PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Santa Marta, Marzo 2021

Señor
CARLOS ANDRES GAMEZ
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 2266557
Coordinador Académico
Centro de Logística Y promoción Ecoturística del Magdalena

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual periodo Marzo del año 2021

Referencia: No. CO1.PCCNTR. 2266557 del año 2021

JUAN CARLOS HENRIQUEZ JIMENEZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 85456539 de Santa Marta, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro de Logística Y promoción Ecoturistica del Magdalena, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el periodo de Marzo.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de TREINTA NUEVE MILLONES DE PESOS M/CTE ($ 39.000.000). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: 1) Un primer pago por el mes de febrero con un saldo de UN MILLON NOVECIENTOS CINCUENTA MIL PESOS M/CTE ($1.950.000) 2) Nueve (9) pagos iguales sucesivos mensuales por los meses de febrero a noviembre del 2021 por el valor de TRES MILLONES NOVECIENTOS MIL PESOS M/CTE ($ 3.900.000) cada uno; 3) Un último pago proporcional al valor de los honorarios mensuales por los días efectivos de prestación de servicio del último mes de diciembre por el valor de UN MILLON NOVECIENTOS CINCUENTA MIL PESOS M/CTE ($1.950.000)

Plazo: Será hasta el 18 de diciembre de 2021.

OBJETO:
Prestar servicios personales de carácter temporal para orientar la formación profesional programada por el Centro de Logística y Promoción Ecoturística Regional Magdalena en los Programas de Formación Titulada, Titulada Virtual, Complementaria y/o Complementaria Virtual, en la especialidad de TALENTO HUMANO

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Orientar la formación de aprendices en el área, en las competencias, los resultados de aprendizaje y las actividades de los proyectos de formación programados, dentro de los tiempos que, para cada acción, se determine por parte del centro de formación.	Impartir formación de manera sincrónica a los programas con fichas 2286024, 2289825, 2289837 Técnicas de Ventas y 2289826 Mercadeo y ventas asignados por coordinación académica	Se desarrolló a través de herramienta tecnológica meet google, donde se llevaron a cabo talleres, sesiones en línea, y actividades de la guía de aprendizaje.

2	Planear y ejecutar el desarrollo curricular del programa (s) que se le asignen durante la ejecución de su contrato (Proyecto de formación, Planeación pedagógica y los recursos didácticos que incluyen guía de aprendizaje, material de apoyo a la formación e instrumentos de evaluación).	Ejecutar plan de trabajo, guías, formalizadas, desarrolladas a través de la plataforma TERRITORIUM, Teams (Herramientas, anuncios, videos) Teams, correos.	Territorium, Sofia plus, teams, correos plataforma establecidas,
6	Llevar control de las inasistencias de los aprendices a la formación, registrar en el aplicativo institucional las inasistencias y reportar a la coordinación académica las novedades para aplicación del reglamento del aprendiz.	Registro de inasistencias en la Plataforma Sofia Plus. Control de asistencia digital en actividades virtuales diarias.	Sofia Plus Formatos físicos de asistencia y virtual de las sesiones en línea
9	Usar y gestionar las diferentes plataformas tecnológicas institucionales de apoyo académico y administrativo relacionado con su rol, actualizando y registrando de manera veraz y oportuna cada una de las acciones que integran el proceso formativo.	Se utilizaron las diferentes plataformas tecnológicas institucionales de apoyo académico a los programas de formación, para el desarrollo del aprendizaje a través de herramientas establecidas.	Territorium,sofia plus Correos, plataforma establecidas
13	Presentar el reporte de eventos en SOFIA PLUS (Programación con visto bueno del coordinador académico o misional) en los días establecidos por el centro, al supervisor correspondiente y los demás soportes requeridos para la legalización del pago	Presentación de soportes como la planilla de pago a la seguridad social, Aportes en Línea Planilla Febrero No. 9417471351 Evidenciada	Evidencias reportadas Sofía plus y documentos GF y GC soportados al SECOP II
26	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Presentar oportunamente la Cuenta de Cobro y el Informe mensual de Actividades SECOP II	Cuenta de Cobro, Si contratista soporte de pago seguridad social. SECOP II

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 Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe 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.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				

2.				

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivoinforme que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la*

presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 9417471351 de la planilla, Aportes en línea de febrero 2021. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en folios

Cordialmente,



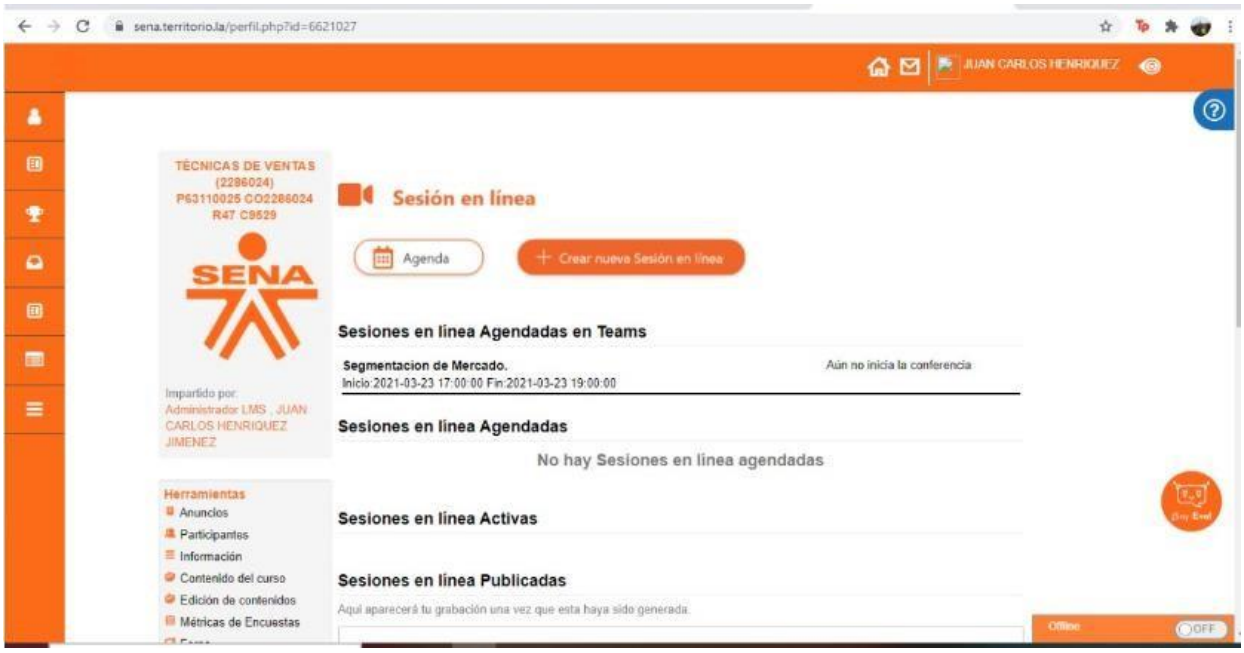
JUAN CARLOS HENRIQUEZ JIMENEZ
C.C. No. 85456539

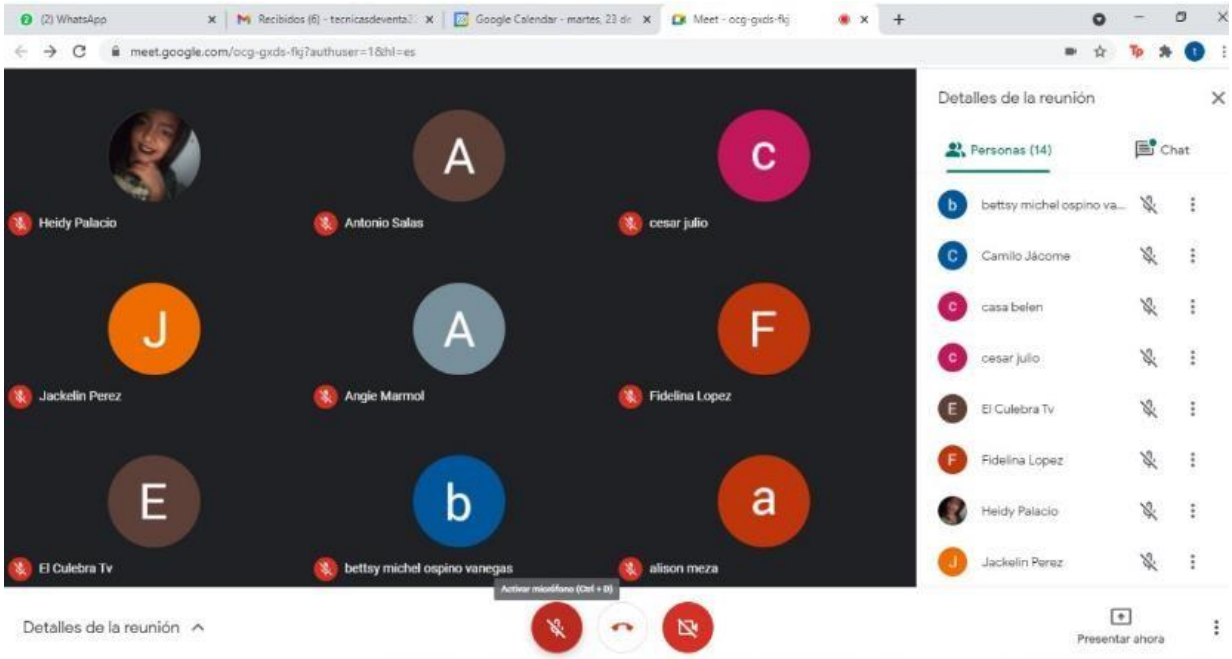
Recibí a satisfacción:

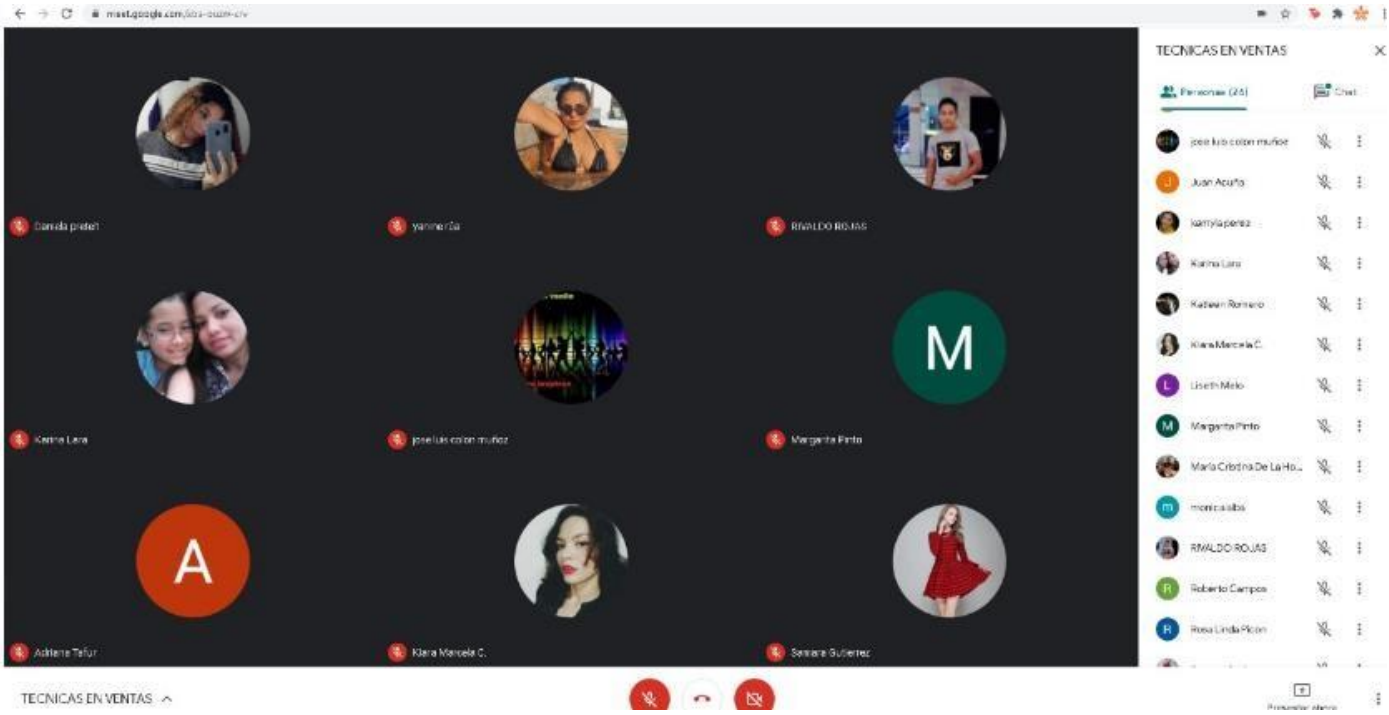
Firma

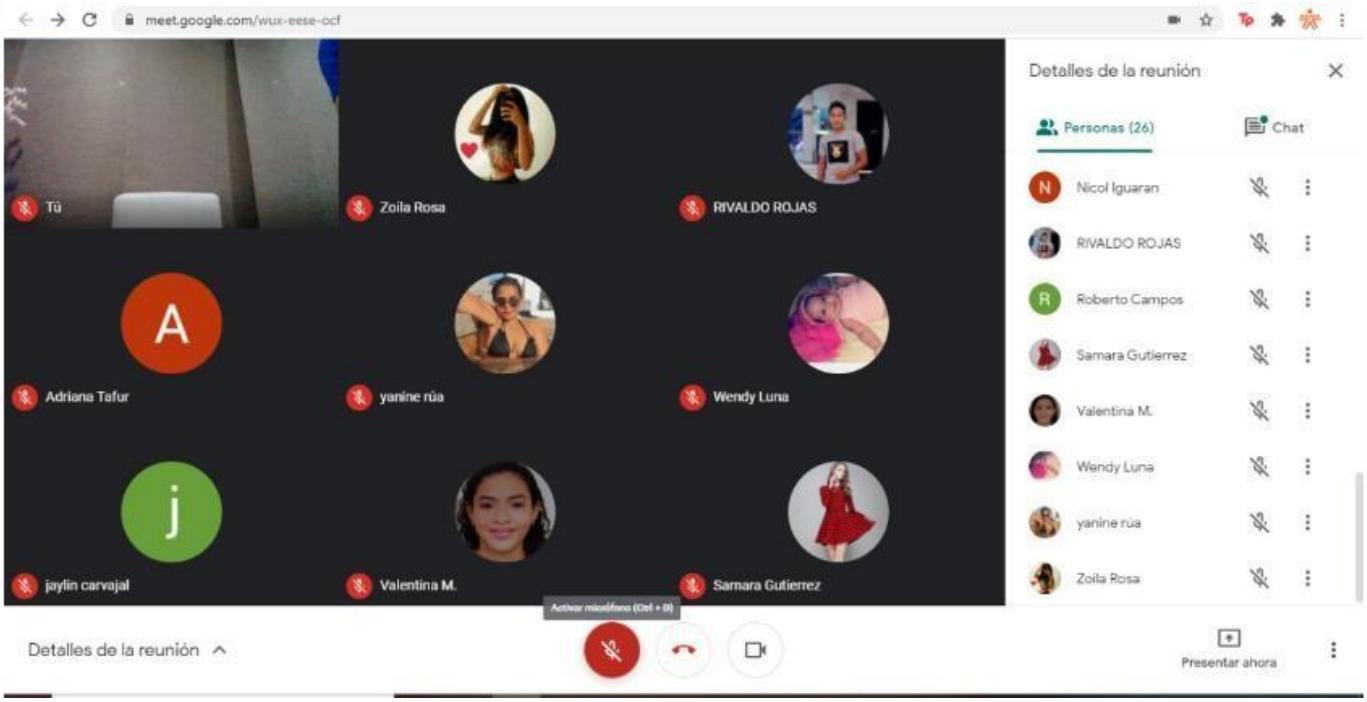
CARLOS ANDRES GAMEZ
Supervisor Contrato 2266557 de 2021
Coordinador Académico

EVIDENCIAS:


sena.territorio.la/perfil.php?id=6621027
JUAN CARLOS HENRIQUEZ
TÉCNICAS DE VENTAS (2286024)
P63110025 CO2286024 R47 C9529
Sesión en línea
Agenda
Crear nueva Sesión en línea
Sesiones en línea Agendadas en Teams
Segmentacion de Mercado.
Aún no inicia la conferencia
Inicio:2021-03-23 17:00:00 Fin:2021-03-23 19:00:00
Sesiones en línea Agendadas
No hay Sesiones en línea agendadas
Impartido por:
Administrador LMS , JUAN CARLOS HENRIQUEZ JIMENEZ
Herramientas
Anuncios
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Sesiones en línea Activas
Sesiones en línea Publicadas
Aquí aparecerá tu grabación una vez que esta haya sido generada
Offline
OFF


meet.google.com/ocg-gxds-fkj?authuser=1&hl=es
Heidy Palacio
Antonio Salas
cesar julio
Jackelin Perez
Angie Marmol
Fidelina Lopez
El Culebra Tv
bettsy michel ospino vanegas
alison meza
Detalles de la reunión
Personas (14)
Chat
bettsy michel ospino va...
Camilo Jácome
casa belen
cesar julio
El Culebra Tv
Fidelina Lopez
Heidy Palacio
Jackelin Perez
Detalles de la reunión
Presentar ahora


TECNICAS EN VENTAS
RIVALDO ROJAS
M
A
TECNICAS EN VENTAS


meet.google.com/wux-eese-ocf
Tú
Zoila Rosa
RIVALDO ROJAS
A
Adriana Tafur
yanine rúa
Wendy Luna
j
jaylin carvajal
Valentina M.
Samara Gutierrez
Detalles de la reunión
Personas (26)
Chat
Nicol Iguaran
RIVALDO ROJAS
Roberto Campos
Samara Gutierrez
Valentina M.
Wendy Luna
yanine rúa
Zoila Rosa
Detalles de la reunión
Presentar ahora

Razón social

Productos Lácteos La Campestre S.A.S

Objeto social

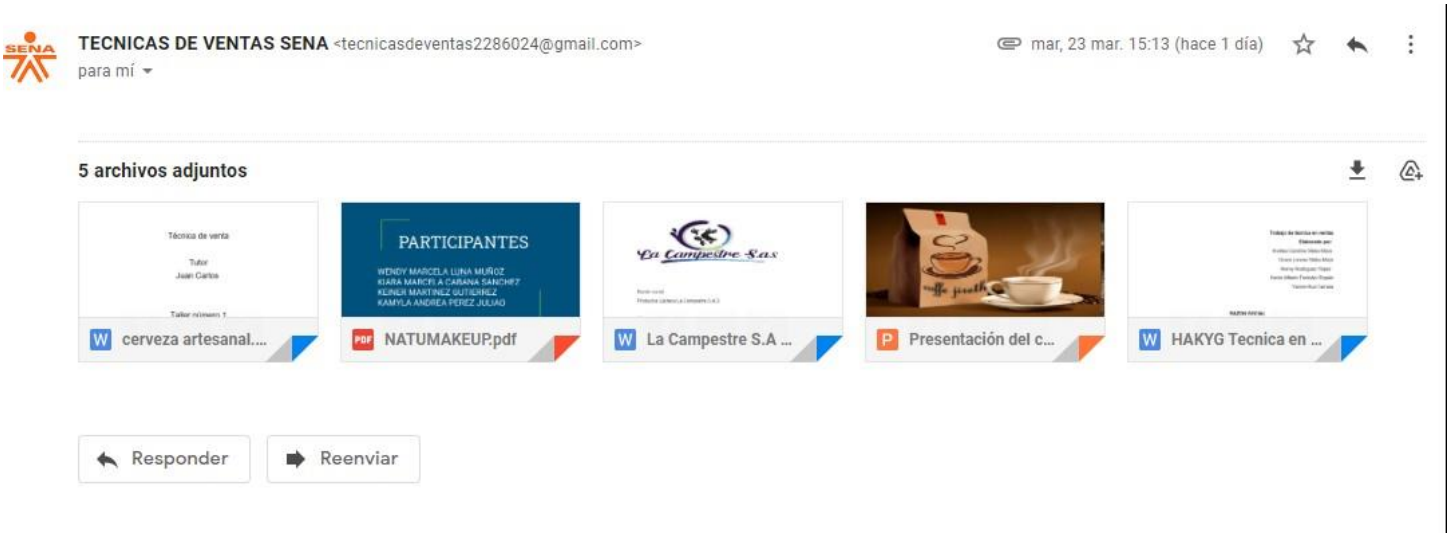
El objetivo central del presente plan de negocio se basó, específicamente, en elaborar un proyecto productivo para la creación de una empresa productora de yogurt.

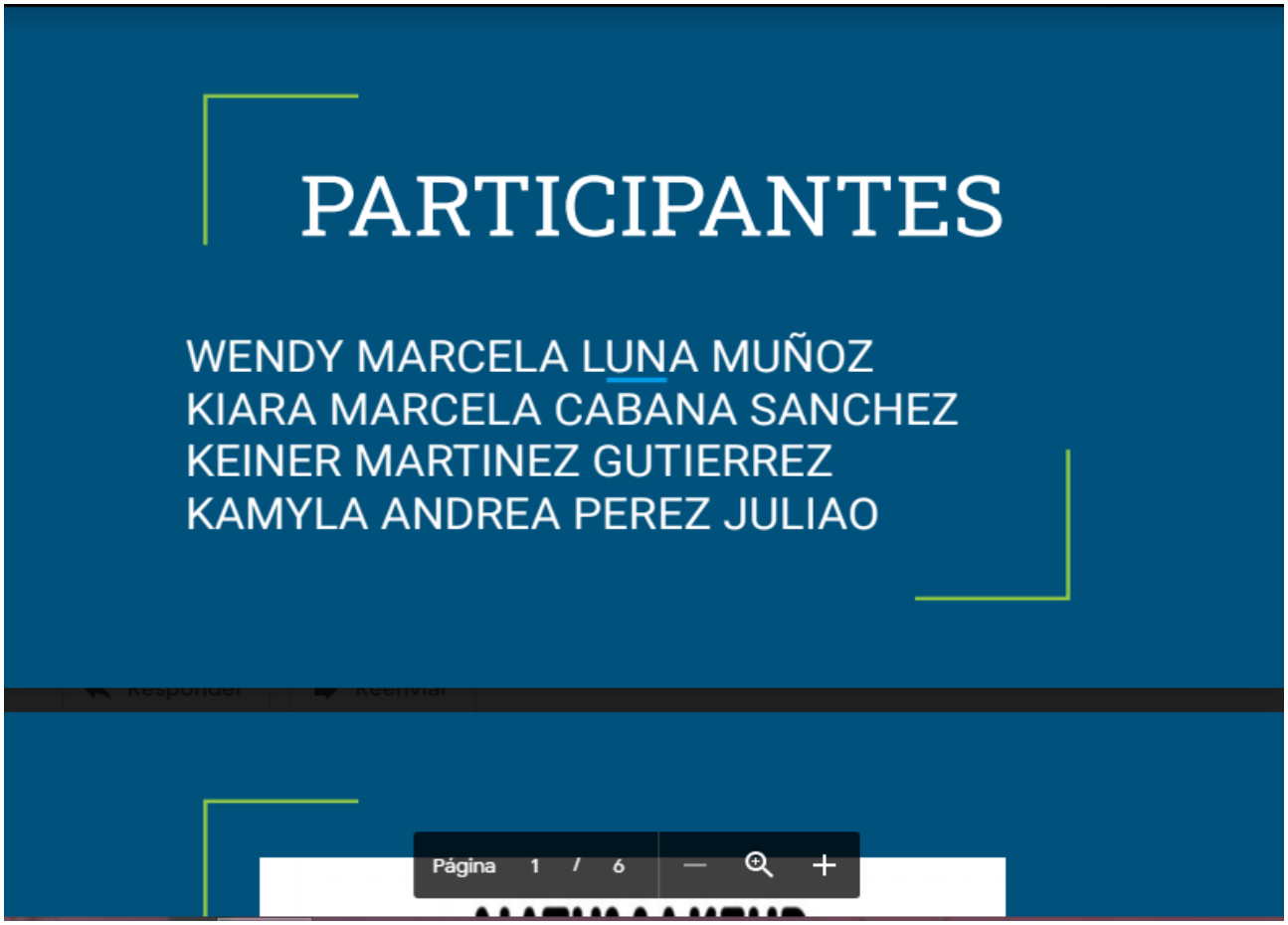
Descripción del producto/servicio

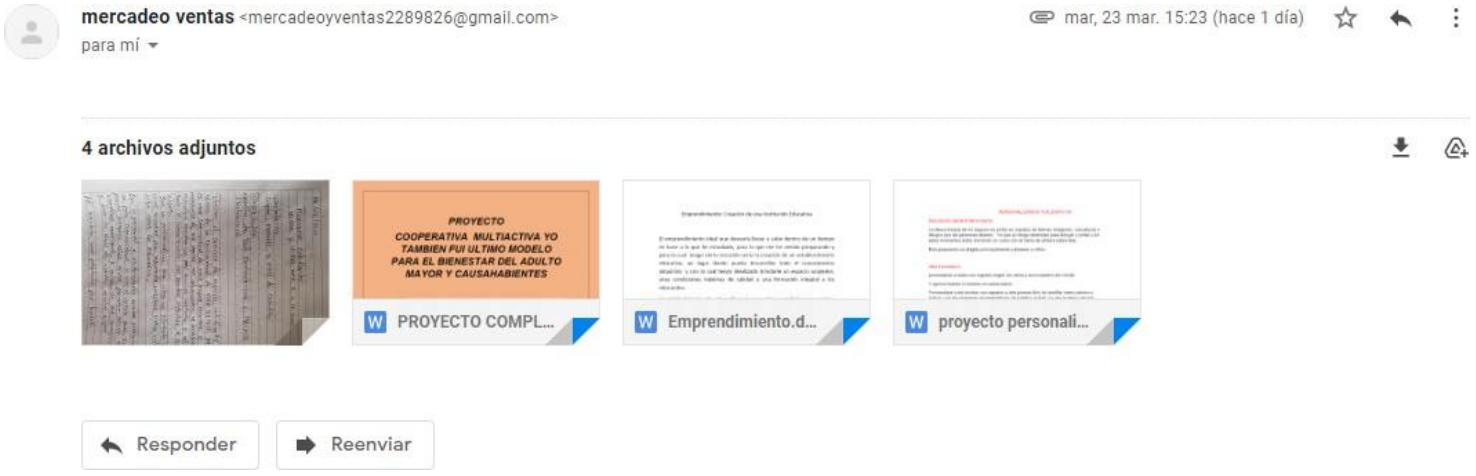
¿Qué es el yogurt?

El yogur es un producto popular entre los consumidores, el cual se obtiene de la fermentación de la leche por microorganismos específicos. Tiene la característica de ser altamente nutritivo sabroso y fácil digestión. Su consumo en la actualidad se ha llevado en aumento por lo que el mercado lo demanda. Las bacterias ácido-

Página 1 / 3




PARTICIPANTES
WENDY MARCELA LUNA MUÑOZ
KIARA MARCELA CABANA SANCHEZ
KEINER MARTINEZ GUTIERREZ
KAMYLA ANDREA PEREZ JULIAO
Página 1 / 6


mercadeo ventas <mercadeoyventas2289826@gmail.com>
para mí
mar, 23 mar. 15:23 (hace 1 día)
4 archivos adjuntos
PROYECTO COMPL...
Emprendimiento.d...
proyecto personali...
Responder
Reenviar

Abrir con Documentos de Google

PROYECTO

COOPERATIVA MULTIACTIVA YO TAMBIEN FUI ULTIMO MODELO PARA EL BIENESTAR DEL ADULTO MAYOR Y CAUSAHABIENTES



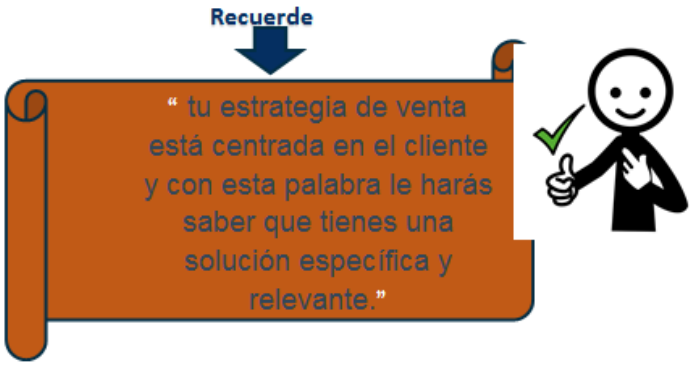
Página 1 / 8

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE # 04

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formació:** técnicas de venta
- **Código del Programa de Formación:** 63110025
- **Nombre del Proyecto:** N.A.
- **Fase del Proyecto:** N.A
- **Actividades de Proyecto:** Contextualización dinámica organizacional, Identificar el contexto institucional de acuerdo con lineamientos establecidos, Desarrollar apropiación y sentido de pertenencia.
- **Competencia:** REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  - Realizar contratos comerciales según normas legales vigentes y acuerdo entre las partes
  - Acordar términos de negociación con los proveedores y clientes según objetivos y estrategias establecidas por la organización.
  - Estructurar las propuestas y contrapropuestas de los productos y servicios según necesidades y requerimientos de los clientes.

- **Duración de la Guía:** 40 horas



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE.

- ✓ Contactar a clientes potenciales que poseen el perfil..
- ✓ Presentar a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios apoyados con el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores.
- ✓ Argumentar sobre las características distintivas de exclusividad e innovación bondades y necesidades que satisfacen y resuelven los productos o servicios..
- ✓ Plantear las condiciones de pago, formas de entrega, traslados, gastos y costos de acuerdo con el tipo de negociación. Acordar los términos de la negociación con base en aspectos legales y éticos que beneficien a las partes. Negociar las condiciones comerciales con base en el tipo de cliente y características del producto o servicio. Legalizar las condiciones y términos de negociaciones mediante el sistema de soporte interno de la organización.