

PROCESO					
GESTIÓN CONTRACTUAL					
NOMBRE DEL FORMATO					
INFORME MENSUAL DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública		Pública Clasificada		Pública Reservada	

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Julio 2026

Señor

CHRISTIAM RIVAS DEL TORO

SUPERVISOR CONTRATO No. 9126591 de 2026

Coordinador académico

Dependencia Formación

Titulada Quibdó-Chocó

Asunto: Asunto: Informe mensual de ejecución contractual, julio del año 2026

Referencia: No 9136591 del año 2026

JUAN CARLOS URRUTIA VERGARA identificado con la cédula de ciudadanía No. 12.023252 de Quibdó, en mi calidad de Contratista del SENA, en la modalidad de titulada, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia 9136591, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para este contrato la suma de CINCUENTA Y SEIS MILLONES QUINIENTOS OCHENTA Y SEIS MIL QUINIENTOS CUARENTA Y DOS PESOS M/CTE (\$56.586.542). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) pago correspondiente a 27 días del mes de febrero de 2026, por valor de CUATRO MILLONES NOVECIENTOS CUARENTA Y CUATRO MIL CUATROCIENTOS CINCUENTA Y CINCO PESOS M/CTE (\$4.944.455), b, nueve (9) pagos iguales correspondientes a los meses de marzo a noviembre por valor de CINCO MILLONES CUATROCIENTOS NOVENTA Y TRES MIL OCHOCIENTOS TREINTA Y NUEVE PESOS M/CTE. (\$5.493.839) MCTE cada uno, c, un último pago correspondiente a nueve (9) días de diciembre de 2026 por valor de UN MILLON SEISCIENTOS CUARENTA Y OCHO MIL CIENTO CINCUENTA Y OCHO PESOS (\$1.648.152) M/CTE

Plazo: Será hasta el (09) de (diciembre) de 2026.

OBJETO:
Prestar servicios personales de carácter temporal de instructores, para orientar, desarrollar y evaluar los procesos de Formación Profesional Integral (FPI) de los aprendices en los programas de oferta regular titulada y/o complementaria presencial en el Centro de Recursos Naturales, Industria y Biodiversidad durante la vigencia 2026. en las áreas temáticas definidas en el anexo

Ejecución mensual de actividades

Obligaciones Específicas:			
No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje-evaluación de conformidad con las competencias y/o resultados de aprendizaje según el calendario institucional y el	Elaboración de guías de aprendizaje, cronograma de actividades y planeación pedagógica de la ficha.	Planeación pedagógica, guías de aprendizaje.
	manual de procedimientos para la ejecución de acciones de formación profesional.		
2	Orientar, asesorar y acompañar de forma permanente a los aprendices en el desarrollo de las actividades establecidas en la guía de aprendizaje de acuerdo lo establecido en las guías, los procedimientos y el Sistema Integrado de Gestión y Autoevaluación “SIGA” del SENA.	Ejecución de la formación y resolución de duda en los diferentes programas de formación de auxiliar	Listado de asistencia, fotografía y planes de secciones.



3	Orientar a los aprendices en el proceso de la ruta de certificación.	Verificación de juicios evaluativos, actualización de datos del aprendiz en el aplicativo Sofia Plus.	Reporte de juicios evaluativos y registros de asistencia.
4	Para los Instructores que imparten formación titulada presentar el Portafolio del Instructor, adjuntando los formatos actualizados del sistema Integrado de gestión dispuestos en la plataforma COMPROMISO, presentado como mínimo los siguientes soportes: a. Plan de trabajo concertado con el aprendiz para el desarrollo de la ruta de aprendizaje. b. Guía de aprendizaje. c. Actas con los planes de mejoramiento académicos para aprendices que lo requieran. d. Planeación, seguimiento evaluación de etapa productiva (si aplica). f. Formato de asistencia y Registro de inasistencias en aplicativo SOFIA PLUS. g. Realizar el reconocimiento de aprendizajes previos y estilos de aprendizaje.	Actualización del portafolio del instructor con los formatos respectivos.	Portafolio de evidencia
5	Apoyar las charlas informativas con especificaciones de los programas, así como el proceso de inducción de aprendices.	Durante el periodo objeto del informe no se programaron ni desarrollaron charlas informativas o procesos de inducción.	No aplica para el presente mes.
6	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizaje de las competencias del programa, aplicando los procedimientos y herramientas tecnológicas que la entidad defina, en un plazo	Calificación oportuna de evidencias y cierre de resultados de aprendizaje en la plataforma.	Pantallazos de juicios evaluativos registrados en SOFIA PLUS.



	máximo de tres (3) días después de haber terminado el resultado de aprendizaje correspondiente.		
7	Atender oportunamente los requerimientos del supervisor del contrato y presentar mensualmente los informes de ejecución del contrato.	Se presenta el informe mensual para el tratamiento de cuenta de cobro.	Informe mensual.
8	Apoyar técnicamente en las evaluaciones de los procesos de adquisición de bienes y servicios, por el conocimiento profesional contratado previa designación del director regional.	No se ejecutó esta obligación en el presente mes.	No se ejecutó esta obligación en el presente mes.
9	Reportar 160 horas mes, de labores en la formación Titulada y/o complementaria.	Entrega de programación para creación de fichas y planeación pedagógica.	Gestión de tiempo.
10	Asistir de manera presencial y/o virtual a reuniones de información.		

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato para legalización del desplazamiento, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados. Cada informe de legalización cuenta con el visto bueno del supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ÍTEM	NRO. DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1				
2				

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: (i) Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, (ii) los desplazamientos realizados y (iii) el



pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. 4 6 6 1 2 5 3 3 3 5 de SOI (Servicio Operativo de Información) del mes de junio del año 2026.

Cordialmente,

JUAN CARLOS URRUTIA VERGARA

Contratista

C.C. No. 12023252

CHRISTIAN RIVAS DEL TORO

SUPERVISOR CONTRATO No.9126591del año 2026

Coordinador académico



ACTIVIDADES Y TALLER DESARROLLADOS EN CLASE

1. 🚀 “Véndeme lo imposible”

Objetivo: Desarrollar creatividad y capacidad de persuasión.

Actividad:

Divide el curso en grupos de 3 o 4 estudiantes. A cada grupo entrégale un objeto cotidiano, por ejemplo:

- Un lapicero.
- Una botella de agua.
- Un cuaderno.
- Un borrador.
- Una silla.

El reto consiste en convertir ese objeto en un producto innovador y deseable.

Deben crear:

- Nombre del producto.
- Logo.
- Precio.
- Eslogan.
- Público objetivo.
- Tres beneficios.
- Estrategia para venderlo.

Reto final: Cada grupo tendrá 2 minutos para vender el producto frente al curso.

Puntuación:

Creatividad 25% – Argumentación 25% – Estrategia de venta 25% – Presentación 25%.

2. 🌟 “El vendedor estrella”

Objetivo: Practicar técnicas de venta y manejo de objeciones.

Un estudiante será el vendedor y otro será el cliente.

El profesor entrega al cliente una tarjeta secreta con una objeción, por ejemplo:

“Está muy caro.”

“No lo necesito.”

“Voy a pensarlo.”

“Encontré uno más barato.”

“No confío en esa marca.”

El vendedor debe intentar cerrar la venta sin presionar de manera negativa.

Regla: El vendedor debe descubrir primero qué necesita realmente el cliente antes de ofrecer el producto.

Ganador: El estudiante que logre responder mejor a la objeción y consiga el cierre.

3. 🎨 “Crea una marca en 20 minutos”

Objetivo: Comprender cómo se construye una estrategia de mercadeo.



Cada grupo debe inventar una empresa dirigida a jóvenes.

Pueden escoger, por ejemplo:

- Ropa.
- Comida saludable.
- Tecnología.
- Belleza.
- Deportes.
- Entretenimiento.
- Turismo.
- Educación.

En 20 minutos deben crear:

1. Nombre de la empresa
2. Logo
3. Eslogan
4. Producto o servicio
5. Cliente objetivo
6. Precio
7. Promoción
8. Canal de venta
9. Publicación para Instagram/TikTok
10. Estrategia para diferenciarse de la competencia

Después presentan su marca durante 3 minutos.

4. 🛒 “La feria de ventas”

Objetivo: Aplicar todo el proceso de mercadeo y ventas.

Convierte el salón en una pequeña feria comercial.

Cada grupo recibe un presupuesto ficticio de \$500.000 y debe crear un pequeño negocio.

Pueden vender productos reales o simulados.

Deben definir:

Elemento	Decisión
Producto	¿Qué vendemos?
Cliente	¿A quién?
Precio	¿Cuánto cuesta?
Promoción	¿Cómo lo damos a conocer?
Plaza	¿Dónde lo vendemos?
Diferenciación	¿Por qué comprarnos?

Después comienza la feria.

Los estudiantes deben intentar vender a los demás grupos utilizando técnicas de negociación.



Regla especial: Cada cliente puede decir solamente una de estas frases:

- “Es muy caro.”
- “No me interesa.”
- “Deme un descuento.”
- “Quiero comprarle a la competencia.”

El vendedor debe responder correctamente.

Gana: El grupo que obtenga el mayor número de ventas ficticias y tenga la mejor estrategia.

5. 🔥 “El desafío del comercial”

Objetivo: Aprender a crear publicidad y desarrollar habilidades de comunicación.

Cada grupo debe crear un comercial de televisión de 60 segundos para un producto inventado.

Debe contener obligatoriamente:

1. Problema: ¿Qué necesidad tiene el consumidor?
2. Producto: ¿Qué estamos vendiendo?
3. Solución: ¿Cómo resuelve el problema?
4. Beneficio: ¿Qué gana el cliente?
5. Precio: ¿Cuánto cuesta?
6. Promoción: ¿Por qué comprar ahora?
7. Llamado a la acción: “¡Cómpralo ya!”, “¡Pídelo ahora!”, etc.

Pueden utilizar actuación, humor, música, dramatización o redes sociales.

Ejemplo:

“¿Cansado de llegar tarde al colegio? ¡Con el despertador inteligente WakeUp 360 nunca volverás a dormirte! Te despierta, prepara tu música favorita y hasta te recuerda tus tareas. ¡WakeUp 360: despierta tu futuro!”

🏆 Actividad final: “Premios de mercadeo”

Al terminar los 5 ejercicios, puedes entregar reconocimientos:

- 🏆 Mejor vendedor
- 💡 Producto más innovador
- 🎯 Mejor estrategia de mercadeo
- 😄 Comercial más creativo
- 💰 Mejor negociador



5 EJERCICIOS DINÁMICOS DE MERCADEO Y VENTAS




Aprende • Crea • Convince • Vende • Triunfa

1 VÉNDEME LO IMPOSIBLE

Objetivo: Desarrollar creatividad y capacidad de persuasión.

Actividad: Convierte un objeto cotidiano en un producto innovador y deseable.

¡Este lapicero no es un lapicero, es tu mejor aliado para triunfar!

- Nombre del producto
- Logo
- Precio
- Eslogan
- Público objetivo
- Beneficios
- Estrategia de venta

Regla final: 2 minutos para vender el producto frente al curso.

2 EL VENDEDOR ESTRELLA

Objetivo: Practicar técnicas de venta y manejo de objeciones.

¿Qué es lo más importante para ti en un producto?

Está muy caro.

Objeciones posibles:

- Está muy caro.
- No lo necesito.
- Hay a pensar.
- Escurridizo, me está haciendo.
- No confío en esta marca.

Regla: El vendedor debe descubrir primero qué necesita realmente el cliente antes de ofrecer el producto.

Gana: quien logre responder mejor y convenga al cliente.

3 CREA UNA MARCA EN 20 MINUTOS

Objetivo: Comprender cómo se construye una estrategia de marketing.

- Nombre de la empresa
- Logo
- Eslogan
- Producto o servicio
- Cliente objetivo
- Precio
- Promoción
- Canal de venta
- Publicación para Instagram/TikTok
- Estrategia para diferenciarse de la competencia

FRESH FIT
Baja azúcar, saludable para jóvenes activos.
#activafitgimnasio

Presentación: 3 minutos por grupo.

4 LA FERIA DE VENTAS

Objetivo: Aplicar todo el proceso de marketing y ventas.

Cada grupo recibe \$500.000 ficticias y debe crear su negocio.

Regla especial: Cada cliente puede decir solo una de estas frases:

- Es muy caro.
- No me interesa.
- Quiero un descuento.
- Quiero comprar a la competencia.

Gana: el grupo que obtenga más ventas ficticias y tenga la mejor estrategia.

5 EL DESAFÍO DEL COMERCIAL

Objetivo: Aprender a crear publicidad y desarrollar habilidades de comunicación.

¡HIDRATA TU DÍA. ACTIVA TU VIDA. PÍDELO AHORA!

Cada grupo crea un comercial de 60 segundos.

- Problema: ¿Qué necesidad tiene el consumidor?
- Producto: ¿Qué estamos vendiendo?
- Solución: ¿Cómo resolvemos el problema?
- Beneficio: ¿Qué gana el cliente?
- Precio: ¿Cuánto cuesta?
- Promoción: ¿Por qué comprar ahora?
- Llamado a la acción: ¿Cómo se pide? ¿Pídelo ahora!, etc.



PREMIOS DE MERCADEO



MEJOR VENDEDOR



PRODUCTO MÁS INNOVADOR



MEJOR ESTRATEGIA DE MERCADEO



COMERCIAL MÁS CREATIVO



MEJOR NEGOCIADOR













