

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Apartadó, 22 de Mayo de 2020

Señor

JOSE ROMALDO MOSQUERA GIRALDO

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1404218

Coordinador Académico

COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURÍSTICO

Apartadó

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes
Mayo del año 2020

Referencia: No CO1.PCCNTR.1404218 del año 2020

DIANA ECHEVERRI GÓMEZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 39426845 de Apartadó, en mi calidad de Contratista del SENA, en la Red de Conocimiento de Comercio y Ventas (Virtual), 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 presente contrato asciende a la suma de TREINTA Y SEIS MILLONES SEIS MIL QUINIENTOS TREINTA Y NUEVE PESOS M/CTE (\$36.006.539). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago por valor de TRES MILLONES SEISCIENTOS SESENTA Y TRES MIL OCHOCIENTOS VEINTITRÉS COP (\$3.663.823), correspondiente al mes de marzo de 2020. b) ocho (8) pagos iguales por valor de TRES MILLONES SETECIENTOS NOVENTA MIL CIENTO SESENTA Y DOS COP (\$3.790.162) cada uno, correspondientes a los meses de abril a noviembre de 2020. c) Un último pago por valor de DOS MILLONES VEINTIUN MIL CUATROCIENTOS VEINTE COP (\$2.021.420), correspondiente al mes de diciembre de 2020.

Plazo: Será hasta el 16 de Diciembre de 2020.

OBJETO:
IMPARTIR FORMACION PROFESIONAL TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA EN LA RED DE CONOCIMIENTO DE COMERCIO Y VENTAS (VIRTUAL) EN EL COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURÍSTICO

CLÁUSULA (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Orientar los procesos de aprendizaje según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación,	Impartir formación profesional integral. Elaboración de Guías en los programas virtuales.	Programas de formación virtual Tecnólogo en Gestión de Mercados (ficha1749834, 2104660,2104661 y Negociación internacional ficha 1966028)

	metodologías de aprendizaje y programas curriculares vigentes.		Listados de Asistencia descargados del centro de calificaciones.
2.	Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje-evaluaciones de conformidad con los proyectos formativos y el calendario de formación institucional, según el programa de formación profesional y el enfoque metodológico adoptado.	Orientar las actividades de E-A-E de conformidad con el proyecto formativo.	Programa de formación virtual Tecnólogo en Gestión de Mercados (fichas 1749834, 2104660, 2104661 y Negociación internacional ficha 1966028) Lista de Asistencia (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Guía de Aprendizaje.
3.	Reportar oportunamente en el sistema de SofíaPlus todas las actividades y procedimientos de la ejecución de la FPI: Rutas de Aprendizaje, Guías de aprendizaje, Proyecto Formativo, Juicios de Evaluación y demás actividades propias del proceso formativo.	Gestionar la información. Académica y administrativa requerida del proceso de formación.	Plataforma Sofía plus fichas 1749834, 2104660, 2104661 y 1966028 Centro de calificaciones.
4.	Presentar informes mensuales de la ejecución del objeto contractual, reportando además la información académica y administrativa requeridas del proceso de formación.	Elaboración y presentación de informe mes de Mayo	Informe contractual
5.	Realizar acompañamiento a los aprendices en etapa práctica, según el reglamento del aprendizaje vigente y debidamente autorizado por la Coordinación Académica.	Hacer seguimiento a los informes y bitácoras entregadas	Informes de Gestión académica: Cuenta de cobro mes Mayo de 2020 , y gestión académica
6.	Participar en los comités de evaluación y seguimiento ordinario y extraordinario que se programen para los aprendices a su cargo.	Programar frecuentemente comités académicos.	Teritorium – LMS
7.	Apoyar los procesos de autoevaluación del centro de formación, de acuerdo con lo establecido con el Consejo Nacional de Acreditación - CNA, así como la consolidación de la documentación para radicar en el Sistema de Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior - SACES, los programas que se presenten para Registro Calificado, previa instrucción de la Coordinación Académica.	N/A	N/A
8.	Conformar, si la coordinación académica lo requiere, equipos de desarrollo curricular interdisciplinarios, para	N/A	N/A

	garantizar integralidad en la formulación de proyectos formativos.		
9.	Participar en la programación y ejecución del proceso de inducción de aprendices de formación titulada y al reconocimiento de aprendizajes previos.	Proceso de inducción LMS - Terriorium	Fichas: 2104660,2104661 del programa de gestión de mercados
10.	Participar en proyectos de investigación aplicada cuando las condiciones del programa de formación lo permitan, haciendo entrega oportuna de los productos de investigación adelantados.	N/A	N/A
11.	Efectuar los pagos al sistema general de seguridad social integral, lo cual será un requisito previo para el pago periódico de sus honorarios.	Pago de seguridad social Abril 2020.	Soporte planilla de pago 4330639952
12.	Durante la ejecución del contrato, el contratista deberá aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia 240201044 "ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS PRESENCIALES CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS", o su norma actualizada 240201056 "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON EL PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO" y aportar el respectivo certificado vigente al presentar su informe de ejecución contractual.	Proceso de certificación realizado durante el mes de octubre de 2017.	Certificado en Nivel Intermedio.
13.	Desarrollar las actividades de formación aplicando las normas técnicas y legales que garanticen el cumplimiento de las buenas prácticas ambientales, con el fin de garantizar la protección de los recursos naturales agua, aire y suelo. Esto, en cumplimiento del artículo 79 C. Nal., Decreto 2981 de 2013 y Resolución SENA	Aplicar lo que corresponda con relación al entorno virtual de aprendizaje SENA.	LMS - Terriorium en los programas de formación virtual (fichas 1749834, 2104660,2104661 y1966028).

	1471 del 2013 y demás normas concordantes.		
--	--	--	--

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 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 enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el pago de aportes a la salud, pensiones, y ARL No. 4330639952 de la planilla, expedida por el SOI correspondientes al mes de Abril del 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en () folios

Cordialmente,

DIANA ECHEVERRI GÓMEZ

Contratista

C.C. 39.426.845. de Apartadó Antioquia.

Recibí a satisfacción:

JOSE ROMALDO MOSQUERA GIRALDO

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1404218

Coordinador Académico

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: DIANA ECHEVERRI GOMEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO

FECHA INICIAL: 01/05/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 30/05/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 1966028 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
DE APRENDIZAJE:

- **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:** CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER LOS ESTÁNDARES DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES, EL NÚMERO DE PEDIDOS, CANTIDAD DE UNIDADES COMPRADAS, VENDIDAS Y DEVUELTAS, POR CADA CANAL EN UN TIEMPO DETERMINADO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, LA TECNOLOGÍA, TIPO DE EMPAQUES, PRECIO, FLETES SEGÚN LAS POLÍTICAS IMPLEMENTADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

SELECCIONAR LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DEL MERCADO, LAS VARIABLES EVALUADAS EN CADA CANAL ANALIZANDO EL MERCADO, TAMAÑO, VOLUMEN, VENTA, COBERTURA Y CAPACIDAD FINANCIERA SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS EN LA REVISIÓN DEL INFORME DE ACUERDO CON LA MEZCLA DE PRODUCTOS Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

- 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: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 38,00

- **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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER LOS ESTÁNDARES DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES, EL NÚMERO DE PEDIDOS, CANTIDAD DE UNIDADES COMPRADAS, VENDIDAS Y DEVUELTAS, POR CADA CANAL EN UN TIEMPO DETERMINADO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, LA TECNOLOGÍA, TIPO DE EMPAQUES, PRECIO, FLETES SEGÚN LAS POLÍTICAS IMPLEMENTADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

SELECCIONAR LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DEL MERCADO, LAS VARIABLES EVALUADAS EN CADA CANAL ANALIZANDO EL MERCADO, TAMAÑO, VOLUMEN, VENTA, COBERTURA Y CAPACIDAD FINANCIERA SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS EN LA REVISIÓN DEL INFORME DE ACUERDO CON LA MEZCLA DE PRODUCTOS Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

- **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.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

- **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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 38,00

FICHA 2104660 - GESTIÓN DE MERCADOS **DE APRENDIZAJE:**

- **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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER LOS ESTÁNDARES DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES, EL NÚMERO DE PEDIDOS, CANTIDAD DE UNIDADES COMPRADAS, VENDIDAS Y DEVUELTAS, POR CADA CANAL EN UN TIEMPO DETERMINADO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, LA TECNOLOGÍA, TIPO DE EMPAQUES, PRECIO, FLETES SEGÚN LAS POLÍTICAS IMPLEMENTADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

SELECCIONAR LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DEL MERCADO, LAS VARIABLES EVALUADAS EN CADA CANAL ANALIZANDO EL MERCADO, TAMAÑO, VOLUMEN, VENTA, COBERTURA Y CAPACIDAD FINANCIERA SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS EN LA REVISIÓN DEL INFORME DE ACUERDO CON LA MEZCLA DE PRODUCTOS Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

- 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.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

- **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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 38,00

FICHA DE APRENDIZAJE:

2104661 - 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER LOS ESTÁNDARES DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES, EL NÚMERO DE PEDIDOS, CANTIDAD DE UNIDADES COMPRADAS, VENDIDAS Y DEVUELTAS, POR CADA CANAL EN UN TIEMPO DETERMINADO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, LA TECNOLOGÍA, TIPO DE EMPAQUES, PRECIO, FLETES SEGÚN LAS POLÍTICAS IMPLEMENTADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

SELECCIONAR LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DEL MERCADO, LAS VARIABLES EVALUADAS EN CADA CANAL ANALIZANDO EL MERCADO, TAMAÑO, VOLUMEN, VENTA, COBERTURA Y CAPACIDAD FINANCIERA SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS EN LA REVISIÓN DEL INFORME DE ACUERDO CON LA MEZCLA DE PRODUCTOS Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

- 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.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

- 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 38,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 152,00

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: DIANA ECHEVERRI GOMEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLOGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO

- Instructor
- [Diseño Curricular](#)
- [Ejecución de la Formación](#)
- [Gestión de Ambientes](#)
- [Gestión de Tiempos](#)
- [LMS](#)
- [Matricula](#)
- [Planeación de la Formación](#)
- [Reportes](#)
- [SGS](#)

Diagramar Consulta Horario y Disponibilidad de un Instructor

Detalle del Instructor

NIS 10799120
 Nombre del Instructor DIANA ECHEVERRI GOMEZ
 Tipo Documento CC
 Número de Documento 39426845
 Responsabilidad INSTRUCTOR SENA

Fecha Inicial 01/05/2020

Fecha Final 30/05/2020

[Consultar Horario](#)

Horario

Vista del Horario Mensual

- ☐ Tiempo Disponible
- ☒ Evento Asignado
- ☐ Evento Seleccionado

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO DOMINGO
			00:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible	03/05/20 00:00 - 23:59: Disponible
04/05/20 00:00 - 02:00: (1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA 02:00 - 04:00: (1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL 04:00 - 06:00: (3104560)INDUCCION A LA	05/05/20 00:00 - 02:00: (1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA 02:00 - 04:00: (1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL 04:00 - 06:00: (3104560)INDUCCION A LA	06/05/20 00:00 - 02:00: (1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA 02:00 - 04:00: (1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL 04:00 - 06:00: (3104560)INDUCCION A LA	07/05/20 00:00 - 02:00: (1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA 02:00 - 04:00: (1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL 04:00 - 06:00: (3104560)INDUCCION A LA	08/05/20 00:00 - 02:00: (1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA 02:00 - 04:00: (1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL 04:00 - 06:00: (3104560)INDUCCION A LA	09/05/20 00:00 - 23:59: Disponible 10/05/20 00:00 - 23:59: Disponible
11/05/20 00:00 - 02:00: (1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA 02:00 - 04:00: (1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL 04:00 - 06:00: (3104560)INDUCCION A LA	12/05/20 00:00 - 02:00: (1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA 02:00 - 04:00: (1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL 04:00 - 06:00: (3104560)INDUCCION A LA	13/05/20 00:00 - 02:00: (1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA 02:00 - 04:00: (1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL 04:00 - 06:00: (3104560)INDUCCION A LA	14/05/20 00:00 - 02:00: (1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA 02:00 - 04:00: (1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL 04:00 - 06:00: (3104560)INDUCCION A LA	15/05/20 00:00 - 02:00: (1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA 02:00 - 04:00: (1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL 04:00 - 06:00: (3104560)INDUCCION A LA	16/05/20 00:00 - 23:59: Disponible 17/05/20 00:00 - 23:59: Disponible
18/05/20 00:00 - 02:00: (1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA 02:00 - 04:00: (1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL 04:00 - 06:00: (3104560)INDUCCION A LA	19/05/20 00:00 - 02:00: (1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA 02:00 - 04:00: (1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL 04:00 - 06:00: (3104560)INDUCCION A LA	20/05/20 00:00 - 02:00: (1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA 02:00 - 04:00: (1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL 04:00 - 06:00: (3104560)INDUCCION A LA	21/05/20 00:00 - 02:00: (1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA 02:00 - 04:00: (1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL 04:00 - 06:00: (3104560)INDUCCION A LA	22/05/20 00:00 - 02:00: (1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA 02:00 - 04:00: (1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL 04:00 - 06:00: (3104560)INDUCCION A LA	23/05/20 00:00 - 23:59: Disponible 24/05/20 00:00 - 23:59: Disponible
25/05/20 00:00 - 23:59: Disponible	26/05/20 00:00 - 02:00: (1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA 02:00 - 04:00: (1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL 04:00 - 06:00: (3104560)INDUCCION A LA	27/05/20 00:00 - 02:00: (1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA 02:00 - 04:00: (1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL 04:00 - 06:00: (3104560)INDUCCION A LA	28/05/20 00:00 - 02:00: (1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA 02:00 - 04:00: (1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL 04:00 - 06:00: (3104560)INDUCCION A LA	29/05/20 00:00 - 02:00: (1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA 02:00 - 04:00: (1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL 04:00 - 06:00: (3104560)INDUCCION A LA	30/05/20 00:00 - 23:59: Disponible 31/05/20

Anterior [Siguiendo](#)

[Volver](#)



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SISTEMA
INTEGRADO DE GESTIÓN**
**Procedimiento Creación y Adecuación de Programas de Formación Virtual y a
Distancia**
Cronograma-

Versión: 01 Código:
GFPI-F-011

**PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADOS Y
TECNÓLOGO EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

2104661: Gestión de Mercados	Fase de Inducción	Resultado de Aprendizaje: 24020150010 Reconocer el rol de los participantes en el proceso formativo, el papel de los ambientes de aprendizaje y la metodología de formación, de acuerdo con la dinámica organizacional del SENA	Evidencias de Desempeño: Foro Social.	Mayo 1	Mayo 31	Diana Echeverri Gómez
		24020150011 Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa institucional en el marco de su proyecto de vida.	Evidencias de Conocimiento: Cuestionario: Dinámica organizacional del SENA.	Mayo 1	Mayo 31	Diana Echeverri Gómez
		24020150012 Gestionar la información de acuerdo con los procedimientos establecidos y con las tecnologías de la información y la comunicación disponibles	Evidencias de Conocimiento: Cuestionario: Mi ambiente de formación.	Mayo 1	Mayo 31	Diana Echeverri Gómez
		24020150013 Identificar las oportunidades que el Sena ofrece en el marco de la formación profesional de acuerdo con el contexto nacional e internacional.	Evidencias de Producto: Relato: Trabajo colaborativo.	Mayo 1	Mayo 31	Diana Echeverri Gómez
		24020150014 Concertar alternativas y acciones de formación para el desarrollo de las competencias del programa formación, con base en la política institucional.	Evidencias de Producto: Estudio de caso: La oportunidad de formarme. Resumen: Proyección de elección alternativa productiva.	Mayo 1	Mayo 31	Diana Echeverri Gómez
2104661: Gestión de Mercados	Fase de Inducción	Resultado de Aprendizaje: 24020150010 Reconocer el rol de los participantes en el proceso formativo, el papel de los ambientes de aprendizaje y la metodología de formación, de acuerdo con la dinámica organizacional del SENA	Evidencias de Desempeño: Foro Social.	Mayo 1	Mayo 31	Diana Echeverri Gómez
		24020150011 Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa institucional en el marco de su proyecto de vida.	Evidencias de Conocimiento: Cuestionario: Dinámica organizacional del SENA.	Mayo 1	Mayo 31	Diana Echeverri Gómez



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SISTEMA
INTEGRADO DE GESTIÓN**
**Procedimiento Creación y Adecuación de Programas de Formación Virtual y a
Distancia**
Cronograma-

Versión: 01 Código:
GFPI-F-011

**PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADOS Y
TECNÓLOGO EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

		24020150012 Gestionar la información de acuerdo con los procedimientos establecidos y con las tecnologías de la información y la comunicación disponibles	Evidencias de Conocimiento: Cuestionario: Mi ambiente de formación.	Mayo 1	Mayo 31	Diana Echeverri Gómez
		24020150013 Identificar las oportunidades que el Sena ofrece en el marco de la formación profesional de acuerdo con el contexto nacional e internacional.	Evidencias de Producto: Relato: Trabajo colaborativo.	Mayo 1	Mayo 31	Diana Echeverri Gómez
		24020150014 Concertar alternativas y acciones de formación para el desarrollo de las competencias del programa formación, con base en la política institucional.	Evidencias de Producto: Estudio de caso: La oportunidad de formarme. Resumen: Proyección de elección alternativa productiva.	Mayo 1	Mayo 31	Diana Echeverri Gómez
1966028	Negociación Internacional	Resultado de Aprendizaje: 260101001-03: Establecer los estándares del canal de distribución teniendo en cuenta las normas legales, el número de pedidos, cantidad de unidades compradas, vendidas y devueltas, por cada canal en un tiempo determinado de acuerdo con las características de los productos y/o servicios, la tecnología, tipo de empaques, precio, fletes según las políticas implementadas por la organización.	Evidencia 5: Investigación Ruteador.	Mayo 1	Mayo 31	Diana Echeverri Gómez
		210101026-01: Elaborar las rutas de transporte teniendo en cuenta la naturaleza de los objetos o elementos que se van a transportar, infraestructura, el origen, destino, tiempo, distancia y recorrido fijando tiempos en el ruteo, elaborando el plan de ruta crítica con el apoyo de Software especializado, de acuerdo con el clima, la seguridad aérea, marítima, terrestre, fluvial	Evidencia 2: Evaluación Programación del transporte.	Mayo 1	Mayo 31	Diana Echeverri Gómez



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SISTEMA
INTEGRADO DE GESTIÓN**
**Procedimiento Creación y Adecuación de Programas de Formación Virtual y a
Distancia**
Cronograma-

Versión: 01 Código:
GFPI-F-011

**PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADOS Y
TECNÓLOGO EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

		infraestructura de basado en las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización.				
		210101026-02: Soportar las rutas asignadas para el transporte de carga y reglamentadas con los mapas respectivos de vías y recorridos teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes elaborando las rutas para cada fase de transporte de destino a destino, simulando y verificando el cumplimiento de los parámetros establecidos en la ruta, de acuerdo con las normas legales vigentes y las políticas trazadas por la empresa.	Evidencia 3: Taller Cubicaje y liquidación de fletes	Mayo 1	Mayo 31	Diana Echeverri Gómez
		210101026-03: Asignar las rutas de transporte según las vías asignadas para la movilización de la carga teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes de importación y exportación, determinando las rutas de transporte elaboradas según las vías asignadas para la movilización de la carga de importación y exportación, de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa.	Evidencia 6: Informe Definición de rutas	Mayo 1	Mayo 31	Diana Echeverri Gómez
		240201500-11: Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa institucional en el marco de su proyecto de vida.	Evidencia 1: Autoevaluación Mejoramiento personal Evidencia 4: Plan de mejoramiento Derechos y principios éticos en ejercicio de mi profesión	Mayo 1	Mayo 31	Erika Osorio



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SISTEMA
INTEGRADO DE GESTIÓN**
**Procedimiento Creación y Adecuación de Programas de Formación Virtual y a
Distancia**
Cronograma-

Versión: 01 Código:
GFPI-F-011

**PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADOS Y
TECNÓLOGO EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

		240201502-01: Reproducir en inglés frases o enunciados simples que permitan expresar de forma lenta ideas o conceptos.	Evidencia 7: <i>Dialogue: Coordinating trucking</i>	Mayo 1	Mayo 31	Gabriel Jaime Toro
Etapas Prácticas: 1749834	Seguimiento a etapa productiva	Resultados de Aprendizaje: Aplicar en la resolución de problemas reales del sector productivo, los conocimientos, habilidades y destrezas pertinentes a las competencias del programa de formación asumiendo estrategias y metodologías de autogestión.	Evidencia de Desempeño: Aplicar en la resolución de problemas reales del sector productivo, los conocimientos, habilidades y destrezas pertinentes a las competencias del programa de formación asumiendo estrategias y metodologías de autogestión.	Mayo 1	Mayo 31	Diana Echeverri Gómez