

HADSON DAVID MORALES CASTILLO

EVIDENCIAS MENSUALES DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL JUNIO DE 2026

Obligación No. 1, N. 4, N. 7, N. 8, N. 11, N. 24, N. 25 Actas y registro de asistencia de evidencia del mes de **JUNIO** del presente año.

SENA

ACTA No. 004

NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Planeación mensual formación profesional integral, programa Técnico en Asesoría Comercial Ficha No. 3166394 grado once, IET. Sumapaz - Melgar

CIUDAD Y FECHA	Melgar, 1 de junio de 2026	HORA INICIO:	12:00	HORA FIN:	18:00
LUGAR Y/O ENLACE:	IET. Sumapaz	DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL TOLIMA - CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS			

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Planeación sesiones de formación aspectos generales
2. Desarrollo sesiones de formación
3. Conclusiones
4. Cierre

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Elaborar planeación mensual formación profesional integral, programa Técnico en Asesoría Comercial Ficha No. 3166394 grado once, IET. Sumapaz - Melgar

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

INSTITUCION: IET. SUMAPAZ
TECNICO: ASESORIA COMERCIAL
FICHA: 3166394
GRADO: 11
MUNICIPIO: MELGAR

COMPETENCIA: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.

RESULTADO DE APRENDIZAJE: Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización.

DESARROLLO DE LA AGENDA

para tener en cuenta durante las sesiones de formación del mes, la cual se desarrollará en el informe mensual de ejecución a la formación.

- ❖ Acuerdo de normas para el desarrollo de la sesión de formación:
- ❖ Verificación de ambientes de formación
- ❖ Verificación de la asistencia
- ❖ Reflexión grupal (Activador Cognitivo)
- ❖ Recomendaciones para desarrollar las actividades de la guía
- ❖ Refuerzo sobre el reglamento del Aprendiz
- ❖ Relación de aprendices en formación
- ❖ Relación de aprendices pendientes de traslado
- ❖ Relación de aprendices pendientes de retiro

GOR-F-084 V02

SENA

2. **Desarrollo sesiones de formación:** En el desarrollo de la formación en cada una de las sesiones se desarrollará la competencia y resultado de aprendizaje de acuerdo con la planeación pedagógica del proyecto formativo.

Componente	Sesión de Formación
Fecha	01/06/2026
Lugar / enlace	IET. SUMAPAZ

HADSON DAVID MORALES CASTILLO
EVIDENCIAS MENSUALES DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL JUNIO DE 2026

Lugar / enlace	IET. SUMAPAZ
Competencia programada	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.
Resultado(s) de aprendizaje programados	Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización.
Objetivo(s) de cada sesión de formación	Reconocer las etapas del proceso de ventas, diferenciar las objeciones reales de las excusas y estructurar argumentos técnicos basados en los beneficios del portafolio
Actividades de introducción	Apertura con la Técnica Didáctica Activa (TDA) "El Club del No" (Debate de resiliencia). Los aprendices analizarán situaciones cotidianas donde recibieron un "No" para evaluar si se debió a la falta de necesidad o a una mala explicación del beneficio. Planteamiento de los interrogantes orientadores sobre el temor a cobrar, la firma de pedidos y la identificación de los documentos obligatorios para asegurar la legalidad de las transacciones comerciales en el Tolima

GOR-F-084V02

Actividades de desarrollo	<p>Ejecución de la TDA "La Ruta de la Venta" (Mapa de procesos) mediante una investigación guiada. Se abordarán conceptualmente las fases de la venta (contacto hasta posventa), la clasificación de objeciones y la introducción a los tipos de soportes comerciales (facturas, recibos de caja, comprobantes de pago) y modalidades de pago.</p> <p>Análisis conceptual del Merchandising de Seducción y su impacto en el entorno para facilitar el cierre automático de negociaciones.</p> <p>Inicio de la TDA "Clínica de Ventas y Objeciones" utilizando los productos del proyecto AMT. Los aprendices redactarán de forma escrita su "Argumentario de Ventas" con un mínimo de 5 argumentos basados sólidamente en beneficios.</p> <p>Construcción de un cuadro técnico con las 5 objeciones más recurrentes (tales como: "está muy caro", "debo consultarlo", o "la competencia me da más") detallando la <u>contraestrategia</u> de respuesta para cada una</p>
Acompañamiento y Dudas	<p>El instructor guiará el debate de resiliencia ante el rechazo comercial, apoyará en la distinción técnica entre excusas y objeciones legítimas y supervisará la redacción de argumentos enfocados en el valor agregado y no solo en las características físicas del producto</p>
Retorno – Evaluación	<p>Registro en el portafolio del aprendiz de las respuestas estructuradas al taller de reflexión inicial. Entrega física o digital del documento del argumentario y el cuadro resuelto de las 5 objeciones comerciales.</p>

3. **Cierre:** Al finalizar la planeación de la formación establecida durante el mes se dará cumplimiento al procedimiento de Ejecución de la formación para el programa de Asesoría Comercial.

CONCLUSIONES
<ul style="list-style-type: none"> • El impacto del entorno visual: La formación reconoce que factores como los colores, la iluminación y la ubicación estratégica de los productos son determinantes en la toma de decisiones de compra de los consumidores. • Estandarización de la exhibición: Existe un énfasis claro en la organización técnica de los productos mediante el uso de planogramas, clasificando los artículos según los niveles de altura (ojos, manos y pies) y métodos de exhibición (horizontal, vertical o en bloque). • Preparación comercial integral: El proceso formativo integra la creación de material

HADSON DAVID MORALES CASTILLO

EVIDENCIAS MENSUALES DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL JUNIO DE 2026




ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS			
ACTIVIDAD / DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES				
NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Hadson David Morales Castillo	SENA - COMERCIO Y SERVICIOS - AMT	SI	N/A	

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.

ANEXOS



REGISTRO DE ASISTENCIA / DIA 04 DEL MES DE JUNIO DEL AÑO 2026									
I.E.T. DOMAP2 FECHA 31/06/2026									
Nº	NOMBRE Y APELLIDOS	Nº DOCUMENTO	FECHA	OTRO	REVISIÓN	REVISOR	AUTORIZA	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL	OTRO
1	Maria Camila	318840466	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
2	Angie Arreola	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
3	Julian Juan Rodriguez	1070605600	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
4	Yeli Eli Gonzalez	1070605600	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
5	Leona Pizarro	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
6	Shirley Cokora	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
7	Angie Jairo	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
8	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
9	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
10	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
11	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
12	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
13	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
14	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
15	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
16	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
17	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
18	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
19	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
20	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
21	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
22	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
23	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
24	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
25	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
26	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
27	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
28	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
29	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
30	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—
31	Yeli Eli Gonzalez	1072101304	—	—	Asiste I.E.T.S	—	—	—	—

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. O de asistencia debe ser diligenciado por los(as) personal(es), o el área responsable de la actividad.

GOR-F-085-V02

HADSON DAVID MORALES CASTILLO **EVIDENCIAS MENSUALES DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL JUNIO DE 2026**

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA Y OTRAS ACTIVIDADES DE LOS PARTICIPANTES DEL CASO

INSTRUMENTO DE ASESORIA EN ASESORIA COMUNITARIA

FECHA: 14/06/2026

Nº	NOMBRE Y APELLIDOS	ID	ASISTENCIA	OTRAS ACTIVIDADES	ASISTENCIA	OTRAS ACTIVIDADES
1	Hadson David Morales Castillo	11000000000000000000	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA
2	Hadson David Morales Castillo	11000000000000000000	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA
3	Hadson David Morales Castillo	11000000000000000000	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA
4	Hadson David Morales Castillo	11000000000000000000	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA
5	Hadson David Morales Castillo	11000000000000000000	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA
6	Hadson David Morales Castillo	11000000000000000000	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA
7	Hadson David Morales Castillo	11000000000000000000	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA
8	Hadson David Morales Castillo	11000000000000000000	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA
9	Hadson David Morales Castillo	11000000000000000000	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA
10	Hadson David Morales Castillo	11000000000000000000	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA
11	Hadson David Morales Castillo	11000000000000000000	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA
12	Hadson David Morales Castillo	11000000000000000000	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA
13	Hadson David Morales Castillo	11000000000000000000	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA
14	Hadson David Morales Castillo	11000000000000000000	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA
15	Hadson David Morales Castillo	11000000000000000000	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA
16	Hadson David Morales Castillo	11000000000000000000	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA
17	Hadson David Morales Castillo	11000000000000000000	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA
18	Hadson David Morales Castillo	11000000000000000000	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA
19	Hadson David Morales Castillo	11000000000000000000	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA
20	Hadson David Morales Castillo	11000000000000000000	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA	ASISTENCIA

GOR-F-085 V02

Obligación No. 13, 14. Revise correo enviado por la supervisora del contrato con la programación de actividades a desarrollar durante las semanas de receso.

Actividades semana receso articulacion junio 16 a 30 - Excel

DAVID MORALES

Archivo Inicio Insertar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Ayuda

Portapapeles Pegar Fuente Alineación Número Estilos Celdas Edición

Compartir

SEMANA	MARTES	ESPACIO ASIGNADO	HORARIO	PROCESO	RESPONSABLE
1	16/06/2026	I.E.T. La Sagrada Familia Aula Polivalente, ubicada en el segundo piso del bloque C Dirección: Cra. 5 No. 65-41 Jordán	08:00 AM - 01:00 PM	Saludo	Coordinadora Académica
2				APE: Guía Ruta de Aprendizaje Aprendizaje Aprendices con Discapacidad	Rene Mauricio Carbajal Agencia Pública de Empleo
3				RECESO 10:00 a.m. (20 min)	
4				APE: Guía Ruta de Aprendizaje Aprendizaje Aprendices con Discapacidad	Rene Mauricio Carbajal Agencia Pública de Empleo
5	16/06/2026	TRABAJO AUTONOMO	1:00 PM - 6:00PM	Revisión y aprobación de juicios evaluativos: para cierre de semestre grados 10 y 11. Al finalizar la jornada, debe reposar en el drive de articulación cada reporte por ficha (formato excel)	Instructores AMT
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					

SEMANA 16- 19 DE JUNIO SEMANA 22 AL 30 DE JUNIO

Listo Accesibilidad: es necesario investigar

7:02 p. m. 16/06/2026

HADSON DAVID MORALES CASTILLO

EVIDENCIAS MENSUALES DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL JUNIO DE 2026

Actividades semana receso articulacion junio 16 a 30 - Excel						
APE: Guía Ruta de Aprendizaje Aprendizaje Aprendiz con Discapacidad						
DEL 16 AL 20 JUNIO	17/06/2025	I.E.T. La Sagrada Familia Aula Polivalente, ubicada en el segundo piso del bloque C.Dirección: Cra. 5 No. 65-41 Jordán	08:00 AM - 01:00 PM	Trabajo en equipo - sentido de pertenencia.	Eduardo Aponte - psicólogo - regional tolíma	
				RECESO 10:00 a.m. (20 min)		
				Rol institucional - causa y efecto	Eduardo Aponte - psicólogo - regional tolíma	
	17/06/2025	TRABAJO AUTONOMO	1:00 PM - 6:00PM	Elaboración Informes semestrales de ejecución a la formación (aplicar la plantilla de informe establecida)	Instructores AMT	
	JUEVES	ESPACIO ASIGNADO	HORA	PROCESO	RESPONSABLE	
	18/06/2026	I.E.T. La Sagrada Familia Aula Polivalente, ubicada en el segundo piso del bloque C.Dirección: Cra. 5 No. 65-41 Jordán	8:00 am - 1:00 PM	Sensibilización Inteligencia Artificial		
				RECESO 10:00 a.m. (20 min)		
				Taller elaboración y entrega evidencias Ejecución a la Formación	Profesional de articulación	
	VIERNES	ESPACIO ASIGNADO	HORA	PROCESO	RESPONSABLE	

Actividades semana receso articulacion junio 16 a 30 - Excel						
APE: Guía Ruta de Aprendizaje Aprendizaje Aprendiz con Discapacidad						
	17/06/2025	TRABAJO AUTONOMO	1:00 PM - 6:00PM	Elaboración Informes semestrales de ejecución a la formación (aplicar la plantilla de informe establecida)	Instructores AMT	
	JUEVES	ESPACIO ASIGNADO	HORA	PROCESO	RESPONSABLE	
	18/06/2026	I.E.T. La Sagrada Familia Aula Polivalente, ubicada en el segundo piso del bloque C.Dirección: Cra. 5 No. 65-41 Jordán	8:00 am - 1:00 PM	Sensibilización Inteligencia Artificial		
				RECESO 10:00 a.m. (20 min)		
				Taller elaboración y entrega evidencias Ejecución a la Formación	Profesional de articulación	
	VIERNES	ESPACIO ASIGNADO	HORA	PROCESO	RESPONSABLE	
	19/06/2025	TRABAJO AUTONOMO	8:00 am - 1:00 PM	Desarrollo Curricular (actualización guías de aprendizaje grados 10) y material de formación.	Instructores AMT	
				Elaboración Informes semestrales de ejecución a la formación (aplicar la plantilla de informe establecida)		

NOTA 1: Las actas de reuniones presenciales se hará 1 para todos los instructores por cada sesión (no puede alterarse o modificarse)

HADSON DAVID MORALES CASTILLO
EVIDENCIAS MENSUALES DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL JUNIO DE 2026

ACTIVIDADES DE RECESO SEMANA DEL 22 al 26 junio instructores articulación 2026.					
SEMANA	LUNES	ESPACIO ASIGNADO	HORARIO	PROCESO	RESPONSABLE
DEL 22 AL 26 DE JUNIO	22/06/2026	TRABAJO AUTÓNOMO	8:00 A.M. A 12:00 P.M.	Continuación desarrollo curricular (actualización guías de aprendizaje grados 10) y material de formación.	Instructores AMT
	22/06/2026	TRABAJO AUTÓNOMO	1:00 AM - 6:00PM	Actualización drive institucional - Gestión Documental (Actas comités académicos por IE y programa realizados a Junio - Informes Semestrales)	Instructores AMT
	MARTES	ESPACIO ASIGNADO	HORARIO	PROCESO	RESPONSABLE
	23/06/2026	I.E.T. La Sagrada Familia Aula Polivalente, ubicada en el segundo piso del bloque C Dirección: Cra. 5 No. 65-41 Jordán	08:00 AM - 01:00 PM	Medicina preventiva de 08:00 a 09:00 am Psicologo de 09 a 10 am pequeñas acciones que cambian el ambiente laboral	Eduardo Aponte, psicologo ocupacional de regional, Tania Guevara, profesional apoyo HySi, medico ocupacional regional, Migel Angel Barrios
				RECESO 10:00 a.m. (20 min)	
				Sensibilización de Emprendimiento enfocada a los proyectos productivos para la creación de empresa. Sensibilización Fondo Empender	por definir
	JUEVES	ESPACIO ASIGNADO	HORA	PROCESO	RESPONSABLE
	25/06/2026	I.E.T. La Sagrada Familia Aula Polivalente, ubicada en el segundo piso del bloque C Dirección: Cra. 5 No. 65-41 Jordán	8:00 AM - 1:00 PM	Mesas de trabajo Red de Conocimiento (Instructores Tituladas) Elaboración Guías de Aprendizaje Tecnopedagógicas al CCS grados 11	definir instructores de la tecnología para acompañamiento
				RECESO 10:00 a.m. (20 min)	
SEMANA 22 AL 30 DE JUNIO					

DEL 22 AL 26 DE JUNIO 30/06/2026	JUEVES	ESPACIO ASIGNADO	HORA	PROCESO	RESPONSABLE
	25/06/2026	I.E.T. La Sagrada Familia Aula Polivalente, ubicada en el segundo piso del bloque C Dirección: Cra. 5 No. 65-41 Jordán	8:00 AM - 1:00 PM	Mesas de trabajo Red de Conocimiento (Instructores Tituladas) Elaboración Guías de Aprendizaje Tecnopedagógicas al CCS grados 11	definir instructores de la tecnología para acompañamiento
				RECESO 10:00 a.m. (20 min)	
				Mesas de trabajo Red de Conocimiento (Instructores Tituladas) Elaboración Guías de Aprendizaje Tecnopedagógicas al CCS grados 11	definir instructores de la tecnología para acompañamiento
	VIERNES	ESPACIO ASIGNADO	HORA	PROCESO	RESPONSABLE
	26/06/2026	I.E.T. La Sagrada Familia Aula Polivalente, ubicada en el segundo piso del bloque C Dirección: Cra. 5 No. 65-41 Jordán	8:00 AM - 1:00 PM	Taller elaboración informe contractual y soportes cuenta de cobro (traer equipo de cómputo)	Por asignar
				Consolidación y actualización Portafolio del instructor por programa	Instructores AMT
				RECESO 10:00 a.m. (20 min)	
				Mesas de Trabajo por Programa - Actualización drive de articulación entregables Ejecución a la Formación	Instructores AMT
	30/06/2026	I.E.T. La Sagrada Familia Aula Polivalente, ubicada en el segundo piso del bloque C Dirección: Cra. 5 No. 65-41 Jordán	8:00 AM A 1:00 PM	Verificación y alistamiento soportes certificación aprendices grados 11 validación formatos 023 parciales (2025) - Creación carpetas digitales por programa - IE - ficha y aprendiz	Instructores AMT
				RECESO 10:00 a.m. (20 min)	
				verificación y alistamiento soportes certificación aprendices grados 11 validación formatos 023 parciales (2025) - Creación carpetas digitales por programa - IE - ficha y aprendiz	Instructores AMT
	30/06/2026	TRABAJO AUTÓNOMO	1:00 PM A 6:00 PM	Alistamiento presentación - etapa practica aprendices grado 10	Instructores AMT
SEMANA 22 AL 30 DE JUNIO					

HADSON DAVID MORALES CASTILLO

EVIDENCIAS MENSUALES DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL JUNIO DE 2026

Obligación 19: Revisé diariamente el correo personal y demás requerimientos del supervisor del contrato.



Obligación 24, 25, Actas Seguimiento Etapa practica mes de JUNIO.

The document is titled "ACTA No. 004" and features the SENA logo at the top. It details a meeting agenda for June 2026. The document is structured as follows:

ACTA No. 004	
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Planeación mensual formación profesional integral, programa Técnico en Asesoría Comercial Ficha No. 3454488 grado 10, IE Comercial Caldas - Guamo	
CIUDAD Y FECHA	Guamo, 02 de junio de 2026
HORA INICIO:	12:00
HORA FIN:	18:00
LUGAR Y/O ENLACE:	IET Comercial Caldas
DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL TOLIMA - CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Planeación sesiones de formación aspectos generales 2. Desarrollo sesiones de formación 3. Conclusiones 4. Cierre	
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Elaborar planeación mensual formación profesional integral, programa Técnico en Asesoría Comercial Ficha No. 3454488 grado 10, IE Comercial Caldas - Guamo	
DESARROLLO DE LA REUNIÓN	
INSTITUCION: IET COMERCIAL CALDAS TECNICO: ASESORIA COMERCIAL FICHA: 3454488 GRADO: 10 MUNICIPIO: GUAMO	
COMPETENCIA: Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de venta.	
RESULTADO DE APRENDIZAJE: Prospeccionar clientes potenciales según el producto o servicios de la organización.	
DESARROLLO DE LA AGENDA	
1. Planeación sesiones de formación aspectos generales: se establecieron los aspectos generales para	

HADSON DAVID MORALES CASTILLO
EVIDENCIAS MENSUALES DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL JUNIO DE 2026


Organización.

DESARROLLO DE LA AGENDA

1. Planeación sesiones de formación aspectos generales: se establecieron los aspectos generales para tener en cuenta durante las sesiones de formación del mes, la cual se desarrollará en el informe mensual de ejecución a la formación.

- ❖ Acuerdo de normas para el desarrollo de la sesión de formación:
- ❖ Verificación de ambientes de formación
- ❖ Verificación de la asistencia
- ❖ Reflexión grupal (Activador Cognitivo)
- ❖ Recomendaciones para desarrollar las actividades de la guía
- ❖ Refuerzo sobre el reglamento del Aprendiz
- ❖ Relación de aprendices en formación
- ❖ Relación de aprendices pendientes de traslado
- ❖ Relación de aprendices pendientes de retiro

GOR-F-084 V02



2. Desarrollo sesiones de formación: En el desarrollo de la formación en cada una de las sesiones se desarrollará la competencia y resultado de aprendizaje de acuerdo con la planeación pedagógica del proyecto formativo.

Componente	Sesión de Formación 1	Sesión de Formación 2
Fecha	5/05/2026	12/05/2026

pedagógica del proyecto formativo.


Componente	Sesión de Formación 1	Sesión de Formación 2
Fecha	5/05/2026	12/05/2026
Lugar / enlace	IET COMERCIAL CALDAS	IET COMERCIAL CALDAS
Competencia programada	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de venta.	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de venta.
Resultado(s) de aprendizaje programados	Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización.	Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización.
Objetivo(s) de cada sesión de formación	Identificar, clasificar y validar la calidad de las fuentes y las variables de información de los clientes potenciales según las necesidades del mercado.	Procesar datos comerciales en hojas de cálculo, interpretar tendencias de mercado y proyectar informes técnicos gerenciales con soporte gráfico.
Actividades de introducción	Apertura mediante la simulación de toma de decisiones "El Naufragio de los Datos", donde los aprendices asumirán el rol de coordinadores de ventas de AMT y analizarán el valor estratégico de dos carpetas de prospectos: una con 1.000 nombres de redes sociales sin filtros y otra con 50 gerentes agrícolas del Tolima. <ul style="list-style-type: none">• Debate guiado respondiendo a las preguntas orientadoras sobre el valor de los datos, las consecuencias de la ausencia de información de contacto (teléfono/correo) y la utilidad de los gráficos comerciales.• Desarrollo de un Cine-Foro Técnico basado en la visualización de videos cortos sobre Big Data y Análisis Comercial.	Socialización técnica sobre el impacto de la inteligencia comercial y la presentación formal de informes analíticos para la toma de decisiones corporativas en el departamento del Tolima. <ul style="list-style-type: none">• Revisión de las directrices de redacción técnica y de los tipos de gráficos requeridos para la representación del mercado.
Actividades de desarrollo	Construcción de una lluvia de ideas colaborativa para conceptualizar y diferenciar variables cualitativas (perfiles) y cuantitativas (frecuencia	Laboratorio en hoja de cálculo (Excel o Google Sheets) para clasificar y tabular la información comercial de al menos 10 prospectos basados en las variables

HADSON DAVID MORALES CASTILLO

EVIDENCIAS MENSUALES DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL JUNIO DE 2026

	<ul style="list-style-type: none">Ejecución del Taller de "Analítica Comercial Aplicada". Los aprendices estructurarán una matriz de validación aplicando filtros técnicos de Vigencia, Confiabilidad y Accesibilidad a las fuentes de sus prospectos. <p>Diseño y diligenciamiento individual de una Ficha Técnica de variables de información, definiendo rigurosamente campos como sector, ubicación, necesidad, tamaño del cliente y medio de contacto.</p>	<p>necesidades comunes y tendencias del mercado en el Tolima.</p> <ul style="list-style-type: none">Desarrollo de la actividad de transferencia "Laboratorio de Informes Gerenciales". Cada aprendiz redactará y estructurará el Informe Final de Prospección bajo normas técnicas, integrando gráficos de barras, circulares o de dispersión y formulando conclusiones técnicas sobre la calidad de los clientes calificados. <p>Aplicación de la evaluación temática de conocimientos mediante un cuestionario en la herramienta Google Forms con un tiempo límite estricto de 35 minutos.</p>	
Acompañamiento y Dudas	El instructor mediará el debate del caso de estudio de los gerentes agrícolas, aclarará la clasificación conceptual de las variables cualitativas /cuantitativas y supervisará la correcta estructuración de los campos de la ficha técnica en el aula.	El instructor brindará soporte técnico en el uso de fórmulas de la hoja de cálculo para la tabulación, orientará la interpretación lógica de las tendencias frente a las evidencias y resolverá dudas sobre las normas de estructuración del reporte ejecutivo.	
Retorno – Evaluación	Verificación en el portafolio del aprendiz de las respuestas escritas a los interrogantes de reflexión inicial y evaluación cualitativa de la Ficha Técnica de variables de información mediante listas de chequeo de desempeño	Calificación del cuestionario digital sobre tipos de variables y fuentes. Recolección y evaluación del Informe Final de Prospección mediante la aplicación integral de las Listas de Chequeo de Producto y Desempeño indicadas en la guía institucional	

3. Cierre: Al finalizar la planeación de la formación establecida durante el mes se dará cumplimiento al procedimiento de Ejecución de la formación para el programa de Asesoría Comercial.

	<p>3. Cierre: Al finalizar la planeación de la formación establecida durante el mes se dará cumplimiento al procedimiento de Ejecución de la formación para el programa de Asesoría Comercial.</p> <p>CONCLUSIONES</p> <ul style="list-style-type: none">Al finalizar las sesiones, los aprendices habrán comprendido que la prospección no es simplemente buscar clientes, sino un proceso estratégico que requiere análisis, segmentación y clasificación adecuada.Se habrá fortalecido la capacidad de diferenciar entre un prospecto real y uno aparente, evitando prejuicios y basando las decisiones en datos objetivos.Los aprendices habrán aplicado métodos de prospección tanto tradicionales como modernos, reconociendo las ventajas de cada uno y su pertinencia según el tipo de cliente. <p>GOR-F-084 V02</p>	
	<p></p> <ul style="list-style-type: none">Se habrá construido un perfil claro del Cliente Ideal, integrando variables demográficas, geográficas, psicográficas y de comportamiento, lo que permitirá tomar decisiones comerciales más acertadas.Los grupos habrán diseñado una Matriz de Prospección Local con clientes reales del entorno, lo que les dará experiencia práctica en la identificación y clasificación de prospectos.El proceso de acompañamiento y socialización habrá generado un espacio de retroalimentación donde se valorará la argumentación, el uso de datos y la coherencia comercial.Finalmente, los aprendices habrán desarrollado competencias clave como el análisis de información, la toma de decisiones estratégicas y la capacidad de transferir conocimientos a contextos reales, consolidando su rol como futuros asesores comerciales. <p>ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS</p>	

HADSON DAVID MORALES CASTILLO

EVIDENCIAS MENSUALES DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL JUNIO DE 2026

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS				
ACTIVIDAD / DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA	

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES				
NOMBRE	DEPENDENCIA / EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Hadson David Morales Castillo	SENA - Comercio y Servicios - AMT	SI	N/A	

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.

ANEXOS

GOR-F-084V02

REGISTRO DE ASISTENCIA / DIA 10 DEL MES DE JUNIO DEL AÑO 2026									
OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: FOMENTO Y ASESORIA TECNICA EN LA ACTIVIDAD DE COMERCIO Y SERVICIOS									
NO	NOMBRES Y APELLIDOS	Nº DOCUMENTO	PLANTA	CURSOS	ESTADO	DEPENDENCIA	FECHA DE ASISTENCIA	FECHA DE OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	YANISSE RIVERA	920313735	---	---	APROBADO	SENA - Comercio y Servicios - AMT	2026-06-10	2026-06-10	
2	JOHN SEBASTIAN	112876566	---	---	APROBADO	SENA - Comercio y Servicios - AMT	2026-06-10	2026-06-10	
3	JOHN SEBASTIAN	112876566	---	---	APROBADO	SENA - Comercio y Servicios - AMT	2026-06-10	2026-06-10	
4	JOHN SEBASTIAN	112876566	---	---	APROBADO	SENA - Comercio y Servicios - AMT	2026-06-10	2026-06-10	
5	JOHN SEBASTIAN	112876566	---	---	APROBADO	SENA - Comercio y Servicios - AMT	2026-06-10	2026-06-10	
6	JOHN SEBASTIAN	112876566	---	---	APROBADO	SENA - Comercio y Servicios - AMT	2026-06-10	2026-06-10	
7	JOHN SEBASTIAN	112876566	---	---	APROBADO	SENA - Comercio y Servicios - AMT	2026-06-10	2026-06-10	
8	JOHN SEBASTIAN	112876566	---	---	APROBADO	SENA - Comercio y Servicios - AMT	2026-06-10	2026-06-10	
9	JOHN SEBASTIAN	112876566	---	---	APROBADO	SENA - Comercio y Servicios - AMT	2026-06-10	2026-06-10	
10	JOHN SEBASTIAN	112876566	---	---	APROBADO	SENA - Comercio y Servicios - AMT	2026-06-10	2026-06-10	
11	JOHN SEBASTIAN	112876566	---	---	APROBADO	SENA - Comercio y Servicios - AMT	2026-06-10	2026-06-10	
12	JOHN SEBASTIAN	112876566	---	---	APROBADO	SENA - Comercio y Servicios - AMT	2026-06-10	2026-06-10	
13	JOHN SEBASTIAN	112876566	---	---	APROBADO	SENA - Comercio y Servicios - AMT	2026-06-10	2026-06-10	
14	JOHN SEBASTIAN	112876566	---	---	APROBADO	SENA - Comercio y Servicios - AMT	2026-06-10	2026-06-10	
15	JOHN SEBASTIAN	112876566	---	---	APROBADO	SENA - Comercio y Servicios - AMT	2026-06-10	2026-06-10	
16	JOHN SEBASTIAN	112876566	---	---	APROBADO	SENA - Comercio y Servicios - AMT	2026-06-10	2026-06-10	
17	JOHN SEBASTIAN	112876566	---	---	APROBADO	SENA - Comercio y Servicios - AMT	2026-06-10	2026-06-10	
18	JOHN SEBASTIAN	112876566	---	---	APROBADO	SENA - Comercio y Servicios - AMT	2026-06-10	2026-06-10	
19	JOHN SEBASTIAN	112876566	---	---	APROBADO	SENA - Comercio y Servicios - AMT	2026-06-10	2026-06-10	
20	JOHN SEBASTIAN	112876566	---	---	APROBADO	SENA - Comercio y Servicios - AMT	2026-06-10	2026-06-10	

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. O de asistencia debe ser diligenciado por la(s) persona(s) a la(s) responsable de la actividad.

GOR-F-085 V02