido de la comunicación como medio de expresión social, cultural, laboral y artística	
			RA 3: Responder solicitudes del cliente de acuerdo con procedimiento técnico de la campaña.		RA 2: Decodificar mensajes comunicativos en situaciones de la vida social y laboral, teniendo en cuenta el contexto de la comunicación	
		260101047 - Venta de productos y servicios omnicanal en Contact Center y BPO	RA 2: Aplicar proceso de venta de acuerdo con canales utilizados y políticas del Contact Center y BPO.	240202501 - Bilingüismo	RA 3: Participar en intercambios conversacionales en inglés básico, de forma oral y escrita , en diferentes situaciones sociales y laborales.	
			RA 3: Manejar objeciones de venta en los diferentes canales, de acuerdo con políticas del Cliente, del Contact Center y BPO		RA 5: Intercambiar información básica en inglés, sobre sus experiencias pasadas, en un conctecto inmediato.	
		210301097 - Recuperación omnicanal de cartera en Contact Center y BPO	RA 2: Aplicar técnicas de cobranza según normativa y políticas de la operación omnicanal		RA 6: Poner en práctica vocabulario básico y expresiones comunes de su área ocupacional, usando frases sencillas , en forma oral y escrita.	
	260101091 - Manejo de plataformas omnicanal	RA 2: Integrar canales de comunicación según tipo de campaña.	220601501 - Protección para la Salud y el Medio Ambiente	RA 2: Efectuar las acciones para la prevención y control de la problemática ambiental y de SST, teniendo en cuenta los procedimientos establecidos por la organización.		
	Registrar información de prospectos, clientes, usuarios, consumidores y compradores	260102029 - Atención omnicanal de requerimientos de clientes	RA4: Cerrar requerimiento del cliente de acuerdo con canal de comunicación y técnica de la operación inbound.	240501526 - Ética para la construcción de una cultura de paz	RA 2: Establecer relaciones de crecimiento personal y comunitario a partir del bien común como aporte para el desarrollo social	
		260101047 - Venta de productos y servicios omnicanal en Contact Center y BPO	RA 4: Realizar cierre de venta según condiciones comerciales y políticas del Cliente corporativo del Contact Center y BPO.	220501046 - TIC	RA 2: Usar herramientas TIC, de acuerdo con los requerimientos, manuales de funcionamiento, procedimientos y estándares	
		210301097 - Recuperación omnicanal de cartera en Contact Center y BPO	RA 3: Acordar pago según políticas para la gestión de cobro en el Contact Center		RA 4: Implementar buenas prácticas de uso, de acuerdo con la tecnología empleada	
				240501526 - Ética para la	RA 3: Promover el uso racional de los recursos naturales a partir de criterios de sostenibilidad y sustentabilidad ética y normativa vigente	

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral PROYECTO FORMATIVO				Versión:	
					Código: Copia no controlada	
EVALUACIÓN	Presentar informe de cierre de campaña	260101091 - Manejo de plataformas omnicanal	RA 3: Validar cumplimiento de estrategia omnicanal, según políticas de la organización.	construcción de una cultura de paz	RA 4: Contribuir con el fortalecimiento de la cultura de paz a partir de la dignidad humana y las estrategias para la transformación de conflictos	
				220501046 - TIC	RA 3: Verificar los resultados obtenidos, de acuerdo con los requerimientos	
				240201524 - Comunicación	RA 3: Validar la importancia de los procesos comunicativos teniendo en cuenta criterios de lógica y racionalidad	
					RA 4: Aplicar acciones de mejoramiento en el desarrollo de procesos comunicativos según requerimientos del contexto	
				240202501 - Bilingüismo	RA 4: Comunicarse con un visitante o colega de un contexto laboral cotidiano, de forma oral y escrita , en inglés básico.	
				220601501 - Protección para la Salud y el Medio Ambiente	RA 3: Verificar las condiciones ambientales y de SST acorde con los lineamientos establecidos para el área de desempeño laboral.	
					RA 4: Reportar las condiciones y actos que afecten la protección del medio ambiente y la SST, de acuerdo con los lineamientos establecidos en el contexto organizacional y social.	
				230101507 - Implementar hábitos saludables mediante la actividad física, de conformidad con las exigencias del perfil idóneo de egreso.	RA 1: Desarrollar habilidades psicomotrices en el contexto productivo y social.	
					RA 2: Practicar hábitos saludables mediante la aplicación de fundamentos de nutrición e higiene.	
					RA 3: Ejecutar actividades de acondicionamiento físico orientadas hacia el mejoramiento de la condición física en los contextos productivo y social.	
					RA 4: Implementar un plan de Ergonomía y Pausas Activas según las características de la función productiva.	
				240201528 - Matemáticas	RAP 1: Identificar situaciones problemáticas asociadas a sus necesidades de contexto aplicando procedimientos matemáticos.	
					RAP2: Plantear problemas aritméticos, geométricos y métricos de acuerdo con los contextos productivo y social.	
RAP 3: Solucionar problemas del entorno productivo y social aplicando principios matemáticos						
RAP 4: Verificar los resultados de los procedimientos matemáticos conforme con los requerimientos de los diferentes contextos.						
210201501 - Derechos fundamentales del trabajo	RA 1: Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los derechos humanos y fundamentales del trabajo.					
	RA 2: Practicar los derechos fundamentales del trabajo de acuerdo con la Constitución Política y los Convenios Internacionales.					
	RA 3: Reconocer el trabajo como uno de los elementos primordiales para la movilidad social y la transformación vital.					
	RA 4: Participar en acciones solidarias orientadas al ejercicio de los derechos humanos, de los pueblos y de la naturaleza.					
PRODUCTIVA	6. Aplicar los conocimientos en contextos reales del sector productivo.			999999999	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	
3.5 Organización del proyecto						
3.5.1 No. Instructores requeridos	13		3.5.2 No. Aprendices sugeridos para participar en el proyecto		30	
3.6 Descripción del ambiente de aprendizaje requerido :		Ambiente convencional dotado de 31 sillas individuales, Laboratorio de Contact Center BPO dotado con puestos de trabajo individuales cumpliendo especificaciones técnicas de SST, Software especializado para Contact Center BPO .				
3.7 RECURSOS ESTIMADOS						

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral PROYECTO FORMATIVO						Versión:	
							Código: Copia no controlada	
	DURACIÓN (En meses y en horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/Herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (Instructores)		Ambientes de aprendizaje
ACTIVIDADES DEL PROYECTO		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	
Contextualizar la formación profesional integral, de acuerdo con la política institucional	0,3 meses - 48 horas	Computadores Pantalla proyectora Tablero acrílico	31 1 1	Resma Papel tamaño carta Borrador para tablero Foamy Block Papel iris Esferos Marcadore Borrable Carpeta A-Z Perforadora	1 1 5 Paquetes 3 3 Cajas 4 1 1	Instructor competencias claves y transversales, Instructor Técnico, Profesional de desarrollo humano, Equipo de bienestar y liderazgo al aprendiz	2	Ambiente de aprendizaje (Contact Center) con buena ventilación, iluminación , con capacidad para 35 personas, con sillas ergonómicas, computadores, pantallas proyectora, ambientes físicos y virtuales para el desarrollo del programa.
Caracterizar solicitud de campaña por parte de la empresa.	1,1 meses - 156 horas	Computadores Pantalla proyectora Tablero acrílico	31 1 1	Marcador permanente Post -it Borrador para tablero Gancho clip	8 3 paquetes 1 1 caja	Instructor competencias claves y transversales, Instructor Técnico	3	Ambiente de aprendizaje (Contact Center) con buena ventilación, iluminación , con capacidad para 35 personas, con sillas ergonómicas, computadores, pantallas proyectora, ambientes físicos y virtuales para el desarrollo del programa.
Realizar propuesta de campaña Inbound / Outbound.	0,8 meses - 108 horas	Computadores Pantalla proyectora Tablero acrílico	31 1 1	Resma de papel tamaño carta Resma de papel tamaño oficio Resaltadores Regla	1 1 1 cajas 5	Instructor competencias transversales, Instructor Técnico	2	Ambiente de aprendizaje (Contact Center) con buena ventilación, iluminación , con capacidad para 35 personas, con sillas ergonómicas, computadores, pantallas proyectora, ambientes físicos y virtuales para el desarrollo del programa.
Procesar datos recolectados para desarrollo de campaña.	0,4 meses - 60 horas	Computadores Pantalla proyectora Tablero acrílico	31 1 1	Lápices Borrador de nata Sacapuntas Marcadores Borrables	2 caja 1 caja 1 caja 4	Instructor competencias claves, Instructor Técnico	2	Ambiente de aprendizaje (Contact Center) con buena ventilación, iluminación , con capacidad para 35 personas, con sillas ergonómicas, computadores, pantallas proyectora, ambientes físicos y virtuales para el desarrollo del programa.
Establecer contacto con prospectos, clientes, usuarios, consumidores y compradores.	3,7 meses - 540 horas	Computadores Diademas Pantalla proyectora Tablero acrílico	31 31 1 1	Resma de papel tamaño carta Resma de papel tamaño oficio Resaltadores	1 1 1 cajas	Instructor competencias claves y transversales, Instructor Técnico	4	Ambiente de aprendizaje (Contact Center) con buena ventilación, iluminación , con capacidad para 35 personas, con sillas ergonómicas, computadores, pantallas proyectora, ambientes físicos y virtuales para el desarrollo del programa.

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral PROYECTO FORMATIVO						Versión:	
	Código: Copia no controlada							
Registrar información de prospectos, clientes, usuarios, consumidores y compradores.	1,3 meses - 180 horas	Computadores Diademas Pantalla proyectora Tablero acrílico	31 31 1 1	Resma de papel tamaño carta Resma de papel tamaño oficio Marcador permanente	1 1 8	Instructor competencias claves y transversales, Instructor Técnico	3	Ambiente de aprendizaje (Contact Center) con buena ventilación, iluminación , con capacidad para 35 personas, con sillas ergonómicas, computadores, pantallas proyectora, ambientes físicos y virtuales para el desarrollo del programa.
Presentar informe de cierre de campaña	1,7 meses - 252 horas	Computadores Pantalla proyectora Tablero acrílico	31 1 1	Lápices negros Borradores Marcadores Borrables	2 caja 1 caja 4	Instructor competencias claves y transversales, Instructor Técnico	8	Ambiente de aprendizaje (Contact Center) con buena ventilación, iluminación , con capacidad para 35 personas, con sillas ergonómicas, computadores, pantallas proyectora, ambientes físicos y virtuales para el desarrollo del programa.
Aplicar los conocimientos en contextos reales del sector productivo.	6 meses - 864 horas					Instructor valoración etapa productiva	1	Empresas
3.7.1 DETALLE DE LOS RECURSOS ESTIMADOS								
HERRAMIENTAS (Materiales de formación devolutivos)	UNIDAD DE MEDIDA	CODIGO ORIONS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL (por grupo de 30 aprendices)	FUENTE RECURSO		
TOTAL					\$ 0			
EQUIPOS (Materiales de formación devolutivos)	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	FUENTE RECURSO			
Computadores	Unidad	31	\$ 3.399.000,00	\$ 105.369.000	INVENTARIO			
Televisor Smart TV con salida HDMI	Unidad	1	\$ 1.849.900,00	\$ 1.849.900	INVENTARIO			
Impresora laser	Unidad	1	\$ 849.900,00	\$ 849.900	INVENTARIO			
Tablero Acrílico grande	Unidad	1	\$ 355.900,00	\$ 355.900	INVENTARIO			
TOTAL			\$ 6.454.700,00	\$ 108.424.700				
MATERIALES (consumibles)	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	FUENTE RECURSO			
Marcador Borrables	Unidad	12	\$ 2.300,00	\$ 27.600,00	COMPRA			
Resma de papel tamaño carta	Resma	4	\$ 21.300,00	\$ 85.200,00	COMPRA			
Resma de papel tamaño oficio	Resma	2	\$ 28.900,00	\$ 57.800,00	COMPRA			
Post-it	Paquete	3	\$ 13.900,00	\$ 41.700,00	COMPRA			
Borrador para tablero	Unidad	2	\$ 5.800,00	\$ 11.600,00	COMPRA			
Carpeta A-Z	Unidad	1	\$ 12.400,00	\$ 12.400,00	COMPRA			
Gancho clip	Caja	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	COMPRA			
Resaltadores	Caja	2	\$ 27.400,00	\$ 54.800,00	COMPRA			
Perforadora	Unidad	1	\$ 30.190,00	\$ 30.190,00	COMPRA			
Esferos	Caja	2	\$ 11.000,00	\$ 22.000,00	COMPRA			
Sacapuntas	Caja	1	\$ 15.100,00	\$ 15.100,00	COMPRA			
Borrador nata	Caja	1	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	COMPRA			

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral PROYECTO FORMATIVO					Versión:
						Código: Copia no controlada
Regla	Unidad	5	\$ 9.000,00	\$ 45.000,00	COMPRA	
Lápiz	Caja	4	\$ 17.000,00	\$ 68.000,00	COMPRA	
Foamy	Paquete	5	\$ 16.000,00	\$ 80.000,00	COMPRA	
Papel Iris	Block	3	\$ 14.800,00	\$ 44.400,00	COMPRA	
				\$ -		
VALOR			\$ 239.090,00	\$ 609.790		
4.RUBROS PRESUPUESTALES						
	VALOR	RUBRO PRESUPUESTAL POR EL QUE SE FINANCIARÍA EL PROYECTO				
Equipos	\$ 108.424.700	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO				
Herramientas	\$ 0	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO				
Talento Humano	\$ 49.400.000	CONTRATACION INSTRUCTORES				
Materiales de Formación	\$ 609.790	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL				
TOTAL	\$ 158.434.490					
5. EQUIPO QUE PARTICIPÓ EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO						
NOMBRE	DOC IDENTIDAD	ESPECIALIDAD	NOMBRE CENTRO	REGIONAL		
LILIANA MARÍA JARAMILLO MARIN	42.797.856	INSTRUCTOR TÉCNICO	CENTRO DE COMERCIO	ANTIOQUIA		
ELTON JHON ALMAZO MEJÍA	84.089.264	INSTRUCTOR TÉCNICO	CENTRO DE GESTIÓN DE MERCADOS, LOGÍSTICA Y TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN	DISTRITO CAPITAL		
PAOLA MARGARITA BARCELÓ CANTILLO	22.618.913	INSTRUCTOR TRANSVERSAL	CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS	ATLÁNTICO		
JORGE ISAAC TROCHA MARIOTIS	72.297.694	INSTRUCTOR TÉCNICO	CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS	ATLÁNTICO		
CLAUDIA PATRICIA MUÑOZ GALVIS	31.973.332	ASESORA METODOLÓGICA	CENTRO DE GESTIÓN TECNOLÓGICA DE SERVICIOS	VALLE		
ORLANDO DIAZ AGUIRRE	18.143.223	ASESOR METODOLÓGICO	CENTRO AGROFORESTAL Y ACUÍCOLA ARAPAIMA	PUTUMAYO		
LIBIANDY MIRANDA GAMBOA	41.790.931	PROFESIONAL DISEÑO CURRICULAR	CENTRO DE GESTIÓN DE MERCADOS, LOGÍSTICA Y TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN	DISTRITO CAPITAL		
IVAN VELEZ VILLEGAS	7.541.390	GESTOR RED COMERCIO Y VENTAS	CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO	QUINDIO		