



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

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Popayán, junio del 2026

Señor(a)

JAVIER MAURICIO PALOMINO PAREDES

Supervisor(a) contrato nro. **No. CO1.PCCNTR.9101187 DE 2026**

Coordinador Académico

Centro Agropecuario

Popayán

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes de junio del 2026.

Referencia: Contrato No. **CO1.PCCNTR.9101187 DE 2026**

FABIAN ANDRES VIDAL BONILLA, identificado con la cédula de ciudadanía nro. **76.321.251 de Popayán**, 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.

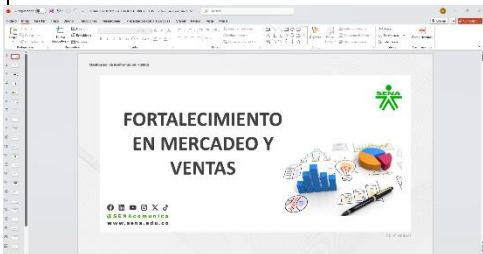
Valor y forma de Pago: El valor total del contrato es de **\$ 37.742.163** y el primer pago es por un valor de **\$ 4.579.593** y el resto serán 7 pagos iguales mensuales por valor de **\$ 4.737.510** cada uno.

Plazo: Será hasta el 30 de septiembre del 2026.

Objeto: PRESTAR SERVICIOS PERSONALES DE CARACTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR CONTRATISTA, IMPARTIENDO FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, EN LA MODALIDAD PRESENCIAL, A DISTANCIA O MEDIADA POR TICS, EN LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN DE NIVEL TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA, DEL CENTRO AGROPECUARIO, PERTENECIENTES A LA RED TECNOLÓGICA DE: GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA Y A LA RED DE CONOCIMIENTO: TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SERVICIOS FINANCIEROS EN LOS PROGRAMAS DE REGULAR SEGÚN LAS NECESIDADES DEL SERVICIO, EN EL O LOS MUNICIPIOS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA DONDE SE LE SEA ASIGNADO POR LA ENTIDAD CONTRATANTE.



Ejecución mensual de actividades

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Realizar la planeación de los procesos formativos siguiendo los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual, a través de las guías de aprendizaje, bitácoras y formatos correspondientes Fichas: 3553723 Fichas: 3553762	Realicé la planeación de los procesos formativos siguiendo los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual, a través de las guías de aprendizaje, bitácoras y formatos correspondientes - Elaboración de la guía. FICHA 1: 3553723 Programa: FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS Ficha No2: 3553762 Programa: FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	 
2	Desarrollar las actividades de formación profesional integral (presencial, a distancia y/o virtual conforme a la programación dada por el supervisor del contrato), aplicando los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la Entidad, de acuerdo con la planeación pedagógica, desarrollo curricular y proyecto formativo, apoyándose con las guías, instrumentos de evaluación, reconocimiento de aprendizajes previos, bitácoras, formatos de seguimiento a la etapa productiva, de acuerdo a los programas del área temática objeto del contrato.	Desarrollé las actividades de formación profesional integral en los programas de formación Titulada o Complementaria de acuerdo con la programación asignada en la siguiente ficha de caracterización: 1) Ficha No: 3553723 Programa: FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS A) Fecha de inicio: 10/06/2026 B) Fecha fin: 10/07/2026 C) Aprendices matriculados: 23 Aprendices D) Aprendices en Formación: 23 Aprendices E) Competencia: - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. F) Resultado de aprendizaje: - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS	En el mes de junio se crea el curso complementario con el siguiente número de FICHA: 3553723 Programa: FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS, el cual está en ejecución en el mes de mayo con las siguientes fechas JUNIO: 10.11.12.13.16.17.20.21.22.23.24.27.29.30 relaciono como evidencia el correo de confirmación de creación de ficha del programa.



	curricular, cuando se imparta formación complementaria.	documentación es cargada en la plataforma https://sites.google.com/view/fichas9113/Inicio?authuser=5	
4	Reportar oportunamente en el Sistema Optimizado para la Formación Integral del Aprendizaje SofiaPlus, todas las actividades que de acuerdo con los procesos y procedimiento del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol SIGA, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo:	a) Verificar el cambio de estado de los aprendices de matriculado a: "En Formación".	Se realizo para cada ficha.
		b) Registrar los juicios evaluativos dentro de los ocho (8) días siguientes a la finalización del resultado de aprendizaje (Pantallazo de SOFIA de RA terminados en el mes y ya evaluado).	Reporte de juicios en el portafolio del instructor.
		c) Realizar el debido proceso al aprendiz con inasistencia, conforme al Reglamento del Aprendiz SENA y asentar en el aplicativo SOFIA plus el registro de esta. Reporte a coordinación académica (Correo) solicitando deserción mediante acta.	Listas de asistencia firmadas
		d) Manejo en línea de las plataformas Compromiso, SENA SofiaPlus y Zajuna.	Los perfiles se encuentran habilitados y en uso frecuente para las acciones propias del rol de instructor.
		e) Crear el proyecto formativo, la ruta de aprendizaje y la asociación de aprendices dentro de los tiempos establecidos, según procedimiento.	Se realizan las actividades después de la confirmación de la creación de la fichas de los cursos complementarios.

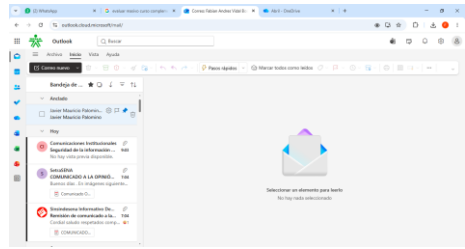


5	Informar oportunamente a los aprendices acerca de los resultados de aprendizaje y acciones evaluativas desarrollados dentro de la formación profesional.	La actividad aún no ha sido realizada en el mes objeto de este informe.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
6	Informar al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información (Correos donde se informó).	La actividad aún no ha sido realizada en el mes objeto de este informe.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
7	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación.	La actividad se ejecuta en todas las actividades desarrolladas	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
8	Aplicar los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad de la Guía de Orientaciones para la Formación en Ambientes Virtuales de Aprendizaje GFPI-G-014, de la plataforma CompromISO, cuando se imparta formación virtual.	En el mes objeto de este informe no se programó formación virtual.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
9	Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación y registro calificados de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación.	La actividad no ha sido realizada en el mes objeto de este informe.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
10	Realizar seguimiento en la etapa productiva a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera. (LINK del DRIVE de seguimientos asignados que deberá estar bajo su responsabilidad y gestión aplicando las orientaciones del Equipo Pedagógico del Centro)	Las siguientes fichas han sido asignadas para la realización de seguimientos:	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
11	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén.	Ningún bien o elemento ha sido dispuesto a nombre propio.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
12	Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia "ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS, o la actualización "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO" o en su defecto	Anexar certificado de la norma de competencia aprobada o indicar que aún no se ha aplicado a la certificación.	aún no se ha aplicado a la certificación.



	deberá aplicar al proceso de certificación de la norma y aportar el respectivo certificado de aprobación dentro de la ejecución contractual.		
13	Acompañar a los aprendices a las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz. (Fotos y/o asistencias).	La actividad no ha sido realizada en el mes objeto de este informe.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
14	Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación y registro calificados de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación	La actividad no ha sido realizada en el mes objeto de este informe.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
15	Desarrollar el objeto contractual sobre una base de ciento sesenta (160) horas por periodo mensual.	Número de Horas directas a formación FICHA 1: 3553723 Programa: FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS Horas ejecutadas: 96 Horas Fechas: JUNIO: 10.11.12.13.16.17.20.21.22.23. 24.27.29.30 Numero de Aprendices: 23 Horas ejecutadas: 96 horas FICHA 2: 3553762 Programa: FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS Horas ejecutadas: 96 Horas Fechas: JUNIO 10.11.12.13.16.17.20.21. 22.23.24.27.29.30 Numero de Aprendices: 23 Horas ejecutadas: 96 horas No. Horas directas a formación: Total horas Radicados: Total horas Formación:	Horas reportadas por la ficha 3553723 - 3553762 Programa: FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS. para el mes junio 2026: 96 horas 
16	Participar cuando sea requerido en el proceso de inducción de aprendices de formación titulada. (Actas producto de la inducción)	La actividad no ha sido realizada en el mes objeto de este informe.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
17	Actualizar permanente el Portafolio del instructor en el aplicativo LMS ZAJUNA-CMS (Pantallazos de ZAJUNA-CMS de los portafolios de RAP orientados en el mes).	Permanentemente se actualiza el portafolio LMS de acuerdo a las fichas asignadas.	Se actualiza permanentemente la información en el portafolio de evidencias del instructor



18	Orientar y realizar seguimiento del Portafolio del aprendiz en el aplicativo LMS ZAJUNA-CMS. (Pantallazos de Territorium de los portafolios de aprendices en RAP orientados en el mes).	La actividad se ejecuta en todas las actividades desarrolladas.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
19	Fomentar y garantizar la implementación de las actividades de orden y limpieza en los ambientes de formación que tenga a cargo, bajo la normatividad de Salud y Seguridad en el Trabajo y participar en las actividades programadas en el subsistema SST. (Fotos y/o asistencias a jornadas SOLES)	La actividad se ejecuta en todas las actividades desarrolladas (Formación y acciones para Radicados)	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
20	Asistir y participar activamente en las reuniones institucionales y en las transferencias a las que se convoque en relación con el objeto contractual. (Foto o imagen de listado de asistencia EDC del mes)	La actividad no ha sido realizada en el mes objeto de este informe.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
21	Apoyar si es necesario, el desarrollo de actividades de investigación, aplicadas en el marco de los proyectos SENNOVA. (Cuando se asigne tiempo).	La actividad no ha sido realizada en el mes objeto de este informe.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
22	Verificar permanentemente la cuenta de correo institucional que le sea asignada, atendiendo los mensajes electrónicos de manera oportuna.	La actividad se ha realizado periódicamente.	Correo activo, se verifica información a diario. 
23	Presentar acta mensual de seguimiento del programa de formación para conocer el avance del proyecto formativo (Acta de EDC mensual, pantallazo de correo donde se envía acta a coordinación académica).	La actividad no ha sido realizada en el mes objeto de este informe.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.



	Entidad con la evaluación de propuestas en los procesos de contratación de bienes, servicios u obras, y realizar cuando le sea requerido por razones de idoneidad, el apoyo a la supervisión de los contratos, de conformidad con la Ley 1474 de 2011. (Cuando se requiera).		
27	Realizar planeación de Giras Técnicas como estrategia a la formación cuando sea requerido por el centro de formación.	La actividad no ha sido realizada en el mes objeto de este informe.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
28	Garantizar el uso del aplicativo compromiso, con usuario y contraseña activa que permita la consulta de lineamientos vigentes del Sistema Integrado de Gestión de Calidad	La actividad no ha sido realizada en el mes objeto de este informe.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
29	Hacer parte de los comités de evaluación de los tramites precontractuales en los que haya sido designado por la Subdirección de centro en razón de su área y/o especialidad. (Cuando se requiera).	La actividad no ha sido realizada en el mes objeto de este informe.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
30	Participar en la formulación y ejecución de los proyectos cuando sea requerido según el área de su especialidad y de conformidad con la programación académica establecida.	La actividad no ha sido realizada en el mes objeto de este informe.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
31	Durante el periodo de ejecución del contrato, dará aplicación al proceso de certificación de competencias según normas de competencias que aplican a la prestación del servicio de instructor, así como a los procesos que el SENA adelanta para certificar habilidades pedagógicas, de los instructores.	La actividad no ha sido realizada en el mes objeto de este informe.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
32	El Instructor contratista de formación virtual, aulas móviles y a distancia deberá cumplir con lo establecido en el Manual que orienta el desempeño del instructor en ambientes virtuales de aprendizaje.	La actividad no ha sido realizada en el mes objeto de este informe.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
33	Informar a la subdirección de centro las oportunidades de relacionamiento con el sector	La actividad no ha sido realizada en el mes objeto de este informe.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.



	productivo o social que en el cumplimiento de su objeto contractual pudieran ser identificadas.																																														
34	Exigir a los aprendices y garantizar el uso adecuado de los elementos de protección y seguridad industrial que se requiera en la formación, al igual que el porte del uniforme correspondiente de acuerdo al manual del aprendiz.	La actividad se ejecuta en todas las actividades desarrolladas de formación en ambiente de Laboratorio, ambientes convencionales y unidades productivas.	Se socializa al aprendiz el uso uniforme, asistencia y el buen nombre de la institución y el uso adecuado de la dotación.																																												
35	El contratista deberá asumir los costos que le impliquen cumplir con la adecuada vestimenta para la ejecución del contrato y deberá hacer uso de ella dentro de las instalaciones y ambientes de formación; el SENA no se responsabiliza de la entrega de ningún elemento de esta clase, y con la firma de este contrato se entiende aceptada dicha obligación.	La actividad se ejecuta en todas las actividades desarrolladas de formación y apoyo de labores de radicados.	Se tiene en cuenta la observación del área de sst, uso vestimenta y zapatos para campo.																																												
36	Cumplir con las normas y procedimientos en materia de seguridad y salud en el trabajo en el desarrollo de las actividades asignadas	Realización de cursos en Seguridad y Salud en el trabajo, módulos 1 y 2 a través de la plataforma Sicontratista.	 <table border="1"> <thead> <tr> <th>ID</th> <th>Nombre</th> <th>Fecha de Cierre</th> <th>Estado</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>8086501</td> <td>2025</td> <td>03/12/2025</td> <td>Inducción/Reinducción</td> </tr> <tr> <td>8086501</td> <td>2025</td> <td>03/12/2025</td> <td>Módulo 2 - Riesgos en el punto de trabajo y medidas de prevención de la entidad</td> </tr> <tr> <td>8086501</td> <td>2025</td> <td>03/12/2025</td> <td>Protocolos de Bioseguridad</td> </tr> <tr> <td>8086501</td> <td>2025</td> <td>03/12/2025</td> <td>Capacitación - Módulo 1 Generalidades</td> </tr> <tr> <td>8086501</td> <td>2025</td> <td>03/12/2025</td> <td>Manual de discapacidad y su política en el SENA</td> </tr> <tr> <td>9101095</td> <td>2024</td> <td>11/03/2024</td> <td>Manual de discapacidad y su política en el SENA</td> </tr> <tr> <td>9101095</td> <td>2024</td> <td>11/03/2024</td> <td>Capacitación - Módulo 1 Generalidades</td> </tr> <tr> <td>9101095</td> <td>2024</td> <td>11/03/2024</td> <td>Protocolos de Bioseguridad</td> </tr> <tr> <td>9101095</td> <td>2024</td> <td>11/03/2024</td> <td>Módulo 2 - Riesgos en el punto de trabajo y medidas de prevención de la entidad</td> </tr> <tr> <td>9101095</td> <td>2024</td> <td>11/03/2024</td> <td>Inducción/Reinducción</td> </tr> </tbody> </table>	ID	Nombre	Fecha de Cierre	Estado	8086501	2025	03/12/2025	Inducción/Reinducción	8086501	2025	03/12/2025	Módulo 2 - Riesgos en el punto de trabajo y medidas de prevención de la entidad	8086501	2025	03/12/2025	Protocolos de Bioseguridad	8086501	2025	03/12/2025	Capacitación - Módulo 1 Generalidades	8086501	2025	03/12/2025	Manual de discapacidad y su política en el SENA	9101095	2024	11/03/2024	Manual de discapacidad y su política en el SENA	9101095	2024	11/03/2024	Capacitación - Módulo 1 Generalidades	9101095	2024	11/03/2024	Protocolos de Bioseguridad	9101095	2024	11/03/2024	Módulo 2 - Riesgos en el punto de trabajo y medidas de prevención de la entidad	9101095	2024	11/03/2024	Inducción/Reinducción
ID	Nombre	Fecha de Cierre	Estado																																												
8086501	2025	03/12/2025	Inducción/Reinducción																																												
8086501	2025	03/12/2025	Módulo 2 - Riesgos en el punto de trabajo y medidas de prevención de la entidad																																												
8086501	2025	03/12/2025	Protocolos de Bioseguridad																																												
8086501	2025	03/12/2025	Capacitación - Módulo 1 Generalidades																																												
8086501	2025	03/12/2025	Manual de discapacidad y su política en el SENA																																												
9101095	2024	11/03/2024	Manual de discapacidad y su política en el SENA																																												
9101095	2024	11/03/2024	Capacitación - Módulo 1 Generalidades																																												
9101095	2024	11/03/2024	Protocolos de Bioseguridad																																												
9101095	2024	11/03/2024	Módulo 2 - Riesgos en el punto de trabajo y medidas de prevención de la entidad																																												
9101095	2024	11/03/2024	Inducción/Reinducción																																												



37	Realizar las demás actividades propias y necesarias para el cumplimiento del objeto contractual en el Centro Agropecuario de la Regional Cauca	Especificar qué actividad o en caso contrario no aplica para el mes. Otras actividades reportadas	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.

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. **nro. 8641596686 expedido por ASOPAGOS** referente al mes de **JUNIO del año 2026**.

Cordialmente,

FABIAN ANDRES VIDAL BONILLA
Contratista
C.C. No. 76321251 de Popayán



JAVIER MAURICIO PALOMINO PAREDES
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.9101187 de 2026
CC. 10.720.959

Control de Cambios

VERSIÓN	FECHA DE ENTRADA EN VIGENCIA	NATURALEZA DEL CAMBIO
1	Marzo 2026	Creación del formato. El presente formato sustituye el formato GTH-F-062, en virtud de su migración del proceso de Gestión del Talento Humano al proceso de Gestión Contractual, conforme a la actualización documental correspondiente.
2	Abril 2026	Se realizó ajuste en la redacción de la Nota Interna, en la cual se sustituyó la expresión “No se requirió la actividad” por “Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.

Anexos

Obligación contractual

Foto de listado de asistencia de la semana (una sola foto)





SENA REGIONAL CAUCA

INSTRUCTOR: FABIAN ANDRES VIDAL BONILLA

NOMBRE: _____

FECHA: _____

El Marketing como Motor de Valor y Conexión Humana

Introducción:

En un mercado global saturado de opciones, las empresas ya no compiten solo con productos, sino con la capacidad de generar conexiones significativas. El marketing ha evolucionado de ser una técnica de persuasión masiva a convertirse en una ciencia de comprensión humana orientada a crear, comunicar y entregar valor real.

Desarrollo:

- **De la venta a la empatía:** El marketing efectivo nace de la investigación profunda del consumidor. No busca imponer un producto, sino identificar una necesidad insatisfecha o un problema latente y diseñar la solución perfecta.
- **Construcción de confianza:** Las marcas que perduran son aquellas que utilizan el marketing para construir puentes de credibilidad. La publicidad atrae la atención, pero el marketing relacional y la consistencia en la propuesta de valor son los que generan lealtad a largo plazo.
- **Impacto social:** Hoy en día, el marketing dicta el comportamiento de consumo responsable. A través del marketing social, las empresas no solo venden, sino que educan y promueven causas que transforman positivamente el entorno.

La verdadera importancia del marketing radica en su capacidad para humanizar los negocios. Al centrarse en el cliente, transforma transacciones monetarias frías en relaciones de confianza mutua a largo plazo.

Actividad 1

- De acuerdo con lo anterior justifique 5 variables del entorno que pueden impactar una empresa o a su empresa en el año 2020.
- Defina los siguientes conceptos y diga cual de ellos es marketing y cual no lo es: Publicidad, ventas, promoción, facebook, merchandising.

Formulario de registro de actividades del SENA Regional Cauca. Incluye campos para el nombre del estudiante, la fecha, y una tabla para registrar las actividades realizadas durante el curso. La tabla tiene columnas para el número de la actividad, el nombre de la actividad, el día, la hora, y el resultado. Se han registrado 15 actividades, todas con un resultado de "Bueno".

No.	Actividad	Día	Hora	Resultado
1	Presentación del curso	15/01/2020	08:00	Bueno
2	Definición de marketing	16/01/2020	08:00	Bueno
3	Importancia del marketing	17/01/2020	08:00	Bueno
4	Tipos de marketing	18/01/2020	08:00	Bueno
5	Marketing y ventas	19/01/2020	08:00	Bueno
6	Marketing y promoción	20/01/2020	08:00	Bueno
7	Marketing y publicidad	21/01/2020	08:00	Bueno
8	Marketing y merchandising	22/01/2020	08:00	Bueno
9	Marketing y facebook	23/01/2020	08:00	Bueno
10	Marketing y ventas	24/01/2020	08:00	Bueno
11	Marketing y promoción	25/01/2020	08:00	Bueno
12	Marketing y publicidad	26/01/2020	08:00	Bueno
13	Marketing y merchandising	27/01/2020	08:00	Bueno
14	Marketing y facebook	28/01/2020	08:00	Bueno
15	Marketing y ventas	29/01/2020	08:00	Bueno

PLAN DE TRABAJO – (Pantallazo)

Foto de listado de asistencia de la semana (una sola foto)

8041

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Página: 1 de 15/05/2017

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA						
REGISTRO DE ASISTENCIA Y CALIFICACIONES						
CÓDIGO		PROGRAMA DE FORMACION		FECHA DE EVALUACION		FECHA
AFILIADO	COMPETENCIA	CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDES Y VALORES	NOTA	
INSTRUCTOR						
1	1	1	1	1	1	1
2	2	2	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5
6	6	6	6	6	6	6
7	7	7	7	7	7	7
8	8	8	8	8	8	8
9	9	9	9	9	9	9
10	10	10	10	10	10	10
11	11	11	11	11	11	11
12	12	12	12	12	12	12
13	13	13	13	13	13	13
14	14	14	14	14	14	14
15	15	15	15	15	15	15
16	16	16	16	16	16	16
17	17	17	17	17	17	17
18	18	18	18	18	18	18
19	19	19	19	19	19	19
20	20	20	20	20	20	20
21	21	21	21	21	21	21
22	22	22	22	22	22	22
23	23	23	23	23	23	23
24	24	24	24	24	24	24
25	25	25	25	25	25	25
26	26	26	26	26	26	26
27	27	27	27	27	27	27
28	28	28	28	28	28	28
29	29	29	29	29	29	29
30	30	30	30	30	30	30
31	31	31	31	31	31	31
32	32	32	32	32	32	32
33	33	33	33	33	33	33
34	34	34	34	34	34	34
35	35	35	35	35	35	35
36	36	36	36	36	36	36
37	37	37	37	37	37	37
38	38	38	38	38	38	38
39	39	39	39	39	39	39
40	40	40	40	40	40	40
41	41	41	41	41	41	41
42	42	42	42	42	42	42
43	43	43	43	43	43	43
44	44	44	44	44	44	44
45	45	45	45	45	45	45
46	46	46	46	46	46	46
47	47	47	47	47	47	47
48	48	48	48	48	48	48
49	49	49	49	49	49	49
50	50	50	50	50	50	50
51	51	51	51	51	51	51
52	52	52	52	52	52	52
53	53	53	53	53	53	53
54	54	54	54	54	54	54
55	55	55	55	55	55	55
56	56	56	56	56	56	56
57	57	57	57	57	57	57
58	58	58	58	58	58	58
59	59	59	59	59	59	59
60	60	60	60	60	60	60
FIRMA INSTRUCTOR RESPONSABLE: <u>DR. PATRICK BOLAÑOS</u>						
FIRMA Y FUNDAMENTO ASESORADO: <u>DR. GILBERTO</u>						



Semana 3



PLAN DE TRABAJO FORTALECIMIENTO EN MERCADO INSTRUCTOR: FABIAN ANDRÉS VIDAL BONILLA

El plan de trabajo para el fortalecimiento de mercados del SENA se fundamenta en la estructuración de estrategias clave. Incluye el diagnóstico situacional, formulación de objetivos comerciales y la aplicación de la mezcla de mercados (Producto, Precio, Plaza y Promoción) para mejorar la competitividad de los proyectos productivos y empresariales.

Para estructurar un plan de mercados efectivo en el SENA, se desarrollan las siguientes fases principales:

1. Diagnóstico y Análisis de Mercado

- Análisis de situación (DOFA): Evaluación de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas del producto o servicio.
- Investigación de clientes: Identificación de las necesidades del mercado objetivo y perfil del consumidor.
- Análisis de la competencia: Estudio de la oferta actual y ventajas competitivas.

2. Formulación de Objetivos y Estrategias

- Objetivos SMART: Definición de metas claras, medibles y alcanzables (posicionamiento, ventas o participación de mercado).
- Segmentación y Posicionamiento: Elección del nicho de mercado y cómo se desea que la marca sea percibida.

3. Mezcla de Mercados (Marketing Mix - 4Ps)

- Producto / Servicios: Diseño, empaque, calidad y atributos que satisfacen al cliente.
- Precio: Estrategias de fijación basadas en costos, demanda y competencia.
- Plaza (Distribución): Canales de comercialización y logística para llegar al consumidor final.
- Promoción: Estrategias de comunicación, publicidad, ventas y marketing digital para dar a conocer la oferta.

4. Presupuesto y Control

- Proyección financiera: Costos asociados a las acciones de mercados.
- Indicadores (KPIs): Métricas para evaluar el desempeño del plan y realizar ajustes según el comportamiento del mercado.

Para avanzar con el fortalecimiento de mercados, indique:

- ¿El plan de mercados es para un producto específico, un servicio, o un proyecto de emprendimiento (como Fondo Emprender)?
 - ¿En qué etapa se encuentra tu proyecto (idea, desarrollo o ya en el mercado)?
- Con estos detalles podrá guiarte en el diseño de las estrategias precisas para tu caso.

PLAN DE TRABAJO – (Pantallazo)



PLAN DE TRABAJO FORTALECIMIENTO EN MERCADO INSTRUCTOR: FABIAN ANDRÉS VIDAL BONILLA

El plan de trabajo para el fortalecimiento de mercados del SENA se fundamenta en la estructuración de estrategias clave. Incluye el diagnóstico situacional, formulación de objetivos comerciales y la aplicación de la mezcla de mercados (Producto, Precio, Plaza y Promoción) para mejorar la competitividad de los proyectos productivos y empresariales.

Para estructurar un plan de mercados efectivo en el SENA, se desarrollan las siguientes fases principales:

1. Diagnóstico y Análisis de Mercado

- Análisis de situación (DOFA): Evaluación de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas del producto o servicio.
- Investigación de clientes: Identificación de las necesidades del mercado objetivo y perfil del consumidor.
- Análisis de la competencia: Estudio de la oferta actual y ventajas competitivas.

2. Formulación de Objetivos y Estrategias

- Objetivos SMART: Definición de metas claras, medibles y alcanzables (posicionamiento, ventas o participación de mercado).
- Segmentación y Posicionamiento: Elección del nicho de mercado y cómo se desea que la marca sea percibida.

3. Mezcla de Mercados (Marketing Mix - 4Ps)

- Producto / Servicios: Diseño, empaque, calidad y atributos que satisfacen al cliente.
- Precio: Estrategias de fijación basadas en costos, demanda y competencia.
- Plaza (Distribución): Canales de comercialización y logística para llegar al consumidor final.
- Promoción: Estrategias de comunicación, publicidad, ventas y marketing digital para dar a conocer la oferta.

4. Presupuesto y Control

- Proyección financiera: Costos asociados a las acciones de mercados.
- Indicadores (KPIs): Métricas para evaluar el desempeño del plan y realizar ajustes según el comportamiento del mercado.

Para avanzar con el fortalecimiento de mercados, indique:

- ¿El plan de mercados es para un producto específico, un servicio, o un proyecto de emprendimiento (como Fondo Emprender)?
 - ¿En qué etapa se encuentra tu proyecto (idea, desarrollo o ya en el mercado)?
- Con estos detalles podrá guiarte en el diseño de las estrategias precisas para tu caso.



	Foto de listado de asistencia de la semana (una sola foto)
	PLAN DE TRABAJO – (Pantallazo)



PLAN DE TRABAJO FORTALECIMIENTO EN MERCADO

INSTRUCTOR: FABIAN ANDRÉS VEGA DOMILLA

El plan de trabajo para el fortalecimiento de mercados del SENA se fundamenta en la estructuración de estrategias clave. Incluye el diagnóstico situacional, formulación de objetivos comerciales y la aplicación de la mezcla de mercados (Producto, Precio, Plaza y Promoción) para mejorar la competitividad de los proyectos productivos y empresariales. Para estructurar un plan de mercados efectivo en el SENA, se desarrollan las siguientes fases principales:

1. Diagnóstico y Análisis de Mercado

- Análisis de situación (ICFAP): Evaluación de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas del producto o servicio.
- Investigación de clientes: Identificación de las necesidades del mercado objetivo y perfil del consumidor.
- Análisis de la competencia: Estudio de la oferta actual y ventajas competitivas.

2. Formulación de Objetivos y Estrategias

- Objetivos SMART: Definición de metas claras, medibles y alcanzables (posicionamiento, ventas o participación de mercado).
- Segmentación y Posicionamiento: Elección del nicho de mercado y cómo se desea que la marca sea percibida.

3. Mezcla de Mercados (Marketing Mix - 4Ps)

- Producto / Servicio: Diseño, empaque, calidad y atributos que satisfacen al cliente.
- Precio: Estrategias de fijación basadas en costos, demanda y competencia.
- Plaza (Distribución): Canales de comercialización y logística para llegar al consumidor final.
- Promoción: Estrategias de comunicación, publicidad, ventas y marketing digital para dar a conocer la oferta.

4. Seguimiento y Control

- Proyecciones financieras: Costos asociados a las acciones de mercados.
- Indicadores (KPIs): Métricas para evaluar el desempeño del plan y realizar ajustes según el comportamiento del mercado.

Para avanzar con el fortalecimiento de mercados, indicamos:

- ¿El plan de mercados es para un producto específico, un servicio, o un proyecto de emprendimiento como Fondo Emprender?
 - ¿En qué etapa se encuentra tu proyecto (idea, desarrollo o ya en el mercado)?
- Con estos detalles podrás guiar en el diseño de las estrategias precisas para tu caso.

Obligación contractual 2

Foto de listado de asistencia de la semana (una sola foto)



32-41

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Página 1 de 15504232

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA									
Centro de Aprendizaje									
REGISTRO DE ASISTENCIA APRENDICES									
LUGAR		PROGRAMA DE FORMACION		FECHA		MES		AÑO	
N° DE CUI		CONFECTUACION		TOTAL APRENDICES		RECURSA DOBLE		NOTA	
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
21	21	21	21	21	21	21	21	21	21
22	22	22	22	22	22	22	22	22	22
23	23	23	23	23	23	23	23	23	23
24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
26	26	26	26	26	26	26	26	26	26
27	27	27	27	27	27	27	27	27	27
28	28	28	28	28	28	28	28	28	28
29	29	29	29	29	29	29	29	29	29
30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
34	34	34	34	34	34	34	34	34	34
35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
37	37	37	37	37	37	37	37	37	37
38	38	38	38	38	38	38	38	38	38
39	39	39	39	39	39	39	39	39	39
40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
41	41	41	41	41	41	41	41	41	41
42	42	42	42	42	42	42	42	42	42
43	43	43	43	43	43	43	43	43	43
44	44	44	44	44	44	44	44	44	44
45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
46	46	46	46	46	46	46	46	46	46
47	47	47	47	47	47	47	47	47	47
48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
49	49	49	49	49	49	49	49	49	49
50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
51	51	51	51	51	51	51	51	51	51
52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
53	53	53	53	53	53	53	53	53	53
54	54	54	54	54	54	54	54	54	54
55	55	55	55	55	55	55	55	55	55
56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
57	57	57	57	57	57	57	57	57	57
58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
59	59	59	59	59	59	59	59	59	59
60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
61	61	61	61	61	61	61	61	61	61
62	62	62	62	62	62	62	62	62	62
63	63	63	63	63	63	63	63	63	63
64	64	64	64	64	64	64	64	64	64
65	65	65	65	65	65	65	65	65	65
66	66	66	66	66	66	66	66	66	66
67	67	67	67	67	67	67	67	67	67
68	68	68	68	68	68	68	68	68	68
69	69	69	69	69	69	69	69	69	69
70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
71	71	71	71	71	71	71	71	71	71
72	72	72	72	72	72	72	72	72	72
73	73	73	73	73	73	73	73	73	73
74	74	74	74	74	74	74	74	74	74
75	75	75	75	75	75	75	75	75	75
76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
77	77	77	77	77	77	77	77	77	77
78	78	78	78	78	78	78	78	78	78
79	79	79	79	79	79	79	79	79	79
80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
81	81	81	81	81	81	81	81	81	81
82	82	82	82	82	82	82	82	82	82
83	83	83	83	83	83	83	83	83	83
84	84	84	84	84	84	84	84	84	84
85	85	85	85	85	85	85	85	85	85
86	86	86	86	86	86	86	86	86	86
87	87	87	87	87	87	87	87	87	87
88	88	88	88	88	88	88	88	88	88
89	89	89	89	89	89	89	89	89	89
90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
91	91	91	91	91	91	91	91	91	91
92	92	92	92	92	92	92	92	92	92
93	93	93	93	93	93	93	93	93	93
94	94	94	94	94	94	94	94	94	94
95	95	95	95	95	95	95	95	95	95
96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

PRIMA INSTRUCTOR RESPONSABLE: Don Roberto Bichan NOMBRE Y FIRMA VICEO APRENDICES: [Firma]

PLAN DE TRABAJO – (Pantallazo)



--	--

El espacio correspondiente a la siguiente tabla lo diligencia exclusivamente la coordinación Académico.

Programador – reporte de horas Sofía plus

Consulta tiempos de instructor por Actividad de formación

Actividad de formación* RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Instructor* FABIAN ANDRES VIDAL

Fecha inicio* 01/06/2026

Fecha fin* 30/06/2026

Consultar

Total de horas programadas

Nombre del Ambiente	Descripción del evento	Fecha inicio del evento	Fecha fin del evento	Duración del evento (Horas)
POPIWAN 3	ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO	06/06/2026	06/06/2026	6
POPIWAN 3	ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO	03/06/2026	03/06/2026	6
POPIWAN 3	ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO	02/06/2026	02/06/2026	6
POPIWAN 3	ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO	01/06/2026	01/06/2026	6
POPIWAN 3	ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO	05/06/2026	05/06/2026	6
POPIWAN 3	ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO	04/06/2026	04/06/2026	6
POPIWAN 3	ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO	09/06/2026	09/06/2026	6
POPIWAN 3	ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO	08/06/2026	08/06/2026	6
POPIWAN 3	ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO	02/06/2026	02/06/2026	6
POPIWAN 3	ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO	04/06/2026	04/06/2026	6

Página 1 de 2

Revisión de coordinador académico

VERIFICAR ACTIVIDADES ADICIONALES DEL INSTRUCTOR

Instructor* FABIAN ANDRES VIDAL

Tipo de Actividad* Apoyo a la Formación

Fecha inicio* 01/06/2026

Fecha fin* 30/06/2026

Consultar Actividades Adicionales

Detalle de Actividades Adicionales

ID	Fecha Inicio	Fecha Fin	Tipo de Actividad	Descripción de la Actividad	Cantidad de Horas
4347261	11/06/2026	30/06/2026	Apoyo a la Formación	OTROS	60

Página 1 de 1



--