



**EVIDENCIAS DE EJECUCION CONTRACTUAL**  
**NOMBRE DEL CONTRATISTA**  
**CONTRATO No. CO1.PCCNTR.3384508**  
**MES DE SEPTIEMBRE**

**DATOS DEL INFORME**

**CENTRO DE FORMACIÓN/SEDE:** Centro de Gestión Agroempresarial del Oriente/Vélez

**COORDINADOR ACADEMICO:** Vilma Vila Herreño Pardo

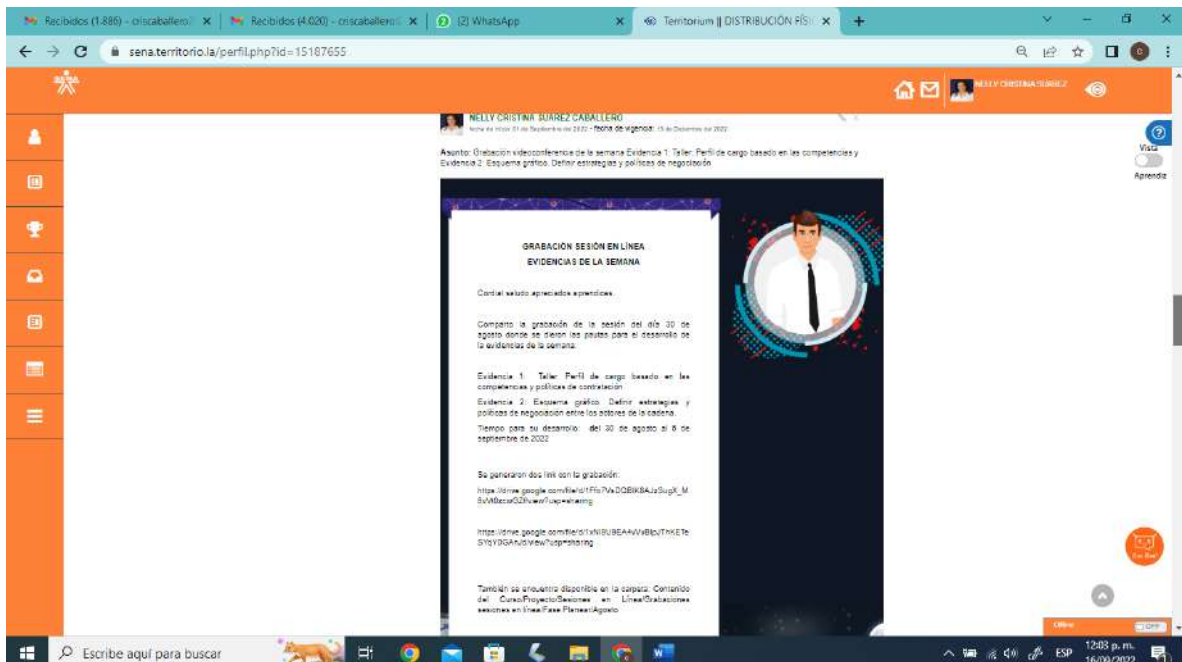
**INSTRUCTOR:** Nelly Cristina Suárez Caballero

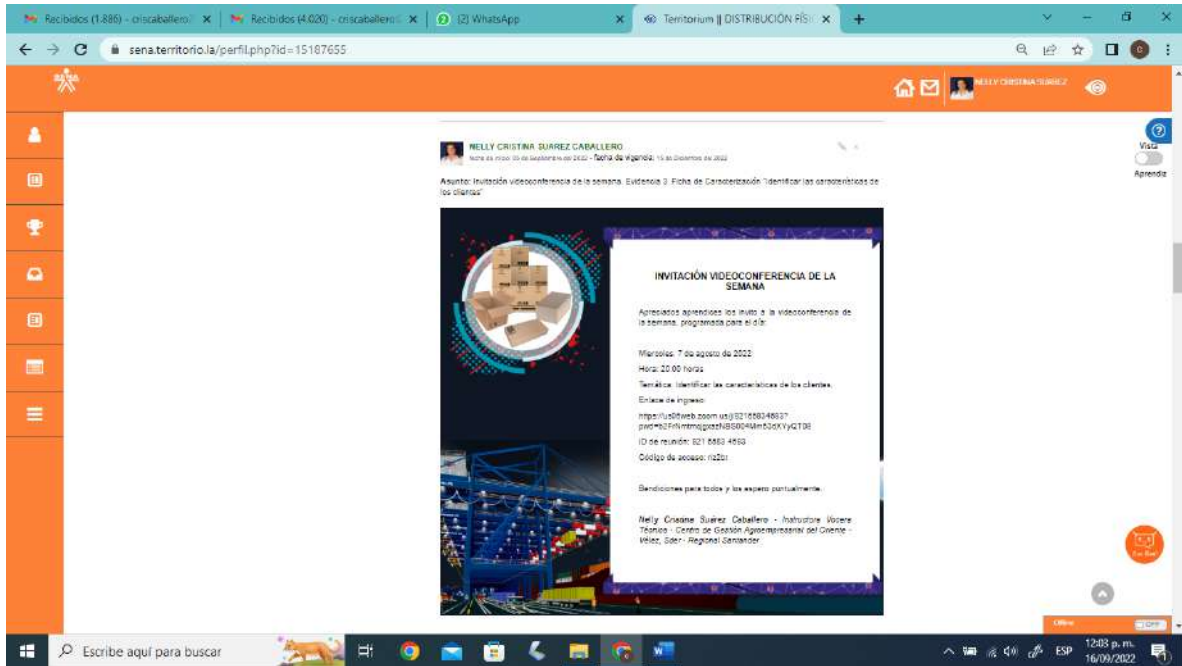
**PROGRAMA DE FORMACIÓN:** TECNOLOGIA DISTRIBUCIÓN FISICA INTERNACIONAL

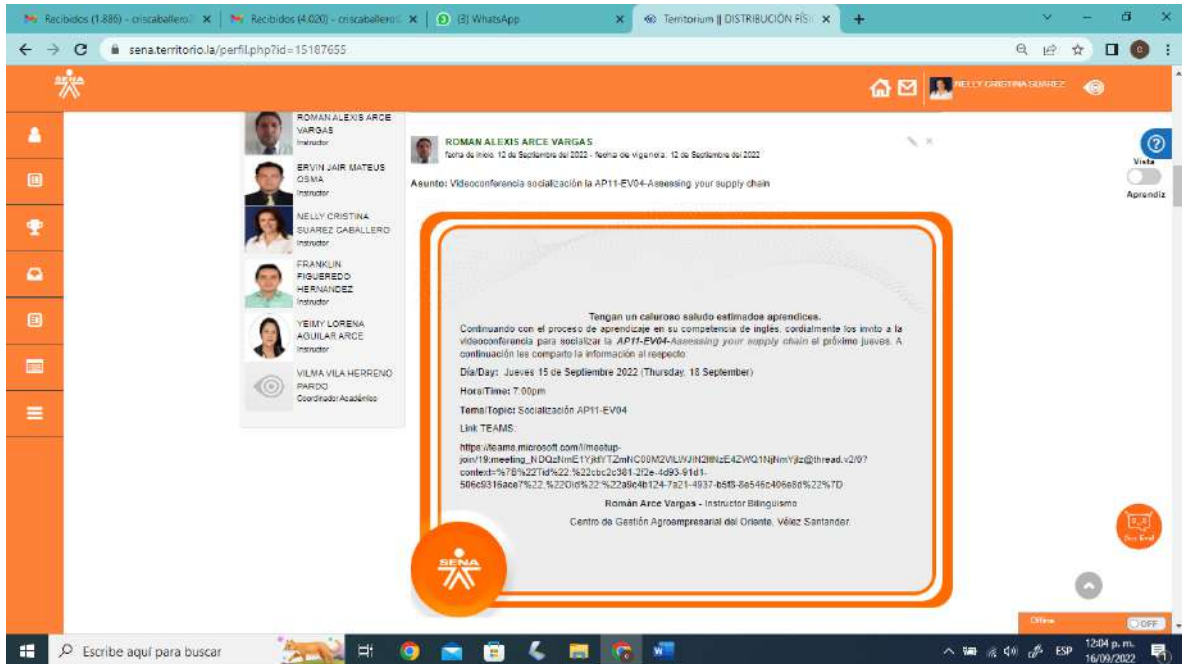
**NUMERO DE FICHA:** 2404860

| Fecha      | Enlace Video Conferencia                                                                                                                                                            |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7/09/2022  | <a href="https://drive.google.com/drive/u/1/recent">https://drive.google.com/drive/u/1/recent</a>                                                                                   |
| 15/09/2022 | <a href="https://drive.google.com/file/d/11E_Ewnsup6EKIKy6tRO5HBRqznrnHc39/view?usp=sharing">https://drive.google.com/file/d/11E_Ewnsup6EKIKy6tRO5HBRqznrnHc39/view?usp=sharing</a> |

**EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS/CAPTURA DE PANTALLA**



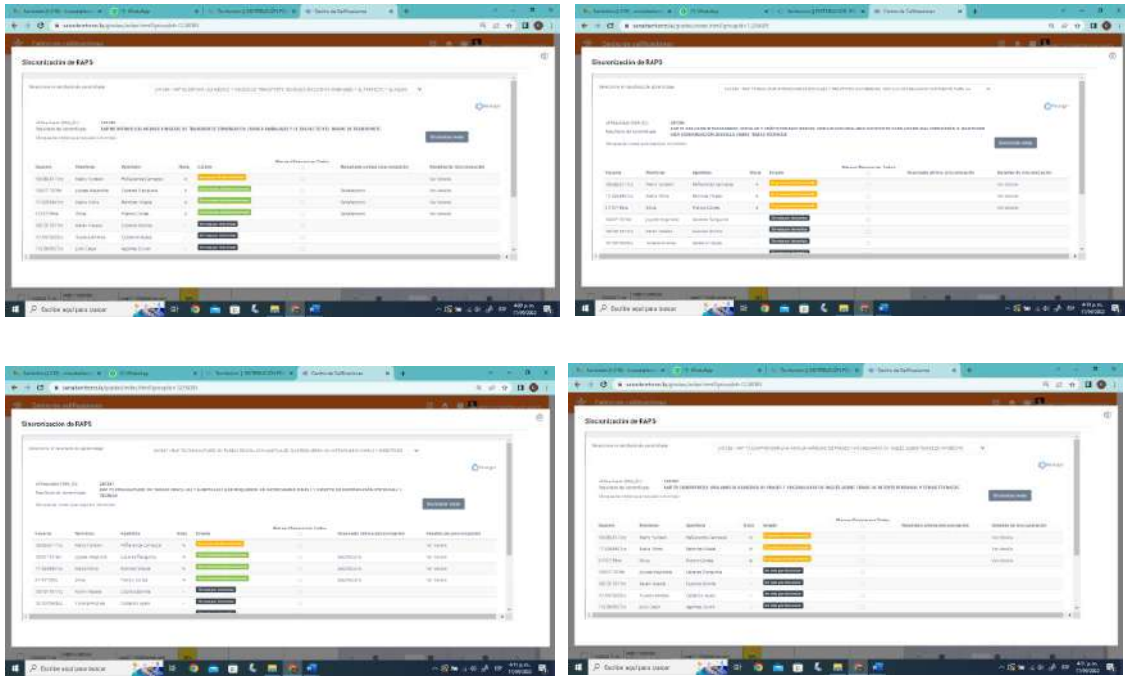






## Centro de Calificaciones y sincronización de RAP's con plataforma SOFIA:







## PROGRAMA DE FORMACIÓN: TECNOLOGÍA GESTIÓN DE NEGOCIOS

NUMERO DE FICHA: 2348314

| Fecha     | Enlace Video Conferencia                                                                                                                                                            |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1/09/2022 | <a href="https://drive.google.com/file/d/1yNHB-R7v3UyZgwIJrk2HDItBCZ-BlhqA/view?usp=sharing">https://drive.google.com/file/d/1yNHB-R7v3UyZgwIJrk2HDItBCZ-BlhqA/view?usp=sharing</a> |

## EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS/CAPTURA DE PANTALLA

The screenshot displays a web browser window with the SENA Territorio IA profile page. The browser tabs include 'sesión 7 de septiembre DFI - cr...', 'WhatsApp', 'Territorio | DISTRIBUCIÓN FISI...', and 'Territorio | GESTIÓN DE MERC...'. The address bar shows 'sena.territorio.ia/perfil.php?id=12021598'. The page features a sidebar with a list of collaborators and a main content area.

**Colaboradores:**

- ROMAN ALEXIS ARCE VARGAS (Instructor)
- FRANKLIN FIGUEROA HERNANDEZ (Instructor)
- NELLY CRISTINA SUAREZ CABALLERO (Instructor)
- YEIMY LORENA AGUILAR ARCE (Instructor)
- YOHANNA CRISTINA CASTRO NIÑO (Instructor)
- JULIO CESAR OCHOA MANJARRES (Instructor)
- YADY YEBENIA CLAYVO SANTAMARIA (Instructor)
- HEIDE YOLIMA ORTIZ VALENCIA (Instructor)
- NAIR YIBETH VALDEBLANQUEZ MARTINEZ (Instructor)
- IBETH STEFFANY

**Central Content Area:**

**NELLY CRISTINA SUAREZ CABALLERO**  
Fecha de inicio: 20 de Agosto del 2022 - Fecha de vigencia: 15 de Diciembre del 2022

**Asunto:** Evidencia de la semana AP13-EV03- Informe del plan de marketing

### EVIDENCIAS DE LA SEMANA

Seguimos construyendo conocimiento y la evidencia para esta semana es: AP13-EV03- Informe del plan de marketing, la cual ya se encontrará disponible

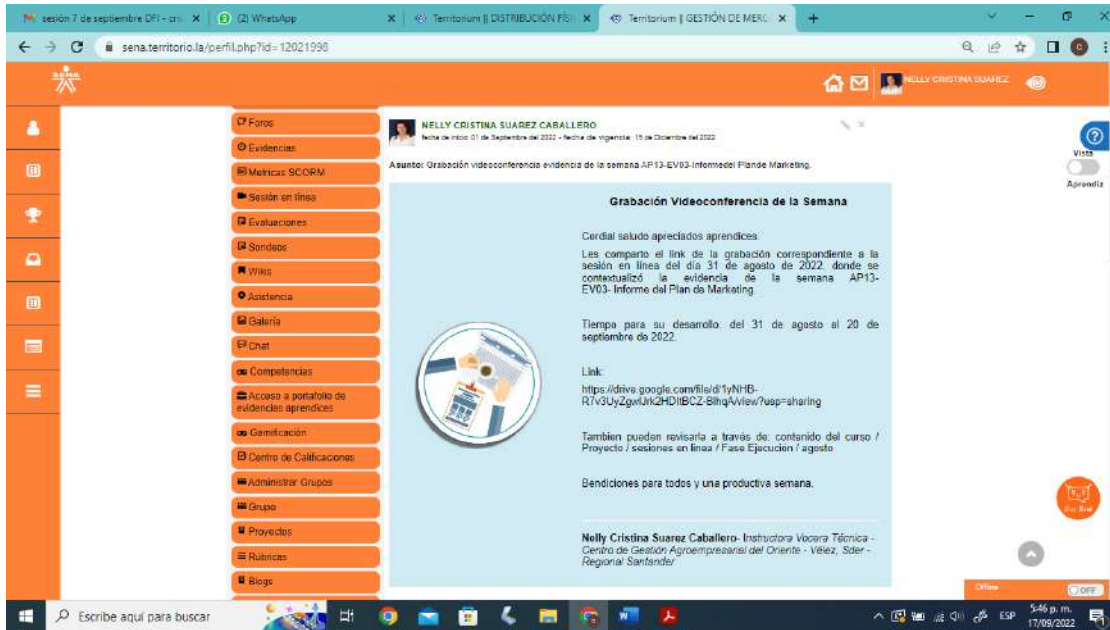
**Fecha de inicio:** 31 de agosto de 2022  
**Fecha fin:** 20 de septiembre de 2022 antes de las 23:30 horas

Para consultar la Guía de aprendizaje y material de formación ingrese a : contenido del curso / Proyecto / Fase 3 Ejecución/ Actividad de Proyecto 13 / Guía de Aprendizaje 13/ material de formación.

Bendiciones para todos y recuerden que estoy atenta a resolver sus dudas e inquietudes si es el caso.

**Nelly Cristina Suárez Caballero - Instructora Vocera Técnica - Centro de Gestión Agroempresarial del Oriente - Vélez, Sder - Regional Santander -**

The bottom of the screen shows a Windows taskbar with the search bar 'Escribe aquí para buscar' and the system clock indicating 5:46 p.m. on 17/09/2022.

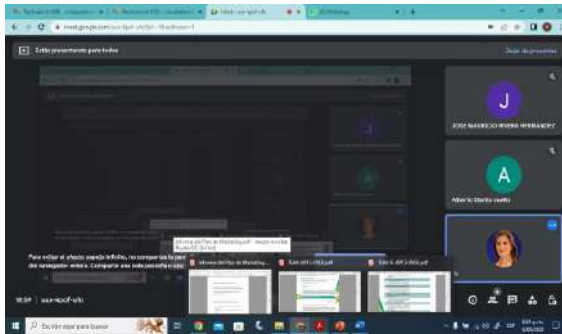
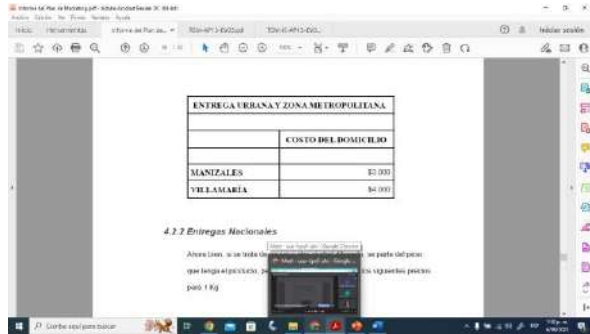


Sustentación de la evidencia: AP13-EV03-Informe del Plan de Marketing.

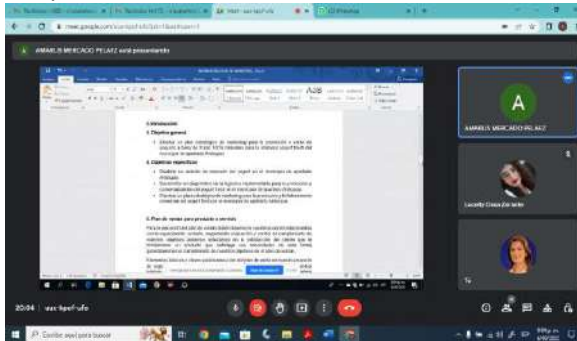
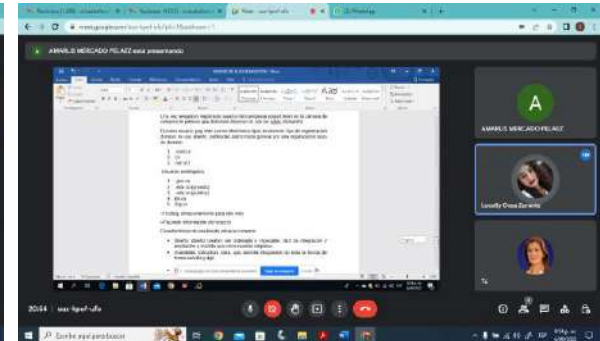
| APRENDIZ                                   | PROYECTO FORMATIVO                     | FECHA Sustentación      | Hora Sustentación |
|--------------------------------------------|----------------------------------------|-------------------------|-------------------|
| Grupo 1: Mauricio Rivera y Alberto Starita | Lencería Instintos                     | MARTES 6 de septiembre  | 7:00pm a 8:00pm   |
| Grupo 2: Amarlys Mercado y Lucelly Ossa    | Yogurt Fresh                           |                         | 8:05pm a 9:05pm   |
| Grupo 3: Juan Fernando Chaux               | Inversiones JFC - TITINAS              | JUEVES 8 de septiembre  | 7:00pm a 8:00pm   |
| Grupo 4: Jesika Martínez y Erika Barrantes | V.Z DISTRI-PET                         |                         | 8:05pm a 9:10pm   |
| Grupo 5: Natalia Bravo y Naira Vega        | Orgánica S.A.S                         |                         | 9:15pm a 10:20pm  |
| Grupo 6: Gisel Hernández                   | CRUZHER Planeta Electrónico            | LUNES 12 de septiembre  | 5:00pm a 6:10pm   |
| Grupo 7: Natalia Coral                     | Cositas Deliciosas                     | LUNES 12 de septiembre  | 6:15pm a 7:15pm   |
| Grupo 8: Mileidis Polo                     | Tienda Virtual artículos para el hogar | SABADO 17 de septiembre | 8:00am a 10:00am  |
| Grupo 9: Sonia Coral                       | Yogurt Fresh                           | LUNES 19 de septiembre  | 7:00pm a 8:00pm   |
| Grupo 10: Karla Oviedo                     | YOGUFRESH                              | LUNES 19 de septiembre  | 8:05pm a 9:05pm   |



## Grupo 1:



## Grupo 2:



## Grupo 3:





#### Grupo 4:

Zoom meeting interface for Grupo 4. The main window displays a presentation slide with the SENA logo and text in Spanish. The right sidebar shows two participants: 'Educa' and 'Tina'.

#### Grupo 5:

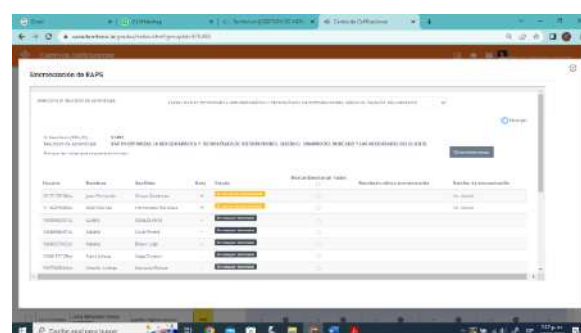
Zoom meeting interface for Grupo 5. The main window displays a presentation slide with the SENA logo and text in Spanish. The right sidebar shows two participants: 'Educa' and 'Tina'.

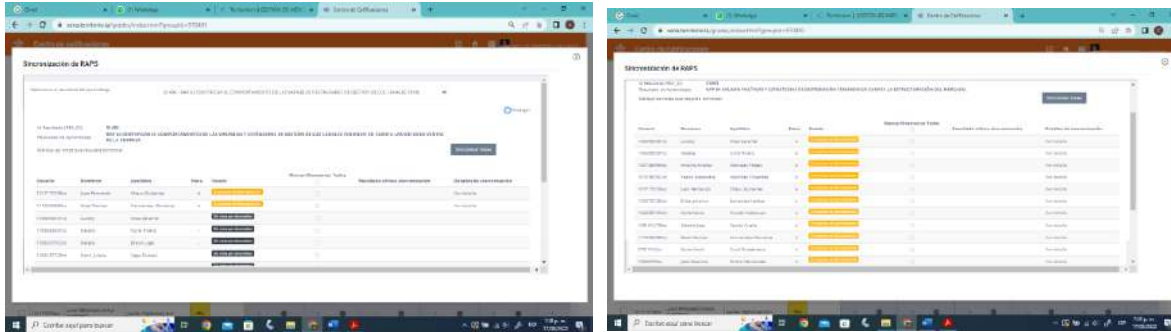
#### Grupo 6:

Zoom meeting interface for Grupo 6. The main window displays a presentation slide with a table of financial data and text in Spanish. The right sidebar shows two participants: 'Educa' and 'Tina'.

| VENTAS POR... | MONTOS VENTAS | Nº CLIENTES VENTAS | Nº CLIENTES VENTAS | Nº CLIENTES VENTAS | Nº CLIENTES VENTAS | Nº CLIENTES VENTAS | Nº CLIENTES VENTAS | Nº CLIENTES VENTAS | Nº CLIENTES VENTAS |
|---------------|---------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| VENTAS POR... | 1.000.000     | 10                 | 10                 | 10                 | 10                 | 10                 | 10                 | 10                 | 10                 |
| VENTAS POR... | 1.000.000     | 10                 | 10                 | 10                 | 10                 | 10                 | 10                 | 10                 | 10                 |
| VENTAS POR... | 1.000.000     | 10                 | 10                 | 10                 | 10                 | 10                 | 10                 | 10                 | 10                 |



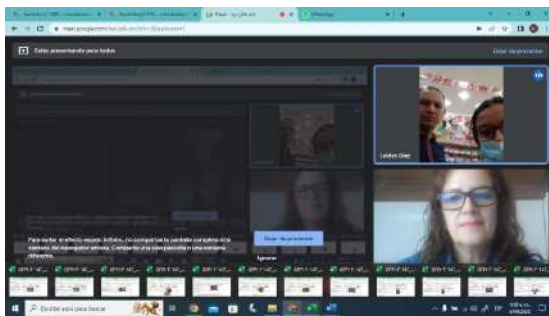
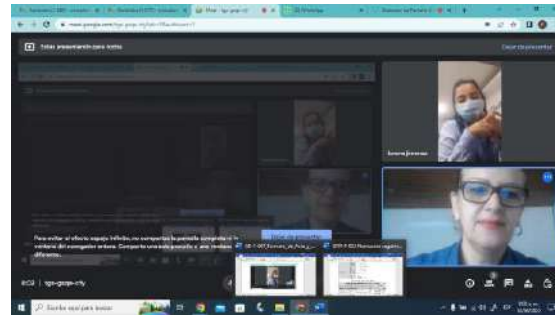




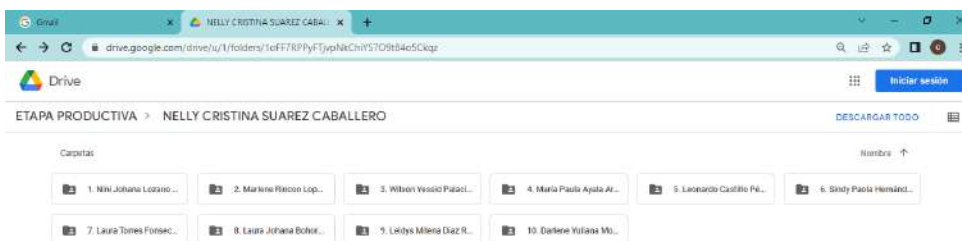
## Seguimiento y evaluación etapa productiva:

Leidys Milena Diaz Reyes:

Darlene Yuliana Moreno Celeita:



A la fecha se evidencia en el drive a 10 aprendices con proceso completo de terminación de etapas productivas:





## Capacitación al Equipo Virtual – Equipo E-Pedagogos:

### Lúdica, Creatividad e Innovación:



|                                      |                                                                                     |
|--------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>NOMBRE DEL INSTRUCTOR:</b>        | <b>Nelly Cristina Suárez Caballero</b>                                              |
| <b>FIRMA:</b>                        |  |
| <b>FECHA DE ENTREGA DEL INFORME:</b> | Septiembre de 2022                                                                  |

# TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

**INSTRUCTOR:** NELLY CRISTINA SUAREZ CABALLERO

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO DE GESTION AGROEMPRESARIAL DEL ORIENTE

**FECHA INICIAL:** 01/09/2022 00:00:00

**FECHA FINAL:** 30/09/2022 23:59:59

## ACTIVIDADES ACADÉMICAS

**FICHA** 2404860 - DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL  
**DE APRENDIZAJE:**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** CONSTRUIR EL MODELO DE INTEGRACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA SEGÚN LOS ESLABONES.

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ELABORAR LA ESTRUCTURA DE LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE LOS PROCESOS Y LA INFORMACIÓN SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DEFINIR LA PROGRAMACIÓN MAESTRA, SEGÚN LOS PLANES ESTRATÉGICOS.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DEFINIR LOS MÉTODOS Y TÉCNICAS DE MANEJO DE LOS OBJETOS Y PROCESOS SEGÚN OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE LA ORGANIZACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LOS RECURSOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE LA DIRECCIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ESTABLECER EL SEGUIMIENTO Y RASTREO DE LOS PRODUCTOS SEGÚN LA CADENA DE SUMINISTRO Y NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER LOS MECANISMOS DE MEDICIÓN DE UN PROCESO DE TRAZABILIDAD DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS SEGÚN ESTÁNDARES NACIONALES E INTERNACIONALES.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ESTABLECER LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN EL MERCADO Y LOS COSTOS DE LA CADENA.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ESTRUCTURAR LOS COMPONENTES DE UN SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE ACUERDO A LOS PRODUCTOS, SERVICIOS Y PROCESOS
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ESTRUCTURAR PLANES DE CONTINGENCIA SEGÚN EL SECTOR O ÁREA DE DESEMPEÑO.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** EVALUAR EL RESULTADO DE LOS PROCESOS SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** GENERAR VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE LOS DIFERENTES ACTORES.

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DISEÑAR ESTRATEGIAS DE INTERACCIÓN DE LOS PROCESOS LOGÍSTICOS EN LA CADENA DE SUMINISTROS SEGÚN EL NIVEL DE PARTICIPACIÓN DE LOS DIFERENTES ACTORES

ESTRUCTURAR LAS RELACIONES ENTRE LOS ACTORES DE LA CADENA DE SUMINISTROS SEGÚN LA CARACTERIZACIÓN DE LOS CLIENTES.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MONITOREAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS, SEGÚN EL SISTEMA Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR 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 INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

---

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 88,00

---

**FICHA** 2348314 - 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**

IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

DETERMINAR LOS RECURSOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE LA DIRECCIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN LA POLÍTICA 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.

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE

- 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 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 :** 72,00

---



---

**TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:** 160,00

---

### EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT's

| FICHA                      | FECHA INICIO | FECHA FINAL | EVENTO | HORAS |
|----------------------------|--------------|-------------|--------|-------|
| <b>TOTAL TIEMPO EDT's:</b> |              |             |        | 0,00  |

### ACTIVIDADES ADICIONALES

| FECHA INICIAL                         | FECHA FINAL | ACTIVIDAD | HORAS |
|---------------------------------------|-------------|-----------|-------|
| <b>TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:</b> |             |           | 0,00  |

**INSTRUCTOR:** NELLY CRISTINA SUAREZ CABALLERO

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO DE GESTION AGROEMPRESARIAL DEL ORIENTE