PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, 16 de Abril de 2021

Señor
LUDYS DEL CARMEN PASTRANA MARTINEZ
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.2202418
Coordinador de formación profesional integral
Centro de Comercio Industria y Turismo
Montería

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes de Abril del año 2021

Referencia: No. **CO1.PCCNTR.2202418** del año 2021

LEIDY EDITH RAMOS JARAMILLO, identificado con la cédula de ciudadanía No.1067888973 de Montería, en mi calidad de Contratista del SENA, Regional córdoba, 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 entre el 01 al 30 de Abril del 2021.

Valor y forma de Pago: el valor total del presente contrato es máximo de VEINTINUEVE MILLONES DE PESOS MCTE **($29.000.000).** Esta suma será pagada por el SENA al contratista según el plan de pago establecido.

Dichos honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de ahorros No. **7352024224** de **BANCO COLPATRIA,** cuyo titular es el (la) contratista, el cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informado al supervisor del contrato con el fin de surtir los trámites pertinentes. Para que el SENA pueda adelantar los trámites administrativos para el pago, el (la) contratista debe acreditar previamente el cumplimiento de los requisitos de pago, tales como la certificación expedida por el supervisor del contrato, en la que acredite el cumplimiento a entera satisfacción del objeto y obligaciones del contrato en el respectivo periodo y la certificación de los aportes al sistema general de salud, pensión y riesgos laborales, así como los demás documentos necesarios para el pago.

Plazo: Será hasta el 30 de Noviembre de 2021.

OBJETO:
CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR CONTRATISTA PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL PROGRAMA DE ATENCIÓN POBLACIÓN VÍCTIMA DEL DESPLAZAMIENTO POR LA VIOLENCIA DEL CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DEL SENA REGIONAL CÓRDOBA EN EL AREA DE FUNDAMENTOS DE LA GESTION DE MERCADEO Y VENTAS.

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear procesos formativos de acuerdo al programa de formación y a los lineamientos institucionales.	Organización y envio para firma de grupo de fortalecimiento en mercadeo y ventas presencial (Leticia) para matricula y grupo presencial con mediación tecnológica (montería).	Pantallazos de envio de correos. Fichas de caracterización en drive https://drive.google.com/drive/folders/1WX-MLK3HwvnRn9y5zYk-5BKjLZMay0Tr?usp=sharing
2	Ejecutar la formación profesional de acuerdo al programa de formación asignado, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos. Conforme a los requerimientos del Gobierno nacional COVID 19	Finalización de curso de fortalecimiento en mercadeo y ventas (Canalete) – desarrollo de curso (Leticia) presencial – inicio de curso por medio de mediación tecnológica (whatsapp) y correo electrónico (montería).	Pantallazos de envio de material pedagógico vía whatsapp (documentos en Word,diapositivas,talleres). socializacion y retroalimentación por grupo de whatsapp. Fotos clases presenciales en dos grupos. Talleres realizados por los aprendices. Carpeta con archivos en drive https://drive.google.com/drive/folders/1WX-MLK3HwvnRn9y5zYk-5BKjLZMay0Tr?usp=sharing
3	Evaluar los resultados de cada aprendiz	Cursos culminados y calificado ficha #2272043 marzo - ficha #2300272 canalete abril	Excel juicios evaluativos en drive https://drive.google.com/drive/folders/1WX-MLK3HwvnRn9y5zYk-5BKjLZMay0Tr?usp=sharing
4	Llevar todos los documentos soportes del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA.	Listados de asistencia	Fotos de listado de asistencia Carpeta con fotos en drive https://drive.google.com/drive/folders/1WX-MLK3HwvnRn9y5zYk-5BKjLZMay0Tr?usp=sharing
5	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo. Para ello deben crear las rutas de aprendizaje, asignar aprendices y evaluarlos.	Creación de ruta de aprendizaje del curso fortalecimiento en mercadeo y ventas código 62330031 y ficha de caracterización 2308527. En espera de matricula academica de curso presencial con mediación tecnologica, para crear ruta.	Pantallazos de sofia plus.
6	Atender las solicitudes realizadas por el	Reunión de seguimiento del equipo con la supervisora, la	Pantallazo de asistencia de la reunión.

	supervisor de contrato.	líder del equipo y el grupo de instructores del programa.	
7	Reportar en el sistema Sofia Plus en un plazo máximo de tres (3) días, todas las actividades que de acuerdo con los procesos que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo, tales como: El Registro de Juicios Evaluativos, Creación de rutas y asociación de aprendices, Registro de juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos.	Creación de ruta de aprendizaje y evaluación de cursos.	Pantallazos de sofia plus. Juicios evaluativos en drive https://drive.google.com/drive/folders/1WX-MLK3HwvnRn9y5zYk-5BKjLZMay0Tr?usp=sharing
8	Subir los documentos soportes del pago en la plataforma del SECOP II.	Subida de documentos evidencias mes de Abril	Cuenta en secop
9	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo máximo de tres (3) días habiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	No se ha dado el caso	No aplica
10	Cumplir con todo el Protocolo de Bioseguridad y SST y los lineamientos establecidos por el gobierno nacional frente la pandemia del COVID 19.	Grupo presencial manejado con todos los protocolos: uso de tapabocas, distanciamiento y uso de alcohol y control de aforo.	Fotos de sesiones de aprendizaje.

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 electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y planilla- recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL, Planilla N° **4381487677** expedido por **BANCOOMEVA** correspondiente al mes de Marzo del año 2021. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Cordialmente,

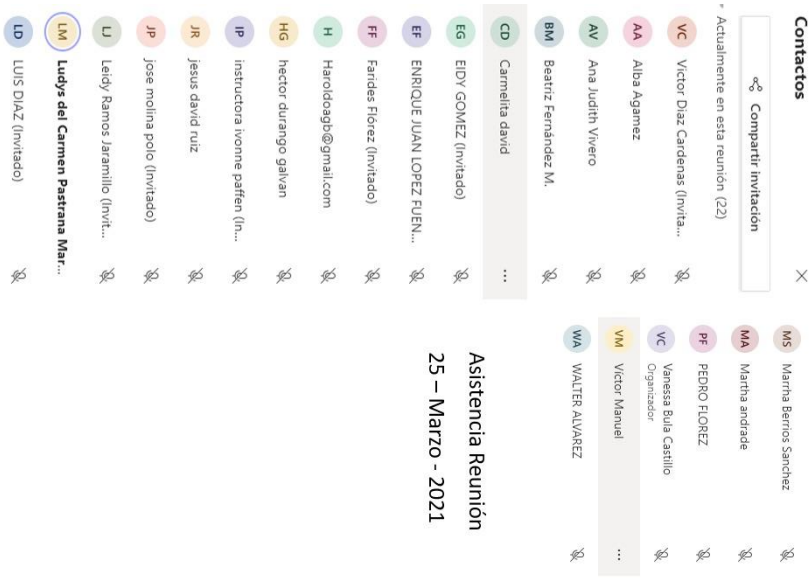
LEIDY EDITH RAMOS JARAMILLO
Contratista
C.C. No. 1.067.888.973 de Montería - Córdoba

Recibí a satisfacción:

LUDYS DEL CARMEN PASTRANA MARTINEZ
Supervisora del contrato.
No. CO1.PCCNTR.2202418 del año 2021

Evidencias Fotograficas

REUNIÓN DE SEGUIMIENTO

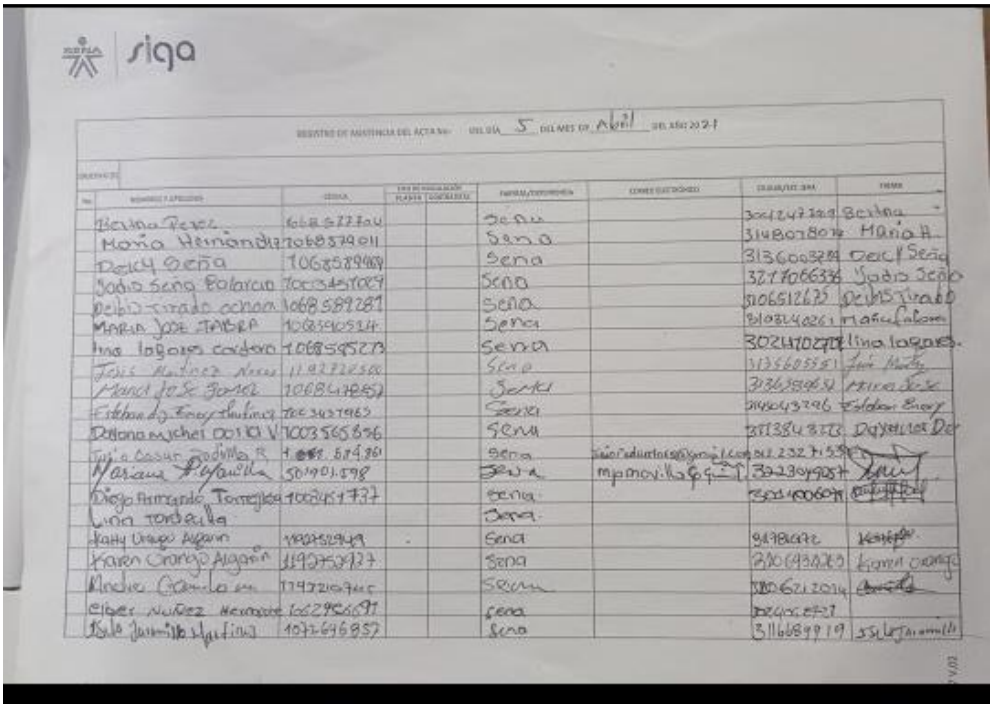


FICHA #2300272 CANALETE

5 de abril de 2021



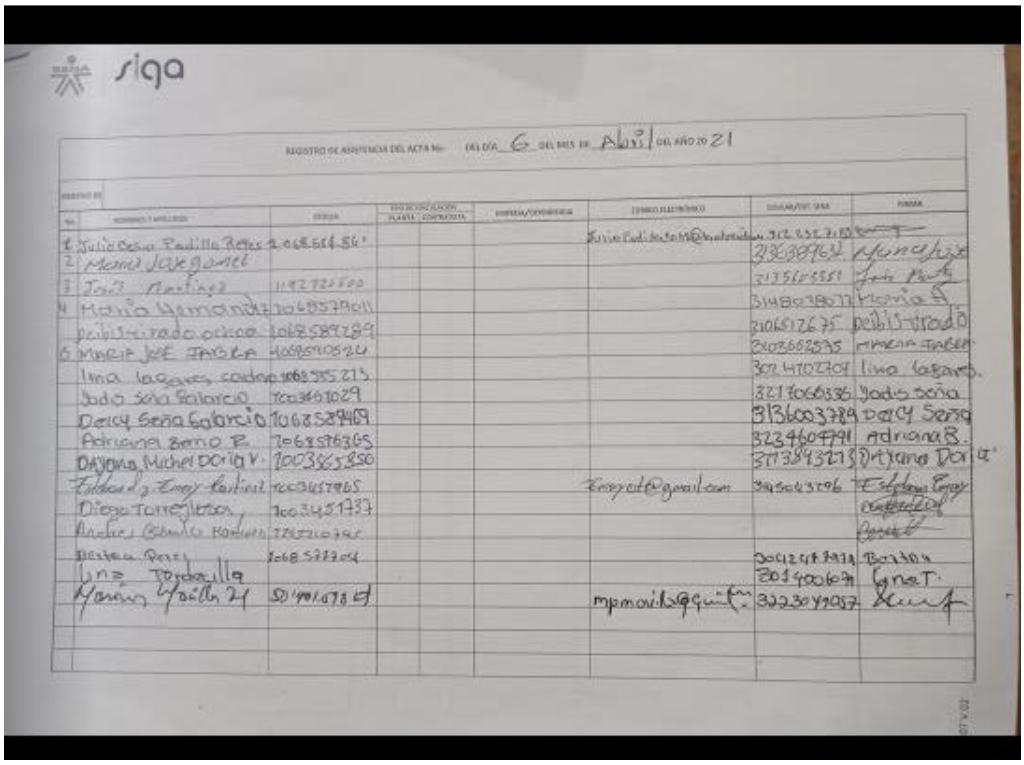

FELIZ DIA
REDMI NOTE 9
AI QUAD CAMERA


siga

6 de abril de 2021



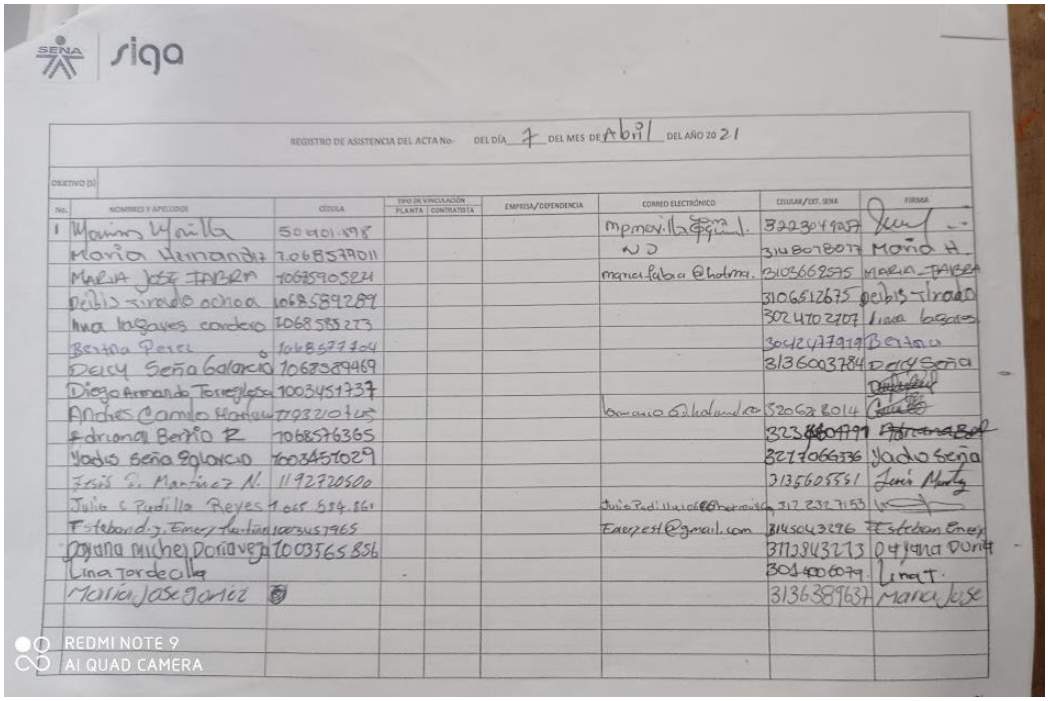




7 de abril de 2021



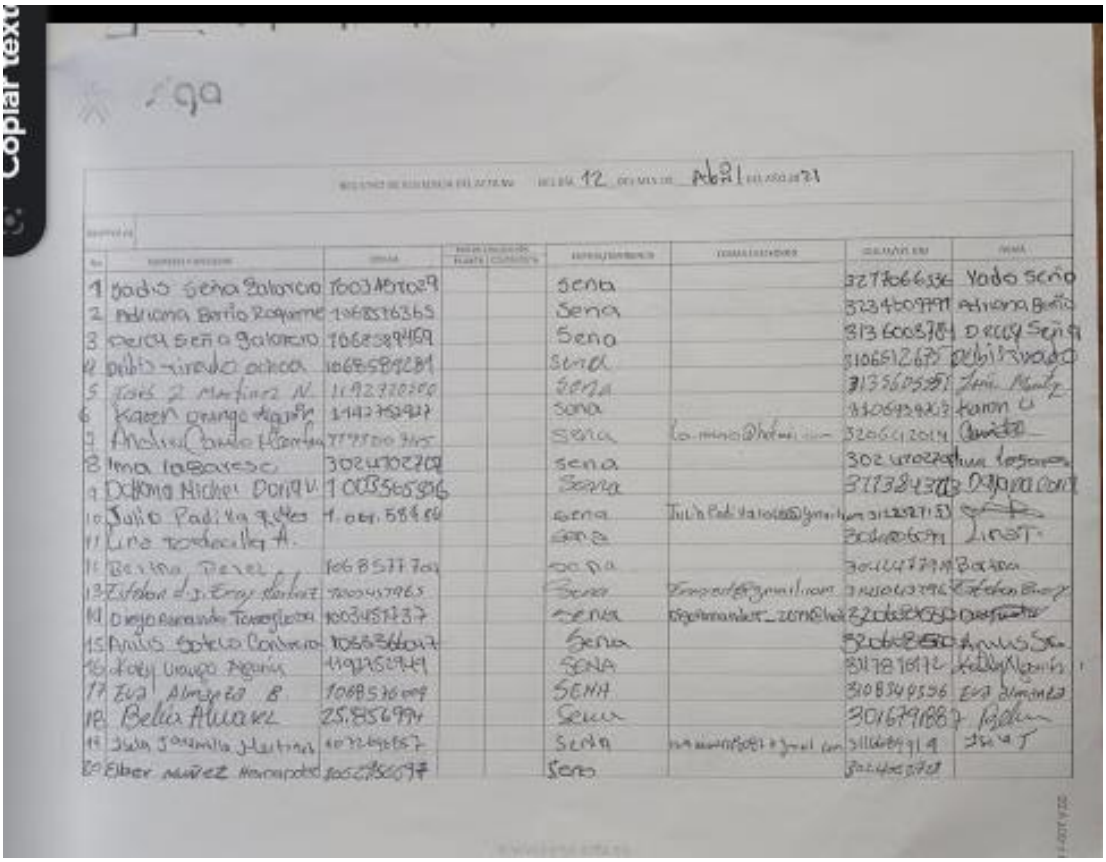

Corregir iluminación
REDMI NOTE 9
AI QUAD CAMERA


siga
REGISTRO DE ASISTENCIA DEL ACTA No- DEL DÍA 7 DEL MES DE Abril DEL AÑO 2021
OBJETIVO (S):
No. | NOMBRES Y APELLIDOS | CÉDULA | TIPO DE VINCULACIÓN: PLANTA | CONTRATISTA | EMPRESA/DEPENDENCIA | CORREO ELECTRÓNICO | CELULAR/EXT. SENA | FIRMA
1 Yamira Uruña 50401.198 | mpmoviltz@gmail. | 3229049857
María Hernandez 1.068579011 | NO | 3148078077 | María H.
María José Tabera 1068590524 | mariafabia@hotma. | 3105668595 | MARIA TABERA
Delbis Tirado ochoa 1068589289 | 3106612675 | delbis tirado
Ana Isabel cordero 1068583273 | 3024702707 | Ana Isabel
Bertha Perez 1068577204 | 3042479779 | Bertha
Deicy Seña Galarcio 1063589469 | 3136003784 | Deicy Seña
Diego Armando Torregroza 1003451737
Andres Camilo Martinez 1193210405 | camilo@hotmail.co | 3206280147
Adriana Berrio R. 1068576365 | 3238604791
Yadis seña galarcio 1003457029 | 3217066336 | Yadis Seña
Jesus D. Martinez N. 1192720520 | 3135605561 | Jesús Martz
Julio C Padilla Reyes 1.065.594.861 | julio.padilla@mpmovil.co | 312 232 7153
Estebandy Emerson Tordan 1003457965 | Emerest@gmail.com | 3145643296 | Estebandy Emer
Dayana Michel Donoveja 1003565856 | 3113843273 | Dayana Dono
Lina Tordecilla | 3014006079 | Lina T.
Maria Jose Jaraiz | 3136389637 | Maria Jose
REDMI NOTE 9
AI QUAD CAMERA

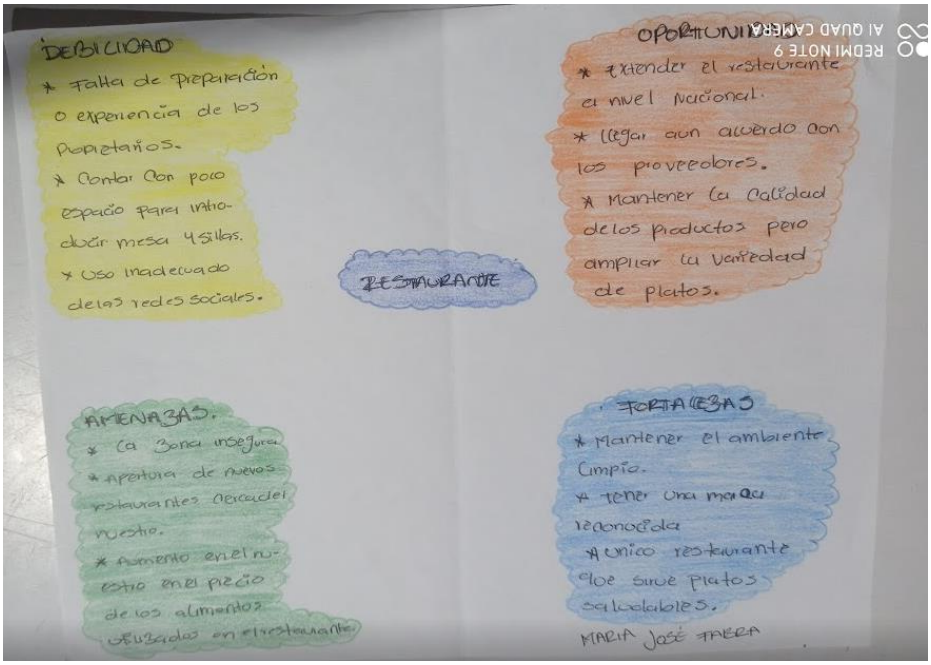
12 de abril de 2021

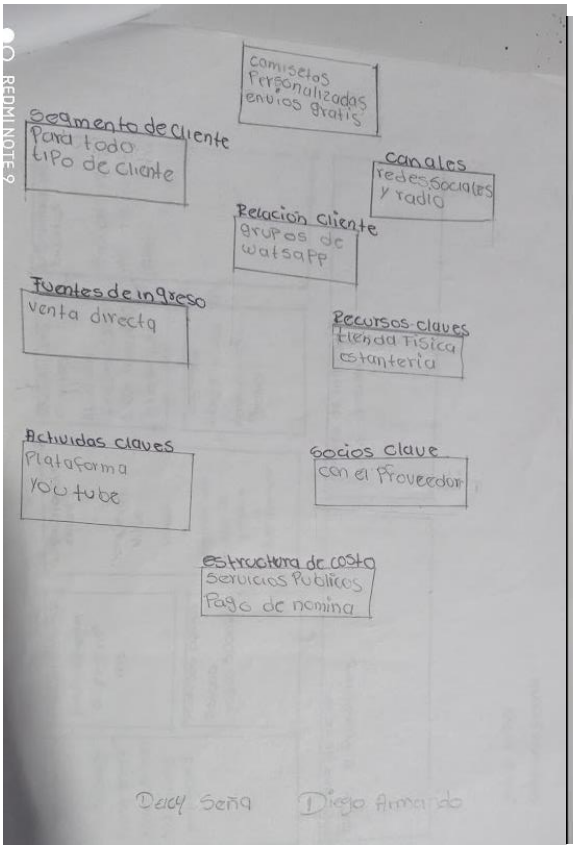


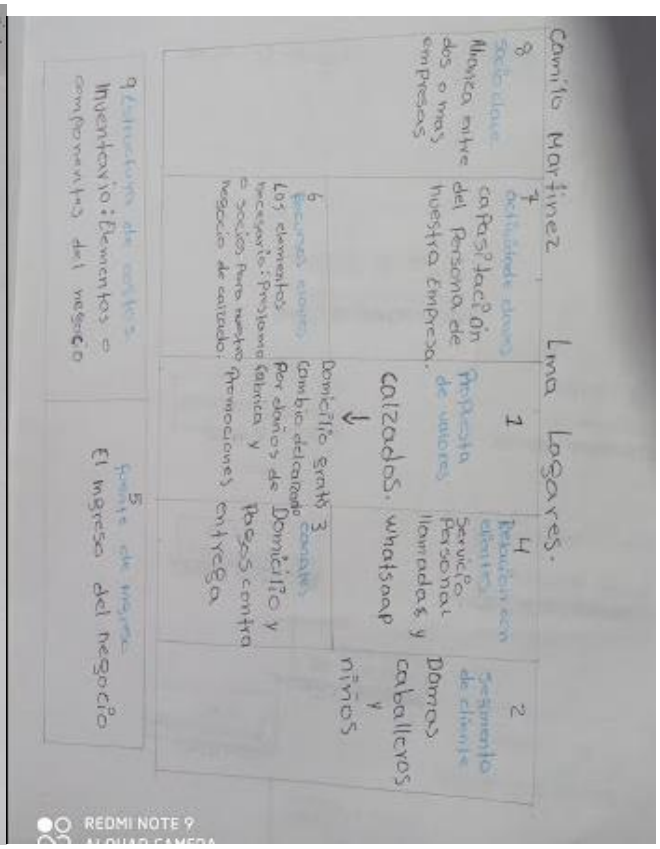


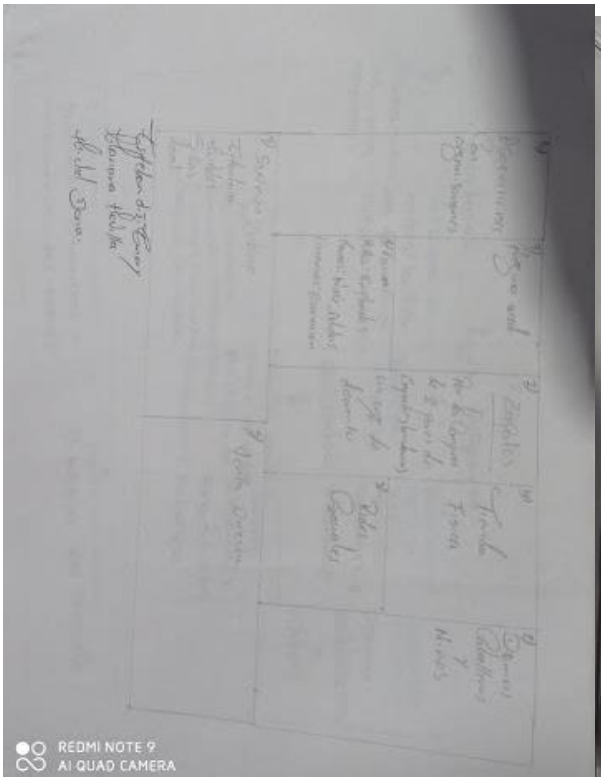


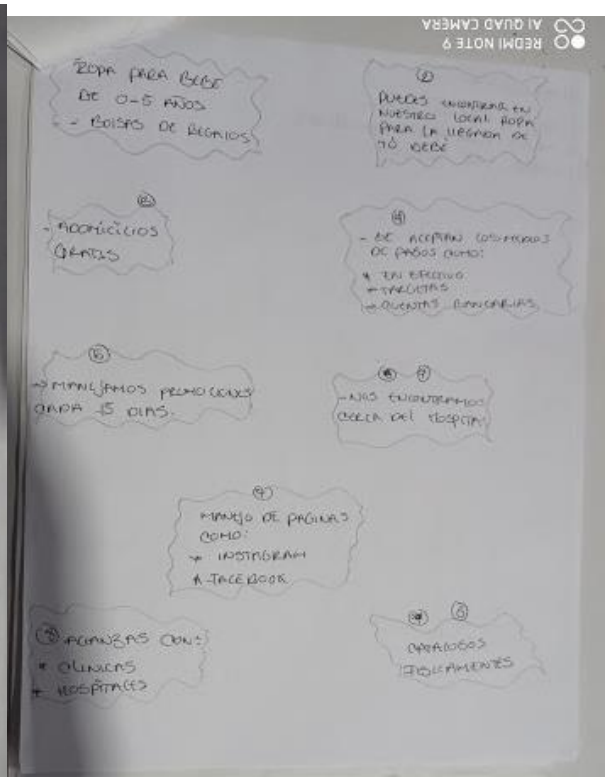
EVIDENCIAS DE ACTIVIDADES



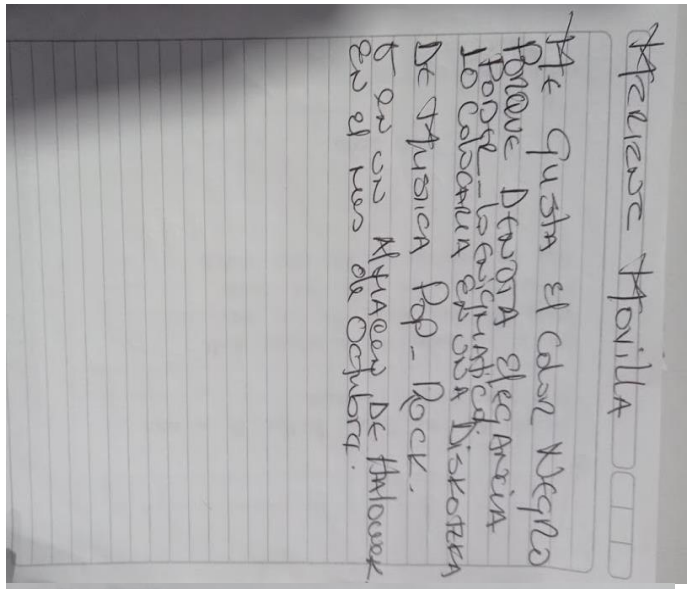

camisetas personalizadas envíos gratis
Segmento de cliente
Para todo tipo de cliente
canales
redes sociales y radio
Relación cliente
grupos de watsapp
Fuentes de ingreso
venta directa
Recursos claves
tienda física estantería
Actividas claves
Plataforma yoo tube
socios clave
con el Proveedor
estructura de costo
Servicios Públicos
Pago de nomina
Darcy Seña
Diego Amardo


Camilo Martinez Lma Lugares.
8
7
Alianza entre dos o mas empresas
captación del Persona de nuestra empresa.
1
Propuesta de valores
4
Relación con clientes
Servicio personal llamadas y
Damas caballeros y niños
2
Segmento de clientes
calzados. whatsaap
6
Los elementos
Domicilio gratis 3
Por años de Domicilio y
Pagos contra
entrega
5
El ingreso del negocio
9
Inventario: Elementos o componentes del negocio
REDMI NOTE 9


REDMI NOTE 9
AI QUAD CAMERA


REDMI NOTE 9
AI QUAD CAMERA
ROPA PARA BEBE
DE 0-5 AÑOS
- BOLSAS DE REGALOS
- DOMICILIOS GRATIS
- MANEJAMOS PROMOCIONES CADA 15 DIAS.
- MANEJO DE PAGINAS COMO:
* INSTAGRAM
* FACEBOOK
- PEDIDOS CON:
* CLINICAS
* HOSPITALES

- Elianis Morelo Baquerne
- Belia Alvarez Mejia
- Iselo Jaramillo Martinez

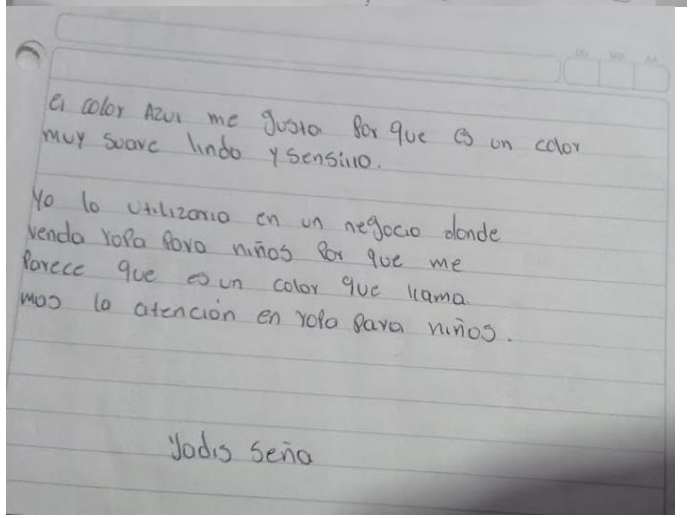


Adriana Movilla

Me gusta el color negro porque denota elegancia poder-lo combina con casi todo

De música Pop - Rock.

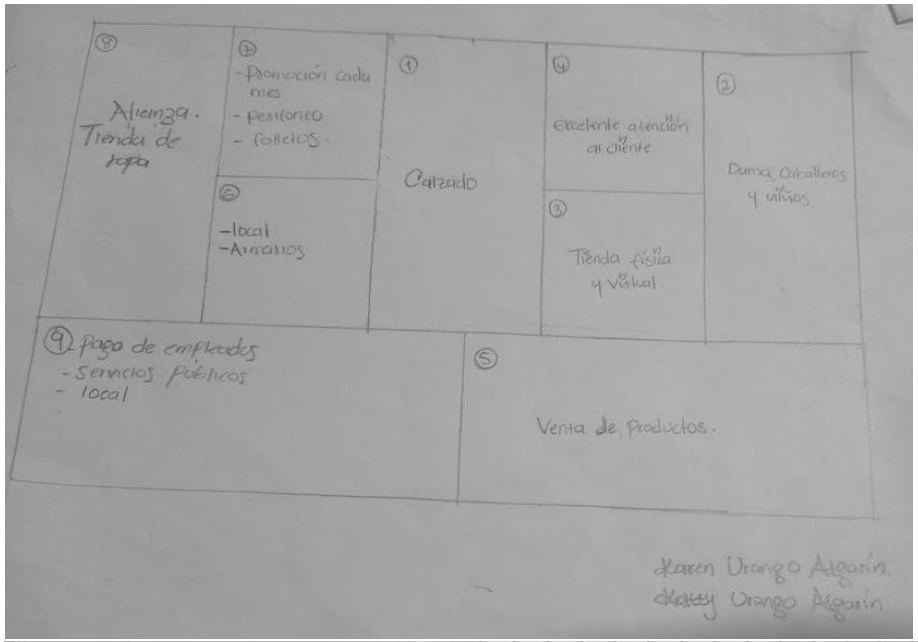
Si es un Halloween de Octubre.

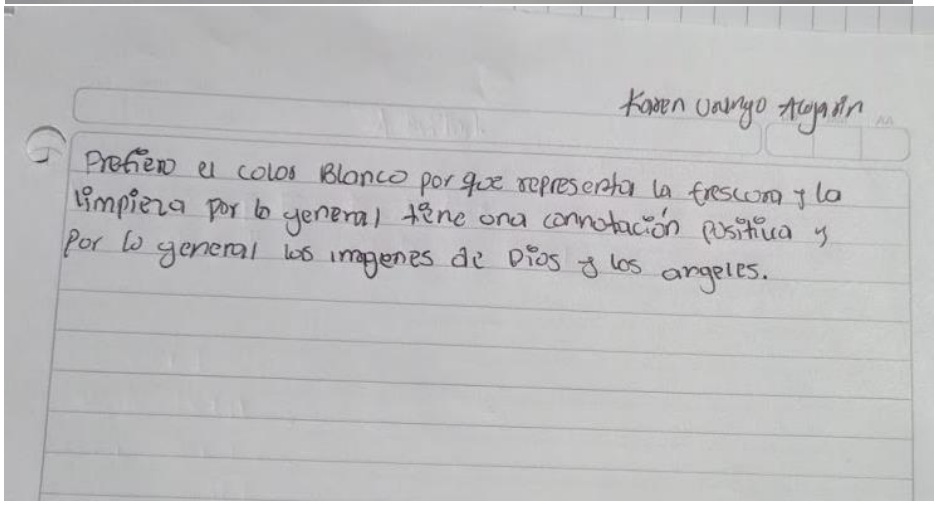


El color Azul me gusta por que es un color muy suave lindo y sensillo.

Yo lo utilizaria en un negocio donde venda ropa para niños por que me parece que es un color que llama mas la atención en ropa para niños.

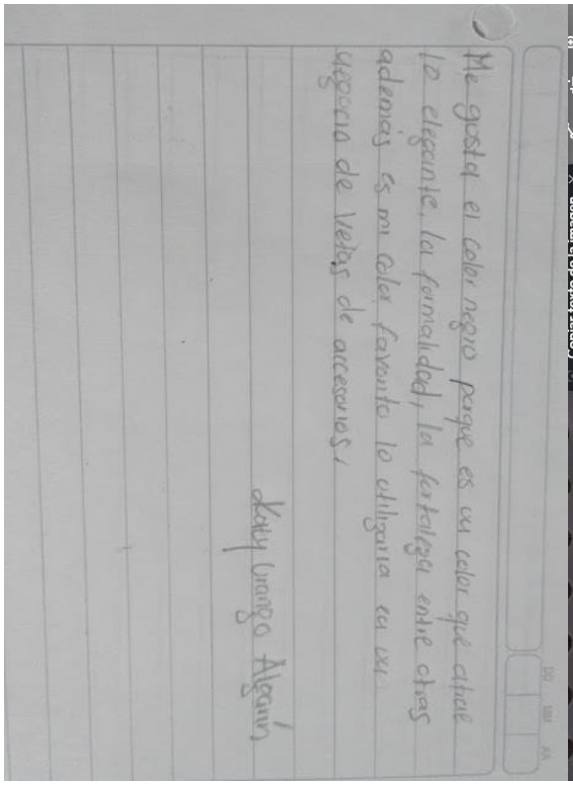
Yadis Seña





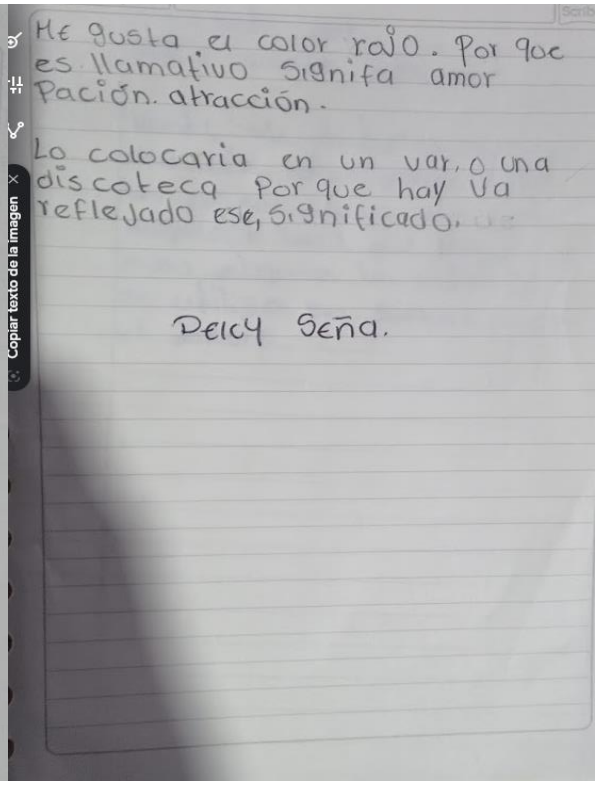
Karen Urango Algarín

Prefiero el color Blanco porque representa la frescura y la limpieza por lo general tiene una connotación positiva y por lo general las imagenes de Dios y los angeles.



Me gusta el color negro porque es un color que atrae lo elegante, la formalidad, la fortaleza entre otras cualidades es mi color favorito lo utilizaria en mis diseños de accesorios.

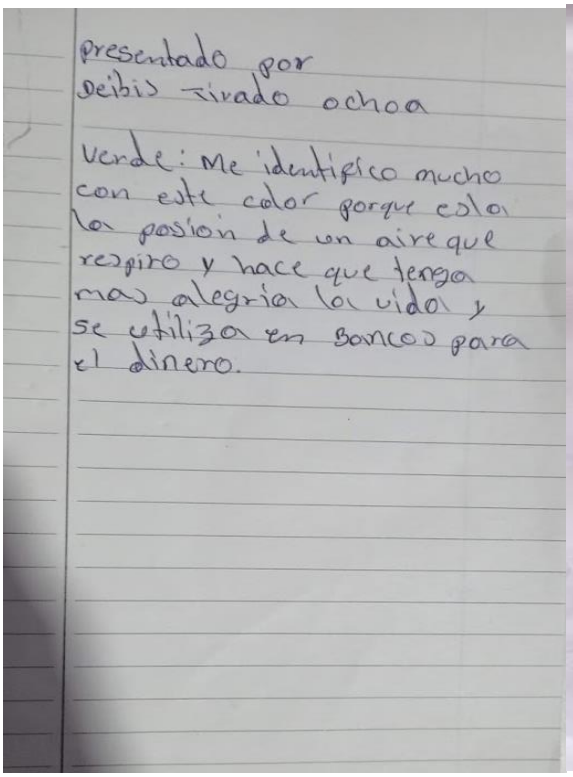
Kathy Viviana Algarin



Me gusta el color rojo. Por que es llamativo significa amor Pación. atracción.

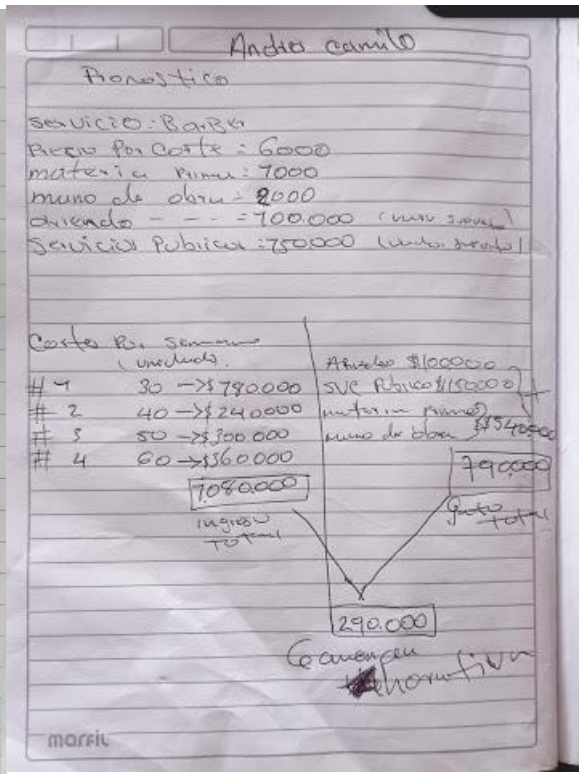
Lo colocaria en un var, o una discoteca Por que hay va reflejado ese, significado.

Deicy Seña.



Presentado por
Deibis Tirado ochoa

Verde: Me identifico mucho con este color porque colo la posion de un aire que respiro y hace que tenga mas alegria la vida y se utiliza en bancos para el dinero.



Andres camilo

Pronostico

servicio: Banka
Precio Por Corte: 6000
materia Prima: 7000
mano de obra: 8000
arriendo - - - = 700.000 (mes)
Servicios Publicos: 750000 (mes)

Costos Por semana (unidad)

#1 30 -> $180.000
#2 40 -> $240.000
#3 50 -> $300.000
#4 60 -> $360.000

1080.000 ingreso total

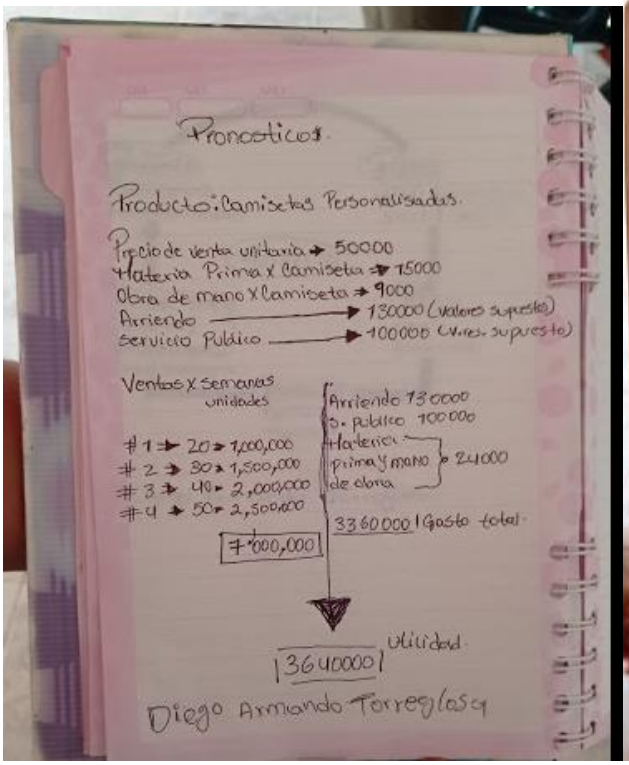
Atributos $100000
SVC Publicos $150000
materia prima
mano de obra $540000

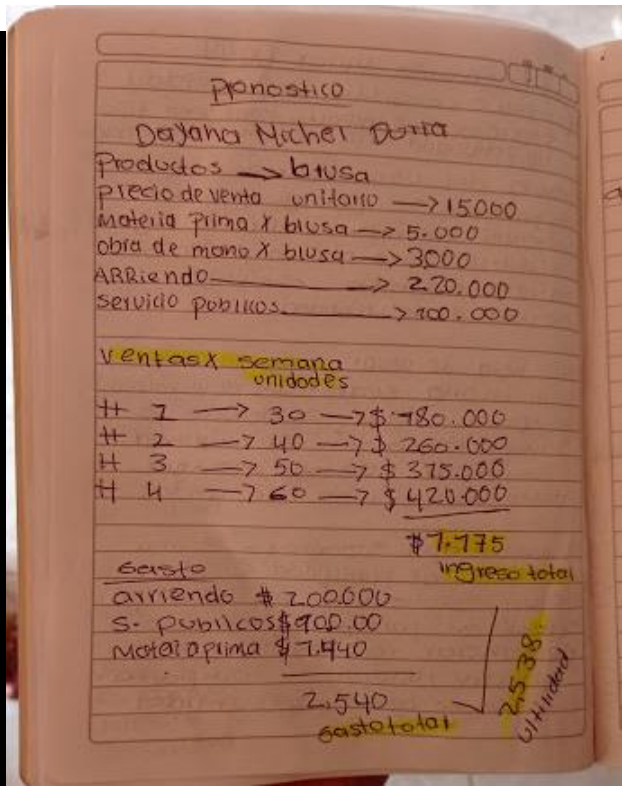
790.000 Costo total

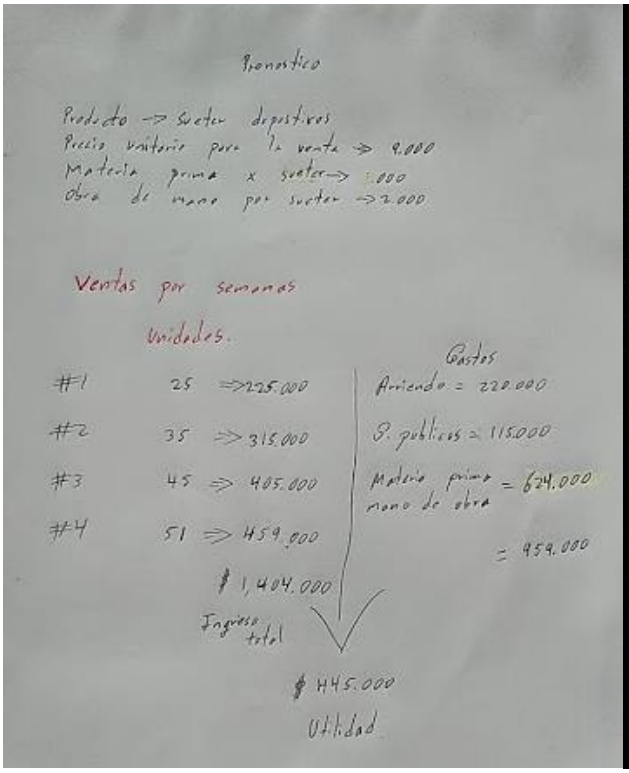
290.000

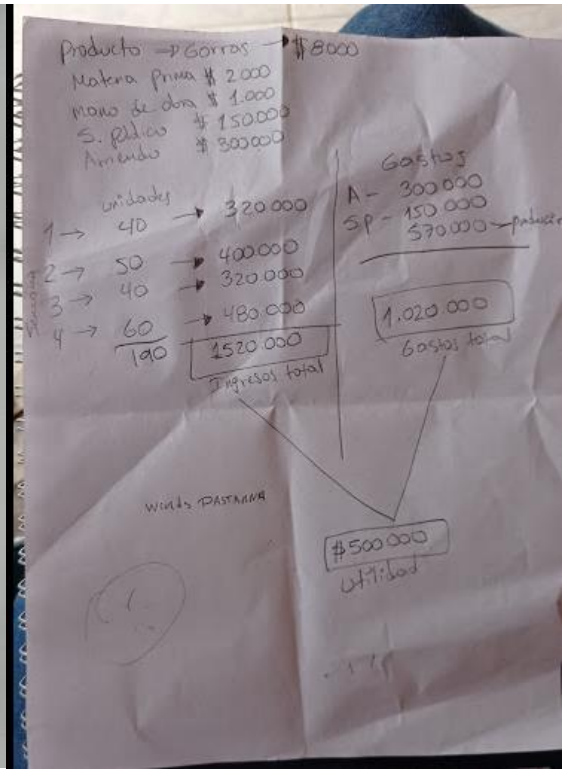
Comenzar Pronostico

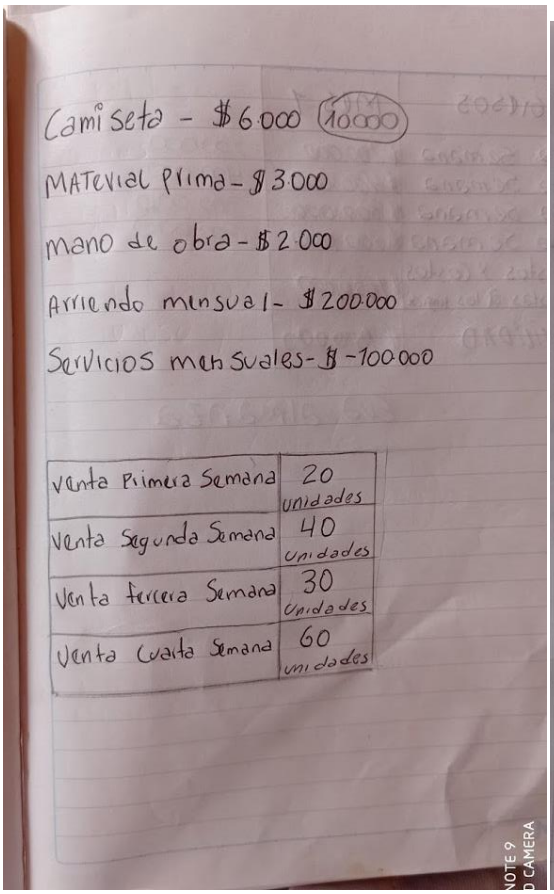
marfil


Pronosticos
Producto: Camisetas Personalizadas
Precio de venta unitario → 50000
Materia Prima x Camiseta → 15000
Obra de mano x Camiseta → 9000
Arriendo → 130000 (valores supuesto)
servicio Publico → 100000 (valores supuesto)
Ventas x semanas
unidades
#1 → 20 → 1,000,000
#2 → 30 → 1,500,000
#3 → 40 → 2,000,000
#4 → 50 → 2,500,000
7'000,000
Arriendo 130000
S. publico 100000
Materia prima y mano de obra → 24000
3360000 Gasto total
3640000 Utilidad
Diego Armando Torreglosa


Pronostico
Dayana Nicher Durra
Productos → blusa
precio de venta unitario → 15000
Materia prima x blusa → 5.000
obra de mano x blusa → 3000
ARRiendo → 220.000
servicio publicos → 100.000
Ventas x semana
unidades
1 → 30 → $ 780.000
2 → 40 → $ 260.000
3 → 50 → $ 375.000
4 → 60 → $ 420.000
$7.775
ingreso total
Gasto
arriendo $ 200000
S. publicos $900.00
Materia prima $7.440
2.540
gasto total
2.538
Utilidad


Pronostico
Producto → Sueter deportivos
Precio unitario para la venta → 9.000
Materia prima x sueter → 5.000
Obra de mano por sueter → 2.000
Ventas por semanas
Unidades.
Gastos
#1 25 → 225.000
#2 35 → 315.000
#3 45 → 405.000
#4 51 → 459.000
$ 1,404.000
Ingreso total
Arriendo = 220.000
S. publicos = 115.000
Materia prima mano de obra = 624.000
= 959.000
$ 445.000
Utilidad


Producto → Gorras → $8000
Materia Prima $ 2.000
Mano de obra $ 1.000
S. Publico $ 150000
Arriendo $ 300000
unidades
1 → 40 → 320.000
2 → 50 → 400000
3 → 40 → 320.000
4 → 60 → 480.000
190
1520.000
Ingresos total
Gastos
A - 300.000
SP - 150.000
570.000 → publicos
1.020.000
Gastos total
$500.000
utilidad



Camiseta - $6.000 (10000)

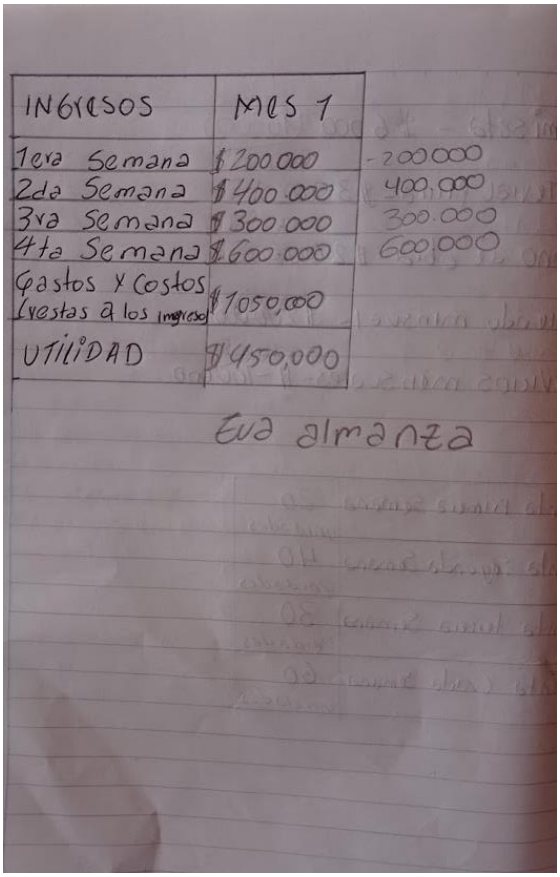
MATERIAL PRIMA - $3.000

mano de obra - $2.000

Arriendo mensual - $200000

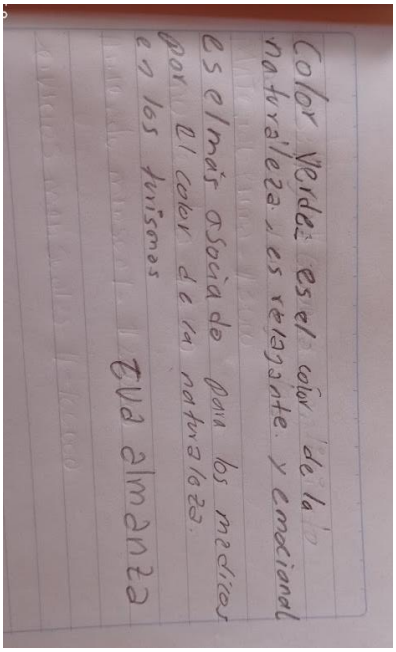
Servicios mensuales - $-100000

Venta Primera Semana	20 unidades
Venta Segunda Semana	40 unidades
Venta tercera Semana	30 Unidades
Venta Cuarta Semana	60 unidades



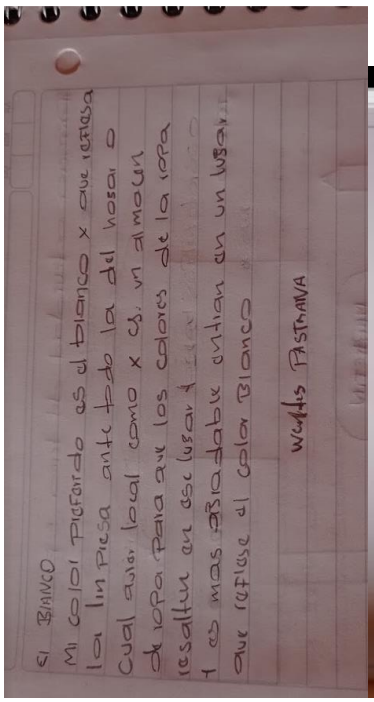
INGRESOS	MES 1	
1era Semana	$200.000	200000
2da Semana	$400.000	400.000
3ra Semana	$300.000	300.000
4ta Semana	$600.000	600.000
Gastos x Costos (restas a los ingresos)	$1050,000	
UTILIDAD	$450,000	

Eva almanza



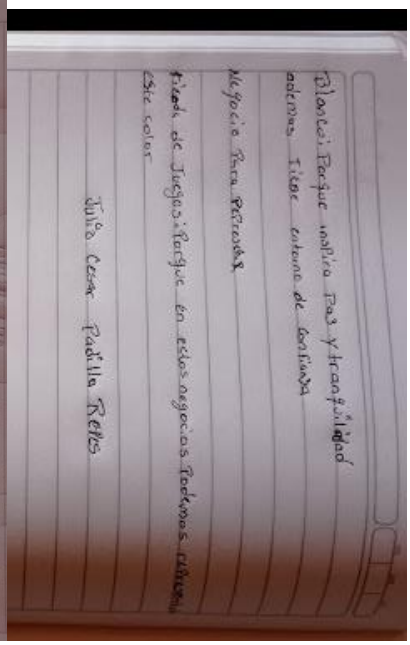
Color Verde: es el color de la naturaleza, es relajante y emocional es el más asociado para los médicos por el color de la naturaleza.

Eva almanza



El BLANCO
Mi color preferido es el blanco x que refleja la luz mas entonces la del hogar o Cual quier local como x ej. un almacen de ropa para que los colores de la ropa resalten en ese lugar y es mas agradable entran en un lugar que refleje el color Blanco

Wendy Pastrana

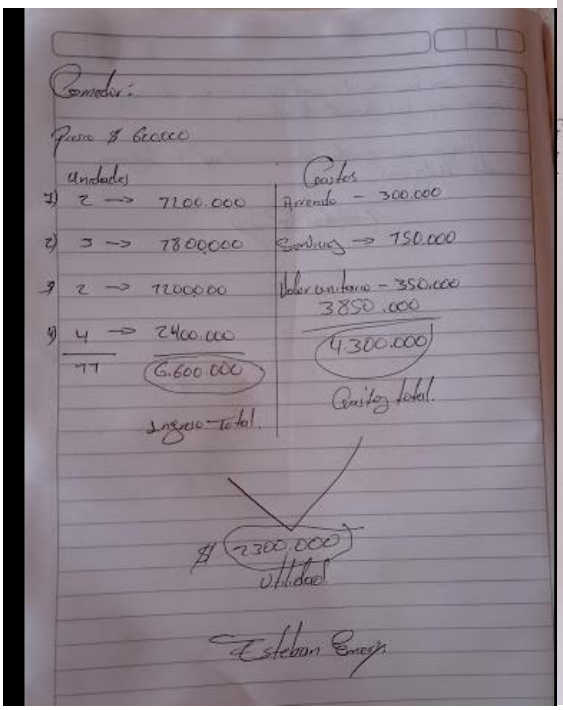


Blanco: Porque muestra paz y tranquilidad además tiene mucho de confianza

Negocio para Mujeres

Tienda de Juegos: Porque en estos negocios tienen niños Este colos

Julio Cesar Padilla Reyes



Comedor:

Precio $ 60.000

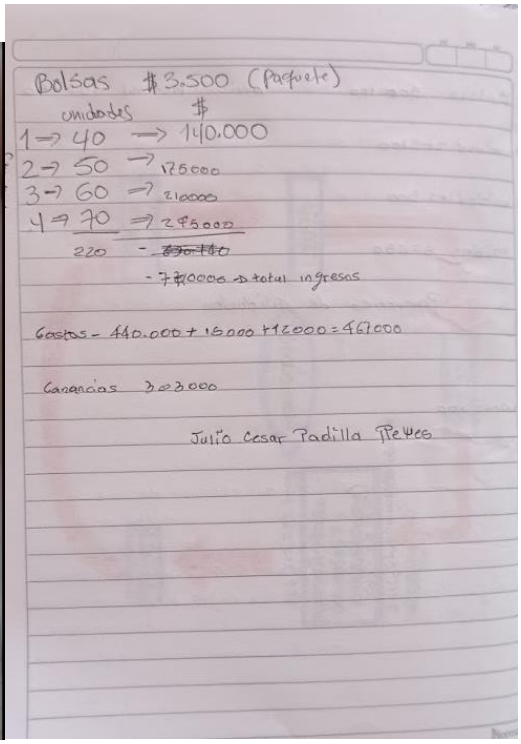
Unidades		Costos	
1) 2 →	7200.000	Arriendo -	300.000
2) 3 →	7800.000	Servicios →	750.000
3) 2 →	7200.000	Valor unitario -	350.000
			3850.000
4) 4 →	2400.000		4300.000
11	6.600.000		

Costo total.

Ingreso total.

$ 7300.000 utilidad

Esteban Suarez



Bolsas $3.500 (Paquete)

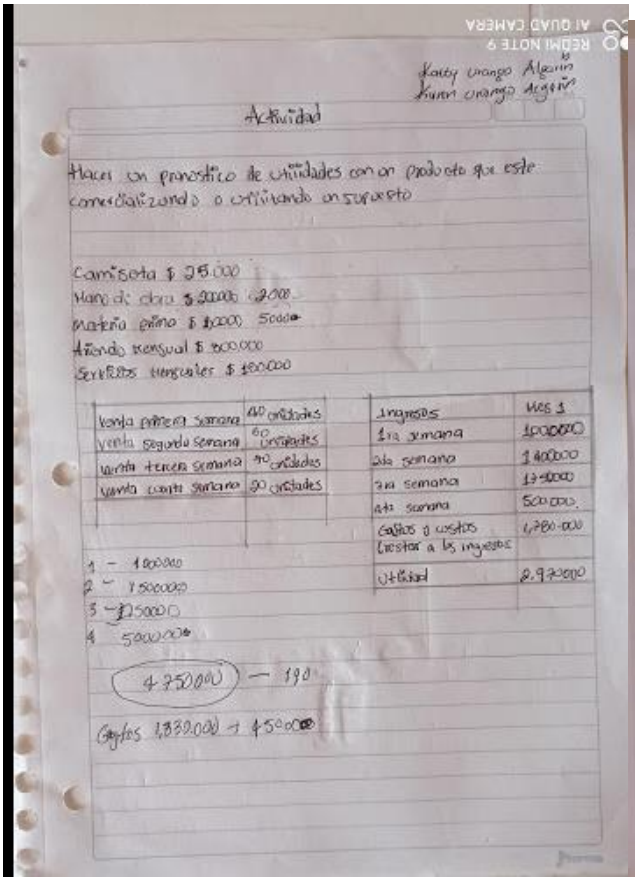
	unidades	$
1 →	40	→ 140.000
2 →	50	→ 175000
3 →	60	→ 210000
4 →	70	→ 245000
	220	- ~~350.110~~

- 770000 de total ingresos

Costos - 440.000 + 15000 + 12000 = 467000

Ganancias 303.000

Julio Cesar Padilla Reyes



Actividad

Hacer un pronostico de unidades con un producto que este comercializando o utilizando un supuesto

Camiseta $ 25.000
Mano de obra $ 2000 c/u
Materia prima $ 3000 5000
Alquiler mensual $ 300.000
Servicios mensuales $ 150.000

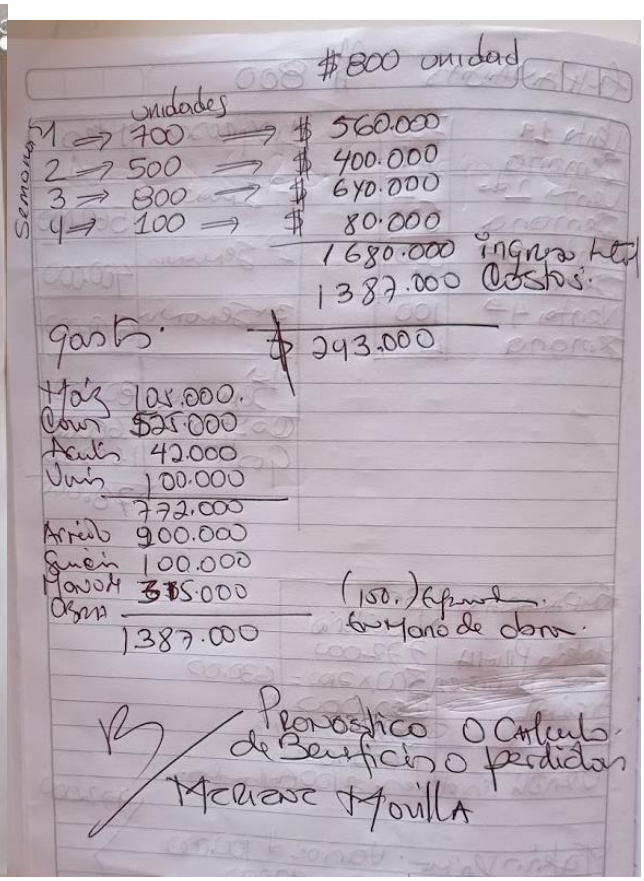
Venta primera semana	40 unidades
Venta segunda semana	60 unidades
Venta tercera semana	70 unidades
Venta cuarta semana	20 unidades

Ingresos	Mes 1
1ra semana	1000000
2da semana	1800000
3ra semana	1750000
4ta semana	500000
Gastos o costos (restar a los ingresos	1.780.000
Utilidad	2.970000

1 - 1000000
2 - 1500000
3 - 1750000
4 - 500000

4350000 - 1780

Gastos 1330.000 + 450000



$800 unidad

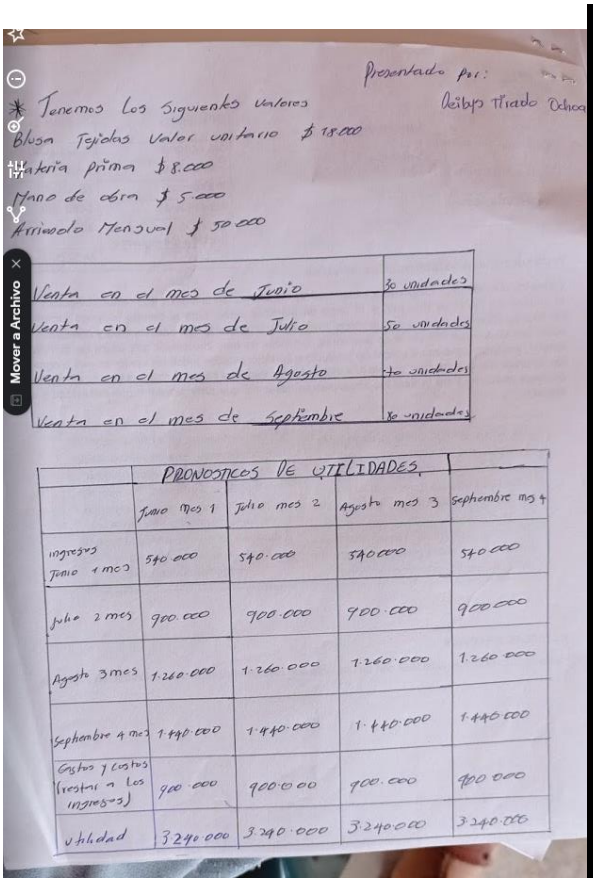
Semana

	unidades	
1 →	700 →	$ 560.000
2 →	500 →	$ 400.000
3 →	800 →	$ 640.000
4 →	100 →	$ 80.000
		1680.000 ingreso total
		1387.000 Costos.
Gastos.		$ 293.000

Mes 105.000.
Omar $25.000
Aceite 42.000
Unas 100.000
772.000
Arriendo 900.000
Quien 100.000
Mano de obra 385.000
Otros
1387.000

(150.) Empaque.
Mano de obra.

Pronostico o Calculo de Beneficio o perdidas
Mariane Morilla



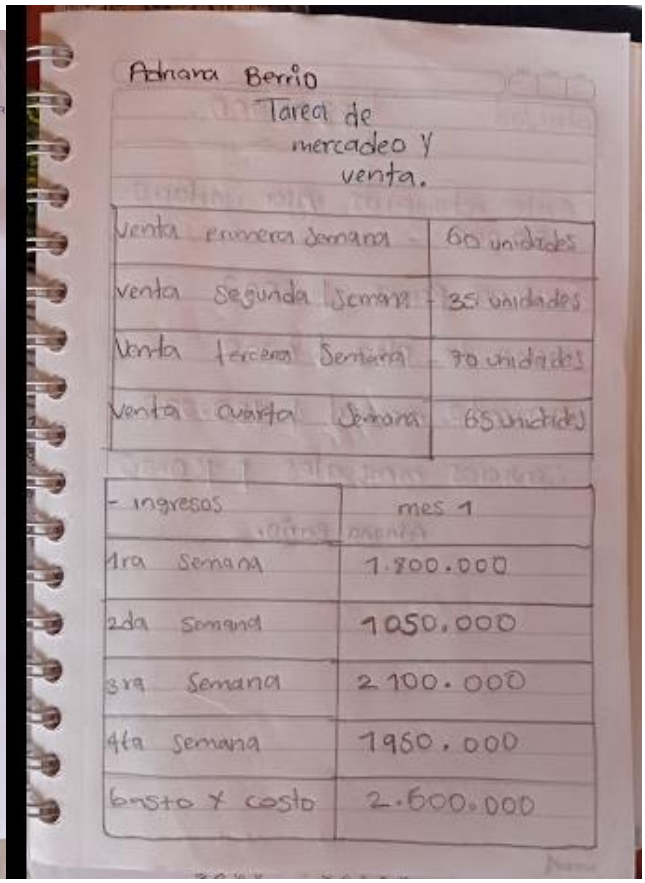
Presentado por: Deibys Triado Ochoa

Tenemos los siguientes valores
Blusa Tejidas Valor unitario $ 15.000
Materia prima $ 8.000
Mano de obra $ 5.000
Arriendo Mensual $ 50.000

Venta en el mes de Junio	30 unidades
Venta en el mes de Julio	50 unidades
Venta en el mes de Agosto	70 unidades
Venta en el mes de Septiembre	80 unidades

PRONOSTICOS DE UTILIDADES

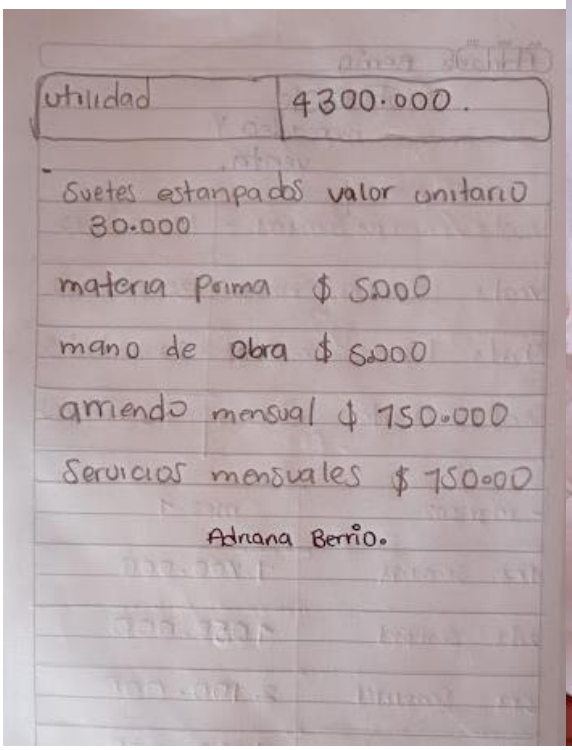
	Junio mes 1	Julio mes 2	Agosto mes 3	Septiembre mes 4
ingresos Junio 1 mes	540.000	540.000	540.000	540.000
Julio 2 mes	900.000	900.000	900.000	900.000
Agosto 3 mes	1.260.000	1.260.000	1.260.000	1.260.000
Septiembre 4 mes	1.440.000	1.440.000	1.440.000	1.440.000
Gastos y costos (restar a los ingresos)	900.000	900.000	900.000	900.000
Utilidad	3240.000	3.240.000	3.240.000	3.240.000



Adriana Berrio
Tarea de mercadeo y venta.

Venta primera semana	60 unidades
Venta segunda semana	35 unidades
Venta tercera Semana	70 unidades
Venta cuarta Semana	65 unidades

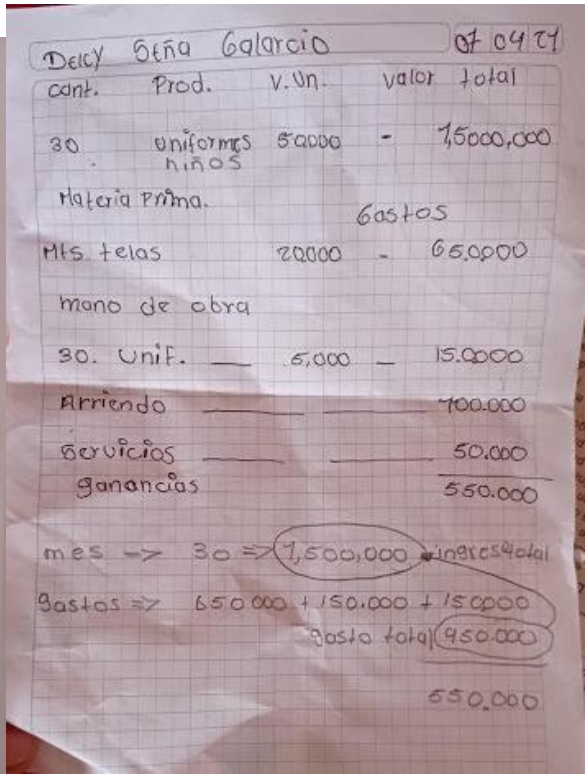
- ingresos	mes 1
1ra Semana	1.800.000
2da Semana	1050.000
3ra Semana	2.100.000
4ta Semana	1950.000
Gasto y costo	2.600.000



utilidad	4300.000.

Suetes estampados valor unitario 30.000
materia prima $ 5000
mano de obra $ 5.000
arriendo mensual $ 750.000
Servicios mensuales $ 750.000

Adriana Berrio.



Deicy Seña Galarcio 07 04 21

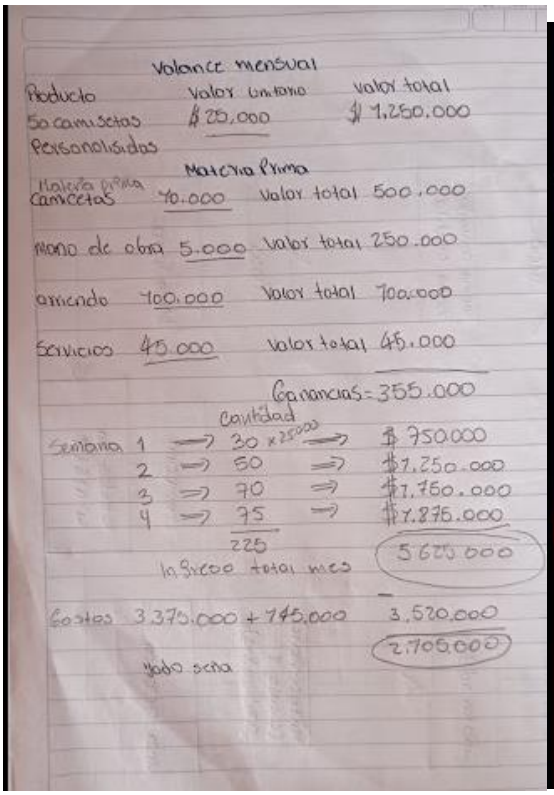
cant.	Prod.	V. Un.	valor total
30	uniformes niños	50000	1,5000,000

Materia Prima. Gastos

Mts. telas	20.000	650.000
mano de obra		
30. Unif.	5,000	15.0000
Arriendo		100.000
Servicios		50.000
ganancias		550.000

mes -> 30 => 1,500,000 ingreso total
gastos => 650.000 + 150.000 + 150.000
gasto total 950.000

550.000



Balance mensual

Producto	Valor unitario	Valor total
50 camisetas personalizadas	$25.000	$1.250.000

Materia Prima

Materia prima camisetas	10.000	Valor total 500.000
mano de obra	5.000	Valor total 250.000
arriendo	100.000	Valor total 100.000
Servicios	45.000	Valor total 45.000

Ganancias = 355.000

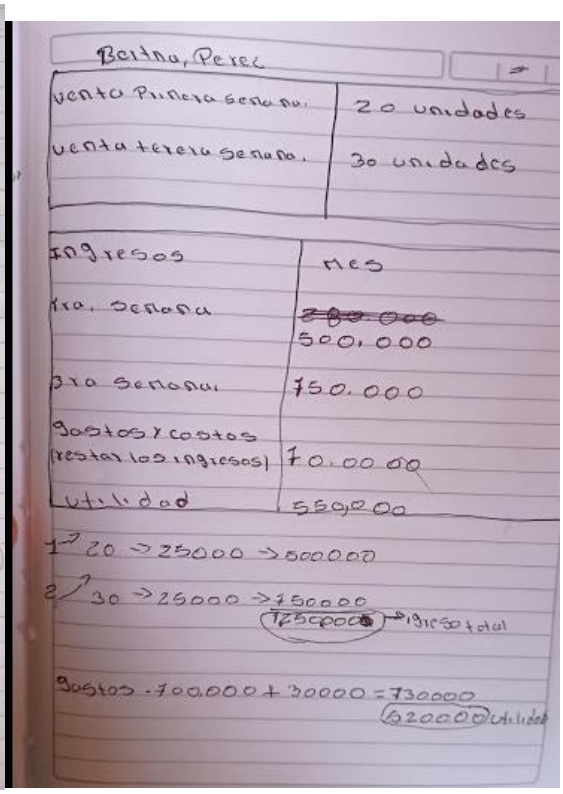
	Cantidad		
Semana 1	30 x 25000	→	$750.000
2	50	→	$1.250.000
3	70	→	$1.750.000
4	75	→	$1.875.000
	225		5.625.000

Ingreso total mes

Costos 3.375.000 + 145.000 = 3.520.000

2.705.000

Todo esto



Beitna, Perez

venta Primera semana.	20 unidades
venta tercera semana.	30 unidades

Ingresos	mes
1ra. semana	~~3.000.000~~ 500.000
3ra semana.	750.000
gastos y costos (restar los ingresos)	70.00 00
Utilidad	550.00

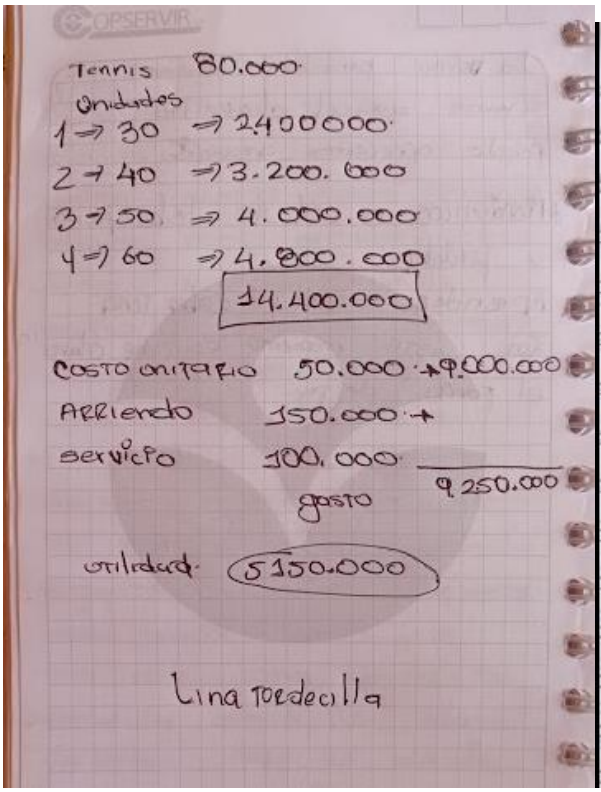
1 → 20 → 25000 → 500000

2 → 30 → 25000 → 750000

1250000 → ingreso total

gastos · 700.000 + 30000 = 730000

620000 utilidad



Tennis 80.000

Unidades

1 → 30 → 2.400000

2 → 40 → 3.200.000

3 → 50 → 4.000.000

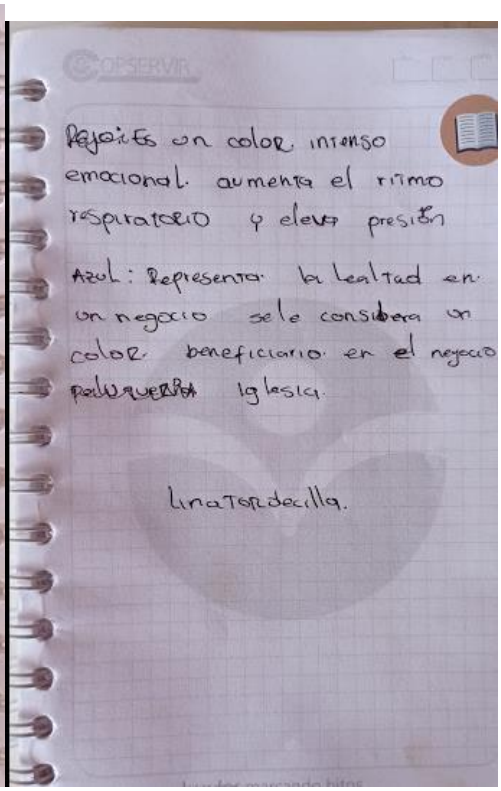
4 → 60 → 4.800.000

14.400.000

COSTO UNITARIO	50.000	+ 9.000.000
ARRIENDO	150.000	+
SERVICIO	100.000	
	gasto	9.250.000

utilidad 5150.000

Lina Tordecilla



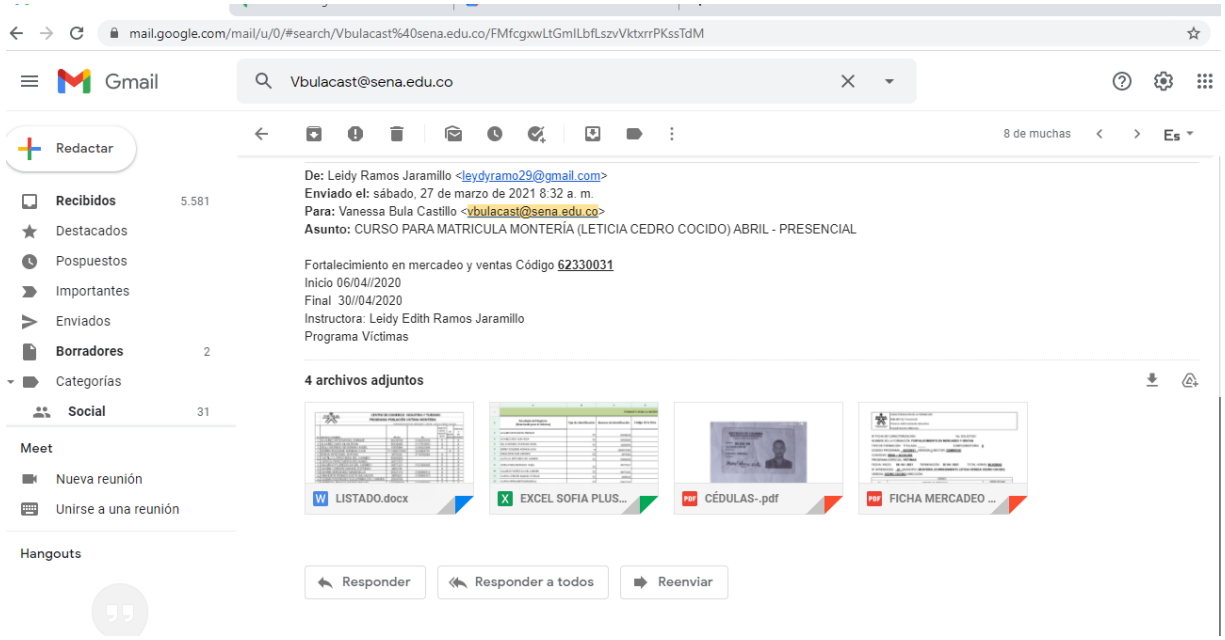
Rojo: es un color intenso emocional. aumenta el ritmo respiratorio y eleva presión

Azul: Representa la lealtad en un negocio se le considera un color beneficiario en el negocio peluquería iglesia

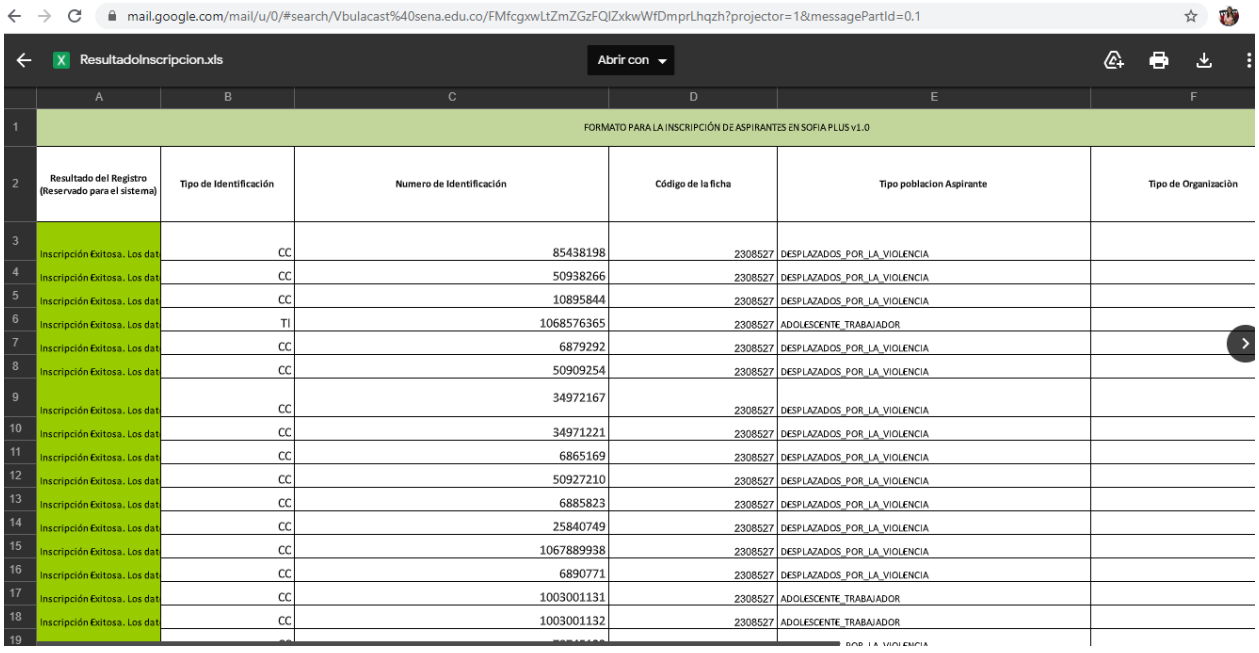
Lina Tordecilla.

FICHA #2308527 LETICIA

ENVIO DE CURSO PARA MATRICULA

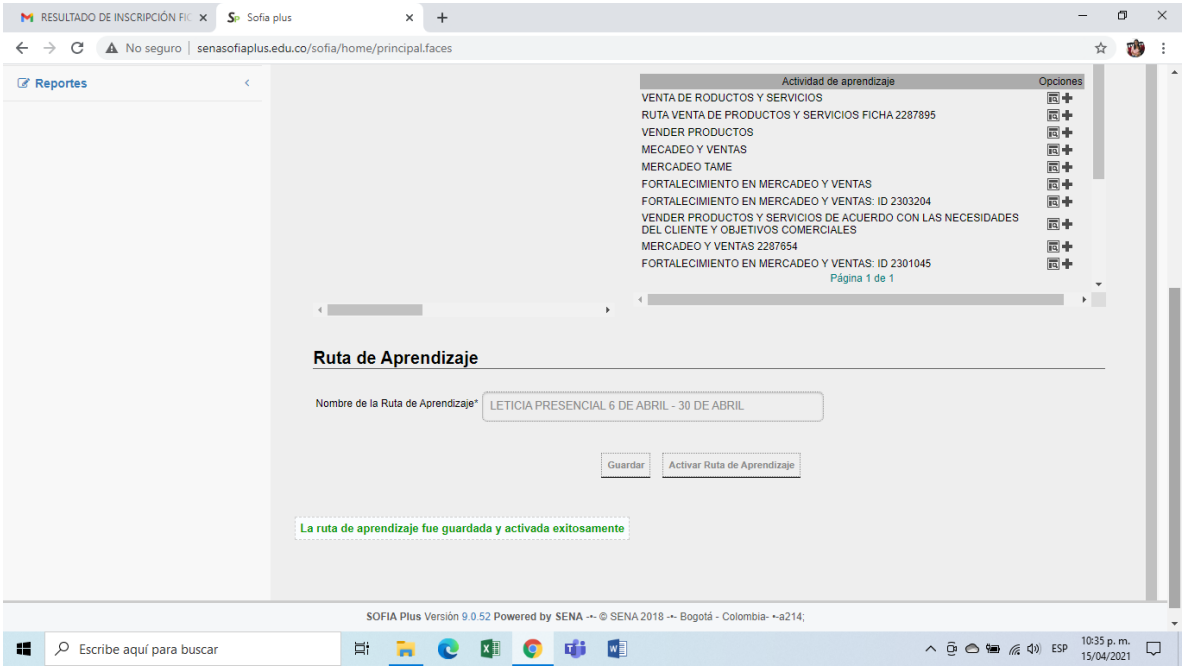


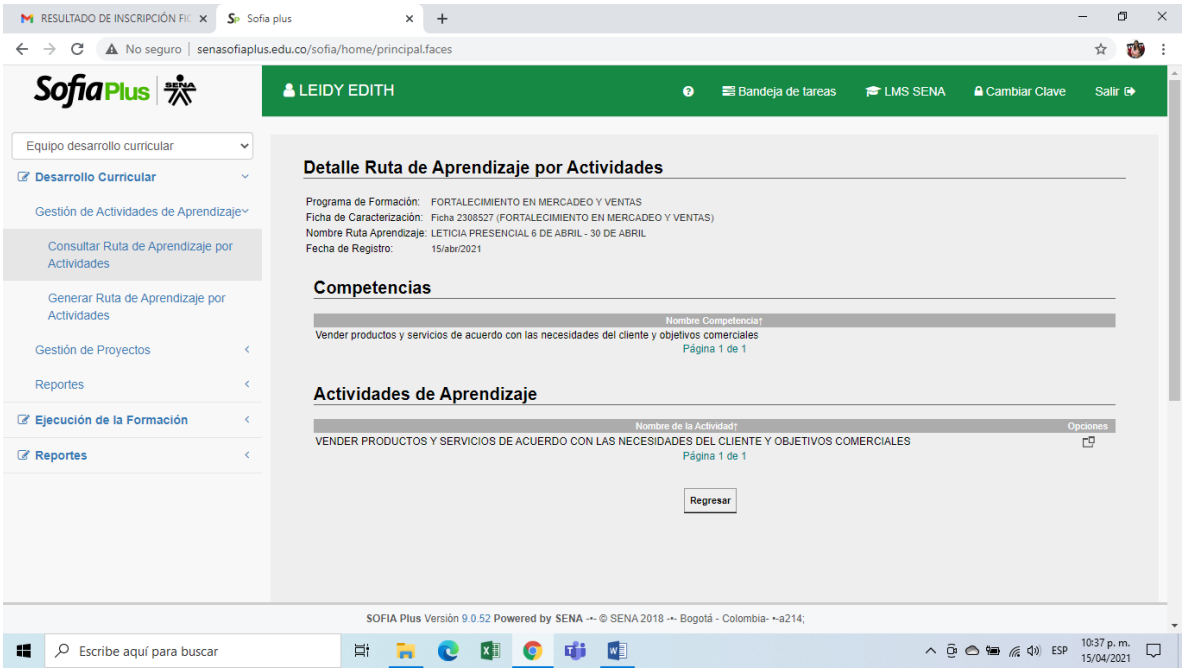
RESULTADO DE INSCRIPCIÓN



	A	B	C	D	E	F
1	FORMATO PARA LA INSCRIPCIÓN DE ASPIRANTES EN SOFIA PLUS v1.0					
2	Resultado del Registro (Reservado para el sistema)	Tipo de Identificación	Numero de Identificación	Código de la ficha	Tipo poblacion Aspirante	Tipo de Organizaciòn
3	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	85438198	2308527	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
4	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	50938266	2308527	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
5	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	10895844	2308527	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
6	Inscripción Exitosa. Los dat	TI	1068576365	2308527	ADOLESCENTE_TRABAJADOR	
7	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	6879292	2308527	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
8	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	50909254	2308527	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
9	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	34972167	2308527	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
10	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	34971221	2308527	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
11	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	6865169	2308527	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
12	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	50927210	2308527	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
13	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	6885823	2308527	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
14	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	25840749	2308527	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
15	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1067889938	2308527	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
16	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	6890771	2308527	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
17	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1003001131	2308527	ADOLESCENTE_TRABAJADOR	
18	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1003001132	2308527	ADOLESCENTE_TRABAJADOR	
19						

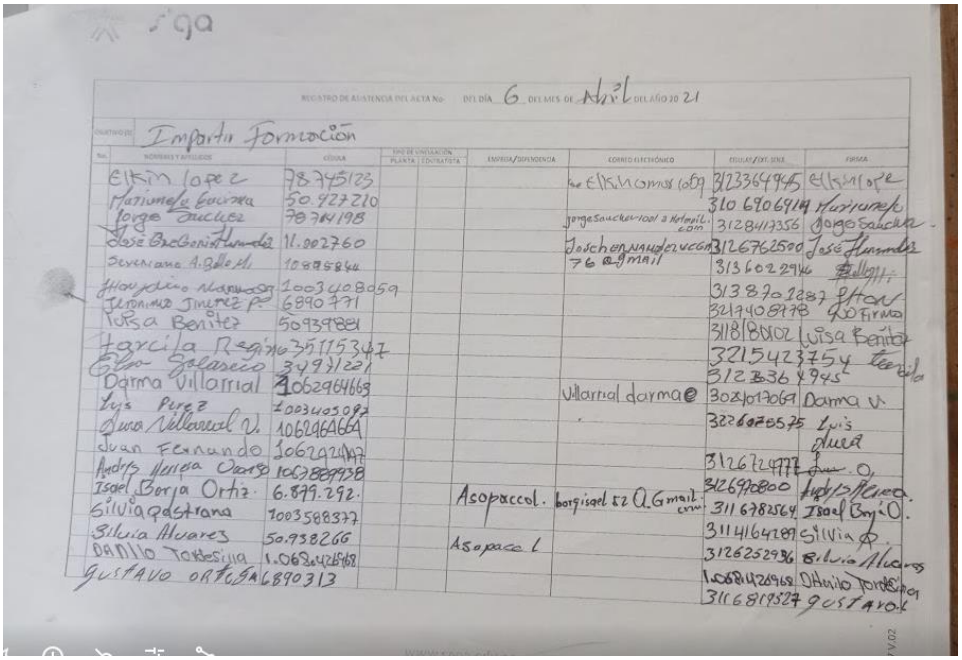
CREACION DE RUTA LETICIA





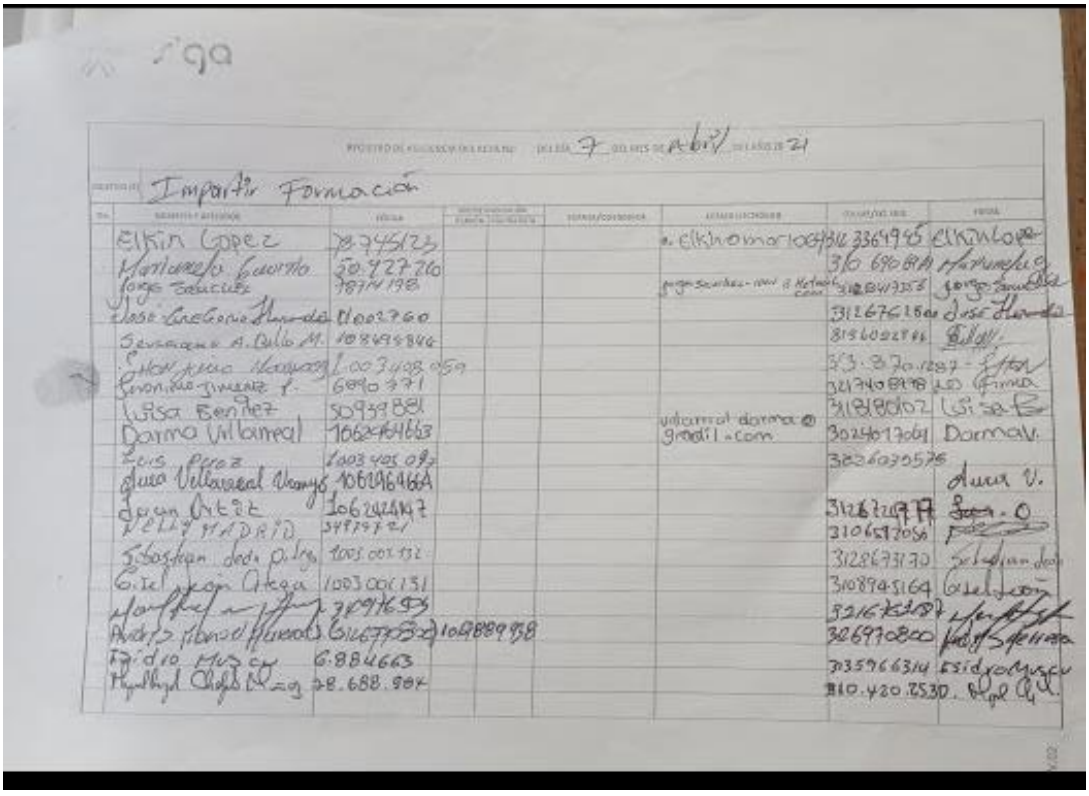
6 de abril de 2021





7 de abril de 2021





8 de abril de 2021





siga

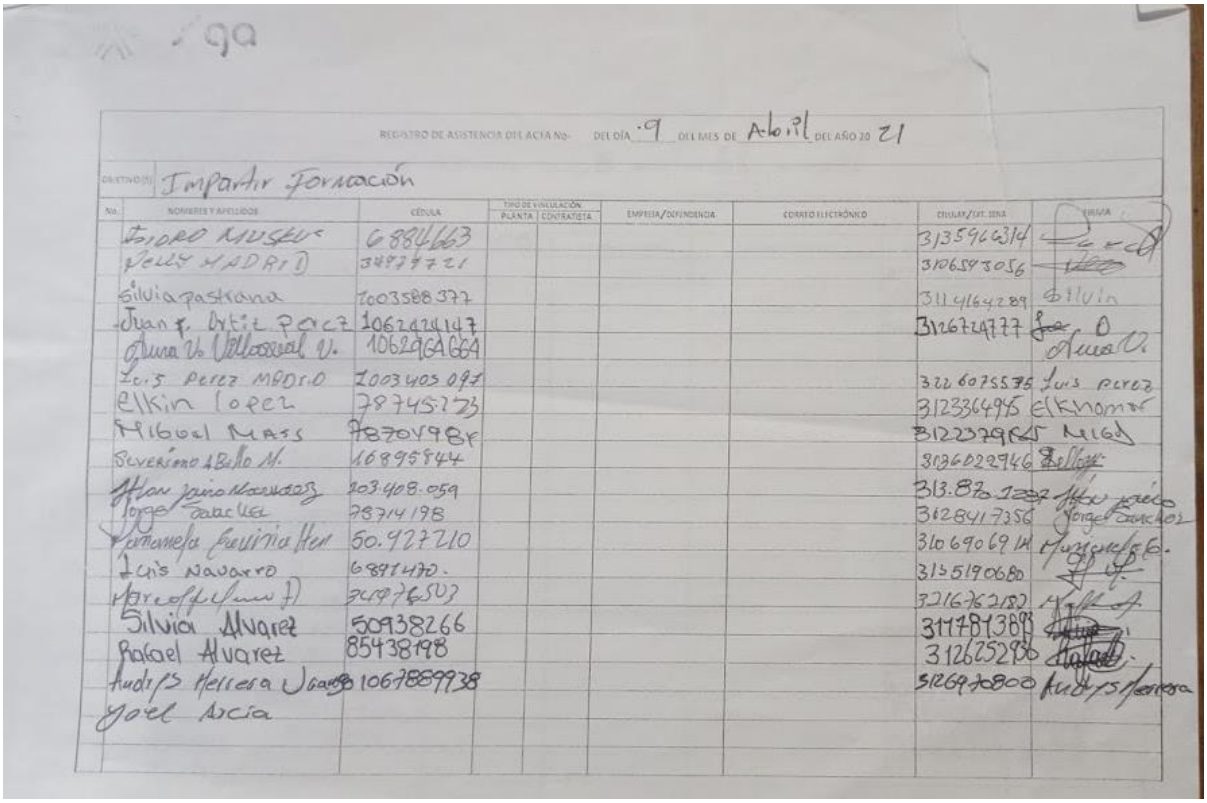
REGISTRO DE ASISTENCIA DEL ACTA No- DEL DÍA 8 DEL MES DE Abril DEL AÑO 2021

OBJETIVO (S): Impartir formación

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA	TIPO DE VINCULACIÓN PLANTA	TIPO DE VINCULACIÓN CONTRATISTA	EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRÓNICO	CELULAR/EXT. SENA	FIRMA
	ISIDRO MUSKU	6884663					3135966314	
	NELLY MARIA DRID	34879721					3106573056	
	Silvia Gastrana	1003588377					3114164789	Silvia
	Juan Ortiz Perez	1062424147					3126774777	
	Dura Villarreal Uranga	1062964664						Dura V.
	Luis perez mendoza	1003405087					3226025575	luis perez
	ELKIN O. Lopez Gutierrez	1038775173					3133664945	Elkin Lopez
	Miguel Mass	78704484					3122379185	
	Jhon Jairo Montero	103408.059					38.870.1287	Jhon Jairo
	Jorge Sanchez	78714198					3128417356	Jorge Sanchez
	Marianela Bavista Her	50.927210					3106906914	Marianela G.
	Tarcila Regino	35115347					3215423754	Tarcila
	Dayira Antonia	1.068.126968					3235026306	Dayira
	Luis navarro	6.891430					3135190680	
	Marcoffa Luna R.	3746762187					3219762181	
	Andres Herrera Ariza	1067889938					3126970800	Andres Herrera
	Silvia Alvarez	50938266					3117889913	
	Rafael Alvarez	85938198					3126252936	
	Joel Arcia							

9 de abril de 2021





REGISTRO DE ASISTENCIA DEL ACTA No- DEL DÍA 9 DEL MES DE Abril DEL AÑO 20 21

OBJETIVO(S): Impartir formación

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA	TIPO DE VINCULACIÓN: PLANTA	TIPO DE VINCULACIÓN: CONTRATISTA	EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRÓNICO	CELULAR/EXT. SENA	FIRMA
	Isidro Nuñez	6884663					3135946314	
	Yelis Madrid	34877721					3106583056	
	Silvia pastrana	1003588377					3114164289	Silvia
	Juan F. Ortiz Perez	1062424147					3126749777	
	Diana Vanessa Villarreal V.	1062964664						
	Luis Perez Madrid	1003403091					3226075575	Luis Perez
	Elkin Lopez	78745173					3123364995	Elkin
	Miguel Nass	78704984					3122379845	Miguel
	Severino Bello N.	16895844					3136029946	
	Yhon jairo Narvaez	203.408.059					313.870.1222	
	Jorge Garcia	2871498					3128417356	
	Yeraneyda Brissia Her	50.927210					3106906914	
	Luis Navarro	6891470.					3135190680	
	Marcos Luis J.	3209765U3					3216762182	
	Silvia Alvarez	50938266					3117813893	
	Rafael Alvarez	85438198					3126252980	
	Audris Herrera Juarez	1067889938					3126970800	
	Yoel Arcia							

13 de abril de 2021



14 de abril de 2021

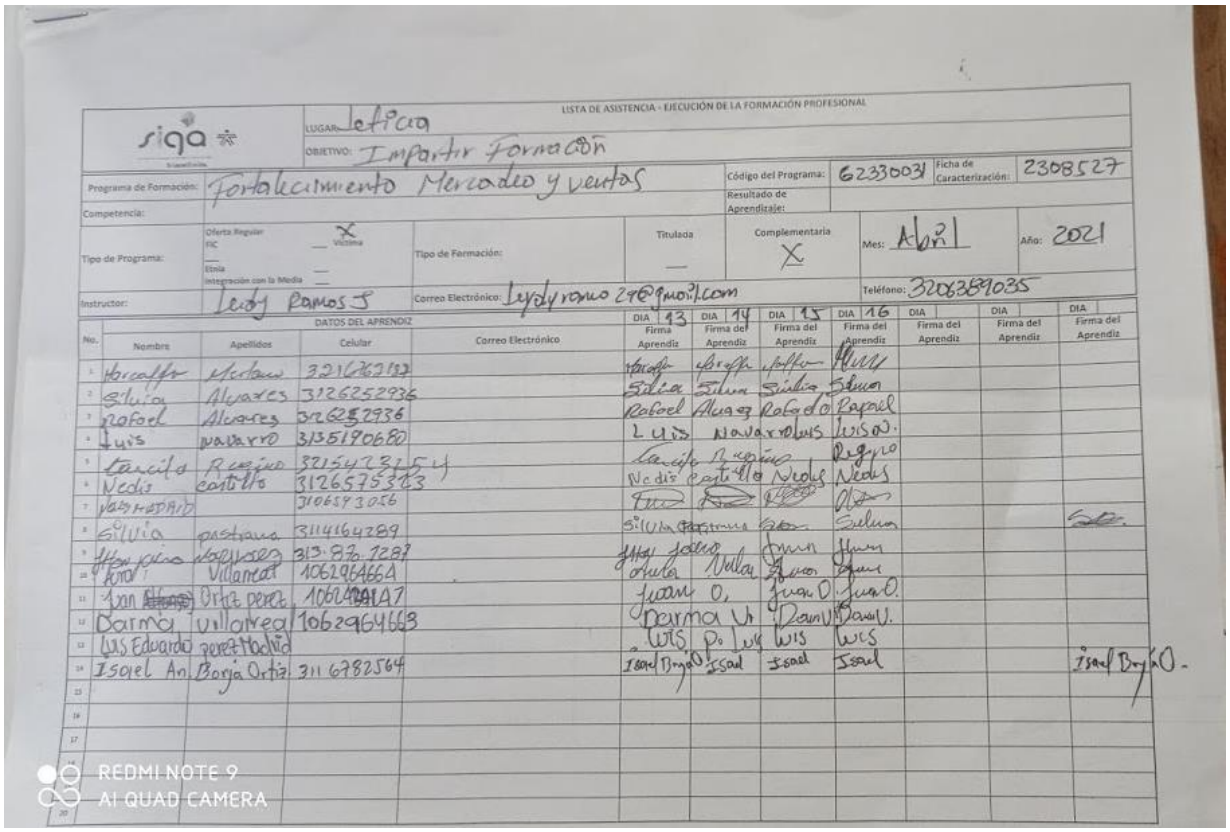


15 de abril de 2021



16 de abril de 2021





LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

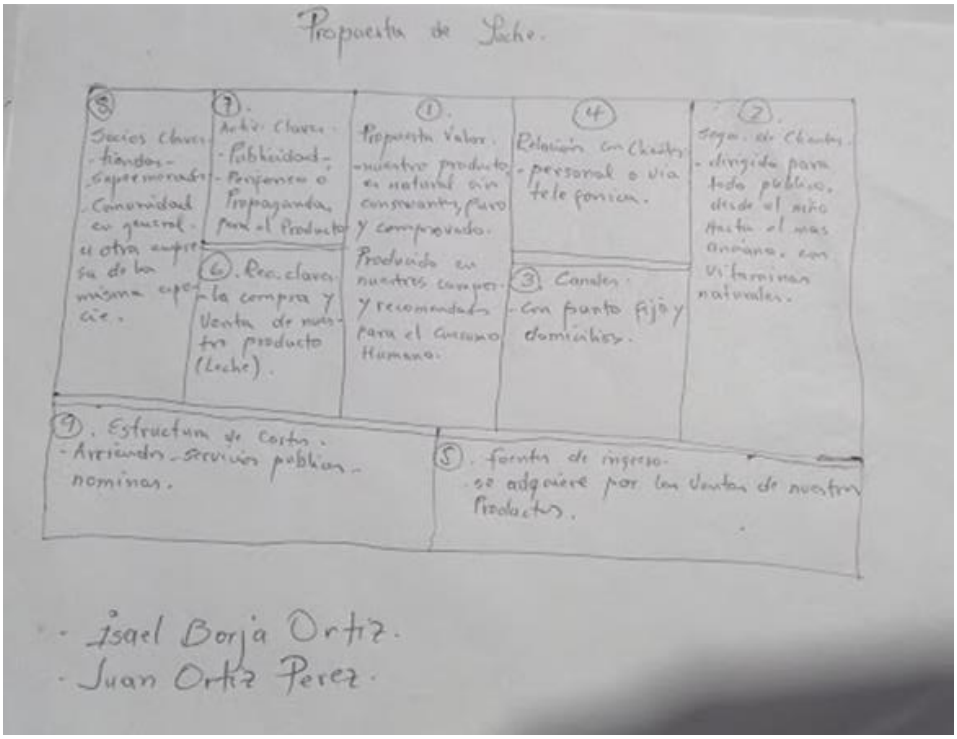
LUGAR: Leticia
OBJETIVO: Impartir Formación

Programa de Formación: Fortalecimiento Mercadeo y ventas
Código del Programa: 62330031 Ficha de Caracterización: 2308527
Competencia:
Resultado de Aprendizaje:
Tipo de Programa: Oferta Regular FIC X Víctima; Etnia Integración con la Media; Tipo de Formación: Titulada —; Complementaria X
Mes: Abril Año: 2021
Instructor: Leidy Ramos S Correo Electrónico: leydyramo27@gmail.com Teléfono: 3206389035

No.	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	DIA 13 Firma Aprendiz	DIA 14 Firma del Aprendiz	DIA 15 Firma del Aprendiz	DIA 16 Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz
1	Marcelfer	Medina	3216762182								
2	Silvia	Alvarez	3126252936								
3	Rafael	Alvarez	3126252936								
4	Luis	navarro	3135190680								
5	Tarcila	Ruejio	3215423745								
6	Nedis	castillo	3126575363								
7	[illegible]		3106573056								
8	Silvia	pastrana	3114164289								
9	[illegible]	[illegible]	313 876 7287								
10	[illegible]	Villareal	1062964664								
11	Juan [illegible]	Ortiz perez	1062[illegible]A7								
12	Darma	villarreal	1062964663								
13	Luis Eduardo	perez Molina									
14	Isael An.	Borja Ortiz	311 6782564								

REDMI NOTE 9
AI QUAD CAMERA

EVIDENCIAS DE ACTIVIDADES



Propuesta de Leche.

(8) Socios claves: tiendas - supermercados - Comunidad en general - u otra empresa de la misma especie.

(7) Actividades claves: - Publicidad - Personeros o Propaganda para el Producto. (6) Recursos claves: la compra y Venta de nuestro producto (Leche).

(1) Propuesta Valor: nuestro producto es natural sin conservantes, puro y comprovado. Producido en nuestros campos y recomendado para el consumo Humano.

(4) Relación con Clientes: - personal o via telefonica.

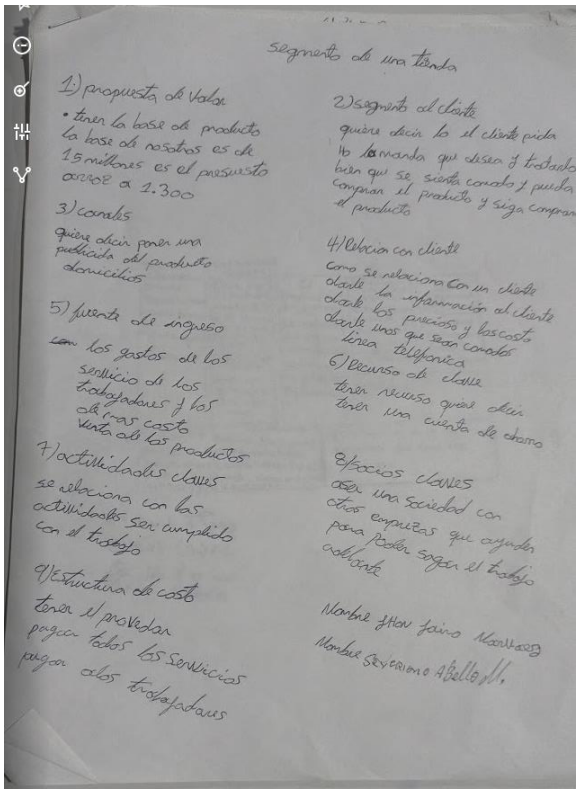
(3) Canales: - Con punto fijo y domicilios.

(2) Segm. de Clientes: - dirigido para todo publico, desde el niño hasta el mas anciano, con Vitaminas naturales.

(9) Estructura de costos: - Arriendos - servicios publicos - nominas.

(5) Fuentes de ingresos: se adquiere por las Ventas de nuestros Productos.

- Isael Borja Ortiz.
- Juan Ortiz Perez.



Segmento de una tienda

1) propuesta de Valor
• tener la base del producto
la base de nosotros es de
15 millones es el presupuesto
anual a 1.300

3) canales
quiere decir poner una
publicidad del producto
domicilios

5) fuente de ingreso
con los gastos de los
servicio de los
trabajadores y los
demas costo
de venta de los productos

7) actividades claves
se relaciona con las
actividades ser cumplido
con el trabajo

9) estructura de costo
tener el proveedor
pagar todos los servicios
pagar a los trabajadores

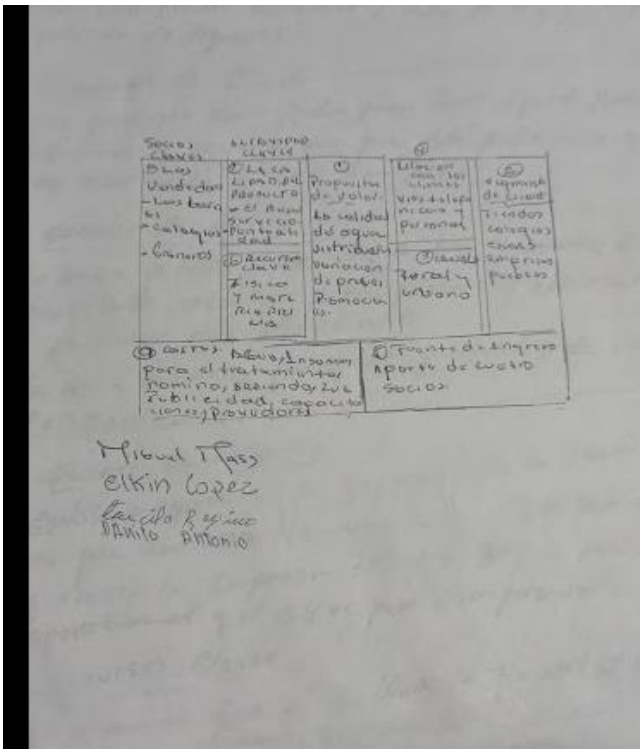
2) segmento del cliente
quiere decir lo el cliente pida
lo demanda que desea y tratarlo
bien que se sienta comodo y pueda
comprar el producto y siga comprando
el producto

4) relacion con cliente
como se relaciona con un cliente
darle la información al cliente
darle los precios y los costo
darle una que sean comodo
linea telefonica

6) Recurso de clave
tener recurso quiere decir
tener una cuenta de ahorro

8) socios claves
debe una sociedad con
otros empresas que ayuden
para poder seguir el trabajo
adelante

Nombre Jhon Jairo Monsalve
Nombre Severiano Abello M.

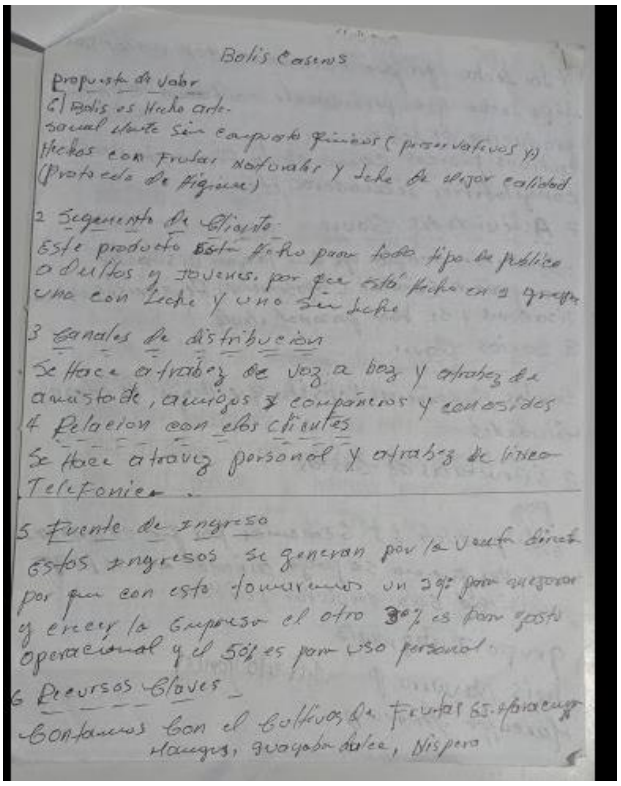


Socios claves | Actividades claves | Propuesta de valor | Relación con clientes | Segmento de clientes

Para el tratamiento de nomina, seguridad y salud en el trabajo, publicidad, capacitaciones, proveedores

Fuente de ingreso
Aporte de cada socio

Miguel Tejada
Elkin Lopez
Camilo Espinoza
Danilo Pitalua



Bolis Caseros

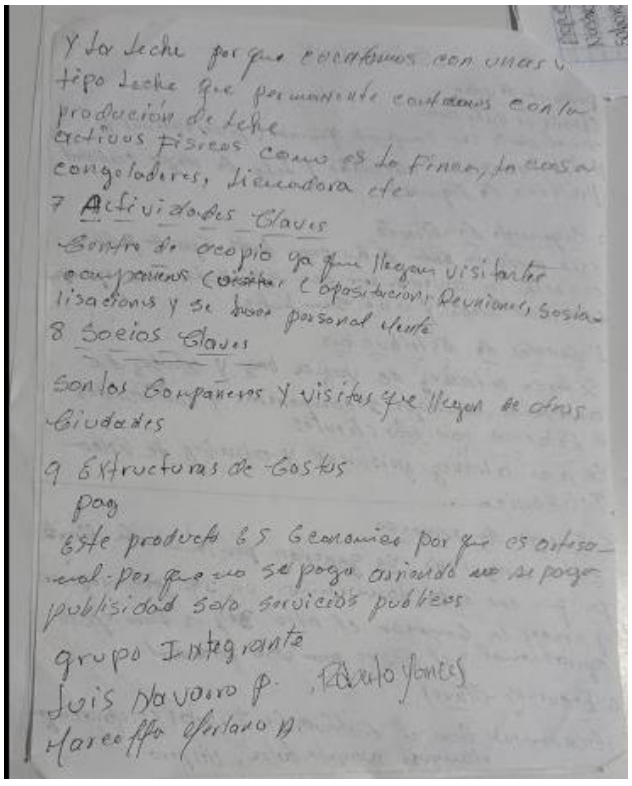
Propuesta de Valor
1) Bolis es Hecho arte-
sanal Hecho Sin Conpuesto Quimicos (preservativos y)
Hechos con Frutas Naturales y Leche de mejor calidad
(Proteccion de Higiene)

2 Segmento de Cliente
Este producto Esta Hecho para todo tipo de publico
adultos y Jovenes, por que está Hecho en 2 grupos
uno con Leche y uno Sin Leche

3 Canales de distribucion
Se Hace atraves de voz a voz y atraves de
amistades, amigos y companeros y conocidos
4 Relacion con los Clientes
Se Hace atraves personal y atraves de linea
Telefonica.

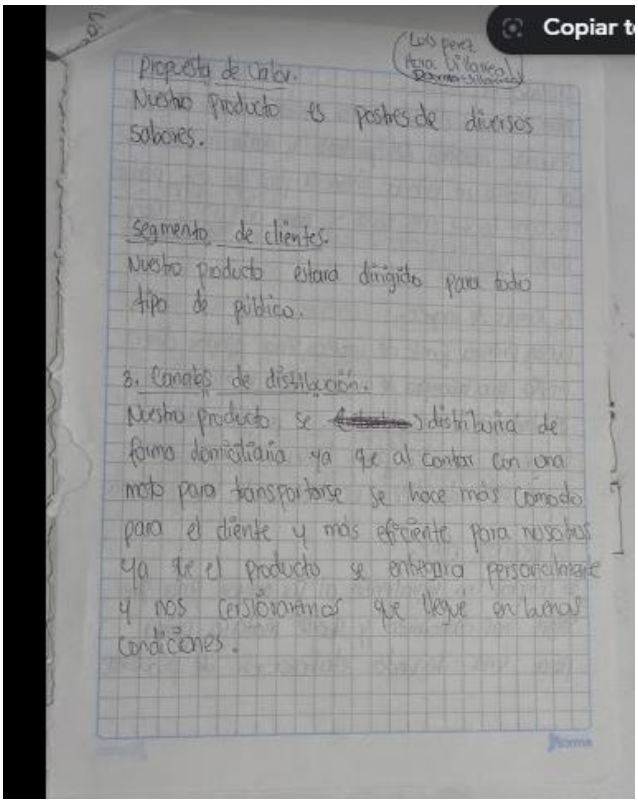
5 Fuente de ingreso
Estos ingresos se generan por la venta directa
por que con esto tomaremos un 2% para ahorro
y crecer la Empresa el otro 3% es para gasto
operacional y el 50% es para uso personal

6 Recursos Claves
Contamos con el Cultivos de Frutas Caseras
Mangos, guayaba dulce, Nispero



Y la leche por que trabajamos con unas v
tipo leche que permanente contamos con la
producion de leche
activos Fisicos como es la finca, la casa
congeladores, licuadora etc
7 Actividades Claves
Centro de acopio ya que llegan visitantes
companeros Capacitaciones, Capacitaciones, Reuniones, Socia-
lizaciones y se hace personal diario
8 Socios Claves
Son los Companeros y visitas que llegan de otras
Ciudades
9 Estructuras de Costos
pag
Este producto es Economico por que es artesa-
nal. Por que no se paga arriendo no se paga
publicidad solo servicios publicos

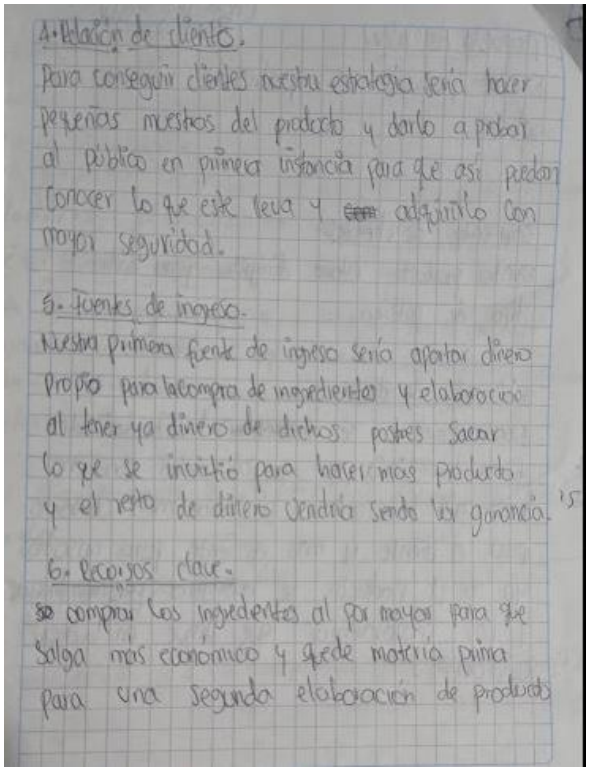
grupo Integrante
Luis Navarro P.
Marcelo Yanes
Marcelo Serrano M.



Propuesta de valor.
Nuestro producto es postres de diversos sabores.

Segmento de clientes.
Nuestro producto estará dirigido para todo tipo de público.

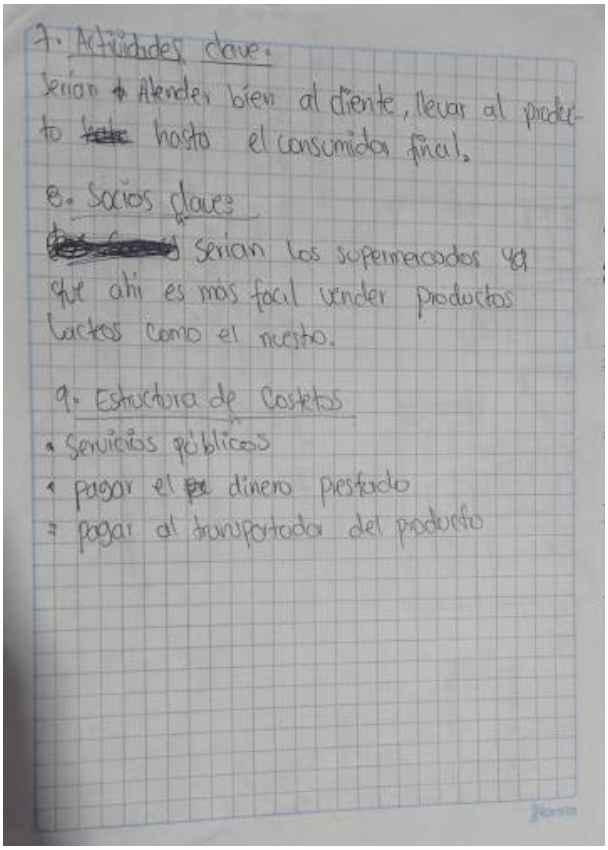
3. Canales de distribución.
Nuestro producto se ~~distribuirá~~ distribuirá de forma domiciliaria ya que al contar con una moto para transportarse se hace más cómodo para el cliente y más eficiente para nosotros ya que el producto se entregaría personalmente y nos cerciorariamos que llegue en buenas condiciones.



4. Relación de cliente.
Para conseguir clientes nuestra estrategia sería hacer pequeños muestreos del producto y darlo a probar al público en primera instancia para que así puedan conocer lo que este lleva y ~~con~~ adquirirlo con mayor seguridad.

5. Fuentes de ingreso.
Nuestra primera fuente de ingreso sería aportar dinero propio para la compra de ingredientes y elaboración al tener ya dinero de dichos postres sacar lo que se invirtió para hacer más producto y el resto de dinero vendría siendo las ganancias.

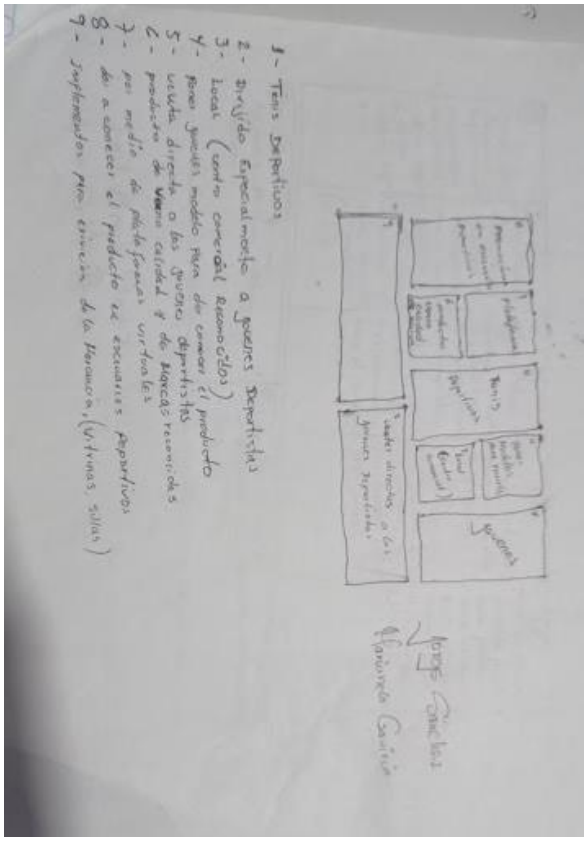
6. Recursos clave.
Se compran los ingredientes al por mayor para que salga más económico y puede materia prima para una segunda elaboración de productos



7. Actividades clave.
Serían ~~de~~ Atender bien al cliente, llevar al producto ~~hasta~~ hasta el consumidor final.

8. Socios claves
~~[redacted]~~ serían los supermercados ya que ahí es más facil vender productos lacteos como el nuestro.

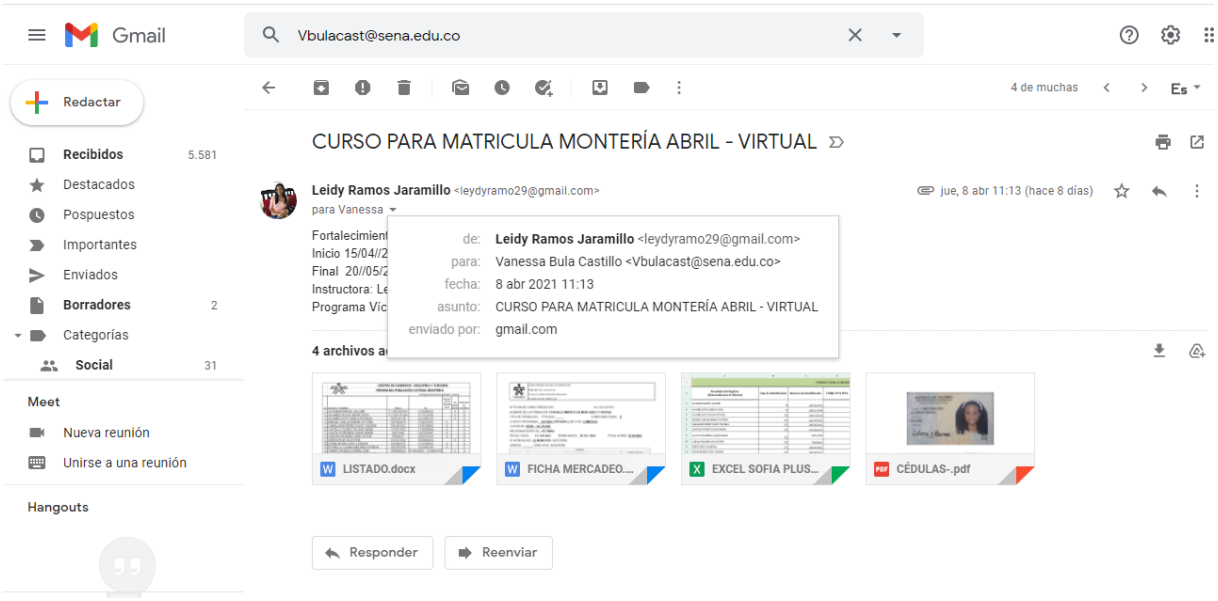
9. Estructura de Costos
- Servicios públicos
- pagar el ~~de~~ dinero prestado
- pagar al transportador del producto

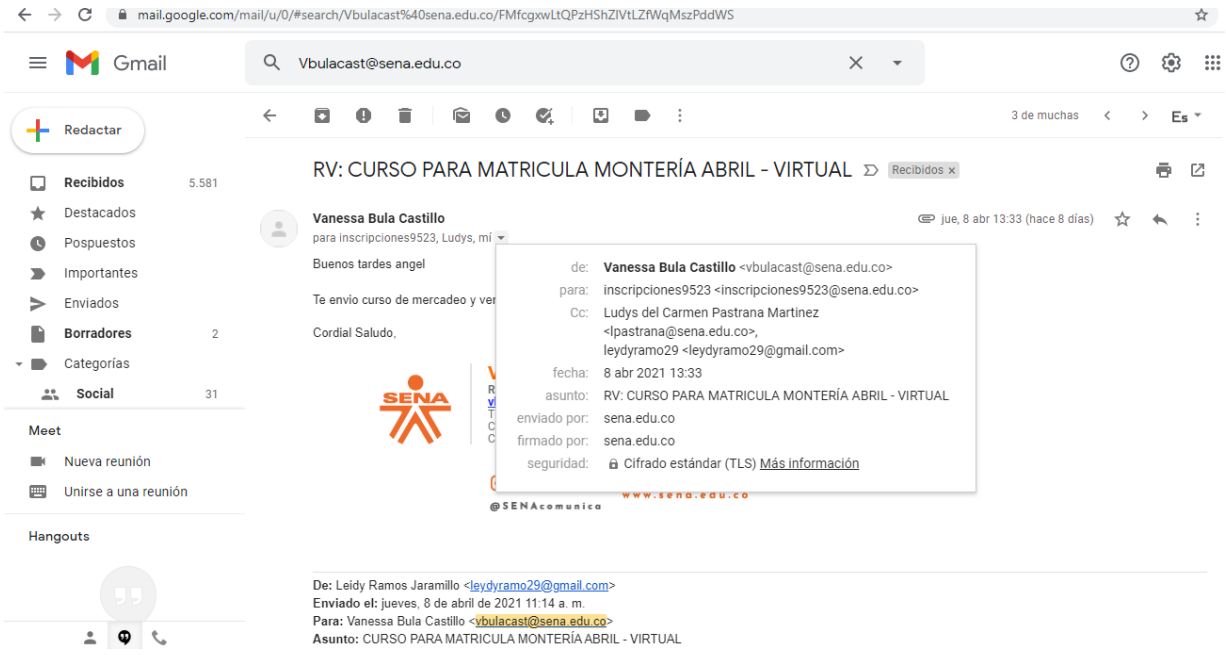


1- Tenis De Parques
2- Parque Especialmente a jóvenes Deportistas
3- Local (centro comercial Reconocidos)
4- Poner puestos modelo para dar conocer el producto
5- venta directa a los puestos deportistas
6- productos de buena calidad y de marcas reconocidas
7- por medio de plataformas virtuales
8- de a conocer el producto en escuelas deportivas
9- implementos mas exigidos de la Barranca (Ultimas Sillas)

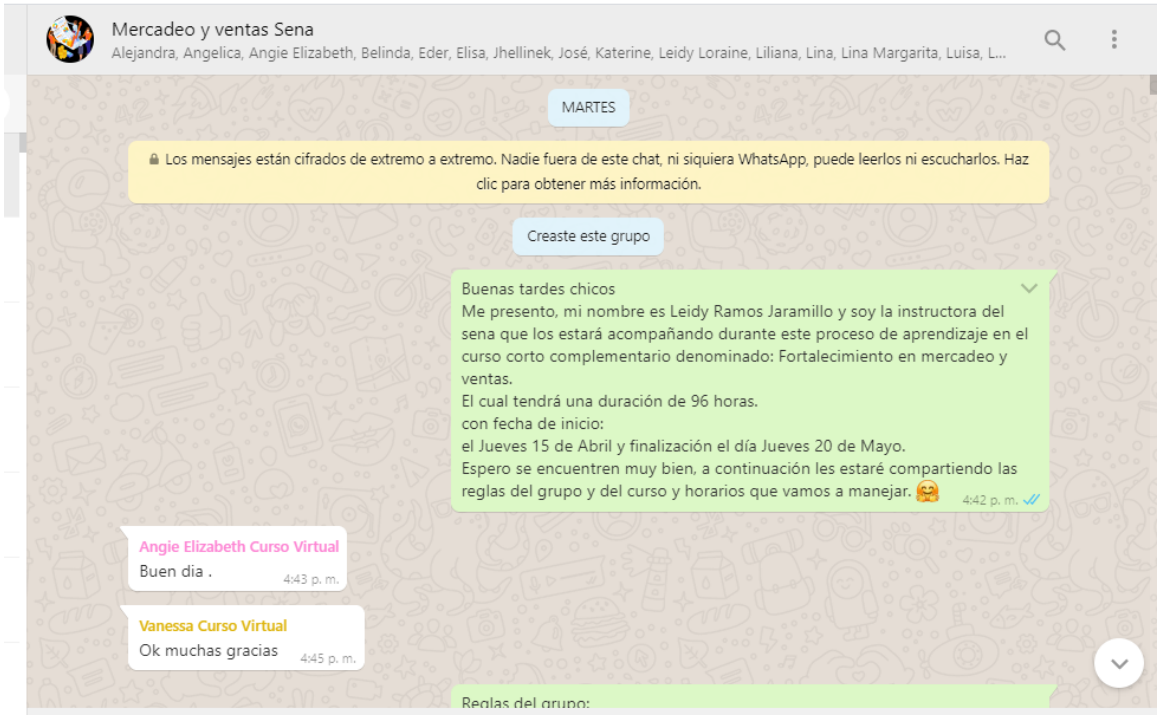
FICHA CURSO PRESENCIAL CON MEDIACIÓN TECNOLOGICA – NUMERO DE FICHA POR DEFINIR

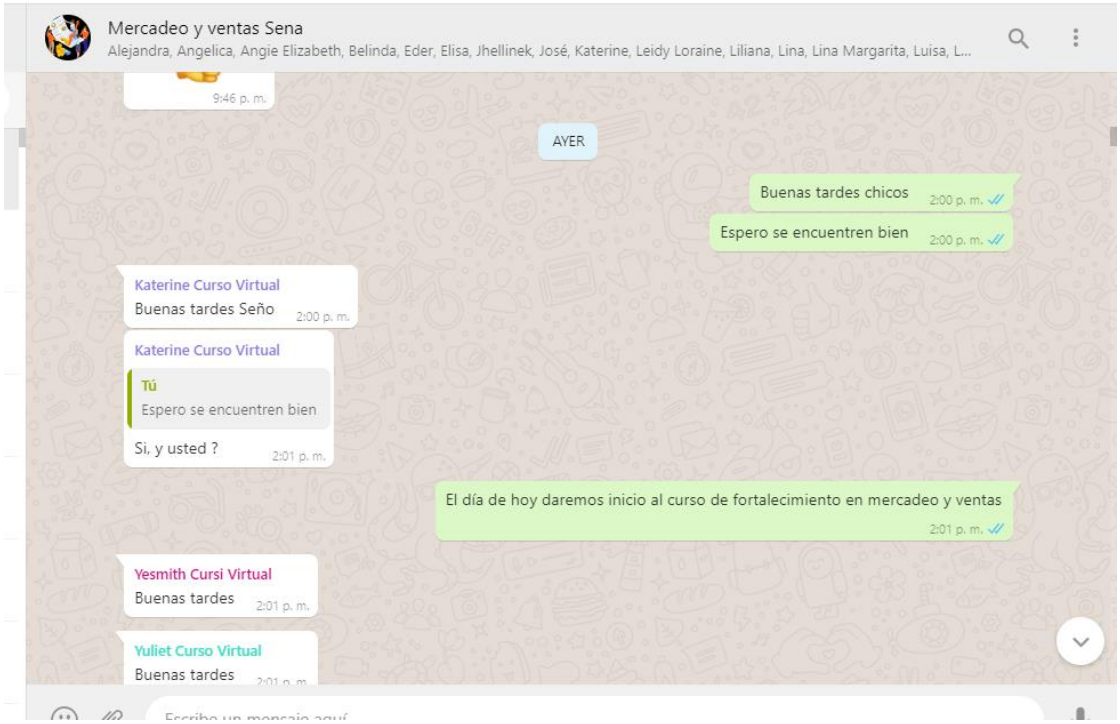
ENVIO DE GRUPO PARA MATRICULA

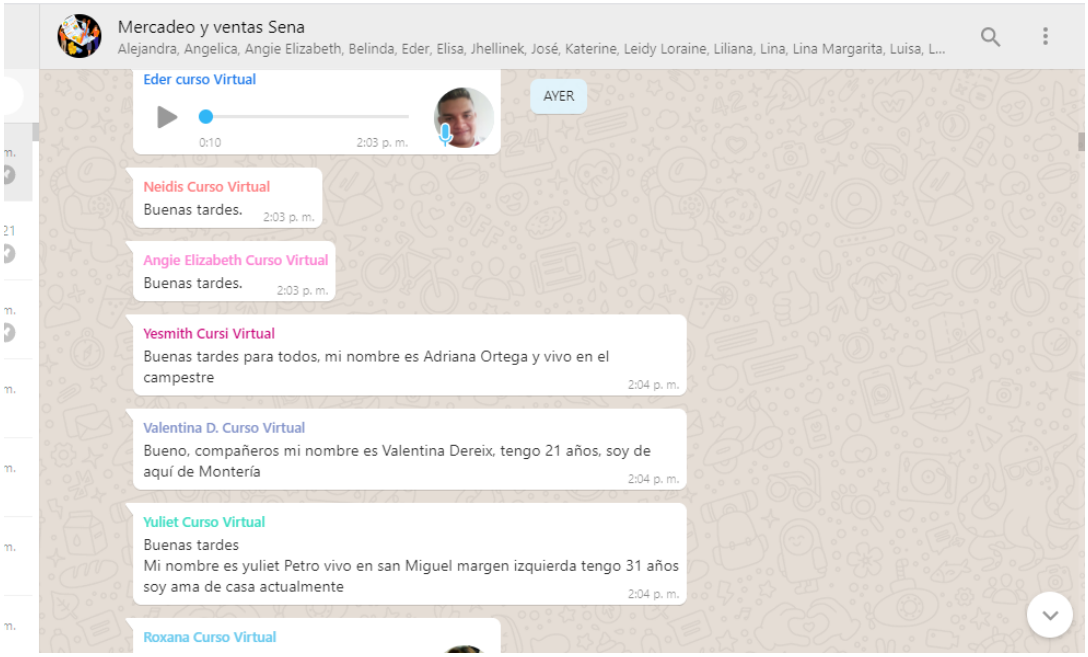


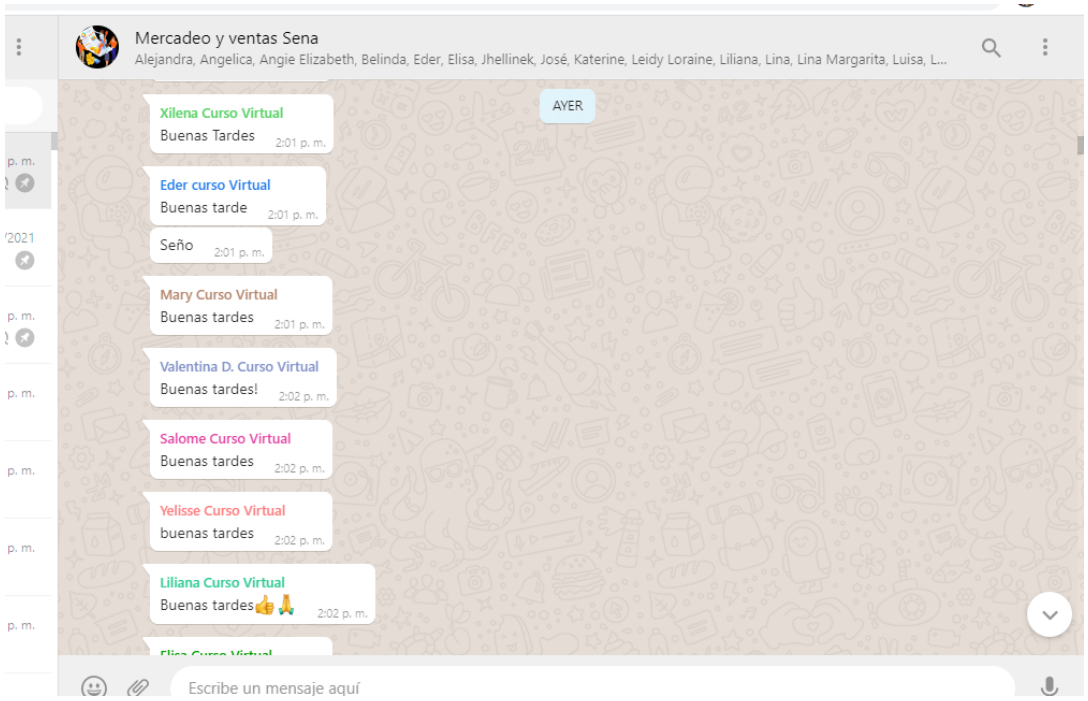


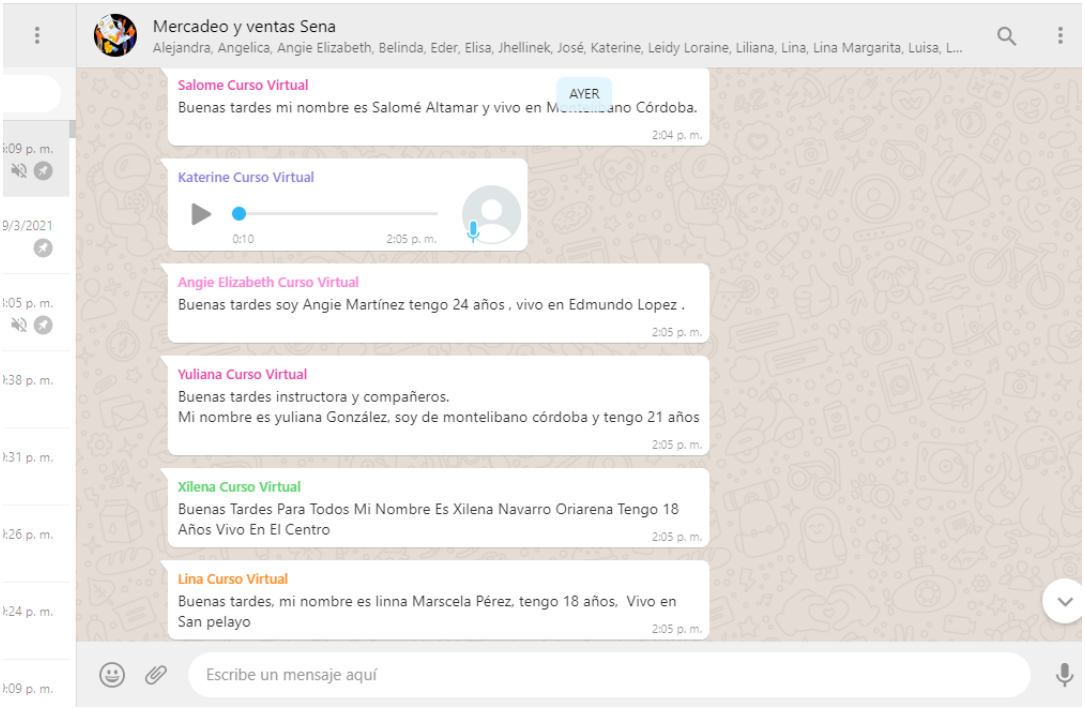
15 de abril de 2021



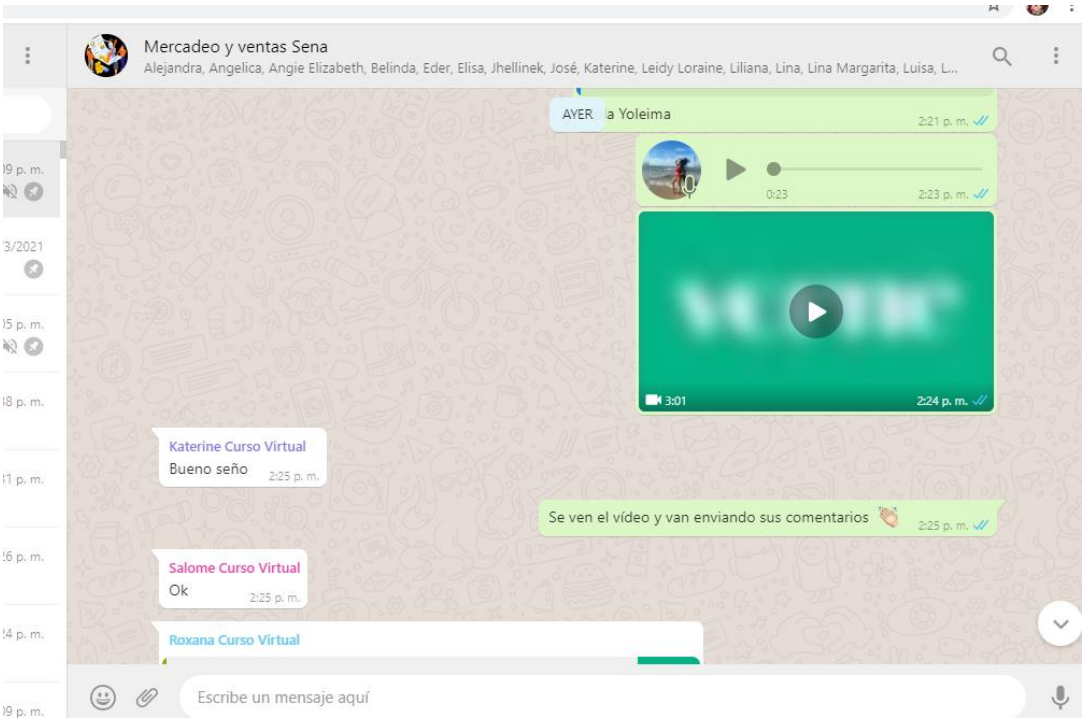


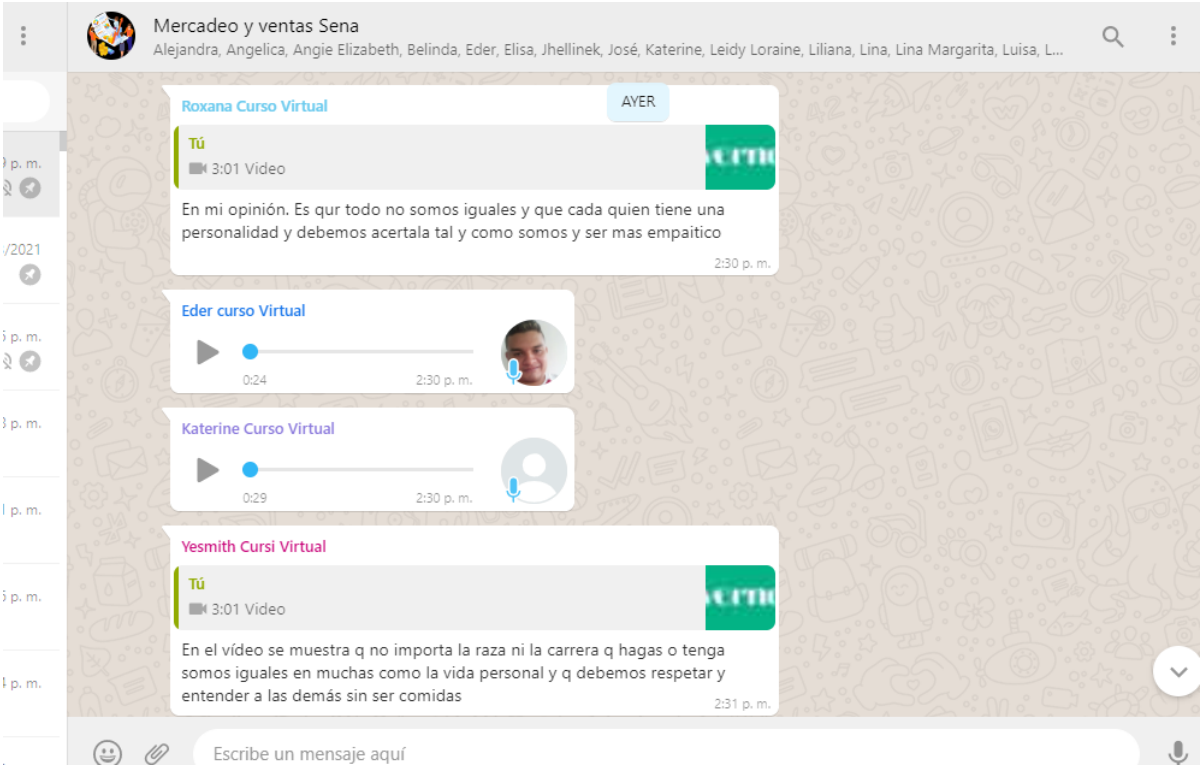

Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
Eder curso Virtual
0:10
2:03 p. m.
AYER
Neidis Curso Virtual
Buenas tardes.
2:03 p. m.
Angie Elizabeth Curso Virtual
Buenas tardes.
2:03 p. m.
Yesmith Cursi Virtual
Buenas tardes para todos, mi nombre es Adriana Ortega y vivo en el campestre
2:04 p. m.
Valentina D. Curso Virtual
Bueno, compañeros mi nombre es Valentina Dereix, tengo 21 años, soy de aquí de Montería
2:04 p. m.
Yuliet Curso Virtual
Buenas tardes
Mi nombre es yuliet Petro vivo en san Miguel margen izquierda tengo 31 años soy ama de casa actualmente
2:04 p. m.
Roxana Curso Virtual

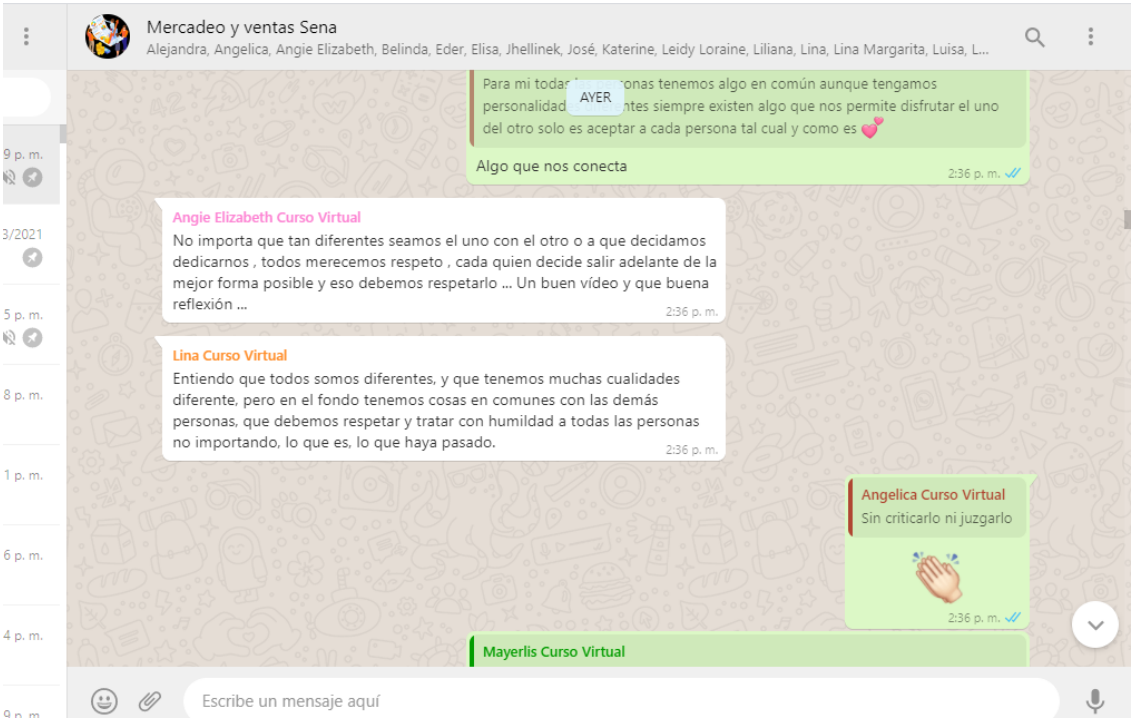

Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
AYER
Xilena Curso Virtual
Buenas Tardes
2:01 p. m.
Eder curso Virtual
Buenas tarde
2:01 p. m.
Seño
2:01 p. m.
Mary Curso Virtual
Buenas tardes
2:01 p. m.
Valentina D. Curso Virtual
Buenas tardes!
2:02 p. m.
Salome Curso Virtual
Buenas tardes
2:02 p. m.
Yelisse Curso Virtual
buenas tardes
2:02 p. m.
Liliana Curso Virtual
Buenas tardes
2:02 p. m.
Escribe un mensaje aquí

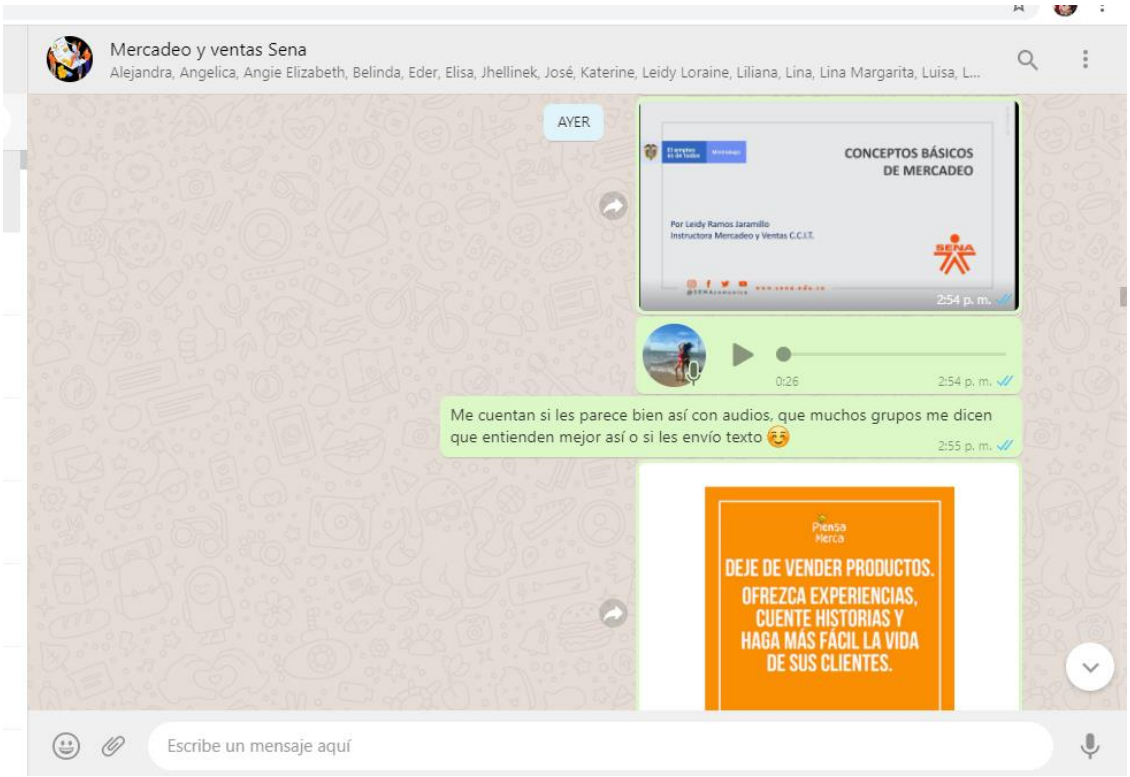

Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
AYER
Salome Curso Virtual
Buenas tardes mi nombre es Salomé Altamar y vivo en Montelíbano Córdoba.
2:04 p. m.
Katerine Curso Virtual
0:10
2:05 p. m.
Angie Elizabeth Curso Virtual
Buenas tardes soy Angie Martínez tengo 24 años , vivo en Edmundo Lopez .
2:05 p. m.
Yuliana Curso Virtual
Buenas tardes instructora y compañeros.
Mi nombre es yuliana González, soy de montelibano córdoba y tengo 21 años
2:05 p. m.
Xilena Curso Virtual
Buenas Tardes Para Todos Mi Nombre Es Xilena Navarro Oriarena Tengo 18 Años Vivo En El Centro
2:05 p. m.
Lina Curso Virtual
Buenas tardes, mi nombre es linna Marscela Pérez, tengo 18 años, Vivo en San pelayo
2:05 p. m.
Escribe un mensaje aquí

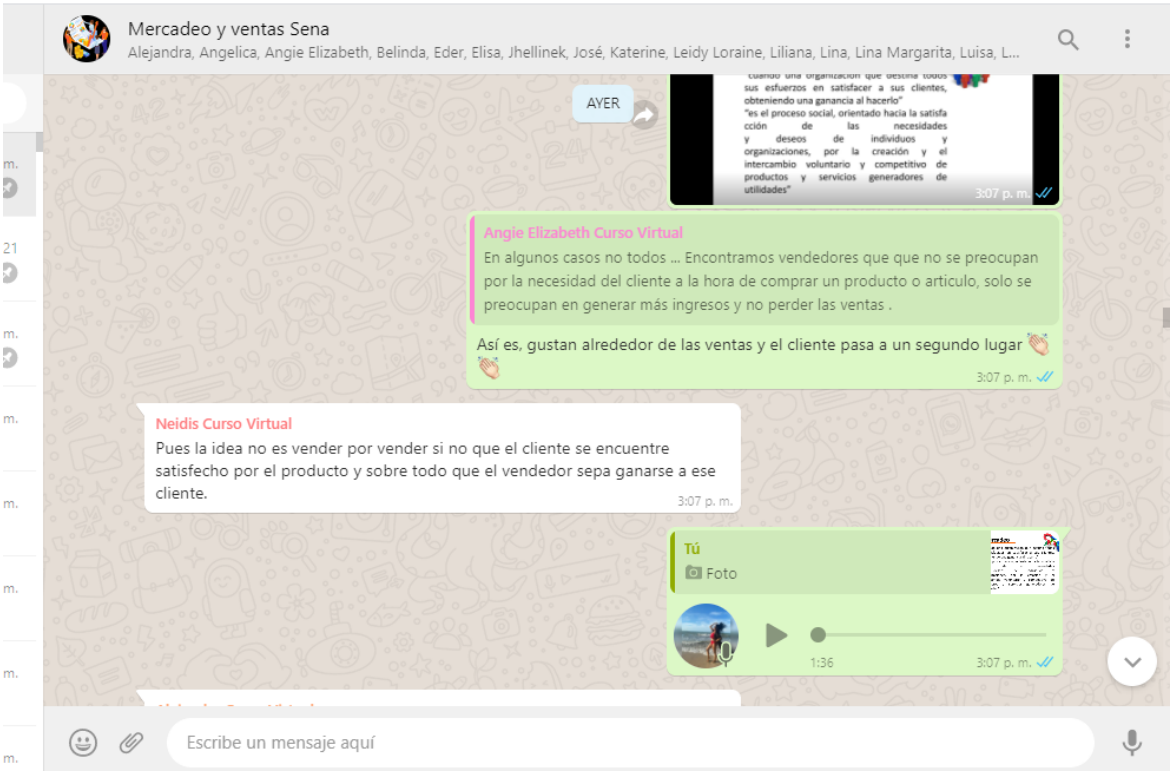

Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
AYER
Hola Yuliet
2:06 p. m.
Vanessa Curso Virtual
Buenas tardes mi nombre es vanessa Vergara soy de san Andrés de sotavento córdoba
2:06 p. m.
Yaqueline Curso Virtual
hola buenas tarde
2:06 p. m.
María Brunal Curso Virtual
Buenas tardes, Mi nombre es María Victoria Brunal, vivo en Monteria.
2:06 p. m.
Yelisse Curso Virtual
buenas tarde mi nombre es Yelisse cantillo florez tengo 24 años soy de San Pelayo
2:07 p. m.
Roxana Curso Virtual
0:19
Hola Roxana
2:07 p. m.
Escribe un mensaje aquí


Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
AYER a Yoleima 2:21 p. m.
0:23 2:23 p. m.
3:01 2:24 p. m.
Katerine Curso Virtual
Bueno seño 2:25 p. m.
Se ven el vídeo y van enviando sus comentarios 2:25 p. m.
Salome Curso Virtual
Ok 2:25 p. m.
Roxana Curso Virtual
Escribe un mensaje aquí

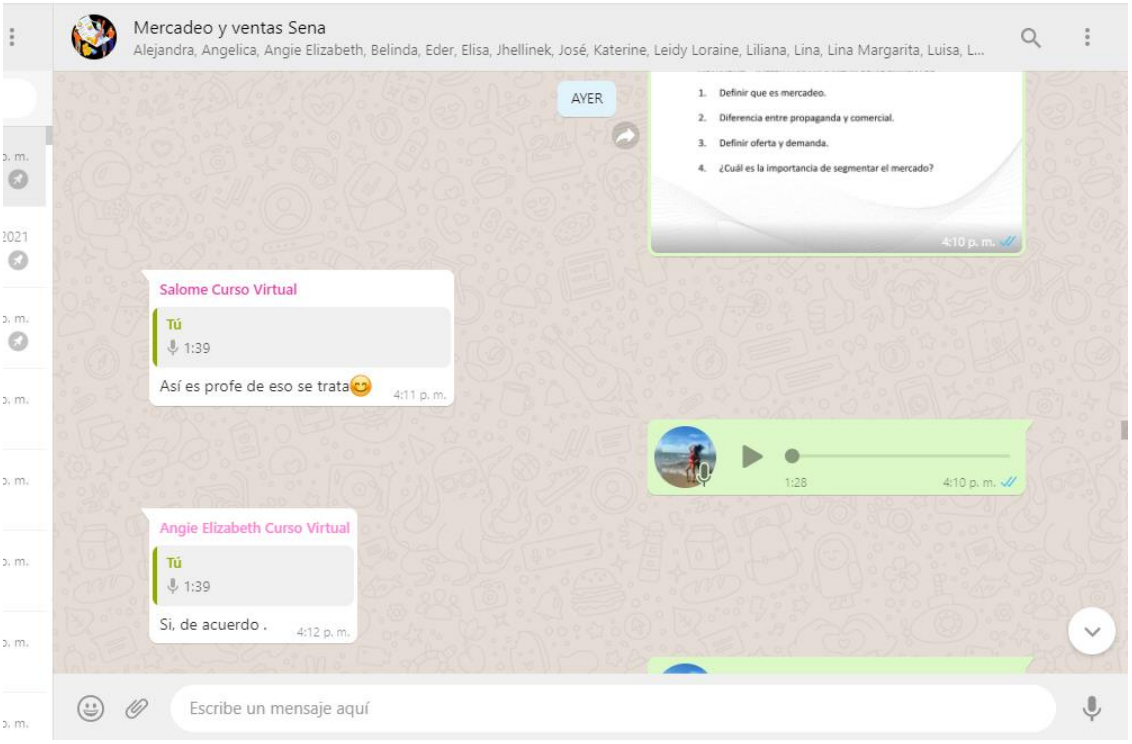

Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
Roxana Curso Virtual
AYER
Tú
3:01 Video
En mi opinión. Es qur todo no somos iguales y que cada quien tiene una personalidad y debemos acertala tal y como somos y ser mas empaitico
2:30 p. m.
Eder curso Virtual
0:24 2:30 p. m.
Katerine Curso Virtual
0:29 2:30 p. m.
Yesmith Cursi Virtual
Tú
3:01 Video
En el vídeo se muestra q no importa la raza ni la carrera q hagas o tenga somos iguales en muchas como la vida personal y q debemos respetar y entender a las demás sin ser comidas
2:31 p. m.
Escribe un mensaje aquí

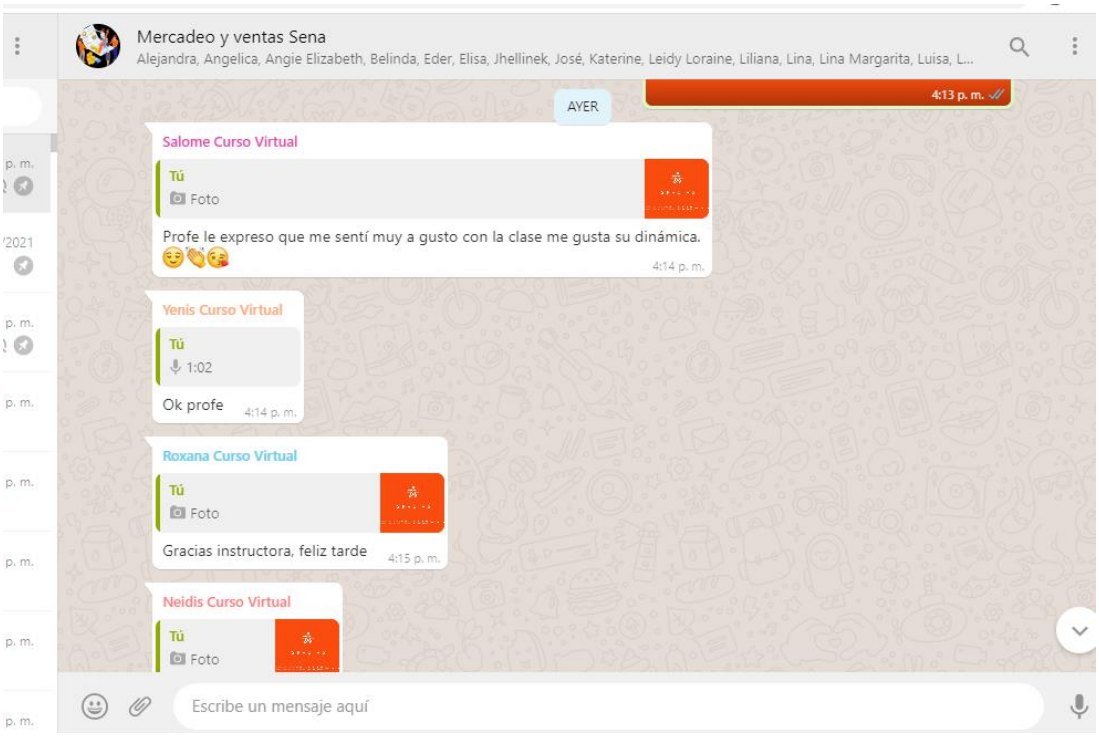

Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
AYER
Para mi toda onas tenemos algo en común aunque tengamos personalidad ntes siempre existen algo que nos permite disfrutar el uno del otro solo es aceptar a cada persona tal cual y como es 💞
Algo que nos conecta
2:36 p. m.
Angie Elizabeth Curso Virtual
No importa que tan diferentes seamos el uno con el otro o a que decidamos dedicarnos , todos merecemos respeto , cada quien decide salir adelante de la mejor forma posible y eso debemos respetarlo ... Un buen vídeo y que buena reflexión ...
2:36 p. m.
Lina Curso Virtual
Entiendo que todos somos diferentes, y que tenemos muchas cualidades diferente, pero en el fondo tenemos cosas en comunes con las demás personas, que debemos respetar y tratar con humildad a todas las personas no importando, lo que es, lo que haya pasado.
2:36 p. m.
Angelica Curso Virtual
Sin criticarlo ni juzgarlo
2:36 p. m.
Mayerlis Curso Virtual
Escribe un mensaje aquí


Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
AYER
CONCEPTOS BÁSICOS DE MERCADEO
Por Leidy Ramos Jaramillo
Instructora Mercadeo y Ventas C.C.I.T.
2:54 p. m.
0:26
2:54 p. m.
Me cuentan si les parece bien así con audios, que muchos grupos me dicen que entienden mejor así o si les envío texto ☺️
2:55 p. m.
Piensa Merca
DEJE DE VENDER PRODUCTOS. OFREZCA EXPERIENCIAS, CUENTE HISTORIAS Y HAGA MÁS FÁCIL LA VIDA DE SUS CLIENTES.
Escribe un mensaje aquí

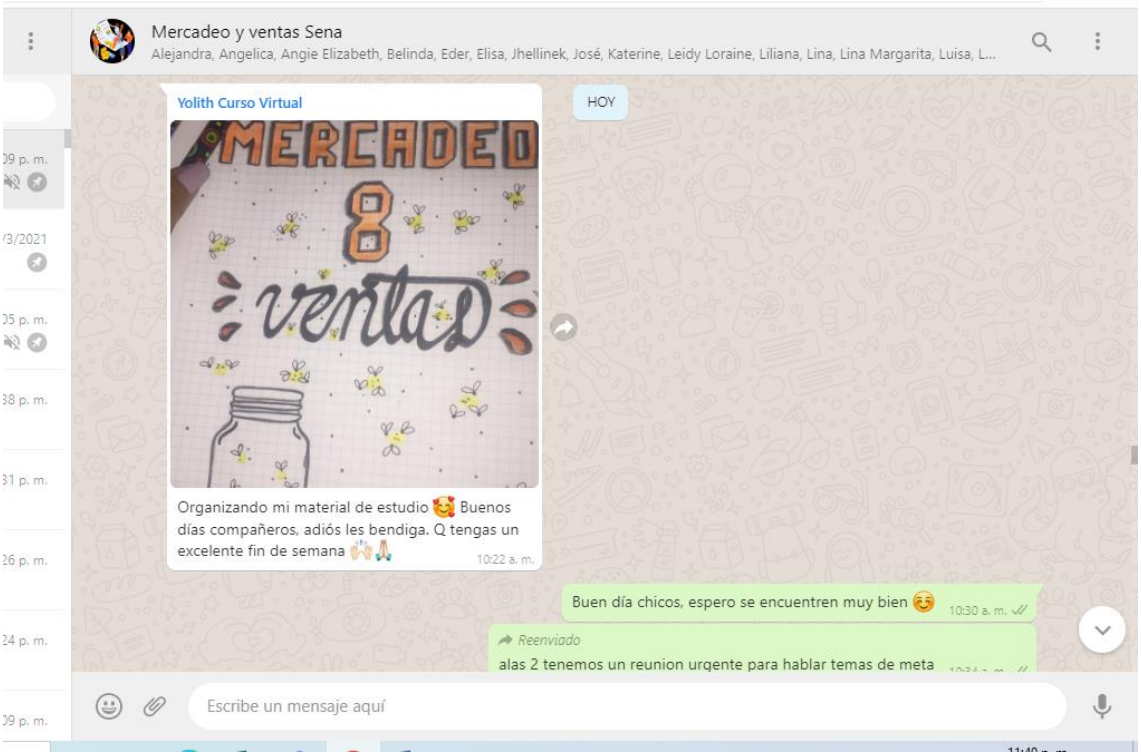

Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
AYER
sus esfuerzos en satisfacer a sus clientes, obteniendo una ganancia al hacerlo"
"es el proceso social, orientado hacia la satisfacción de las necesidades y deseos de individuos y organizaciones, por la creación y el intercambio voluntario y competitivo de productos y servicios generadores de utilidades"
3:07 p. m.
Angie Elizabeth Curso Virtual
En algunos casos no todos ... Encontramos vendedores que que no se preocupan por la necesidad del cliente a la hora de comprar un producto o articulo, solo se preocupan en generar más ingresos y no perder las ventas .
Así es, gustan alrededor de las ventas y el cliente pasa a un segundo lugar
3:07 p. m.
Neidis Curso Virtual
Pues la idea no es vender por vender si no que el cliente se encuentre satisfecho por el producto y sobre todo que el vendedor sepa ganarse a ese cliente.
3:07 p. m.
Tú
Foto
1:36
3:07 p. m.
Escribe un mensaje aquí

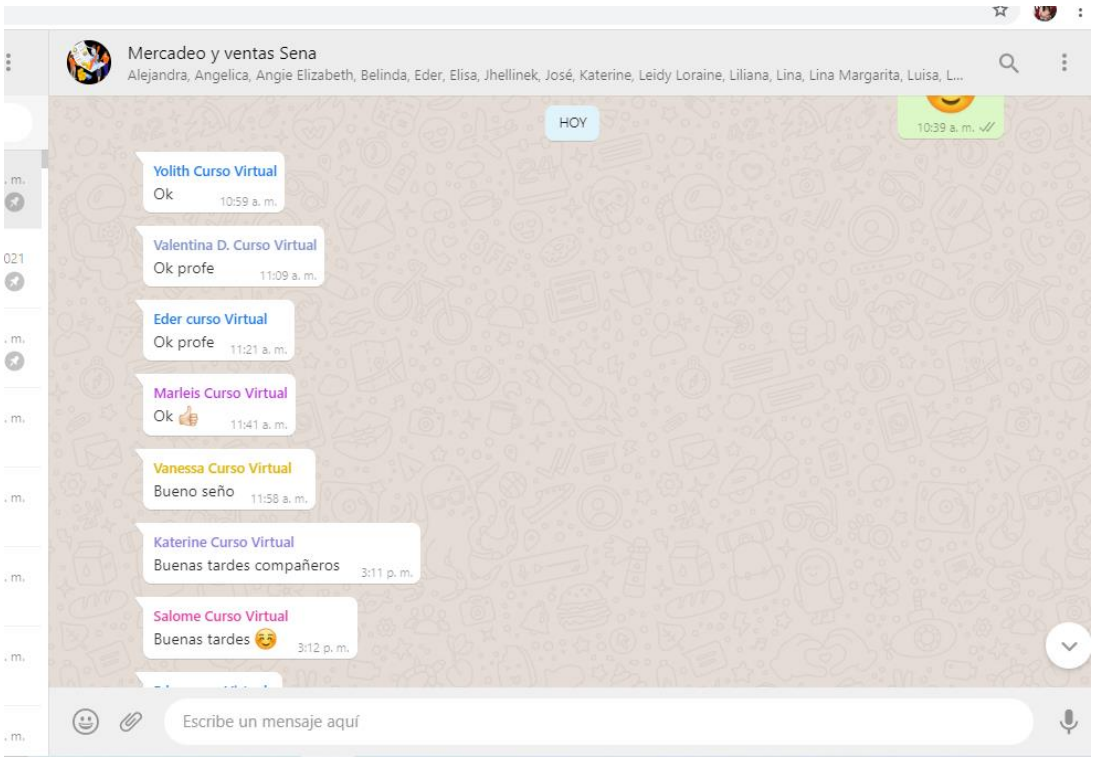

Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
Tú
Así es, hoy en día muchas apostamos por la comodidad
AYER
pandemia que nos cambió hasta el maquillaje
Tal cuál
3:26 p. m.
Oferta
La oferta es la cantidad de bienes y servicios que diversas organizaciones, empresas o personas, están dispuestas a poner a la venta en el mercado, en un lugar determinado (un pueblo, una región, un continente...)
3:26 p. m.
Yuliet Curso Virtual
Tú
2:34
Es que es una gran ventaja hacer eso como para tener mas claridas de como nos puede ir y asi claridad también al cliente y motive mas
3:26 p. m.
Yelisse Curso Virtual
exacto al publico el cual nos vamos de dirigir en ese productos
3:26 p. m.
Escribe un mensaje aquí

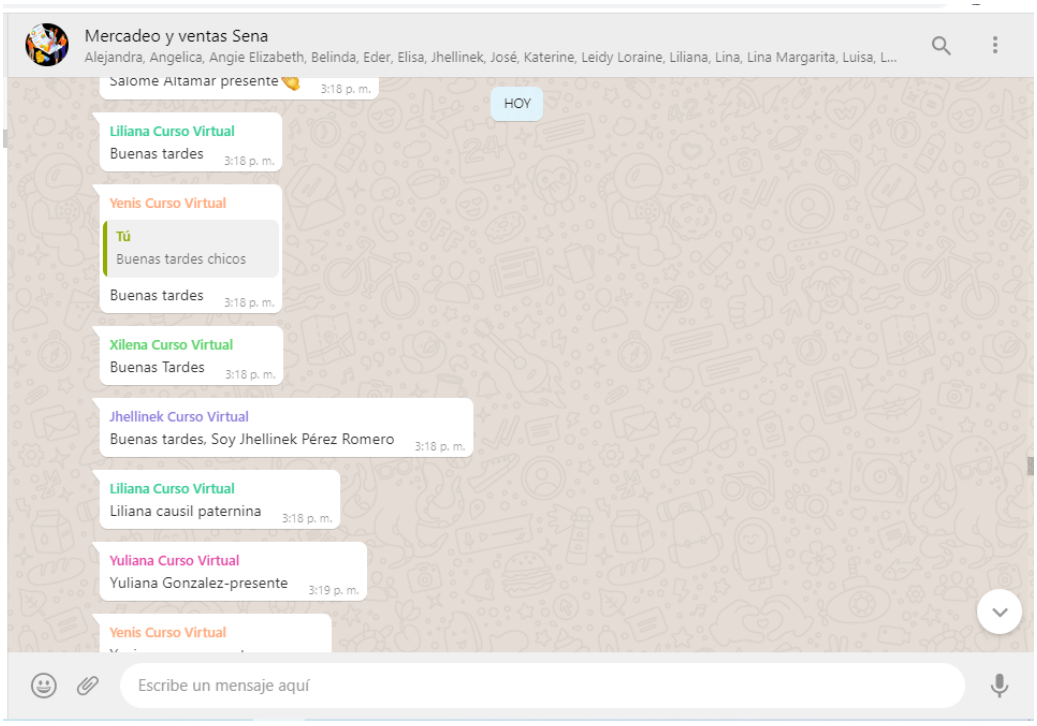

Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
AYER
1. Definir que es mercadeo.
2. Diferencia entre propaganda y comercial.
3. Definir oferta y demanda.
4. ¿Cuál es la importancia de segmentar el mercado?
4:10 p. m.
Salome Curso Virtual
Tú
1:39
Así es profe de eso se trata
4:11 p. m.
1:28
4:10 p. m.
Angie Elizabeth Curso Virtual
Tú
1:39
Si, de acuerdo .
4:12 p. m.
Escribe un mensaje aquí

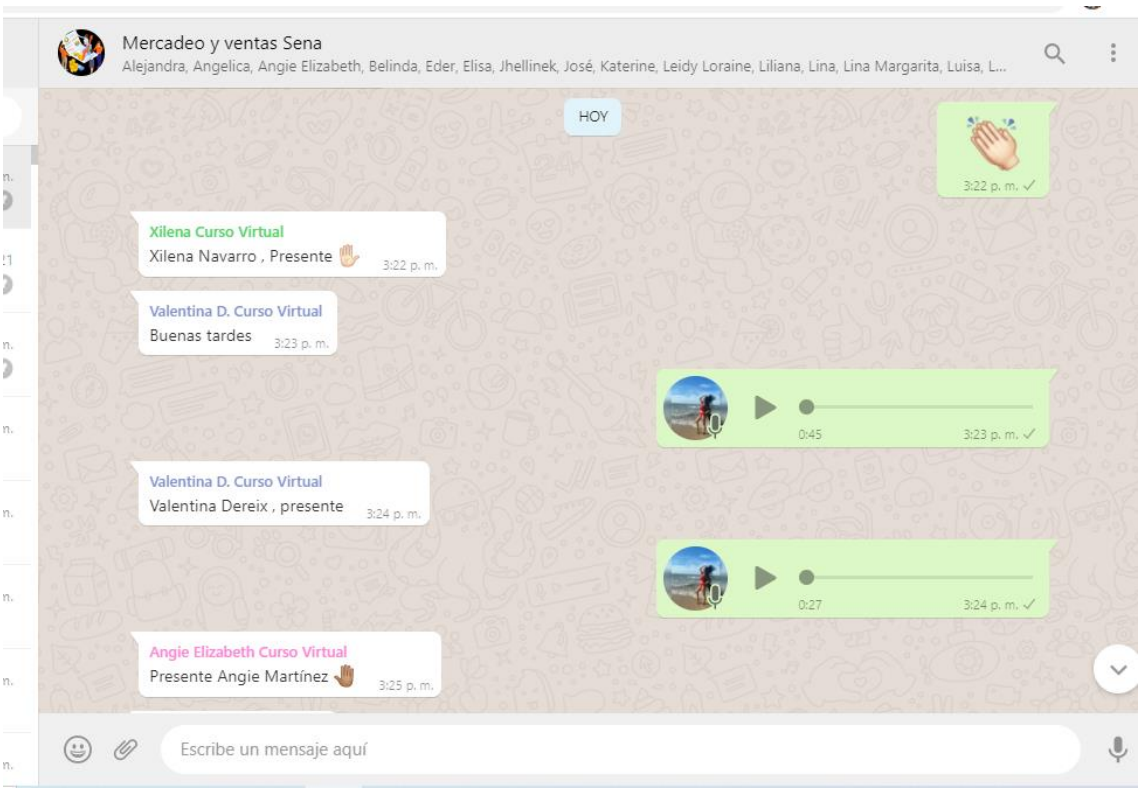

Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
4:13 p. m.
AYER
Salome Curso Virtual
Tú
Foto
Profe le expreso que me sentí muy a gusto con la clase me gusta su dinámica.
4:14 p. m.
Yenis Curso Virtual
Tú
1:02
Ok profe
4:14 p. m.
Roxana Curso Virtual
Tú
Foto
Gracias instructora, feliz tarde
4:15 p. m.
Neidis Curso Virtual
Tú
Foto
Escribe un mensaje aquí

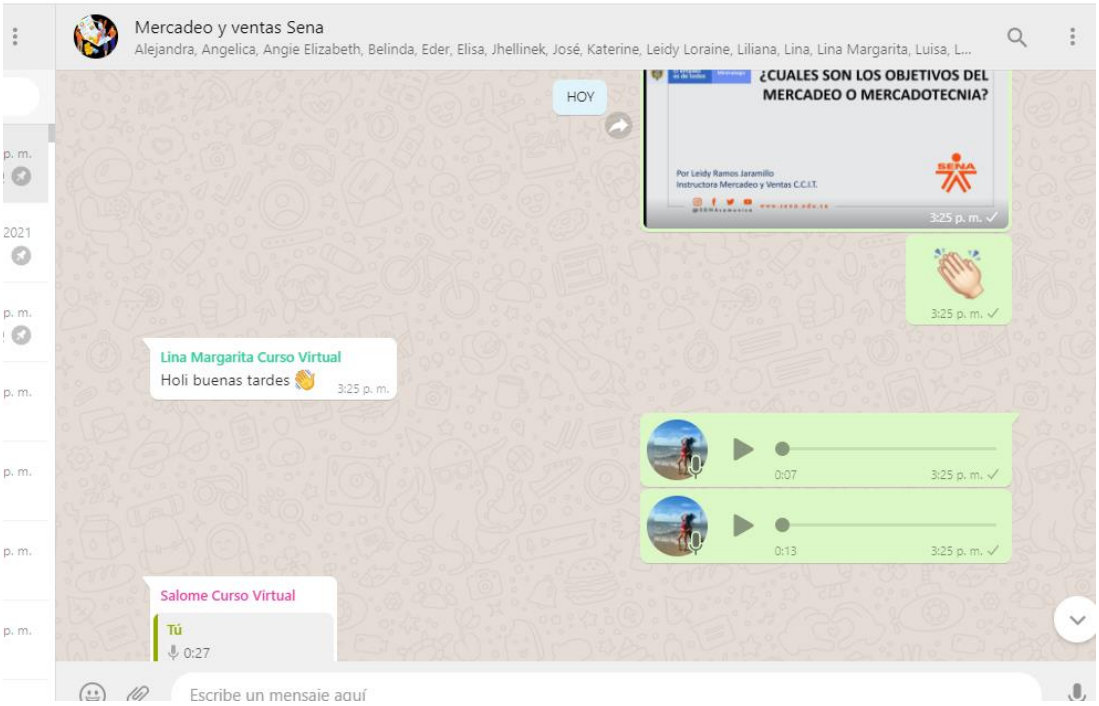
16 de abril de 2021



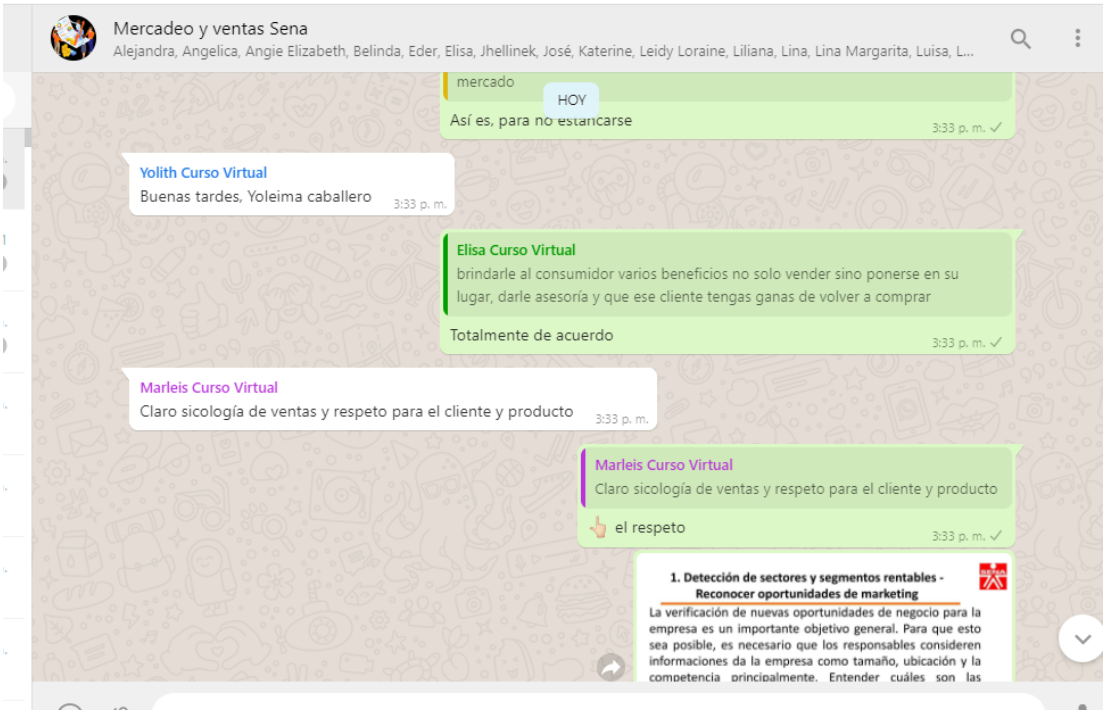


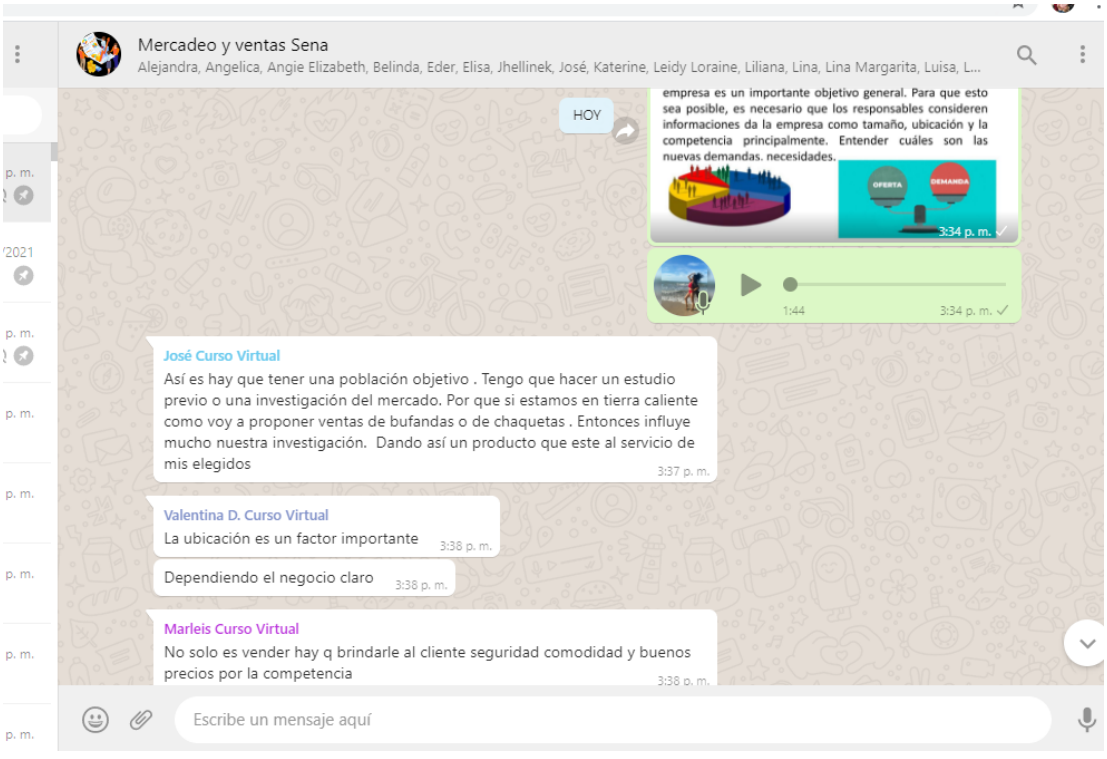

Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
Salome Altamar presente 3:18 p. m.
HOY
Liliana Curso Virtual
Buenas tardes 3:18 p. m.
Yenis Curso Virtual
Tú
Buenas tardes chicos
Buenas tardes 3:18 p. m.
Xilena Curso Virtual
Buenas Tardes 3:18 p. m.
Jhellinek Curso Virtual
Buenas tardes, Soy Jhellinek Pérez Romero 3:18 p. m.
Liliana Curso Virtual
Liliana causil paternina 3:18 p. m.
Yuliana Curso Virtual
Yuliana Gonzalez-presente 3:19 p. m.
Yenis Curso Virtual
Escribe un mensaje aquí


Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
HOY
3:22 p. m.
Xilena Curso Virtual
Xilena Navarro , Presente 3:22 p. m.
Valentina D. Curso Virtual
Buenas tardes 3:23 p. m.
0:45 3:23 p. m.
Valentina D. Curso Virtual
Valentina Dereix , presente 3:24 p. m.
0:27 3:24 p. m.
Angie Elizabeth Curso Virtual
Presente Angie Martínez 3:25 p. m.
Escribe un mensaje aquí


Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
HOY
¿CUALES SON LOS OBJETIVOS DEL MERCADEO O MERCADOTECNIA?
Por Leidy Ramos Jaramillo
Instructora Mercadeo y Ventas C.C.I.T.
3:25 p. m.
3:25 p. m.
Lina Margarita Curso Virtual
Holi buenas tardes
3:25 p. m.
0:07
3:25 p. m.
0:13
3:25 p. m.
Salome Curso Virtual
Tú
0:27
Escribe un mensaje aquí


Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
tener una participación destacada en el mercado y benef empresa cumpliendo sus objetivos.
HOY
3:29 p. m.
Valentina D. Curso Virtual
Ok profe
3:29 p. m.
1:27
3:28 p. m.
Yuliet Curso Virtual
Es como todo un poco de lo q se vio ayer influye el como llamar la atencion estar actualizados para saber que productos y la ubicación donde se va a ofrecer
3:29 p. m.
Yuliana Curso Virtual
tener una participación destacada en el mercado y beneficiar a la empresa cumpliendo sus objetivos.
Así es
3:30 p. m.
Yuliet Curso Virtual
Es como todo un poco de lo q se vio ayer influye el como llamar la atencion estar actualizados para saber que productos y la ubicación donde se va a ofrecer
Exactamente, captar la atención del cliente
3:30 p. m.
Escribe un mensaje aquí

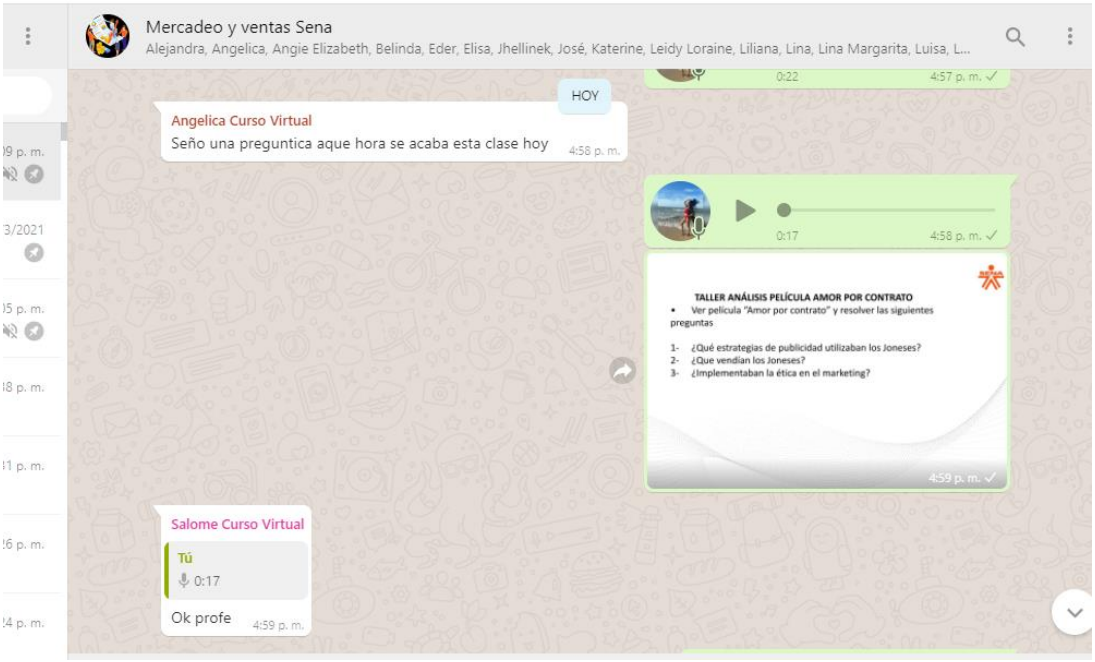

Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
mercado
HOY
Así es, para no estancarse
3:33 p. m.
Yolith Curso Virtual
Buenas tardes, Yoleima caballero
3:33 p. m.
Elisa Curso Virtual
brindarle al consumidor varios beneficios no solo vender sino ponerse en su lugar, darle asesoría y que ese cliente tengas ganas de volver a comprar
Totalmente de acuerdo
3:33 p. m.
Marleis Curso Virtual
Claro sicología de ventas y respeto para el cliente y producto
3:33 p. m.
Marleis Curso Virtual
Claro sicología de ventas y respeto para el cliente y producto
el respeto
3:33 p. m.
1. Detección de sectores y segmentos rentables - Reconocer oportunidades de marketing
La verificación de nuevas oportunidades de negocio para la empresa es un importante objetivo general. Para que esto sea posible, es necesario que los responsables consideren informaciones da la empresa como tamaño, ubicación y la competencia principalmente. Entender cuáles son las

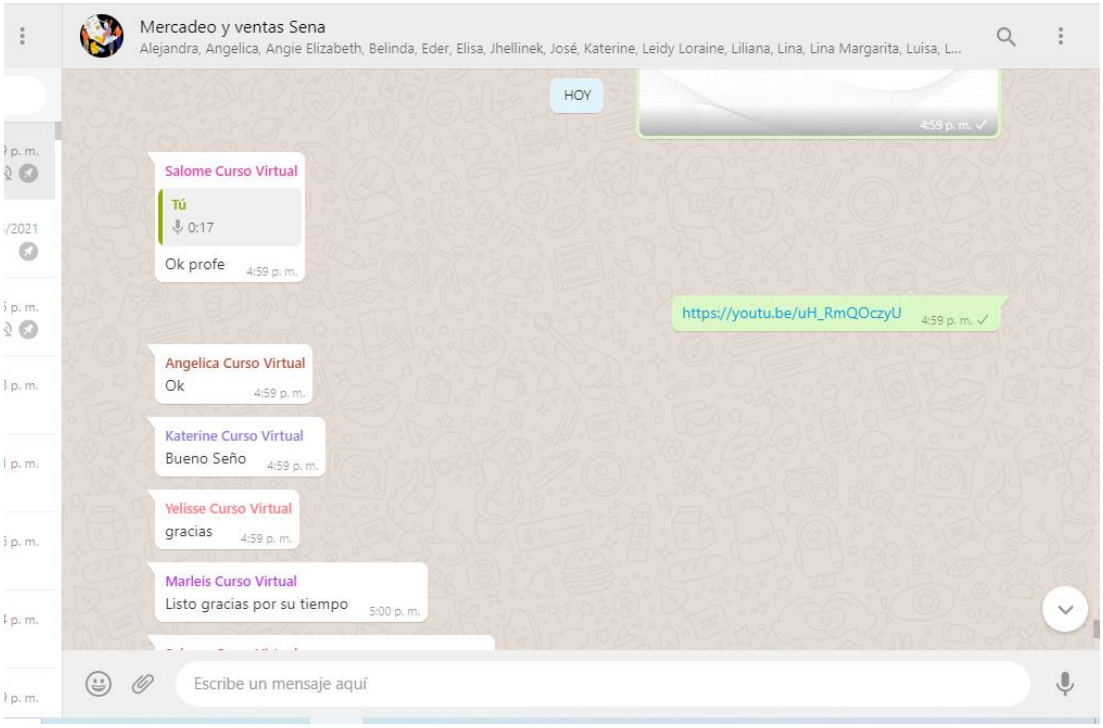

Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
HOY
empresa es un importante objetivo general. Para que esto sea posible, es necesario que los responsables consideren informaciones da la empresa como tamaño, ubicación y la competencia principalmente. Entender cuáles son las nuevas demandas. necesidades.
OFERTA
DEMANDA
3:34 p. m.
1:44
3:34 p. m.
José Curso Virtual
Así es hay que tener una población objetivo . Tengo que hacer un estudio previo o una investigación del mercado. Por que si estamos en tierra caliente como voy a proponer ventas de bufandas o de chaquetas . Entonces influye mucho nuestra investigación. Dando así un producto que este al servicio de mis elegidos
3:37 p. m.
Valentina D. Curso Virtual
La ubicación es un factor importante
3:38 p. m.
Dependiendo el negocio claro
3:38 p. m.
Marleis Curso Virtual
No solo es vender hay q brindarle al cliente seguridad comodidad y buenos precios por la competencia
3:38 p. m.
Escribe un mensaje aquí


Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
0:27
HOY
También la atención que se brinda en el negocio, porque muchas veces pueda que sea muy lindo el negocio pero si no hay buena atención no dan ganas de comprar
3:45 p. m.
2. Asegurar el crecimiento de la empresa de acuerdo con la realidad del mercado
Mantener el aumento de las ventas por un período de tiempo adecuado es uno de los principales objetivos de la mercadotecnia. Este aumento en las ventas debe ser superior en el nuevo período que, en la etapa anterior, siempre mantener inventario de acuerdo al crecimiento y las exigencias del mercado.
3:45 p. m.
Katerine Curso Virtual
Tú
0:27
Si seño
3:46 p. m.
Lina Margarita Curso Virtual
La tecnología está posicionada incluso para los nuevos emprendedores como son micro empresa de domicilio y plataformas
3:46 p. m.
Escribe un mensaje aquí


Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
3:53 p. m.
Liliana Curso Virtual
Lo mejor es no esperar la escasez del producto
3:53 p. m.
Marleis Curso Virtual
Si vemos q es demandable no dejar agotar el producto
3:53 p. m.
Katerine Curso Virtual
Tú
0:50
Entonces ya le pierde el interés
3:53 p. m.
Yolith Curso Virtual
Yesmith Cursi Virtual
Y por Enter es más viable
pero hay q tener en cuenta q debemos tener el producto disponible para entrega inmediata tmbn, yo lo voy a comenzar a implementar xq algunas veces me piden para enseguida y no tengo el producto disponible
3:53 p. m.
Escribe un mensaje aquí


Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
una u otra forma consumidor se interese.
3:57 p. m.
HOY
Valentina D. Curso Virtual
Como yo trabajo es bajo pedido, aveces necesitan para entrega inmediata y pierdo la vents por no tenerlo
3:57 p. m.
4. Obtener beneficios o utilidades para la organización
Esta es la razón por la cual la empresa existe: obtener beneficios y utilidades. Así, todos los otros objetivos deben generar utilidades para el negocio.
3:58 p. m.
Yolith Curso Virtual
Tú
0:50
a esto es qm refiero, los q tenemos tiendas virtuales tener disponible tmbn a la mano
3:58 p. m.
Marleis Curso Virtual
La publicidad la atención el trató los buenos precios y el lugar son estrategias
Escribe un mensaje aquí


Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
0:22
4:57 p. m.
HOY
Angelica Curso Virtual
Seño una preguntica aque hora se acaba esta clase hoy
4:58 p. m.
0:17
4:58 p. m.
TALLER ANÁLISIS PELÍCULA AMOR POR CONTRATO
Ver pelicula "Amor por contrato" y resolver las siguientes preguntas
1- ¿Qué estrategias de publicidad utilizaban los Joneses?
2- ¿Que vendian los Joneses?
3- ¿Implementaban la ética en el marketing?
4:59 p. m.
Salome Curso Virtual
Tú
0:17
Ok profe
4:59 p. m.


Mercadeo y ventas Sena
Alejandra, Angelica, Angie Elizabeth, Belinda, Eder, Elisa, Jhellinek, José, Katerine, Leidy Loraine, Liliana, Lina, Lina Margarita, Luisa, L...
HOY
4:59 p. m.
Salome Curso Virtual
Tú
0:17
Ok profe
4:59 p. m.
https://youtu.be/uH_RmQOczyU
4:59 p. m.
Angelica Curso Virtual
Ok
4:59 p. m.
Katerine Curso Virtual
Bueno Seño
4:59 p. m.
Yelisse Curso Virtual
gracias
4:59 p. m.
Marleis Curso Virtual
Listo gracias por su tiempo
5:00 p. m.
Escribe un mensaje aquí