

**PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

Apartadó, Noviembre 23/2020

Señor
YANNY RIVAS LONDOÑO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1404016 del 2020
Coordinador Académico
COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURÍSTICO
Apartadó

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.1404016 del año 2020

DAIRO ALBERTO SANTOS MONTES, identificado con la cédula de ciudadanía No. 9293897 de Turbaco Bolívar, 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, metodologías de aprendizaje y programas curriculares vigentes.	Impartir formación profesional integral. Elaboración de Guías en los programas virtuales.	Programas de formación virtual Tecnólogo en Gestión de Mercados (fichas 2010657, 2010658, 2104658, 2104659) Listados de Asistencia descargados del centro de calificaciones.
2.	Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje-evaluaciones de conformidad con los proyectos formativos y el	Orientar las actividades de E-A-E de	Programa de formación virtual Tecnólogo en Gestión de Mercados (fichas 2010657, 2010658, 2104658, 2104659)

	calendario de formación institucional, según el programa de formación profesional y el enfoque metodológico adoptado.	conformidad con el proyecto formativo.	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 2010657, 2010658, 2104658, 2104659 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 Noviembre.	Informe contractual
5.	Realizar acompañamiento a los aprendices en etapa práctica, según el reglamento del aprendiz vigente y debidamente autorizado por la Coordinación Académica.	Hacer seguimiento a los informes y bitácoras entregadas	Informes de Gestión académica: Cuenta de cobro mes Noviembre 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.	Autoevaluación al programa gestión de mercados vigencia 2018 y 2019.	Plan de mejoramiento de los 10 factores de autoevaluación.
8.	Conformar, si la coordinación académica lo requiere, equipos de desarrollo curricular interdisciplinarios, para garantizar integralidad en la formulación de proyectos formativos.	N/A	N/A
9.	Participar en la programación y ejecución del proceso de inducción de aprendices de formación titulada y al	N/A	N/A

	reconocimiento de aprendizajes previos.		
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.	Formulación de idea de negocios: "Consultoría en Marketing Estratégico Microempresarial Colmarketing ".	Registro y participación de la convocatoria REDCOLSI.
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 Octubre 2020.	Soporte planilla de pago 4359381725
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 1471 del 2013 y demás normas concordantes.	Aplicar lo que corresponda con relación al entorno virtual de aprendizaje SENA.	LMS - Terriorium en los programas de formación virtual (fichas 2010657, 2010658, 2104658, 2104659).

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, fotocopia de la planilla- recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL, **4359381725** expedido por SOI correspondiente al mes de Octubre 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en () folios

Cordialmente,

DAIRO ALBERTO SANTOS MONTES
Contratista
C.C. 9.293.897 de Turbaco Bolivar.

Recibí a satisfacción:

YANNY RIVAS LONDOÑO
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1404016 del 2020
Coordinador Académico

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: DAIRO ALBERTO SANTOS MONTES

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO

FECHA INICIAL: 01/11/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 30/11/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 2104659 - 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.
- 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y EL MERCADO DEFINIDO.

- **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

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 INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS 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 : 38,00

FICHA 2010658 - 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.

- 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y EL MERCADO DEFINIDO.

- 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

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 INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS 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 : 38,00

FICHA 2104658 - 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.
- 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y EL MERCADO DEFINIDO.

- 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

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 INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS 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 : 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.
- 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y EL MERCADO DEFINIDO.

- 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

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 INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS 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 : 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: DAIRO ALBERTO SANTOS MONTES

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURÍSTICO

Instructor

Diseño Curricular

Ejecución de la Formación

Gestión de Ambientes

Gestion Ambientes

Consultar Fichas Instructor

Consultar horas programadas

Diagramar Horario Instructor

Reporte de Instructores por Ficha

Reporte Ejecución Horas Instructor

Solicitar Eventos

Gestión de Tiempos

LMS

Matricula

Diagramar Consulta Horario y Disponibilidad de un Instructor

Detalle del Instructor

NIS 9787035
Nombre del Instructor DAIRO ALBERTO SANTOS MONTES
Tipo Documento CC
Número de Documento 9293897
Responsabilidad INSTRUCTOR

Fecha Inicial 01/11/2020

Fecha Final 30/11/2020

Consultar Horario

Horario

Vista del Horario Mensual

☐ Tiempo Disponible
☒ Evento Asignado
☐ Evento Seleccionado

LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO DOMINGO
26/10/20	27/10/20	28/10/20	29/10/20	30/10/20	31/10/20
					01/11/20 00:00 - 23:59: Disponible
02/11/20 00:00 - 23:59: Disponible	03/11/20 00:00 - 02:00: (2010657)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 02:00 - 04:00: (2010658)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 04:00 - 06:00: (2104658)ESTRUCTURAR	04/11/20 00:00 - 02:00: (2010657)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 02:00 - 04:00: (2010658)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 04:00 - 06:00: (2104658)ESTRUCTURAR	05/11/20 00:00 - 02:00: (2010657)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 02:00 - 04:00: (2010658)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 04:00 - 06:00: (2104658)ESTRUCTURAR	06/11/20 00:00 - 02:00: (2010657)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 02:00 - 04:00: (2010658)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 04:00 - 06:00: (2104658)ESTRUCTURAR	07/11/20 00:00 - 23:59: Disponible
09/11/20 00:00 - 02:00: (2010657)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 02:00 - 04:00: (2010658)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 04:00 - 06:00: (2104658)ESTRUCTURAR	10/11/20 00:00 - 02:00: (2010657)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 02:00 - 04:00: (2010658)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 04:00 - 06:00: (2104658)ESTRUCTURAR 06:00 - 08:00: (2104659)DEFINIR ESPECIFICACIONES 08:00 - 23:59: Disponible	11/11/20 00:00 - 02:00: (2010657)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 02:00 - 04:00: (2010658)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 04:00 - 06:00: (2104658)ESTRUCTURAR	12/11/20 00:00 - 02:00: (2010657)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 02:00 - 04:00: (2010658)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 04:00 - 06:00: (2104658)ESTRUCTURAR	13/11/20 00:00 - 02:00: (2010657)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 02:00 - 04:00: (2010658)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 04:00 - 06:00: (2104658)ESTRUCTURAR	14/11/20 00:00 - 23:59: Disponible
16/11/20 00:00 - 23:59: Disponible	17/11/20 00:00 - 02:00: (2010657)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 02:00 - 04:00: (2010658)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 04:00 - 06:00: (2104658)ESTRUCTURAR	18/11/20 00:00 - 02:00: (2010657)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 02:00 - 04:00: (2010658)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 04:00 - 06:00: (2104658)ESTRUCTURAR	19/11/20 00:00 - 02:00: (2010657)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 02:00 - 04:00: (2010658)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 04:00 - 06:00: (2104658)ESTRUCTURAR	20/11/20 00:00 - 02:00: (2010657)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 02:00 - 04:00: (2010658)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 04:00 - 06:00: (2104658)ESTRUCTURAR	21/11/20 00:00 - 23:59: Disponible
23/11/20 00:00 - 02:00: (2010657)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 02:00 - 04:00: (2010658)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 04:00 - 06:00: (2104658)ESTRUCTURAR	24/11/20 00:00 - 02:00: (2010657)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 02:00 - 04:00: (2010658)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 04:00 - 06:00: (2104658)ESTRUCTURAR	25/11/20 00:00 - 02:00: (2010657)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 02:00 - 04:00: (2010658)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 04:00 - 06:00: (2104658)ESTRUCTURAR	26/11/20 00:00 - 02:00: (2010657)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 02:00 - 04:00: (2010658)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 04:00 - 06:00: (2104658)ESTRUCTURAR	27/11/20 00:00 - 02:00: (2010657)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 02:00 - 04:00: (2010658)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS 04:00 - 06:00: (2104658)ESTRUCTURAR	28/11/20 00:00 - 23:59: Disponible
30/11/20 00:00 - 02:00: (2010657)ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS	01/12/20	02/12/20	03/12/20	04/12/20	05/12/20



**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-

2010657, 2010658, 2104658, 2104659

Análisis FICHA: 2010657 2010658	Actividad de Proyecto 10: Realizar pruebas del producto y/o servicio.	Resultados de Aprendizaje: 26010101603 Estructurar estrategias de mercadeo orientadas a garantizar mercadeo responsable, según indicadores de gestión.	Evidencias de Desempeño: AP10-EV01- Foro "Desarrollo de nuevos productos - Ciclo de vida".	Noviembre 1	Noviembre 30	Instructor Dairo Alberto Santos Montes
		Resultados de Aprendizaje: 26010102402 Evaluar el impacto de la exhibición según el nivel de satisfacción de los clientes.	Evidencias de Conocimiento: AP10-EV02- Cuestionario AP10. "Realizar pruebas del producto y/o servicio¿.	Noviembre 1	Noviembre 30	Instructor Dairo Alberto Santos Montes
			Evidencia de producto: AP10-EV03 "Proceso Integral Desarrollo de Nuevos Productos".	Noviembre 1	Noviembre 30	Instructor Dairo Alberto Santos Montes
		Resultados de Aprendizaje: 24020150009 Desarrollar permanentemente las habilidades psicomotrices y de pensamiento en la ejecución de los procesos de aprendizaje.	Evidencia de producto: AP10-EV04- SALUD OCUPACIONAL. ¿Paralelo entre coordinación fina y gruesa".	Noviembre 1	Noviembre 30	Instructor Dairo Alberto Santos Montes
Fichas: 2104658 2104659	Actividad de Proyecto 6: Establecer el sistema de distribución y	Resultados de Aprendizaje: 26010100401 Elegir los canales de distribución de acuerdo con la naturaleza del producto y el segmento de mercado.	Evidencias de Desempeño: AP06-EV01- Foro: ¿La distribución y la estrategia empresarial en ventas¿.	Noviembre 1	Noviembre 30	Instructor Dairo Alberto Santos Montes



**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-

2010657, 2010658, 2104658, 2104659

	ventas. producto y/o servicio.	Resultados de Aprendizaje: 26010100404 Elegir el sistema de distribución y venta aplicando técnicas de evaluación de acuerdo con el mercado meta.	Evidencias de Conocimiento: AP06-EV02- Cuestionario AP06. ¿Establecer el sistema de distribución y ventas¿.	Noviembre 1	Noviembre 30	Instructor Dairo Alberto Santos Montes
		Resultados de Aprendizaje: 26010101403 Desarrollar el nombre y la marca del producto o servicio teniendo en cuenta sus características y los resultados de la investigación.	Evidencias de Producto: AP06-EV03- ¿Sistema de Distribución del Producto o Servicio¿.	Noviembre 1	Noviembre 30	Instructor Dairo Alberto Santos Montes
		Resultados de Aprendizaje: 24020150005 Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social.	Evidencias de Producto: AP06-EV04- INGLES: ¿Taller en idioma inglés sobre sistema de distribución".	Noviembre 1	Noviembre 30	Instructor Rafael Núñez

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA PROCESO DE GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURA Y LOGÍSTICA RELACION DE BIENES A CARGO DEL CUENTADANTE	Versión: 1.01
		Fecha: 15.10.2020

De acuerdo con los registros del Sistema para la Administración y Control de Bienes SACB el Sr(a) SANTOS MONTES DAIRO ALBERTO identificado(a) con CC. 9293897 NO registra bienes a cargo.

Fecha de emisión del reporte: 10 de noviembre de 2020 a las 19:31:04

El cuentadante responde administrativa y fiscalmente por los bienes aquí relacionados y rendirá cuentas de su utilización. Todo ello según lo dispuesto sobre este particular en la Constitución Política Nacional Art. 124 y en especial lo establecido en los numerales 21 y 22 del Art. 34 de la Ley 734 de 2002; Resolución 1378 de 2018 y en las obligaciones generales de los Contratos de Prestación de Servicios.