

EVIDENCIAS MENSUALES DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL
JUNIO/2026

Obligación 01 – 06 . GOR-F-084 V02 Planeación mensual formación profesional integral Y GOR-F-085 V02 Registro de asistencia, programa Técnico en Asesoría Comercial de los grados 10 y 11 y adjuntas en el archivo GC de la presente cuenta de cobro contractual.

GRADO 10

 ACTA No. 004			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Formación mensual formación profesional integral, programa Técnico en Asesoría Comercial Ficha No. 3454487 grado décimo, IET. Antonio Reyes Umaña – Ibagué.			
CIUDAD Y FECHA	Ibagué, 04 de junio de 2026	HORA INICIO: 12:00	HORA FIN: 18:00
LUGAR Y/O ENLACE:	IET. Antonio Reyes Umaña	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. <u>3454487</u> grado décimo, IET. Antonio Reyes Umaña – Ibagué.			
DESARROLLO DE LA REUNIÓN			
INSTITUCIÓN: IET. ANTONIO REYES UMAÑA TECNICO: ASESORIA COMERCIAL FICHA: 3454487 GRADO: 10-2 MUNICIPIO: IBAGUE			
COMPETENCIA: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de venta.			
RESULTADO DE APRENDIZAJE: Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmento de mercado.			
<u>DESARROLLO DE LA AGENDA</u>			
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 aprendiz en formación			

GOR-F-084 V02



SENSA
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

- **Visión Detectivesca:** La planeación garantiza que el aprendiz pase de ser un "vendedor de paso" a un **investigador comercial**. La capacidad de caracterizar clientes con precisión quirúrgica reduce el rechazo en las ventas.
- **Rigor Normativo y Ético:** Se argumenta que la prospección moderna exige el respeto total a la privacidad del cliente. El manejo técnico de las bases de datos blinda a la empresa de problemas legales.
- **Optimización del Proceso de Venta:** Al finalizar las 3 sesiones, el aprendiz comprende que la venta comienza mucho antes del contacto inicial; comienza con una planeación basada en datos reales y segmentación estratégica.

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
Johnny Alexander Cordero Açuña	SENSA - COMERCIO Y SERVICIOS - AMT	SI	

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-084 V02

		
♦ Relación de aprendices pendientes de traslado ♦ Relación de aprendices pendientes de retiro		
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	04/06/2026	12/06/2026
Lugar / enlace	IET ANTONIO REYES UMAÑA	IET ANTONIO REYES UMAÑA
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	Construir el perfil del Cliente Ideal mediante variables psicográficas y demográficas.	Diferenciar métodos tradicionales de modernos y aplicar filtros de segmentación.
Actividades de introducción	Planteamiento del problema: "¿Por qué perdemos tiempo con clientes no aptos?".	Lluvia de ideas sobre la diferencia entre prospección tradicional y moderna.
Actividades de desarrollo	Elaboración de la ficha técnica del "cliente ideal" (dolores, necesidades y capacidad de compra).	Ejercicio práctico de filtrado de mercados mediante variables geográficas y económicas.
Acompañamiento y Dudas:	Supervisión de la coherencia del perfil diseñado frente al producto.	Apoyo técnico en la aplicación correcta de filtros de segmentación.
Retorno – Evaluación	Validación técnica del perfil construido.	Socialización de entregables (cuadros comparativos de métodos).

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.

GOR-F-084V02



SENA

Sistema Nacional de Formación



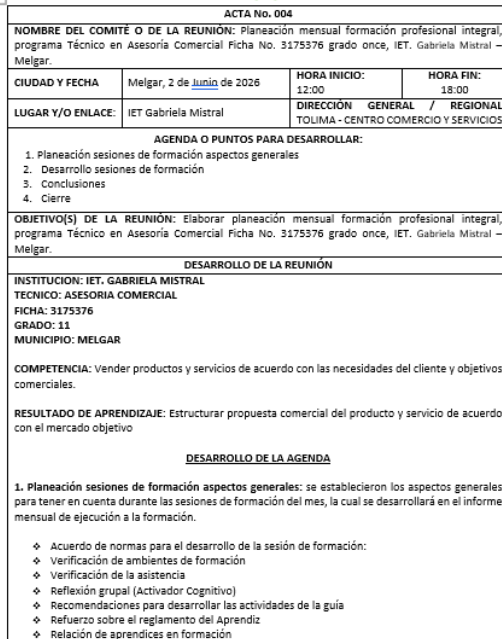
SENA

Sistema Nacional de Formación

RESOLUCIÓN DE ASESORIA POR: JESÚS HERNÁNDEZ - CUS - JULIO 2012 DE C

NO	REQUISITO TECNOLÓGICO	NO. INDICADOR	FASE	INDICADOR	FECHA	SEÑALADO	FECHA OBSERVACIÓN	FECHA OBSERVACIÓN	FECHA OBSERVACIÓN	FECHA OBSERVACIÓN	FECHA OBSERVACIÓN
1	Formación Continua	1001	1	Formación Continua	1001	1	Formación Continua	1001	1	Formación Continua	1001
2	Formación Continua	1002	1	Formación Continua	1002	1	Formación Continua	1002	1	Formación Continua	1002
3	Formación Continua	1003	1	Formación Continua	1003	1	Formación Continua	1003	1	Formación Continua	1003
4	Formación Continua	1004	1	Formación Continua	1004	1	Formación Continua	1004	1	Formación Continua	1004
5	Formación Continua	1005	1	Formación Continua	1005	1	Formación Continua	1005	1	Formación Continua	1005
6	Formación Continua	1006	1	Formación Continua	1006	1	Formación Continua	1006	1	Formación Continua	1006
7	Formación Continua	1007	1	Formación Continua	1007	1	Formación Continua	1007	1	Formación Continua	1007
8	Formación Continua	1008	1	Formación Continua	1008	1	Formación Continua	1008	1	Formación Continua	1008
9	Formación Continua	1009	1	Formación Continua	1009	1	Formación Continua	1009	1	Formación Continua	1009
10	Formación Continua	1010	1	Formación Continua	1010	1	Formación Continua	1010	1	Formación Continua	1010
11	Formación Continua	1011	1	Formación Continua	1011	1	Formación Continua	1011	1	Formación Continua	1011
12	Formación Continua	1012	1	Formación Continua	1012	1	Formación Continua	1012	1	Formación Continua	1012
13	Formación Continua	1013	1	Formación Continua	1013	1	Formación Continua	1013	1	Formación Continua	1013
14	Formación Continua	1014	1	Formación Continua	1014	1	Formación Continua	1014	1	Formación Continua	1014
15	Formación Continua	1015	1	Formación Continua	1015	1	Formación Continua	1015	1	Formación Continua	1015
16	Formación Continua	1016	1	Formación Continua	1016	1	Formación Continua	1016	1	Formación Continua	1016
17	Formación Continua	1017	1	Formación Continua	1017	1	Formación Continua	1017	1	Formación Continua	1017
18	Formación Continua	1018	1	Formación Continua	1018	1	Formación Continua	1018	1	Formación Continua	1018
19	Formación Continua	1019	1	Formación Continua	1019	1	Formación Continua	1019	1	Formación Continua	1019
20	Formación Continua	1020	1	Formación Continua	1020	1	Formación Continua	1020	1	Formación Continua	1020
21	Formación Continua	1021	1	Formación Continua	1021	1	Formación Continua	1021	1	Formación Continua	1021
22	Formación Continua	1022	1	Formación Continua	1022	1	Formación Continua	1022	1	Formación Continua	1022
23	Formación Continua	1023	1	Formación Continua	1023	1	Formación Continua	1023	1	Formación Continua	1023
24	Formación Continua	1024	1	Formación Continua	1024	1	Formación Continua	1024	1	Formación Continua	1024
25	Formación Continua	1025	1	Formación Continua	1025	1	Formación Continua	1025	1	Formación Continua	1025
26	Formación Continua	1026	1	Formación Continua	1026	1	Formación Continua	1026	1	Formación Continua	1026
27	Formación Continua	1027	1	Formación Continua	1027	1	Formación Continua	1027	1	Formación Continua	1027
28	Formación Continua	1028	1	Formación Continua	1028	1	Formación Continua	1028	1	Formación Continua	1028
29	Formación Continua	1029	1	Formación Continua	1029	1	Formación Continua	1029	1	Formación Continua	1029
30	Formación Continua	1030	1	Formación Continua	1030	1	Formación Continua	1030	1	Formación Continua	1030
31	Formación Continua	1031	1	Formación Continua	1031	1	Formación Continua	1031	1	Formación Continua	1031
32	Formación Continua	1032	1	Formación Continua	1032	1	Formación Continua	1032	1	Formación Continua	1032
33	Formación Continua	1033	1	Formación Continua	1033	1	Formación Continua	1033	1	Formación Continua	1033
34	Formación Continua	1034	1	Formación Continua	1034						

GOR-F-084V02



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

- **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 publicitario (POP) con la redacción de guiones de demostración, asegurando que el vendedor no solo exhiba el producto, sino que sepa comunicar sus beneficios de forma persuasiva y ajustada al perfil del cliente.
- **Validación mediante simulación:** La metodología culmina con una "Feria Comercial AMT", lo cual permite evaluar en un entorno real si los aprendices son capaces de aplicar las políticas de la organización, organizar el espacio de venta y ejecutar una demostración efectiva.

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
Johnny Evaluar Cordero Acuña	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

--	--



- ❖ Relación de aprendices pendientes de traslado
 - ❖ Relación de aprendices pendientes de retiro
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	02/06/2026	9/06/2026
Lugar / enlace	IET GABRIELA MISTRAL	IET GABRIELA MISTRAL
Competencia programada	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.	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.	Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización.
Objetivo(s) de cada sesión de formación	Identificarán los estímulos visuales que afectan el comportamiento de compra y se caracterizarán las zonas de exhibición en contextos comerciales reales.	Diseñarán esquemas técnicos de organización de productos (planogramas) aplicando niveles de estantería y estibos de exhibición.
Actividades de introducción	Se aplicará la técnica "El Escaparaté de la Memoria", donde los aprendices recordarán experiencias de compra influenciadas por la exhibición. Se debatirán preguntas sobre el impacto de la iluminación y el color en la percepción del valor del producto.	Se presentarán los niveles técnicos de exhibición: nivel de los ojos, de las manos y de los pies. Se explicarán las diferencias entre exhibición horizontal, vertical y en bloque.
Actividades de desarrollo	Se llevará a cabo un Safari Fotográfico para registrar zonas frías y calientes en puntos de venta. Se clasificarán los elementos visuales observados según su intención comercial.	Cada aprendiz elaborará un Planograma de Exhibición para el producto de su proyecto formativo AMT. Se simulará la organización de productos en estantes físicos o mediante herramientas digitales.
Acompañamiento y dudas	El instructor orientará la salida de campo y facilitará material de apoyo para la correcta identificación de espacios.	El instructor asesorará individualmente el diseño de los planogramas para asegurar su viabilidad comercial.
Retorno – Evaluación	Se socializarán los hallazgos del safari en un foro grupal.	Se resolverán dudas sobre la rotación de productos según su ubicación.

RECUERDO DE ASISTENCIA PARA EL MES DE: NOVIEMBRE											
NOMBRE		CATEGORIA		CATEGORIA		CATEGORIA		CATEGORIA		CATEGORIA	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
3	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
4	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
5	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
6	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
7	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
8	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
9	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
10	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
11	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
12	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
13	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
14	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
15	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
16	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
17	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
18	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
19	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
20	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
21	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
22	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
23	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
24	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
25	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
26	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
27	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
28	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
29	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
30	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
31	Alonso, Juan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Se recuerda que en las 10:00 hrs del 2012, Presidencia del Banco Previsora, el Servicio Nacional de Aseguradora (SNA), se comprometen a garantizar la seguridad y protección de las bases de datos que se encuentran almacenadas en sus computadores, y a los efectos de garantizar la integridad de la información registrada.

CON-F-085-V02

GCR-F-085 V02

GOR-F-084V02

Obligación 09 – 12. Juicios evaluativos.

Reporte de Juicios de Evaluación									
Fecha del Reporte		16/05/2026							
Fecha de Caracterización:		31/07/20							
Código:		33701							
Versiones:		2							
Desempeñador:		ASESORA COMERCIAL							
Estado de la Ficha de Caracterización:		EN EJECUCIÓN							
Fecha Inicio:		10/03/2025							
Fecha Fin:		28/10/2025							
Modalidad de Formación:		PRESENCIAL							
Regional:		73 - REGIONAL TOLIMA							
Centro de Formación:		100 - CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS							
Tipo de	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Fecha de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio	Funcionarios
T	60421750	ANGIE ALITE	BARROS ENRIQUETA	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	16/05/2025 9:23 a	CC 11043421
T	60421757	ANGEL VALENTINA	BARRIO CARRICO	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	16/05/2025 9:23 a	CC 11043421
T	60237184	ANGELA	ROMALES REYES	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	16/05/2025 9:23 a	CC 11043421
T	60443999	JOHN SEBASTIAN	HOYLOSOLIS	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	16/05/2025 9:23 a	CC 11043421
T	60344062	JUANJOSE	TOFFER RODRIGUEZ	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	16/05/2025 9:23 a	CC 11043421
T	60339767	WILLY DEYDA	RODRIGUEZ BAUTISTA	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	16/05/2025 9:23 a	CC 11043421
T	60446384	ANAPAYA	RODRIGUEZ CUELLEROS	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	16/05/2025 9:23 a	CC 11043421
T	60406528	ANIA SOPHIA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	16/05/2025 9:23 a	CC 11043421
CC	60216055	ERICK JOSE	SALCEDO CASTILLO	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	16/05/2025 9:23 a	CC 11043421
T	60216036	ALVARO PATRICIA	BERNAL NAVAS	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	16/05/2025 9:23 a	CC 11043421
T	60216469	NIKOL DAYANA	REALGOS GARCON	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	16/05/2025 9:23 a	CC 11043421
T	60216352	ANGELA MICHEL	CASTRO PARRA	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	16/05/2025 9:23 a	CC 11043421
CC	60081062	ANDERSON YEIDY	DANIEZ CAROZCO	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	16/05/2025 9:23 a	CC 11043421
T	60081546	LUIS ALEJANDRO	CAJEDO RODRIGUEZ	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	PORE EVALUAR	-	CC 11043421
T	60081674	JADER STEVEN	TRUJILLO AGUILO	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	16/05/2025 9:23 a	CC 11043421
T	60081626	BRIKTHI ARENDA	PELLOSO SILVA	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	16/05/2025 9:23 a	CC 11043421
T	60081063	CARLOS ADRIAN	CEVALLOS ROSAS	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	PORE EVALUAR	-	CC 11043421
T	60081030	MAURICIO STEVEN	PARRAGA	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	16/05/2025 9:23 a	CC 11043421
T	60081099	LUIS ALBERTO ARENDA	VALDIVIA RAMIREZ	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	16/05/2025 9:23 a	CC 11043421
T	60081219	ARIELIS	OSAGUSTO CASTAÑEDA	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	PORE EVALUAR	-	CC 11043421
T	60081301	JOHAN DAVID	LOPEZ CAYAL	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	16/05/2025 9:23 a	CC 11043421
T	60081061	ALLAN FERRANDO	LEDESMA GARCIA	EN FORMACION	10033 - "Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente"	44033- RAZ- EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION	PORE EVALUAR	-	

Obligación 10, 13 y 14. Actividades propuestas para la semana de receso se encuentran la actualización de guías y material pedagógico, reportar el desarrollo de las actividades de acuerdo con el correo remitido por la coordinadora y supervisora del contrato.

✕

ACTIVIDADES SEMANAS DE RECESO ESTUDIANTIL ARTICULACIÓN CON LA MEDIA

< >

E

Edna Paola Osorio Muñoz<eosoriom@sena.edu.co>

Para: Yanet Patricia Trujillo S; yuri marcela gomez gomez; Alexander Ospina; Oriol Humberto Díaz Torres; y 63 más

CC: Maria Cristina Matallana Ramirez

Mar 9/06/2026 11:05 AM

Actividades semana receso a...

21 KB

Buenos Días Apreciados Instructores

De acuerdo al objeto contractual en la vigencia 2026, de manera cordial me permito compartir agenda de actividades para las semanas del 16 de junio al 3 de Julio:

ACTIVIDADES SEMANAS DE RECESO ESTUDIANTIL AÑO 2026 – OBJETO CONTRACTUAL

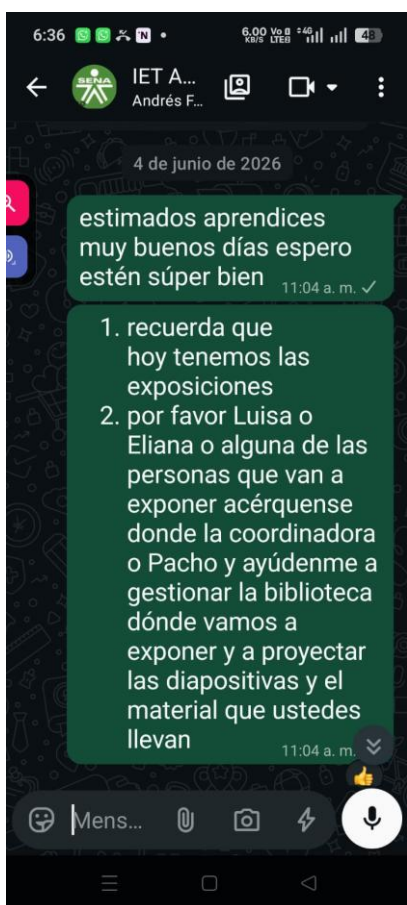
Teniendo en cuenta el receso de mitad de año.

Desde	Hasta	DURACIÓN (en semanas)
16 de junio	3 de julio	(3) semanas

De acuerdo al Manual de Articulación con la Media y con el cronograma mensual entre los meses de junio y Julio, se adjunta el archivo con las actividades de socialización, actualización y generación de reportes para el programa de AMT en la vigencia 2026 de la primera y segunda semana del 16 al 30 de junio, para éstas se tendrá un sitio de desarrollo diferente al SENA debido a que en este momento no hay ambientes disponibles por encontrarse los Aprendizices de formación regular presencial aún en formación terminando su segundo trimestre locativos, por lo anterior el lugar de desarrollo es la Institución Educativa I.E.T. La Sagrada Familia Aula Polivalente, ubicada en el segundo piso del bloque C.Dirección: Cra. 5 No. 65-41 Jordán a partir de las 08:00am. Posteriormente les estaré enviando la tercera semana.

Nota: por favor llevar portátil, extensiones eléctricas.

Obligación 17. Implementé el uso de plataformas virtuales y herramientas TIC: WhatsApp, en el envío de Material de Apoyo – Guías de Aprendizaje, Talleres prácticos y envío evidencias, para que los aprendices interactúen con estas plataformas adecuadamente y desarrollen habilidades en el manejo de TIC.



Obligación 21. Etapa práctica

ACTA No. 004			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Seguimiento a la etapa práctica de los aprendices del grado 11 ficha No. 3167209 de la IET Mariano Sánchez Andrade del municipio de Espinal			
CIUDAD Y FECHA: Espinal, 10 de junio de 2026		HORA INICIO: 06:00	HORA FIN: 12:00
LUGAR Y/O ENLACE: Trabajo Autónomo		DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO: Comercio y Servicios SENA Regional Tolima	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: - Recepción bitácoras de seguimiento entregadas por los aprendices - Verificación de entrega bitácoras de seguimiento correspondiente al mes de mayo del 2026 - Revisión diligenciamiento bitácoras allegadas por los aprendices - Socialización de la bitácora No. 7 del mes de junio. - Novedades y varios - Compromisos - Cierre			
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: - Realizar seguimiento de la etapa practica en la ficha No. 3167209 del grado décimo en la IET Mariano Sánchez Andrade en el técnico en Asesoría Comercial - Recibir las bitácoras de seguimiento de etapa productiva a los aprendices del grado 11 ficha No. 3167209 IET Mariano Sánchez Andrade. - Verificar el diligenciamiento de las bitácoras de seguimiento allegadas por los aprendices del grado 11 ficha No. 3167209 IET Mariano Sánchez Andrade.			
DESARROLLO DE LA REUNIÓN			
Institución Educativa Técnica: Mariano Sánchez Andrade			
Municipio: Espinal			
Formación: Técnico Asesoría Comercial			
Ficha: 3167209			
Grado: Once (11)			
Competencia desarrollada: Resultados de aprendizaje etapa practica			
Resultado de Aprendizaje Desarrollado: 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 autogestión			
Durante la jornada se desarrollaron las siguientes actividades:			

GOR-F-084 V02

1. Recepción bitácoras de seguimiento entregados por los aprendices: Se recordó a los aprendices que deben entregar las bitácoras en los tiempos establecidos.	
2. Verificación de entrega bitácoras de seguimiento correspondiente al mes de mayo del 2026: Se realizó la verificación solicitando a cada aprendiz entregar la bitácora del mes de marzo de 2026	
3. Revisión diligenciamiento bitácoras allegadas por los aprendices	

GOR-F-084V02



Se solicitó a los aprendices entregar las bitácoras del mes de mayo para su revisión y firma por parte del instructor, se pudo evidenciar que todos aprendices entregaron la bitácora de forma correcta.

4. Socialización de la bitácora No. 7 del mes de junio de 2026

Se socializo a los aprendices la bitácora No. 6 del mes de mayo para que los aprendices la entreguen a finales de mayo y ser revisada por el instructor en la sesión de formación de etapa practica del mes de mayo.

5. Novedades y varios

Todos los aprendices tienen afiliación a la ARL.

6. Compromisos (se deben definir tiempos de entrega y responsables de cada compromiso establecido)

Los aprendices deben entregar la bitácora No. 6 del mes de mayo de 2026 en el mes de junio de 2026.

7. Cierre

Se realizó el cierre de la formación recordando a los aprendices la importancia de la entrega de las bitácoras a tiempo y bien diligenciada.

CONCLUSIONES

- Se realizó seguimiento etapa productiva
- Se realizó la revisión de la bitácora No. 5 del mes de mayo de 2026
- Se socializo la bitácora No. 6 del mes de junio de 2026

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
---------------------	-------	-------------	-------------------------------

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
JOHNNY ALEXANDER CORDERO ACLUNA	Articulación con la Media Técnica – Centro de Comercio y Servicios SENA.			

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-084 V02



GOR-F-084V02