PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla octubre 13 de 2023

Señor (a)
LINDA EVELIN PICHÓN RONCAYO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. 5145939
Cargo del supervisor: Coordinadora académica
Dependencia CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS - ATLÁNTICO
Barranquilla, Atlántico

Asunto: Informe mensual de ejecución
Mes de Octubre del año 2023

Referencia: No. 5145939 año 2023

OVIDIO ANTONIO RESTREPO MEJÍA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 8.697.937 de Barranquilla, en mi calidad de Contratista del SENA, en GESTIÓN DE MERCADOS del Centro de Comercio y Servicios de la Regional Atlántico, 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 del presente contrato asciende a la suma de catorce millones quinientos treinta y cinco mil M/CTE. ($ 14.535.OOO) .COP incluido IVA (de conformidad con el régimen tributario a que pertenezca el contratista) esta suma será pagada por el Sena al contratista de la siguiente manera: un pago correspondiente al mes de julio por un valor correspondiente a UN MILLÓN TRESCIENTOS TREINTA MIL ($ 1.330.000), cuatro pagos iguales correspondientes a los meses de agosto,septiembre,octubre , noviembre por un valor deDOS MILLONES OCHOCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS ($ 2. 850.000) y un sesto pago

correspondiente al mes de diciembre por un valor de UN MILLÓN OCHOCIENTOS CINCO MIL PESOS M/CTE. ($ 1.805.000)

Plazo Será hasta el 31 de Octubre de 2023

OBJETO: (Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)
Prestar Servicios Personales Carácter Temporal Para La Formación Profesional Integral, En FORMACIÓN REGULAR TITULADA Para los Programas Formación Institucional de ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES COMERCIALES.

Obligaciones Específicas: (Trascriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Desarrollar actividades de formación profesional en los programas definidos por el centro	Asignación mensual 6 horas diarias. En el programa de formación institucional de la enseñanza de GESTIÓN DE MERCADOS fichas: 2673759 – 2753120 FORMACIÓN COMPLEMENTARIA EN TÉCNICAS DE VENTAS.	Plataforma Territorium Reporte de horas Sofíaplus
2	Entregar al equipo de Sofía plus, la información requerida para la asignación de rol y disponibilidad en el aplicativo	Diligenciar formulario con soportes de contrato .creaciónde rol en administración ejecutiva	Formulario diligenciado. Asignación de rolInstructor
3	Hacer la evaluación correspondiente a los cursos asignados	Ejecución de la formación Complementaria presencial Emisión de juicios evaluativos en Sofía plus.	Plataforma Territorium Sofía plus

			Reporte de juicios evaluativos
4	Garantizar que se realicen los juicios evaluativos de las competencias y fichas asignadas	Acuerdo de Compromiso	Contrato
5	Implementar los procesos de gestión documental adoptados por la entidad	Se utilizó los formatos institucionales y se organizó la información requerida en la ejecución de la formación y del contratosegún las orientaciones definidas para los procesos.	SENASofiaplus yTerritorium
6	Apoyar en las demás asignadas por el supervisor que permitan el adecuado seguimiento de la etapa lectiva y/o productiva.	Se realizó las actividades establecidasen la formación y demás orientadas por el supervisor del contrato	Registros de asistencias y Correoselectrónicos

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	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	XX	XX	XX	XX
2.	XX	XX	XX	XX

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe 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. xxxxxx de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,

Firma

Nombres y apellidos

Contratista

C.C. No.

Recibí a satisfacción:

Firma

LINDA EVELIN PICHÓN RONCAYO

Supervisor(a) Contrato No. 5145939

Cargo: Coordinadora académica

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: OVIDIO ANTONIO RESTREPO MEJIA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

FECHA INICIAL: 01/10/2023 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2023 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2673759 - GESTIÓN DE MERCADOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DIAGNOSTICAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, GARANTIZANDO LA UTILIZACIÓN DE FUENTES CONFIABLES Y FIDEDIGNAS DE LA INVESTIGACIÓN, SEGÚN POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.

ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO ORIENTADAS A GARANTIZAR MERCADEO RESPONSABLE, SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 51,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 51,00

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

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: OVIDIO ANTONIO RESTREPO MEJIA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

REPORTE MENSUAL DEL DOCENTE

CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS PROGRAMA:SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS

INSTRUCTOR: OVIDIO ANTONIO RESTREPO MEJIA

C.C.: 8´697.937 de Barranquilla

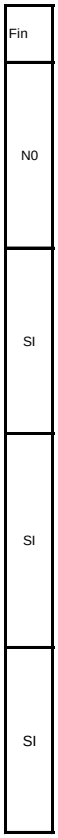
MES: oct-23

TEL: 3013905541

vitoco-02@hotmail.com

CURSOS PROGRAMADOS:

Ficha de C.	Programa de Formación Curso Largo o Corto	Competencia	Desde oct-23	Hasta dic-23	Desde d/m/a	Hasta d/m/a	Horas Curso Mes	L	M	M	J	V	S	D	Ambiente
2753120	GESTION DE MERCADOS	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO	6:00 p.m	9:00 p.m	05/10/23	15/12/23	40				X	X	X		CARRERA 43 Ambiete 7-03
COMPLEMENTARIA	TECINICAS EN VENTAS	Suministra al trabajador - alumno herramientas de planeación y organización del trabajo en desarrollo de sus actividades de venta como paso previo para la correcta ejecución de la acción.	8:00a. m.	10:00 a. m.	02/10/23	15/12/23	16	x			X				Empresa NINANIA
COMPLEMENTARIA	TECINICAS EN VENTAS	Suministra al trabajador - alumno herramientas de planeación y organización del trabajo en desarrollo de sus actividades de venta como paso previo para la correcta ejecución de la acción.	8:00am	10:00 a. m.	03/10/23	14/12/23	18		X	X					Empresa NINANIA
						Total	**74**								


Fin
N0
SI
SI
SI