CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	**x**	Pública Clasificada		Pública Reservada	

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, JULIO de 2026

Señor(a)
LINDA EVELIN PICHON RONCALLO
Supervisor(a) contrato nro. 8951993
Coordinador de Centro de comercio y servicios
Regional Atlántico
Barranquilla

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes 07 del año 2026

Referencia: 8951993 de 2026

Valentina Pacheco Ferrer, identificado con la cédula de ciudadanía nro. **1001830558 de Sabanagrande Atlántico**, en mi calidad de contratista del SENA, 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: un pago correspondiente al mes de julio de 2026 por valor de (4.263.747). Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo con el cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta AHORROS No. 91260696969 BANCOLOMBIA, cuyo titular es el Contratista.

Plazo: Será hasta el 15 de diciembre de 2026.

Objeto: 8-9302-500,501 Instructor: Prestar Servicios Personales Carácter Temporal Para La Formación Profesional Integral, En FORMACION REGULAR TITULADA Y COMPLEMENTARIA Para el Programa Formación GESTIÓN DE MERCADOS/ /DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

Ejecución mensual de actividades

Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Desarrollar actividades de formación profesional en los programas definidos por el centro.	Se imparte formación a las siguientes fichas: 1. FICHA 3412728 TGO DPM.: Formular el plan según objetivos y metodologías. 2. FICHA 3411610 TEC AC: Seleccionar los clientes para la caracterización de los clientes y prospectar clientes potenciales.	Se adjunta soporte de asistencias de los aprendices.
2	Entregar al equipo de Sofía plus, la información requerida para la asignación de rol y disponibilidad en el aplicativo	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
3	Hacer la evaluación correspondiente de los aprendices asociados a los cursos asignados.	Se realizaron actividades de las evidencias de aprendizaje por competencia.	Se adjunta soporte de drive y el teams donde los aprendices cargan las actividades.
4	Garantizar que se realicen los juicios evaluativos de las competencias y fichas asignadas (Tituladas y complementarias), dentro de los 8 días siguientes a la terminación de las competencias a cargo que demuestre el resultado de aprendizaje alcanzado por el aprendiz.	Se evaluaron correspondientemente las fichas por el cierre de trimestre.	Se adjunta soporte de evidencia de juicios evaluativos realizados.
5	En virtud del principio de coordinación, se podrán fijar reuniones, capacitaciones e inducciones a las que deberá asistir el contratista, en aras de lograr un adecuado cumplimiento de los objetivos y la calidad de la formación.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
6	Aplicar los recursos didácticos establecidos en el desarrollo curricular del programa de Formación	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
7	Coadyuvar en las acciones de Retención de las fichas de formación que le han sido	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.

	asignadas a fin de cumplir con las metas de retención	referentes al cumplimiento de esta obligación.	
8	Implementar los procesos de gestión documental adoptados por la entidad	Se utilizó tanto Google Drive, como Teems para que los aprendices realicen de forma adecuada la subida de evidencias, el cual también es utilizado por la instructora para la organización, control y seguimiento de la documentación académica.	Se adjunta evidencia del drive
9	Apoyar en las demás actividades asignadas por el supervisor que permitan el adecuado seguimiento de la etapa lectiva y/o productiva.	Se participó en los tres días de alistamiento convocados por la coordinadora Linda Pinchón, realizados en la sede Las Cayenas.	Se adjunta evidencia
10	En virtud del principio de coordinación entre las partes, se deberá dar cumplimiento a la programación de las fichas de formación que le sean asignadas en cada periodo, bien sea en formación titulada o complementaria en las modalidades presencial y virtual.	Actualmente se están desarrollando las fichas de formación asignadas en el periodo, tanto en modalidad presencial como remota, de acuerdo con la programación establecida.	Se adjunta evidencia de las fichas que se están desarrollando
11	Aplicar los formatos dispuesto en la plataforma compromiso en el marco del Sistema de Gestión integrado de la entidad.	Se está realizando tanto en drive como en Teams, garantizando así el registro y organización de la información correspondiente.	Se adjunta evidencia de la formación suministrada en el drive, y teams.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. 86250797 emitido por ARUS referente al mes de JULIO 2026.

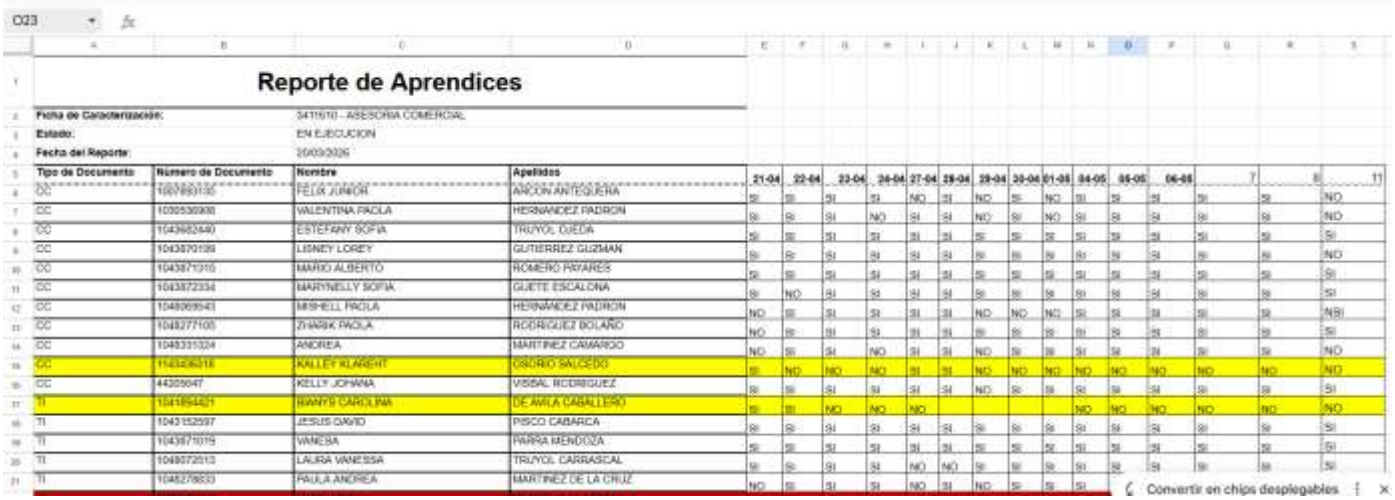
Cordialmente,

Valentina Pacheco Ferrer
Contratista
CC 1001830558

Recibí a satisfacción:
LINDA EVELIN PICHON RONCALLO
Supervisor(a) Contrato 8951993 **de 2026**
Coordinadora Académico de comercialización y ventas

EVIDENCIA

1. **Se adjunta soporte de asistencias de los aprendices.**

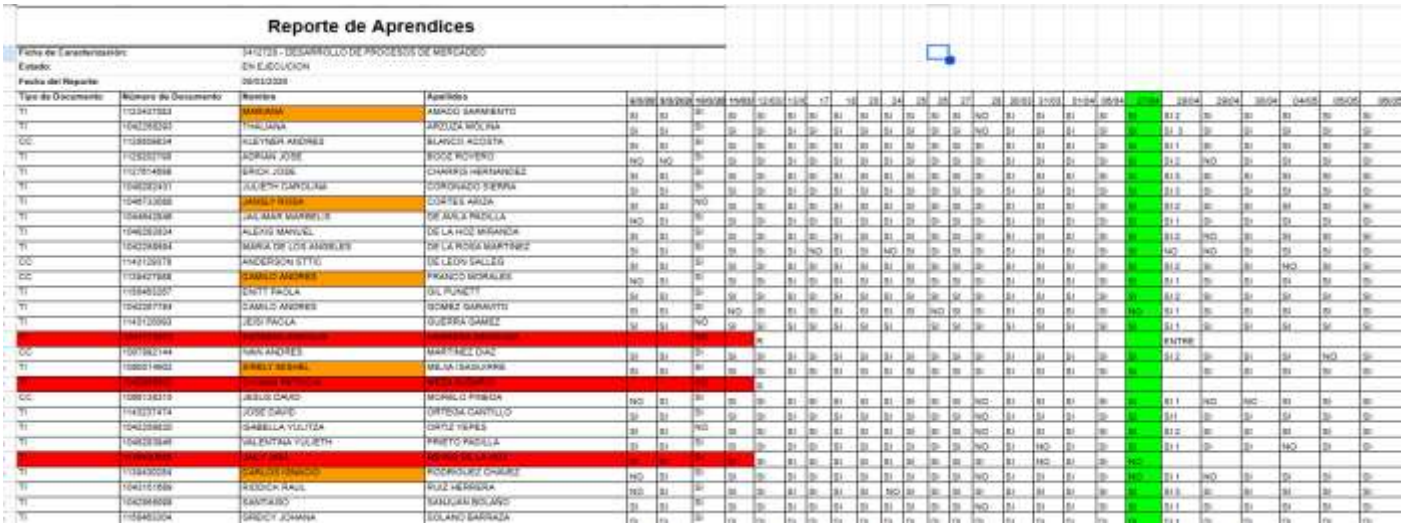


Reporte de Aprendices

Ficha de Caracterización:	3411610 - ASESORIA COMERCIAL
Estado:	EN EJECUCION
Fecha del Reporte:	30/03/2026

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	21-04	22-04	23-04	24-04	27-04	28-04	29-04	30-04	01-05	04-05	05-05	06-05	7	8	11
CC	1007893135	FELIX JUNIOR	ARCON ANTEQUERA	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO
CC	1030530908	VALENTINA PAOLA	HERNANDEZ PADRON	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO
CC	1043682640	ESTEFANY SOFIA	TRUYOL OJEDA	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
CC	1043870199	LISNEY LOREY	GUTIERREZ GUZMAN	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO
CC	1043871015	MARIO ALBERTO	ROMERO PAYARES	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
CC	1043872334	MARYNELLY SOFIA	GUETTE ESCALONA	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
CC	1048069543	MISHELL PAOLA	HERNANDEZ PADRON	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NSI
CC	1048277105	ZHARIK PAOLA	RODRIGUEZ BOLAÑO	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
CC	1048331324	ANDREA	MARTINEZ CAMARGO	NO	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO
CC	1143063118	KALLEY KLAREHT	OSORIO SALCEDO	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
CC	44205047	KELLY JOHANA	VISBAL RODRIGUEZ	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
TI	1041894421	WANYS CAROLINA	DE AVILA CABALLERO	SI	SI	NO	NO	NO					NO	NO	NO	NO	NO	NO
TI	1043152597	JESUS DAVID	PISCO CABARCA	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
TI	1043871019	VANESA	PARRA MENDOZA	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
TI	1048072513	LAURA VANESSA	TRUYOL CARRASCAL	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
TI	1048278833	PAULA ANDREA	MARTINEZ DE LA CRUZ	NO	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI					

Convertir en chips desplegables



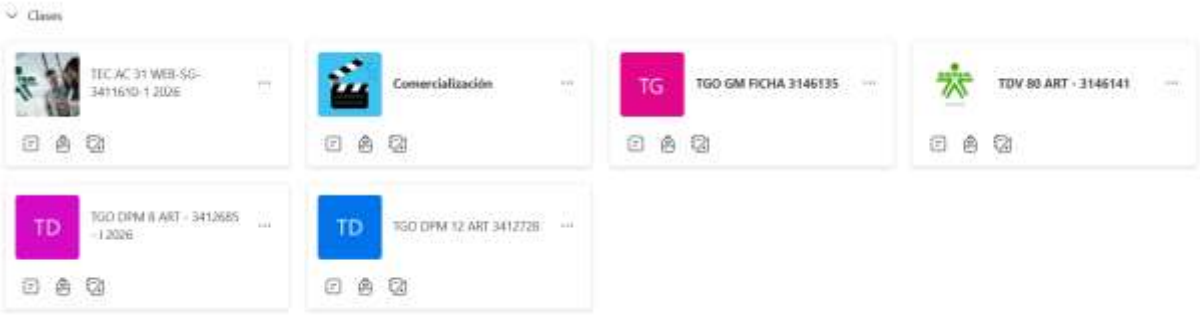
Reporte de Aprendices

Ficha de Caracterización:	3412728 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO
Estado:	EN EJECUCION
Fecha del Reporte:	26/03/2026

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos
TI	1133437553	MARIANA	AMADO SARMIENTO
TI	1042358203	THALIANA	ARROZA MOLINA
CC	1138008634	KLEYNER ANDRES	BLANCO ACOSTA
TI	1129332768	ADRIAN JOSE	BOSSE ROMERO
TI	1127674898	ERICK JOSE	CHARRIS HERNANDEZ
TI	1048282431	JUDITH CAROLINA	CORONADO SIERRA
TI	1048713088	JANELY ROSA	CORTES ARIZA
TI	1044623588	JALMAR MARNELIS	DE AVILA PASCUA
TI	1048283834	ALEXIS MANUEL	DE LA HOZ MIRANDA
TI	1042358894	MARIA DE LOS ANGELES	DE LA ROSA MARTINEZ
CC	1143129378	ANDERSON STTO	DE LEON SALCEDO
CC	1139427868	CAMILO ANDRES	FRANCO MORALES
TI	1158483287	CINTT PAOLA	GIL PUARETT
TI	1042287789	CAMILO ANDRES	GOMEZ SARAVITTI
TI	1143120993	JESI PAOLA	GUERRA GAMEZ
CC	1007882144	IVAN ANDRES	MARTINEZ DIAZ
TI	1088019602	KIRELY MISHEL	MEJIA SAGUARRE
CC	1099136319	JESUS DAVID	MORELO PINEDA
TI	1143237474	JOSE DAVID	ORTEGA CANTILLO
TI	1042358630	ISABELLA VALITZA	ORTIZ YEPES
TI	1048283846	VALENTINA YULIETH	PRIETO PADILLA
TI	1139430084	CARLOS IGNACIO	RODRIGUEZ CHAVEZ
TI	1042157686	KEDRICK RAUL	RUIZ HERRERA
TI	1042564608	SANTIAGO	SANJUAN BOLAÑO
TI	1158483304	SARDOT JOHANA	SOLANO BARRAZA

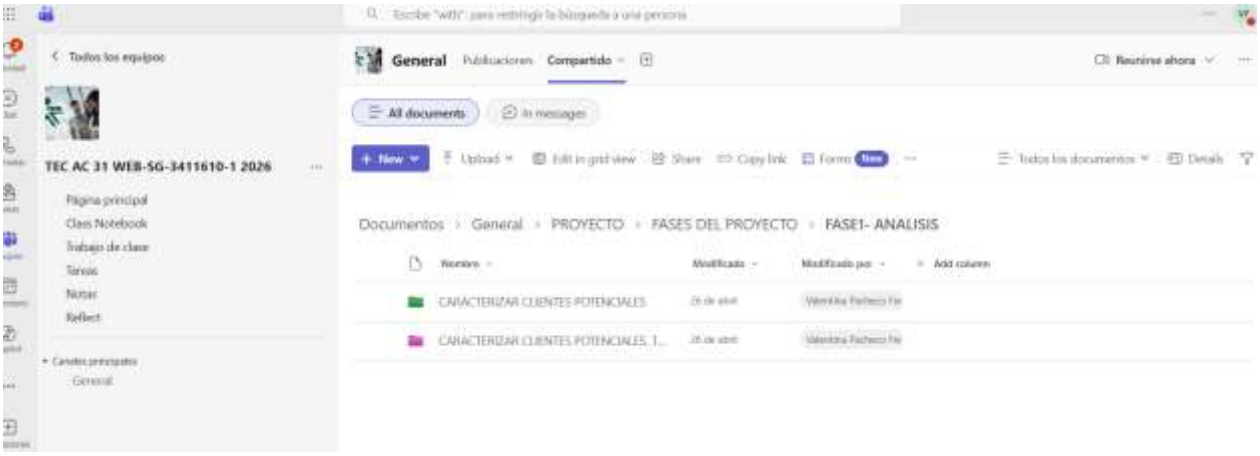
2. **Se adjunta soporte de drive de todas las fichas en drive y teams**





3. **Se adjunta evidencia del drive y de teems**







4. **Aplicar los recursos didácticos establecidos en el desarrollo curricular del programa de Formación.**

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Tecnólogo en Gestión de Mercadeo.
- **Código del Programa de Formación:** 621113 (Versión vigente).
- **Nombre del Proyecto:** (El nombre del proyecto formativo que tenga asignado la ficha, ej: Diseño de planes de mercadeo para el fortalecimiento de las MiPymes de la ciudad de Barranquilla).
- **Fase del Proyecto:** Fase I - Análisis.
- **Actividad de Proyecto:** Diagnosticar la situación actual de mercadeo de la unidad productiva objeto de estudio.
- **Competencia: 260101061** - Formular el plan según objetivos y metodologías (Preparación del plan de mercadeo).
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar**: RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO.
- **Duración de la Guía:** 192 Horas

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Denominación del Programa de Formación:	ASESORÍA COMERCIAL
Código del Programa de Formación:	631101
Nombre del Proyecto Formativo:	**DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN**
Fase del Proyecto:	Planeación
Actividad de Proyecto Formativo:	Realizar propuesta comercial que responda a las necesidades y expectativas de los clientes según las políticas de la organización.
Competencia:	260101047 – Comercialización de productos y servicios.
Resultados de Aprendizaje:	**RA1:** Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de

5. **En virtud del principio de coordinación entre las partes, se deberá dar cumplimiento a la programación de las fichas de formación que le sean asignadas en cada periodo, bien sea en formación titulada o complementaria en las modalidades presencial y virtual.**



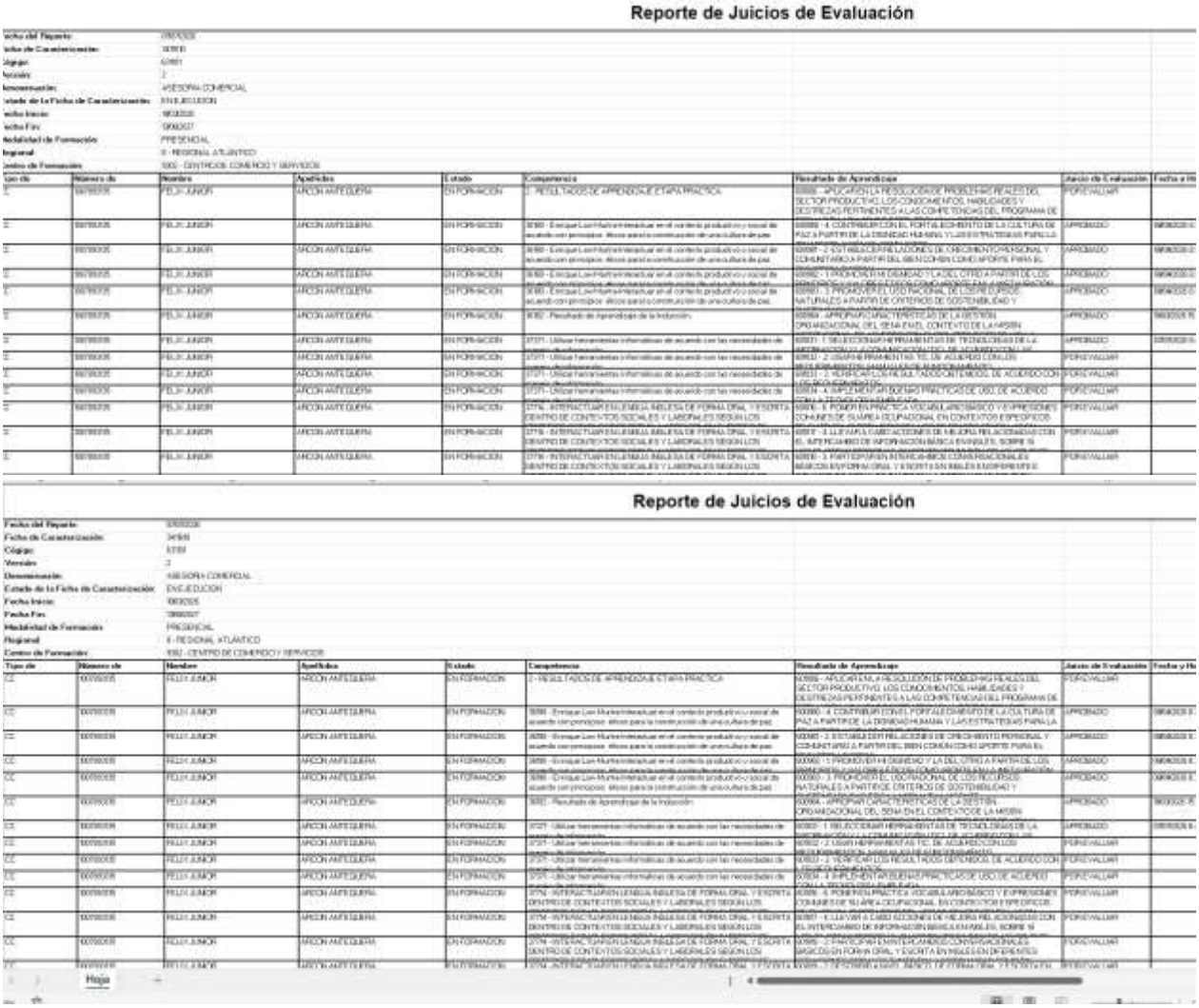
Instructores - Comercialización 2026 : VALENTINA PACHECO

SENA - CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS - REGIONAL ATLÁNTICO - AÑO 2026

NOMBRE DEL INSTRUCTOR:	VALENTINA PACHECO			05/03/2026	FIN CONTRATO	15/12/2026	
OBSERVACIONES:							

NORMA DE COMPETENCIA	COMPETENCIA	RESULTADOS	FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	HORA INICIO	HORA FINAL	LU	MA	MI	JU	VI	SA	DO	AMBIENTE PRESENCIAL	TOTAL DIAS	HORAS DIARIAS
Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	(R1 "ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO") - 132 horas	TEC AC 31 WEB SG - 3411610 - I 2026	1/06/2026	3/07/2026	6:00:00	12:00:00	P	P	P	P	P			ANTIGUO COLEGIO SAN JOSE AMBIENTE CONVENCIONAL	22	6
Formular el plan según objetivos y metodologías	PREPARACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO	(TERMINAR R1 "INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO") - 100 horas	TGO DPM 12 ART - 3412728 - I 2026	27/04/2026	3/07/2026	16:00:00	18:00:00	T	T	T	T	T				50	2
Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	DETERMINACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES	(R1 "SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES" (48 h), R2 "PROSPECTAR CLIENTES	TEC AC 31 WEB SG - 3411610 - I 2026	20/04/2026	29/05/2026	6:00:00	12:00:00	P	P	P	P	P			ANTIGUO COLEGIO SAN JOSE AMBIENTE CONVENCI	28	6

6. **Evidencia de juicios evaluativos hechos en el cierre de trimestre.**



Reporte de Juicios de Evaluación

Reporte de Juicios de Evaluación

7. Evidencia de formación remota y presencial







SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

REPORTE MENSUAL DEL DOCENTE

ATLANTICO

CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS -COORDINACIÓN COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

DOCENTE: VALENTINA PACHECO FERRER

C.C.: 1001830558 DE Sabanagrande

MES: 31-jul-26

TEL: 3006493138

CURSOS PROGRAMADOS:

No. Orden	Nombre Curso Largo o Corto	Módulo de Formación	Desde 1-24	Hasta 1-24	Desde d/m/a	Hasta d/m/a	Horas Curso Mes	L	M	M	J	V	S	D	Ambiente
3412728	**PREPRACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO**	**TITULADA**	**16:00**	**18:00**	**09/07/26**	**31/07/26**	32	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**			**MEDIADAS TIC**
3412685	**PREPRACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO**	**TITULADA**	**6:00**	**12:00**	**09/07/26**	**31/07/26**	56	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**			**SENA SAN JOSE**
						TOTAL	**88**								

OTRAS ACTIVIDADES (Horas Diferentes a Cursos)

Activ.	Desde D/M/A	Hasta D/M/A	Desde 1-24	Hasta 1-24	L	M	M	J	V	S	D	F
Total SOFIA												

Actividad:

1. Seguimiento a Alumnos

2. Preparación de Sesiones
3. Inducción General
4. Participación Comités Evaluación Alumnos
5. Participación Equipo Pedagógico del Centro
6. Atención Alumnos fuera de Sesiones Principales
7. Permiso Sindical
8. Reconocimiento y/o autorización de programas
9. Centros Provinciales
10. Puntos de Atención Empresarial
11. Acciones de Ley 344
12. Eventualidades
13. Capacitación de Equipos Técnicos
14. Caracterización Ocupacional
15. Mapa Funcional
16. Elaboración de Normas de Competencia Laboral
17. Verificación de Normas de Competencia Laboral
18. Evaluación del Desempeño de Trabajadores
19. Auditoría al Proceso de Evaluación del Desempeño
20. Orientación de Actividades Culturales
21. Actividades Administrativas
22. Compensatorio por Trabajo Dominical
23. Giras Educativas
24. Incapacidad
25. Licencia
26. Permiso
27. Evaluación de Competencias
28. Homologación
29. Tutorías
30. Tutorías al Emprendedor
31. Validación

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: VALENTINA PACHECO FERRER

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

FECHA INICIAL: 01/07/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 31/07/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3411610 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3412728 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Formular el plan según objetivos y metodologías

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H

RA2. INVESTIGAR MERCADOS TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN. 240H

RA3. SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Orientar investigación formativa según referentes técnicos

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 5,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 23,90

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
06/07/2026	09/07/2026	OTROS	24,00
13/07/2026	13/07/2026	OTROS	8,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	32,00

INSTRUCTOR: VALENTINA PACHECO FERRER

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS