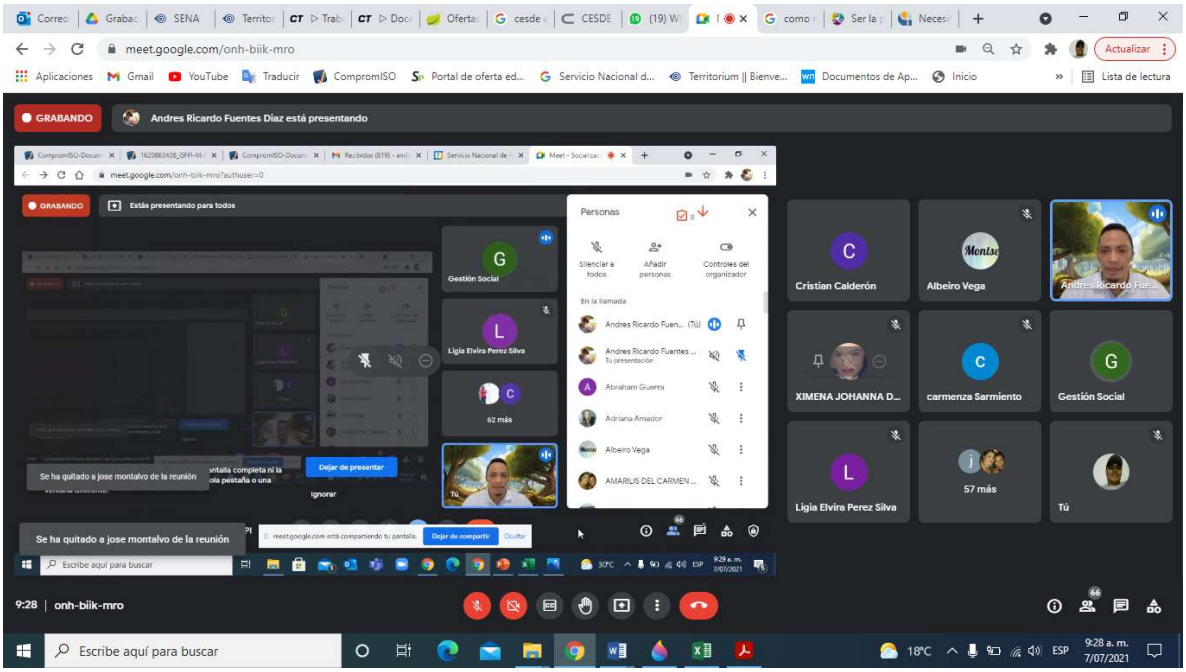
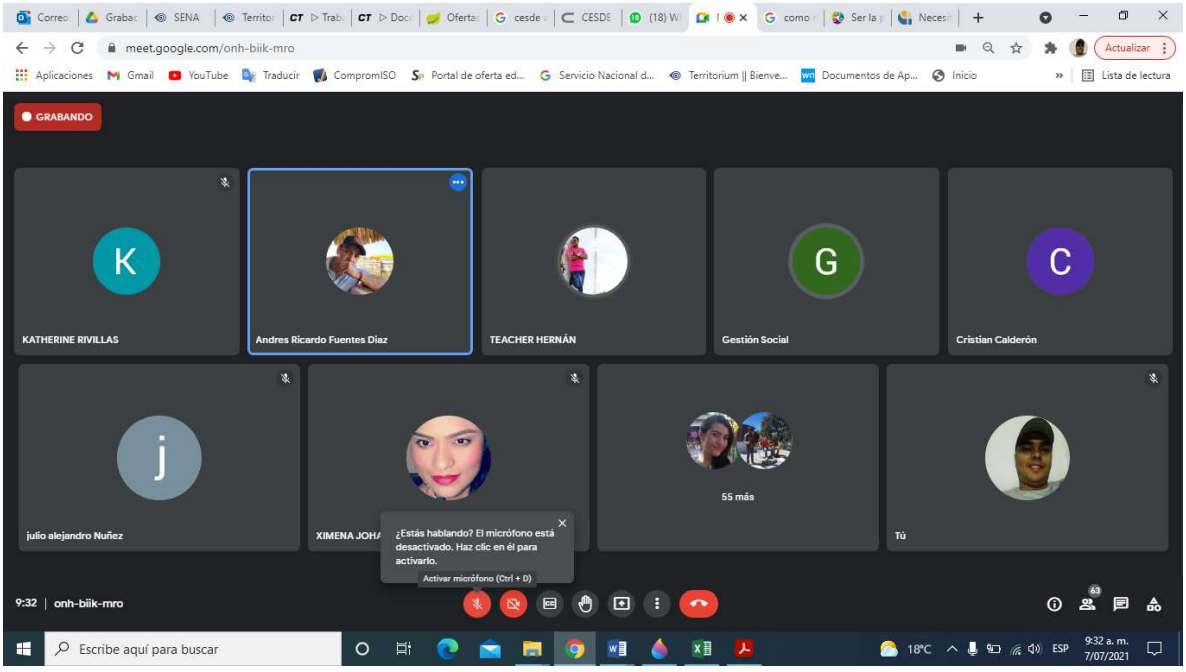
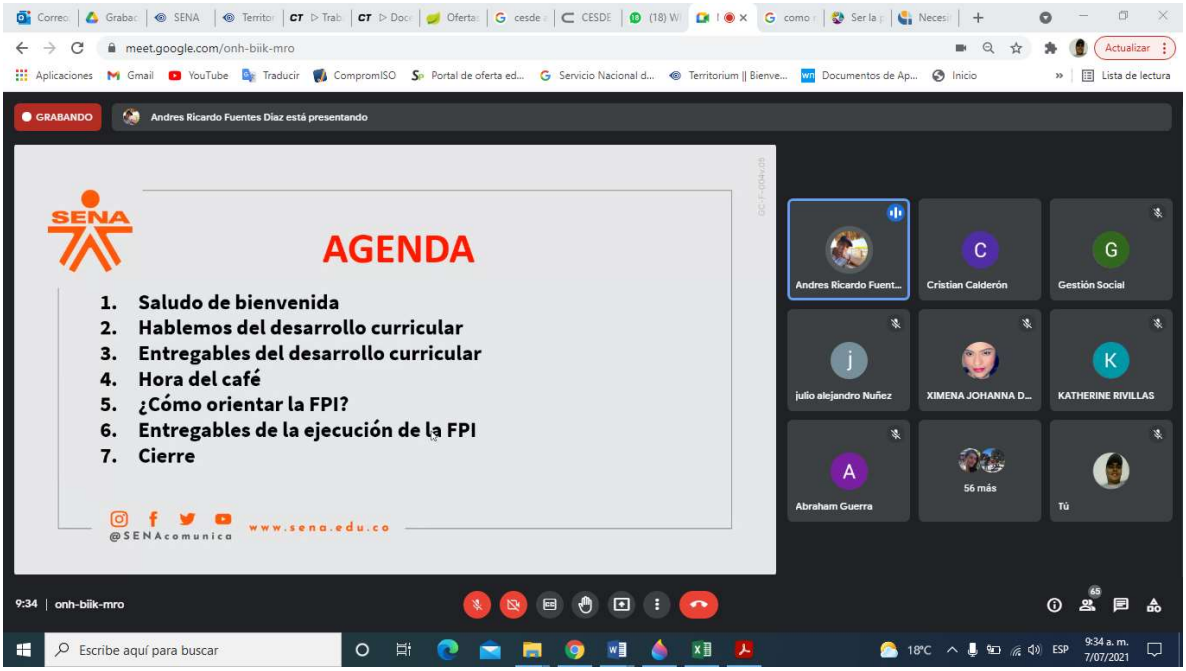
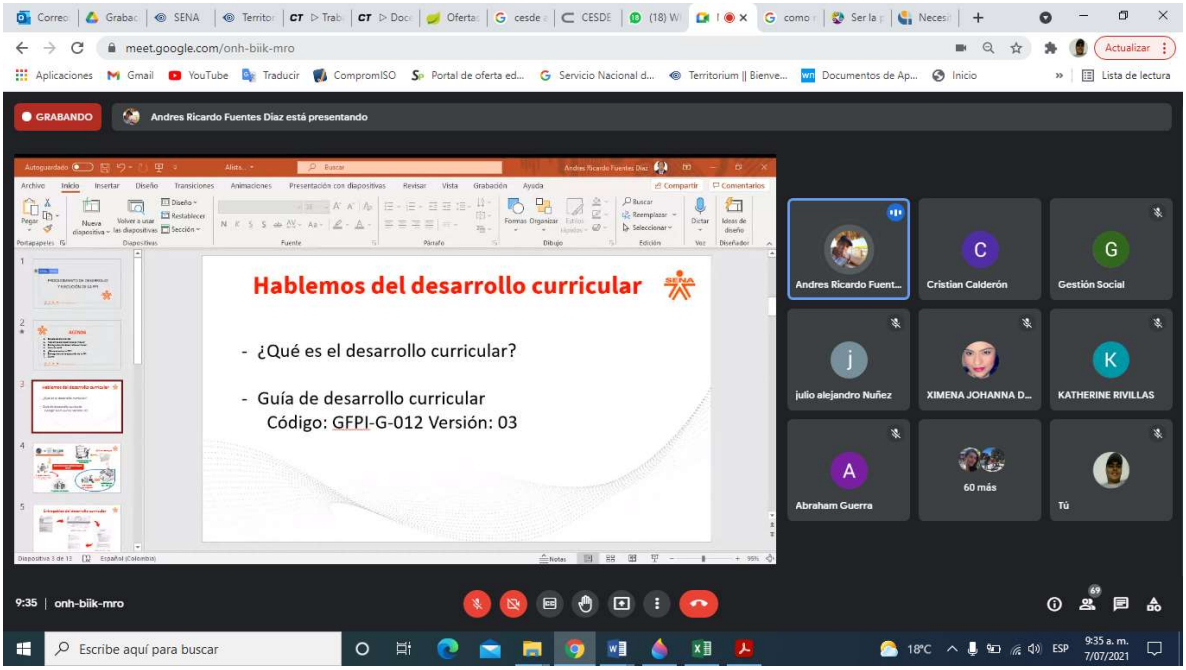
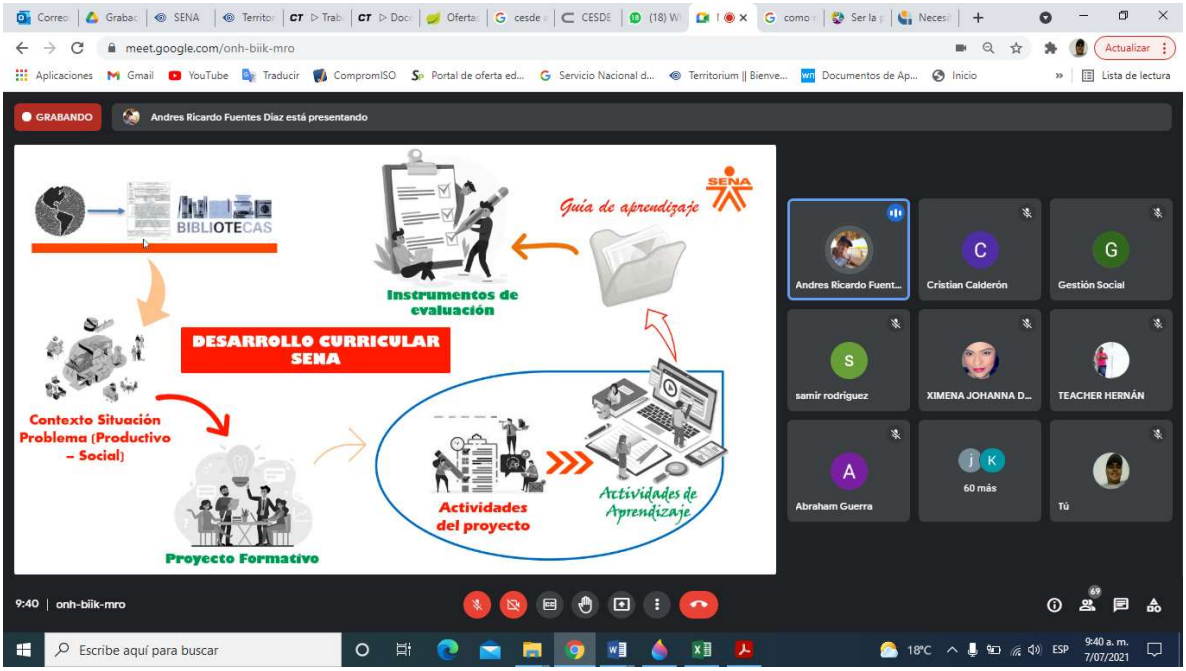
REUNION ASESORIA PEDAGOGICA CON INSTRUCTOR DE LA ENI ANDRES FUENTES 07/07/2021

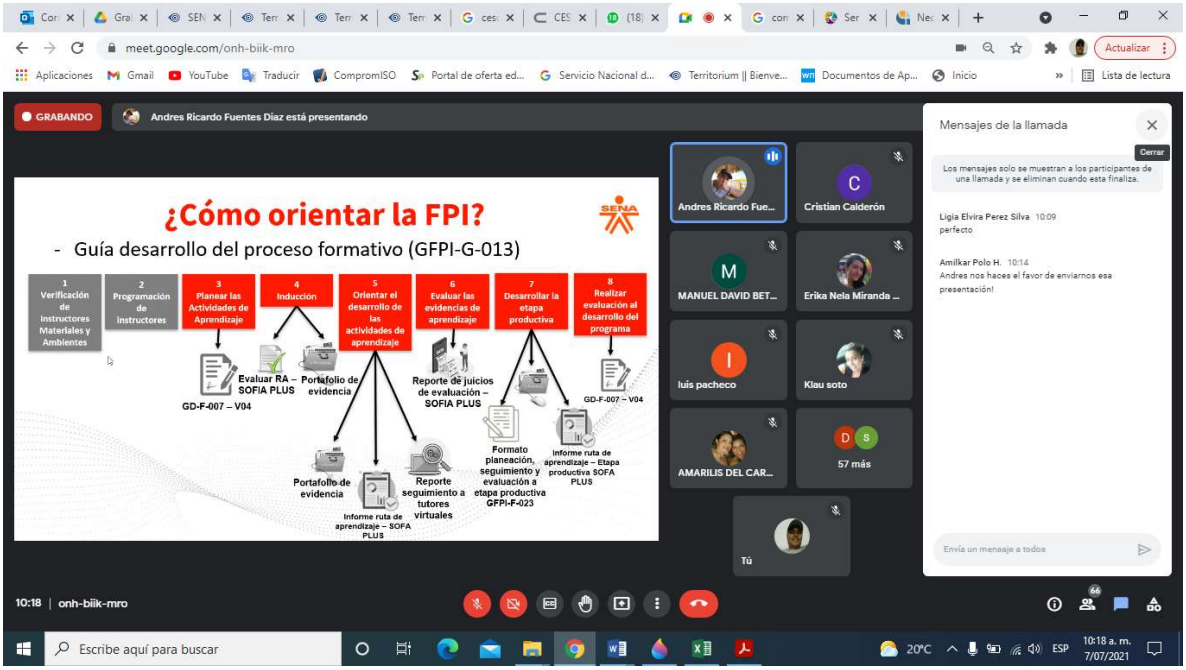


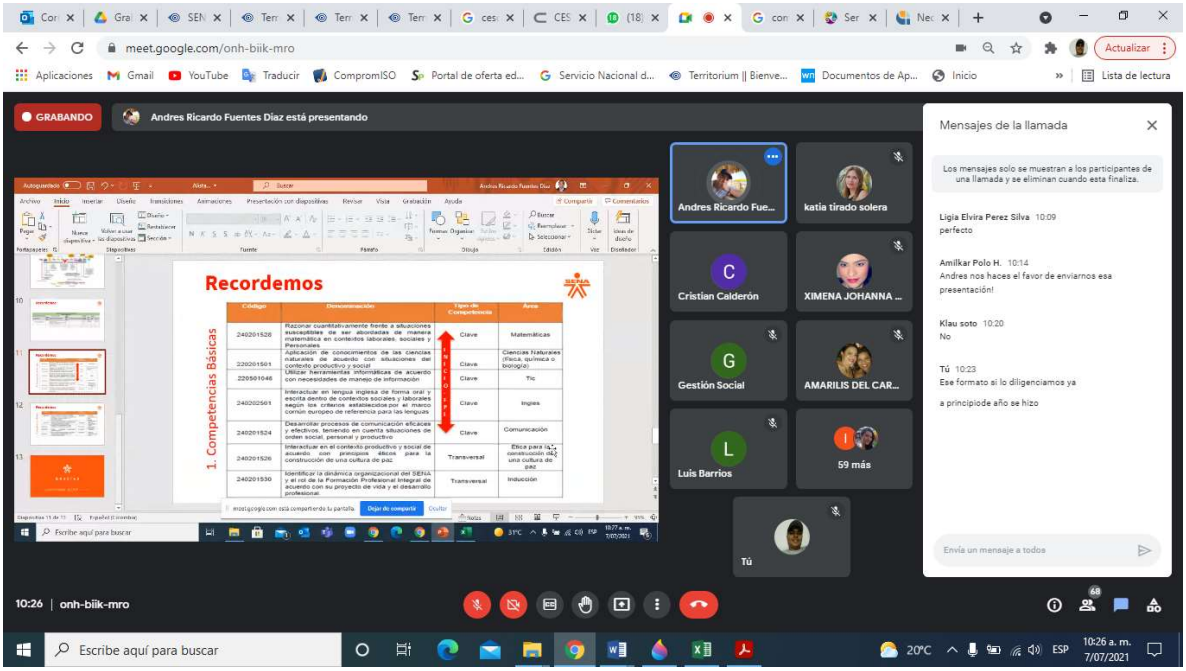



meet.google.com/onh-biik-mro
GRABANDO
Andres Ricardo Fuentes Diaz está presentando
AGENDA
1. Saludo de bienvenida
2. Hablemos del desarrollo curricular
3. Entregables del desarrollo curricular
4. Hora del café
5. ¿Cómo orientar la FPI?
6. Entregables de la ejecución de la FPI
7. Cierre
@SENAcomunica
www.sena.edu.co
Andres Ricardo Fuent...
Cristian Calderón
Gestión Social
julio alejandro Nuñez
XIMENA JOHANNA D...
KATHERINE RIVILLAS
Abraham Guerra
56 más
Tú
9:34 | onh-biik-mro
Escribe aquí para buscar
9:34 a. m.
7/07/2021

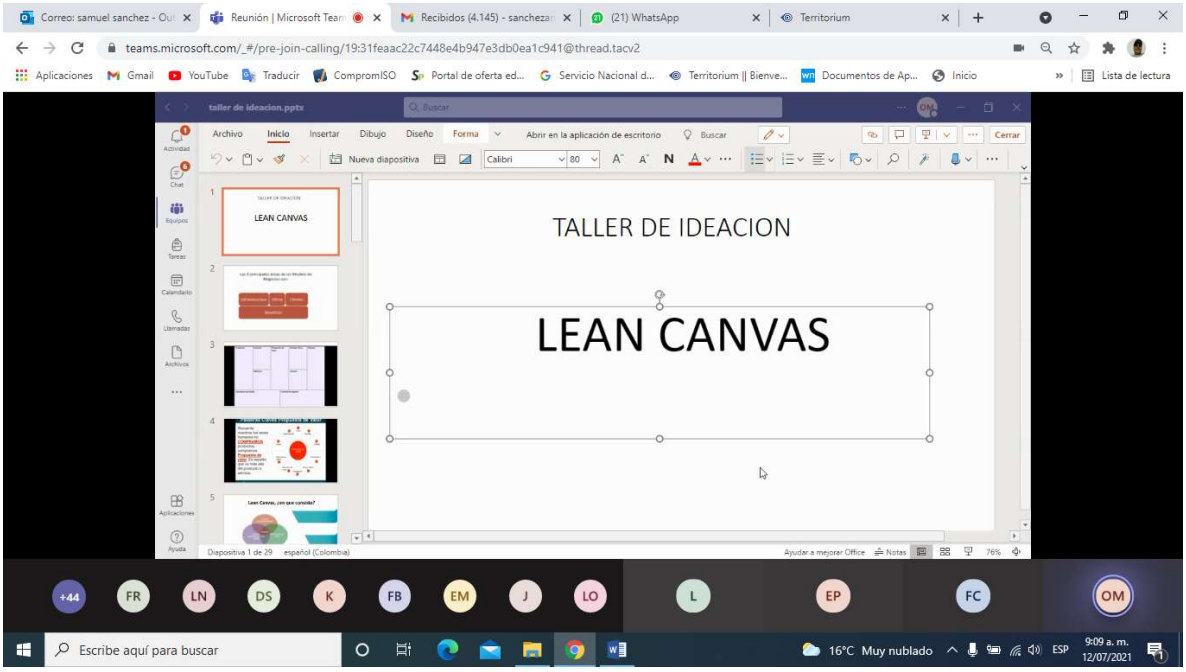

meet.google.com/onh-biik-mro
GRABANDO
Andres Ricardo Fuentes Diaz está presentando
Hablemos del desarrollo curricular
- ¿Qué es el desarrollo curricular?
- Guía de desarrollo curricular
Código: GFPI-G-012 Versión: 03
Andres Ricardo Fuent...
Cristian Calderón
Gestión Social
julio alejandro Nuñez
XIMENA JOHANNA D...
KATHERINE RIVILLAS
Abraham Guerra
60 más
Tú
9:35 | onh-biik-mro
Escribe aquí para buscar
9:35 a. m.
7/07/2021

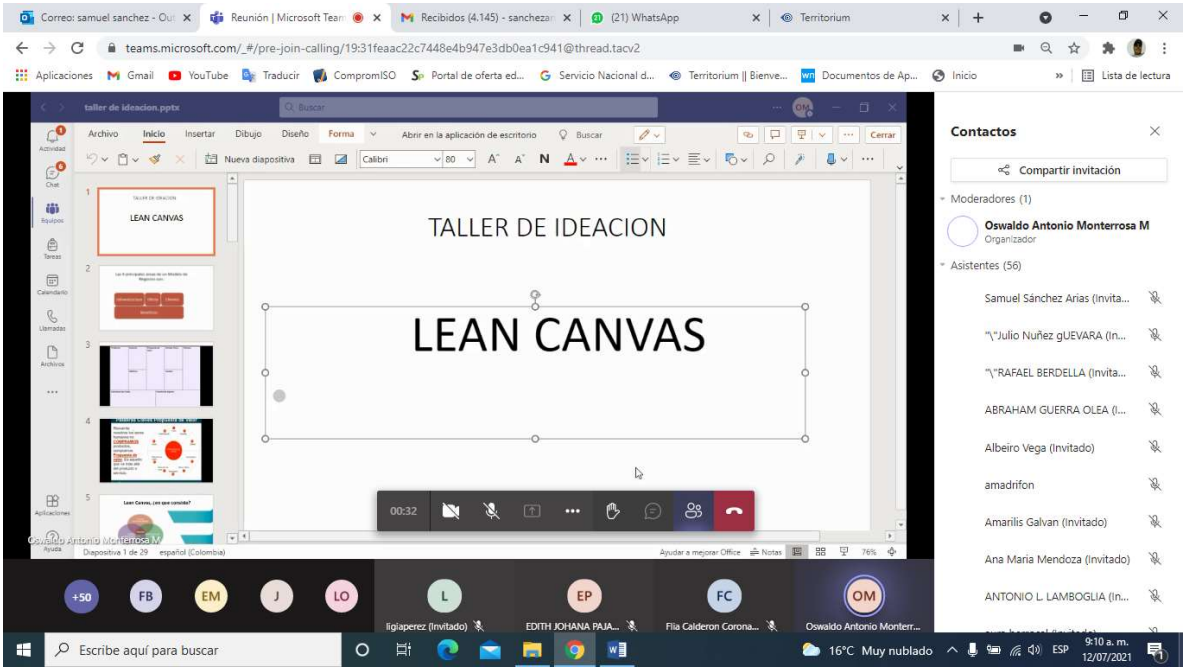

meet.google.com/onh-biik-mro
GRABANDO
Andres Ricardo Fuentes Diaz está presentando
BIBLIOTECAS
Instrumentos de evaluación
Guía de aprendizaje
DESARROLLO CURRICULAR SENA
Contexto Situación Problema (Productivo – Social)
Actividades del proyecto
Actividades de Aprendizaje
Proyecto Formativo
Andres Ricardo Fuent...
Cristian Calderón
Gestión Social
samir rodriguez
XIMENA JOHANNA D...
TEACHER HERNÁN
Abraham Guerra
60 más
Tú
9:40 | onh-biik-mro
Escribe aquí para buscar
18°C
ESP
9:40 a. m.
7/07/2021

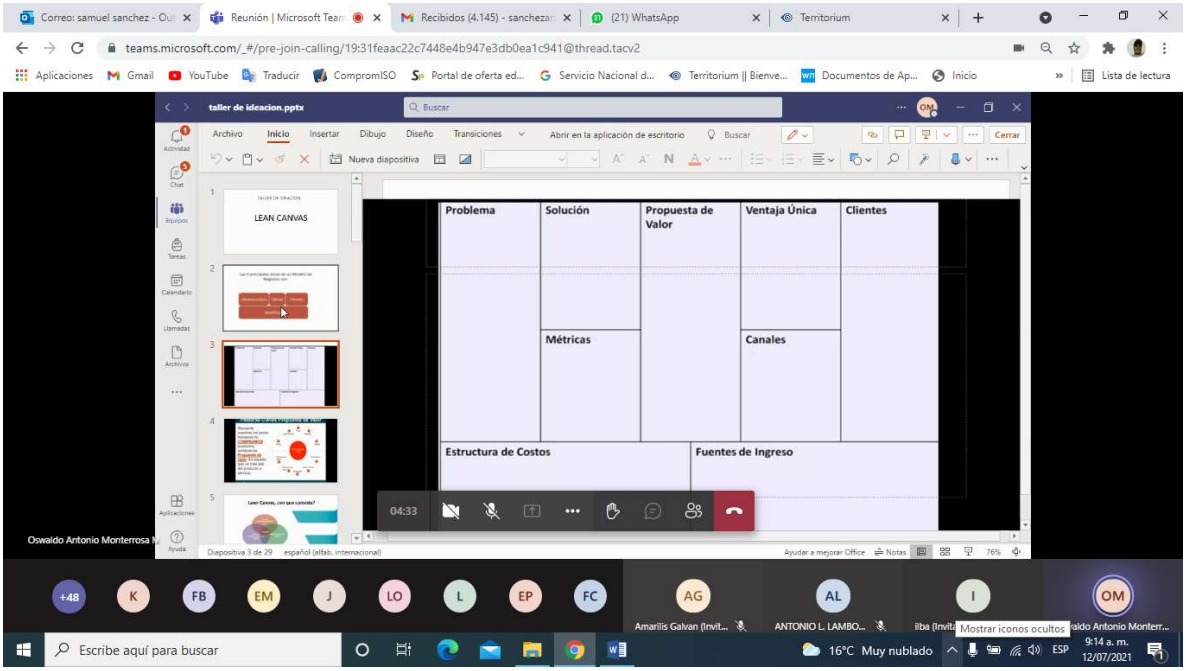

meet.google.com/onh-biik-mro
GRABANDO
Andres Ricardo Fuentes Diaz está presentando
¿Cómo orientar la FPI?
- Guía desarrollo del proceso formativo (GFPI-G-013)
1 Verificación de Instructores Materiales y Ambientes
2 Programación de Instructores
3 Planear las Actividades de Aprendizaje
4 Inducción
5 Orientar el desarrollo de las actividades de aprendizaje
6 Evaluar las evidencias de aprendizaje
7 Desarrollar la etapa productiva
8 Realizar evaluación al desarrollo del programa
Evaluar RA – SOFIA PLUS
GD-F-007 – V04
Portafolio de evidencia
Reporte de juicios de evaluación – SOFIA PLUS
GD-F-007 – V04
Portafolio de evidencia
Informe ruta de aprendizaje – SOFA PLUS
Reporte seguimiento a tutores virtuales
Formato planeación, seguimiento y evaluación a etapa productiva GFPI-F-023
Informe ruta de aprendizaje – Etapa productiva SOFA PLUS
Mensajes de la llamada
Cerrar
Los mensajes solo se muestran a los participantes de una llamada y se eliminan cuando esta finaliza.
Ligia Elvira Perez Silva 10:09
perfecto
Amilkar Polo H. 10:14
Andres nos haces el favor de enviarnos esa presentación!
Envía un mensaje a todos
Andres Ricardo Fue...
Cristian Calderón
MANUEL DAVID BET...
Erika Nela Miranda ...
luis pacheco
Klau soto
AMARILIS DEL CAR...
57 más
Tú
10:18 | onh-biik-mro
Escribe aquí para buscar
20°C
ESP
10:18 a. m.
7/07/2021

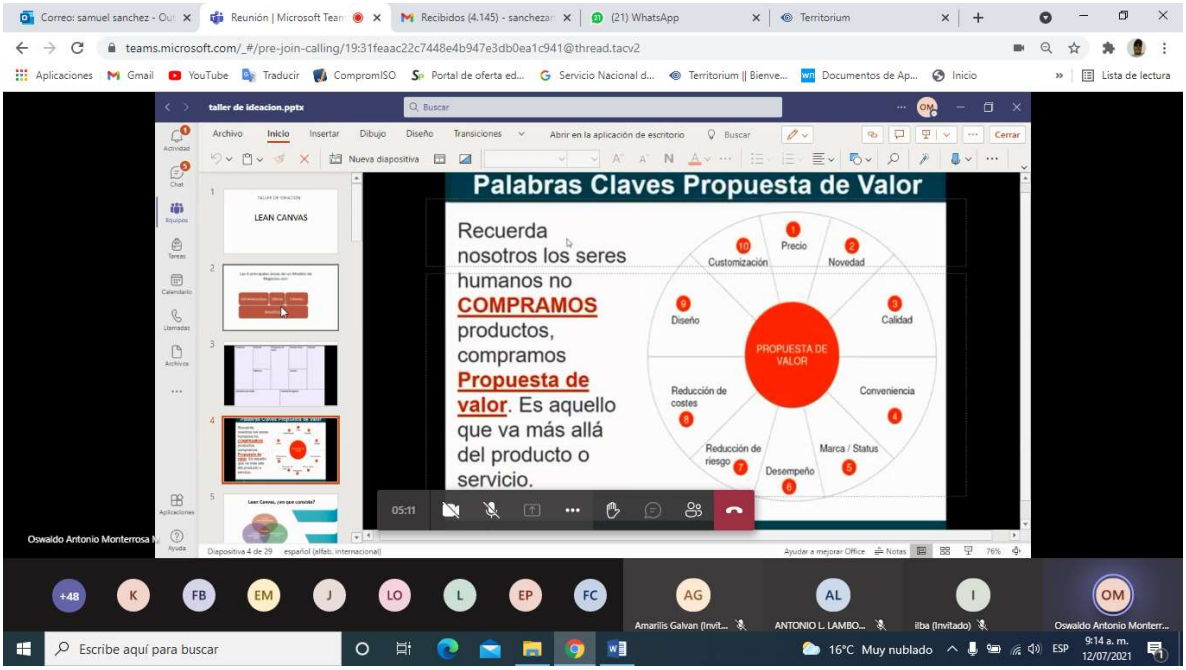

GRABANDO
Andres Ricardo Fuentes Diaz está presentando
Recordemos
1. Competencias Básicas
Mensajes de la llamada
Los mensajes solo se muestran a los participantes de una llamada y se eliminan cuando esta finaliza.
Ligia Elvira Perez Silva 10:09
perfecto
Amilkar Polo H. 10:14
Andrea nos haces el favor de enviarnos esa presentación!
Klau soto 10:20
No
Tú 10:23
Ese formato si lo diligenciamos ya
a principiode año se hizo
Envía un mensaje a todos
Andres Ricardo Fue...
katia tirado solera
Cristian Calderón
XIMENA JOHANNA ...
Gestión Social
AMARILIS DEL CAR...
Luis Barrios
59 más
Tú
10:26 | onh-biik-mro
Escribe aquí para buscar
20°C
ESP
10:26 a. m.
7/07/2021

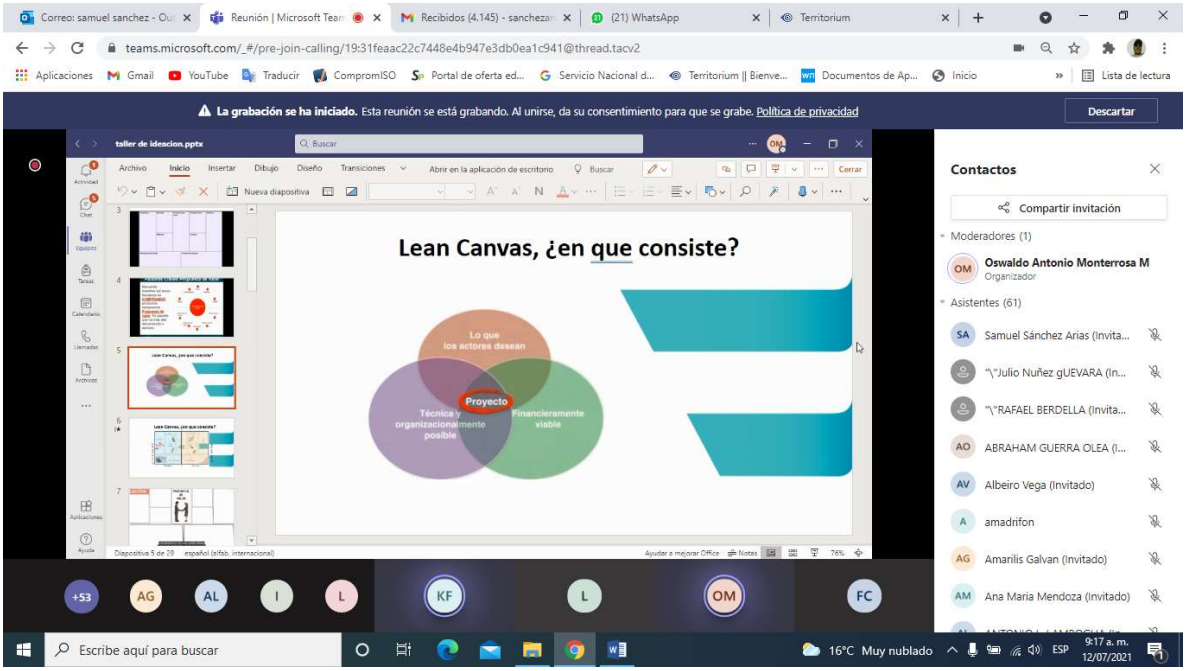
REUNION LIDER FONDO EMPRENDER ETAPA PRACTICA 12/07/2021

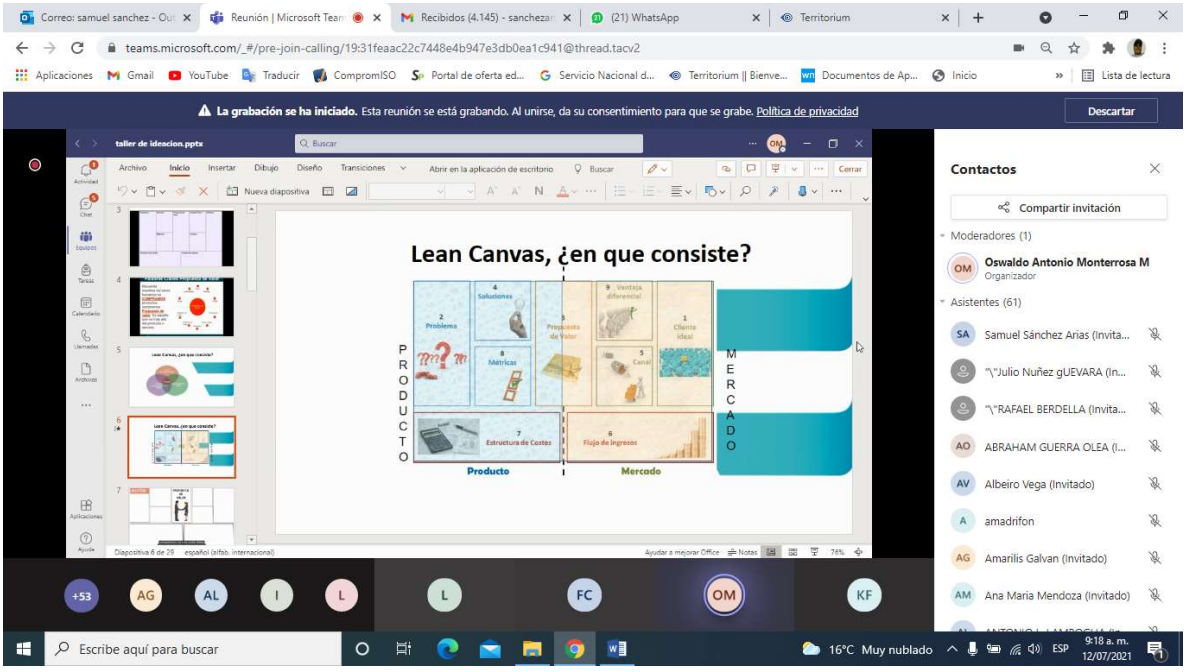


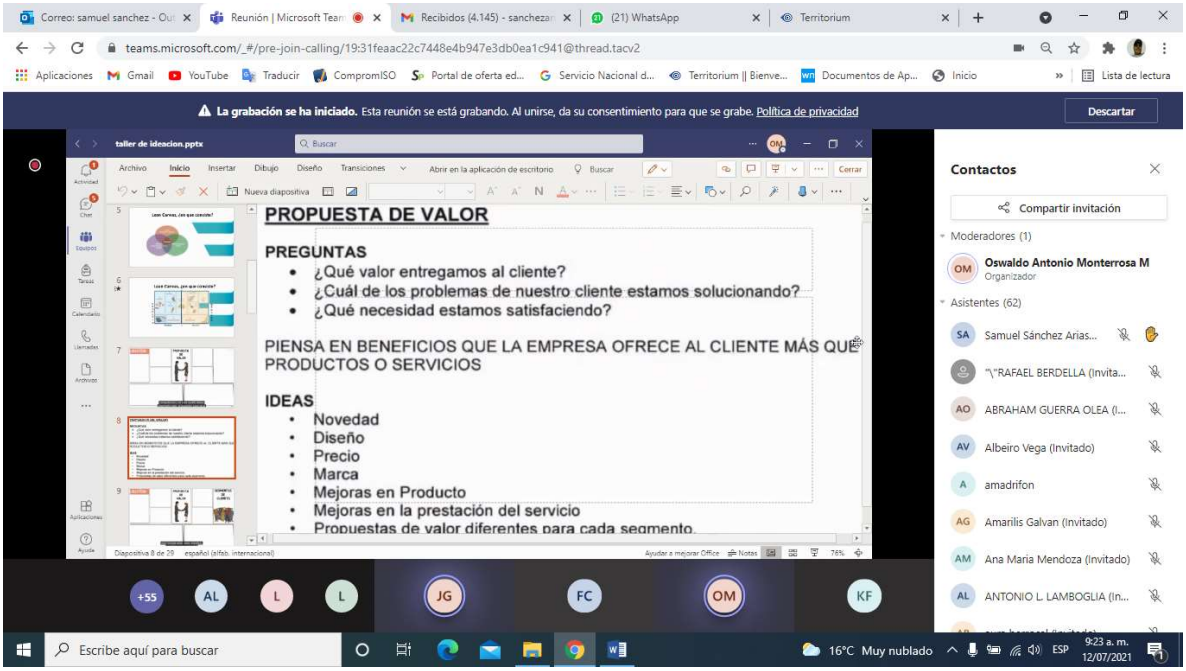


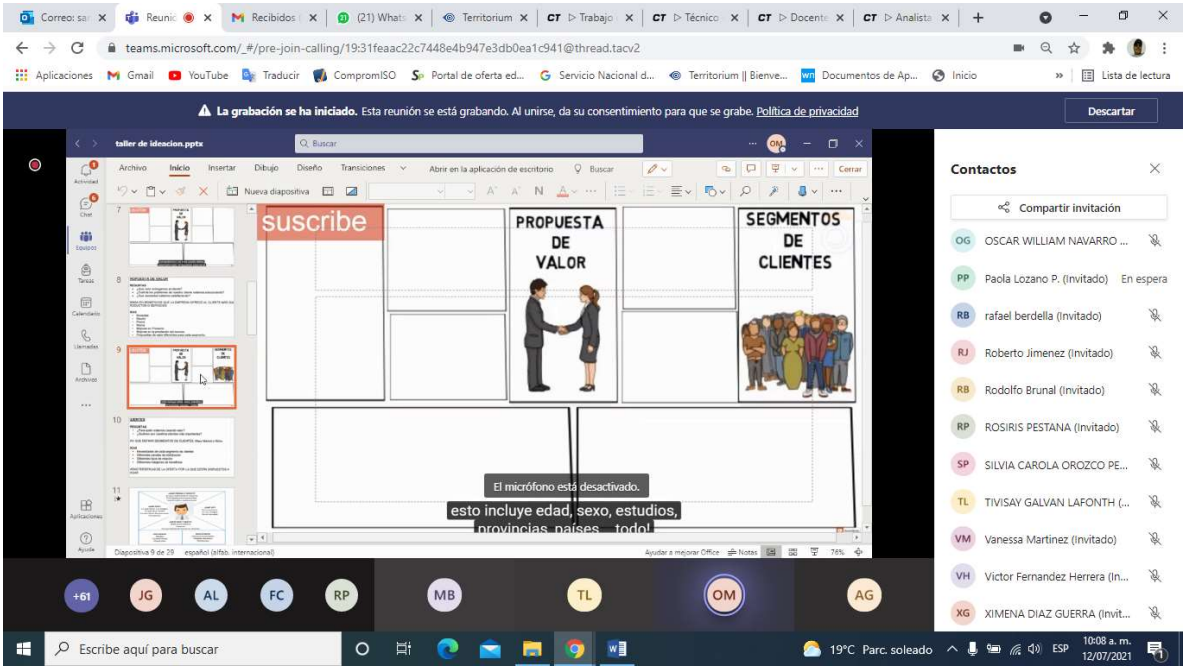

taller de ideacion.pptx
LEAN CANVAS
Problema
Solución
Propuesta de Valor
Ventaja Única
Clientes
Métricas
Canales
Estructura de Costos
Fuentes de Ingreso
04:33
Oswaldo Antonio Monterrosa
Escribe aquí para buscar
16°C Muy nublado
ESP
9:14 a. m.
12/07/2021

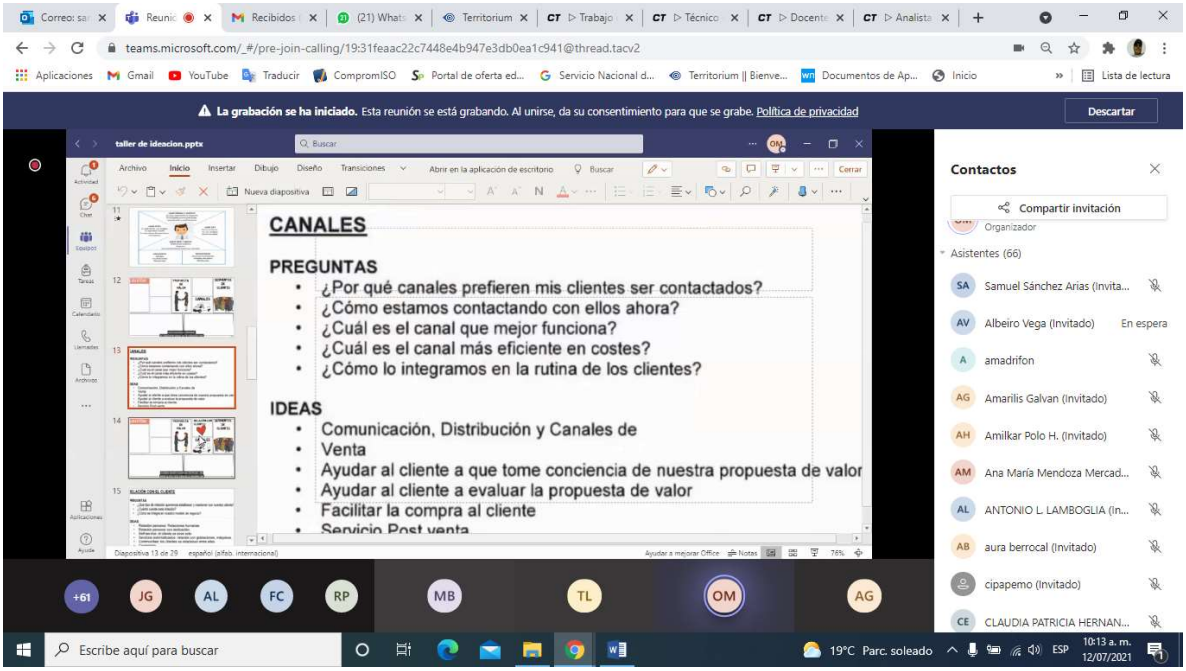

taller de ideacion.pptx
LEAN CANVAS
Palabras Claves Propuesta de Valor
Recuerda nosotros los seres humanos no COMPRAMOS productos, compramos Propuesta de valor. Es aquello que va más allá del producto o servicio.
PROPUESTA DE VALOR
Precio
Novedad
Calidad
Conveniencia
Marca / Status
Desempeño
Reducción de riesgo
Reducción de costes
Diseño
Customización
05:11
Oswaldo Antonio Monterrosa
Escribe aquí para buscar
16°C Muy nublado
ESP
9:14 a. m.
12/07/2021

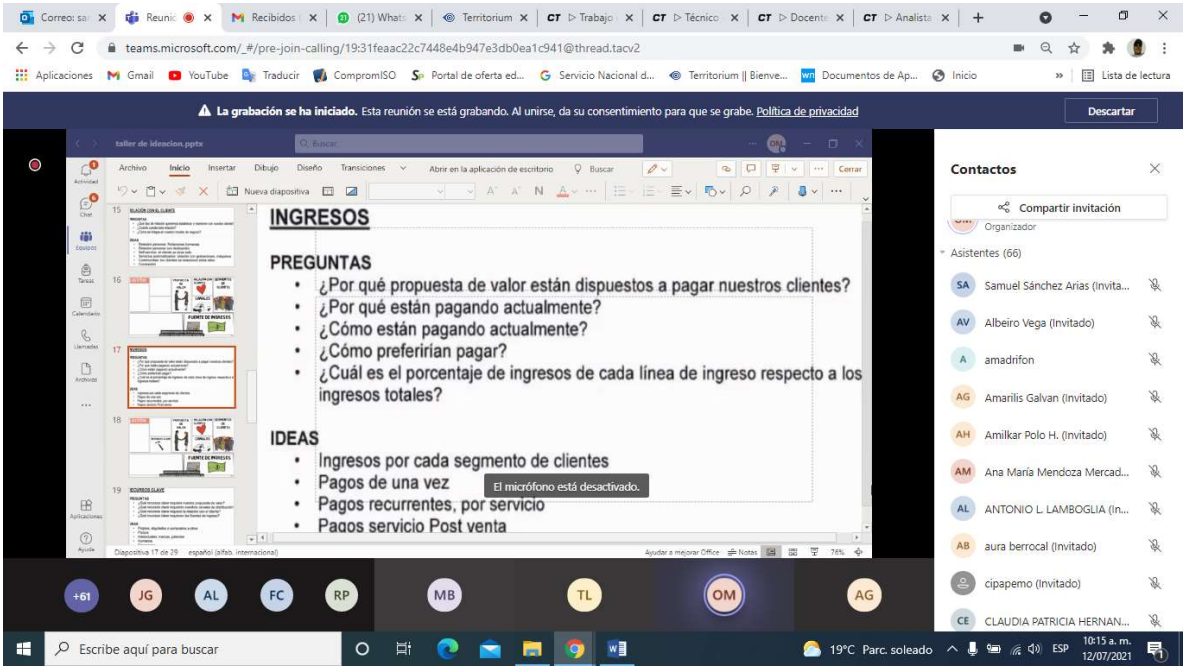

Lean Canvas, ¿en que consiste?
Lo que los actores desean
Proyecto
Técnica y organizacionalmente posible
Financieramente viable
Contactos
Compartir invitación
Moderadores (1)
Oswaldo Antonio Monterrosa M
Organizador
Asistentes (61)
Samuel Sánchez Arias (Invita...
"\"Julio Nuñez gUEVARA (In...
"\"RAFAEL BERDELLA (Invita...
ABRAHAM GUERRA OLEA (I...
Albeiro Vega (Invitado)
amadrifon
Amarilis Galvan (Invitado)
Ana Maria Mendoza (Invitado)
La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
Escribe aquí para buscar
16°C Muy nublado
ESP
9:17 a. m.
12/07/2021

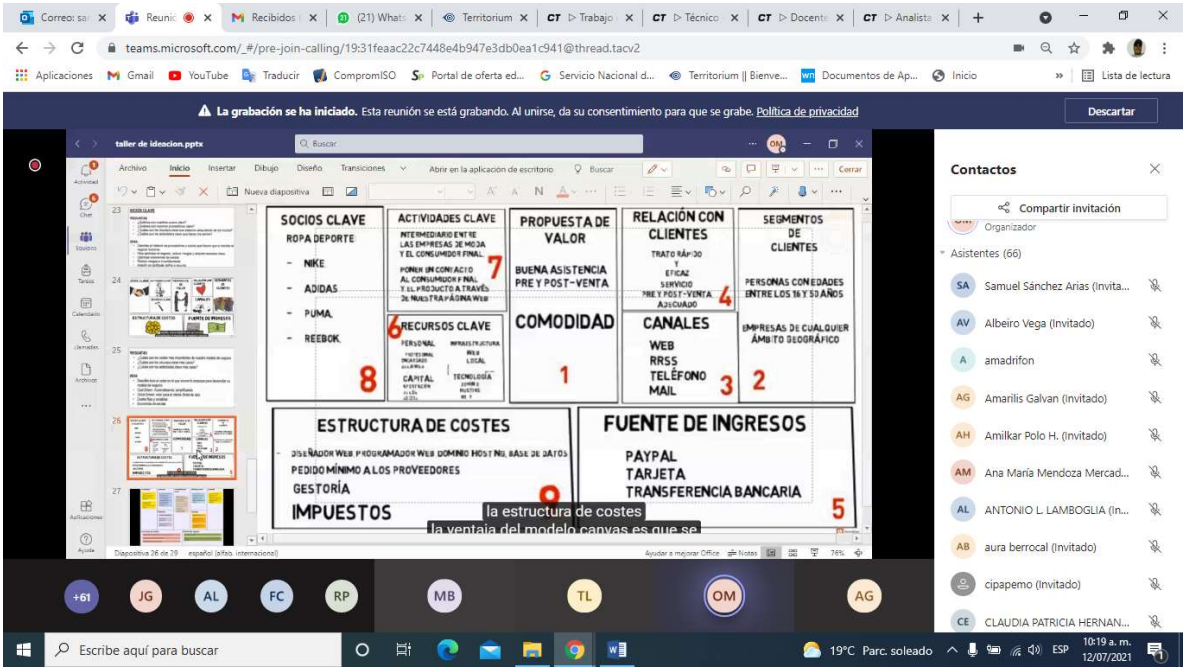

Lean Canvas, ¿en que consiste?
PRODUCTO
MERCADO
Producto
Mercado
Contactos
Compartir invitación
Moderadores (1)
Oswaldo Antonio Monterrosa M
Organizador
Asistentes (61)
La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
Escribe aquí para buscar
16°C Muy nublado
ESP
9:18 a. m.
12/07/2021


La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
taller de ideacion.pptx
PROPUESTA DE VALOR
PREGUNTAS
¿Qué valor entregamos al cliente?
¿Cuál de los problemas de nuestro cliente estamos solucionando?
¿Qué necesidad estamos satisfaciendo?
PIENSA EN BENEFICIOS QUE LA EMPRESA OFRECE AL CLIENTE MÁS QUE PRODUCTOS O SERVICIOS
IDEAS
Novedad
Diseño
Precio
Marca
Mejoras en Producto
Mejoras en la prestación del servicio
Propuestas de valor diferentes para cada segmento
Contactos
Compartir invitación
Moderadores (1)
Oswaldo Antonio Monterrosa M
Organizador
Asistentes (62)
Samuel Sánchez Arias...
"\"RAFAEL BERDELLA (Invita...
ABRAHAM GUERRA OLEA (I...
Albeiro Vega (Invitado)
amadrifon
Amarilis Galvan (Invitado)
Ana Maria Mendoza (Invitado)
ANTONIO L LAMBOGLIA (In...
Escribe aquí para buscar
16°C Muy nublado
ESP
9:23 a. m.
12/07/2021

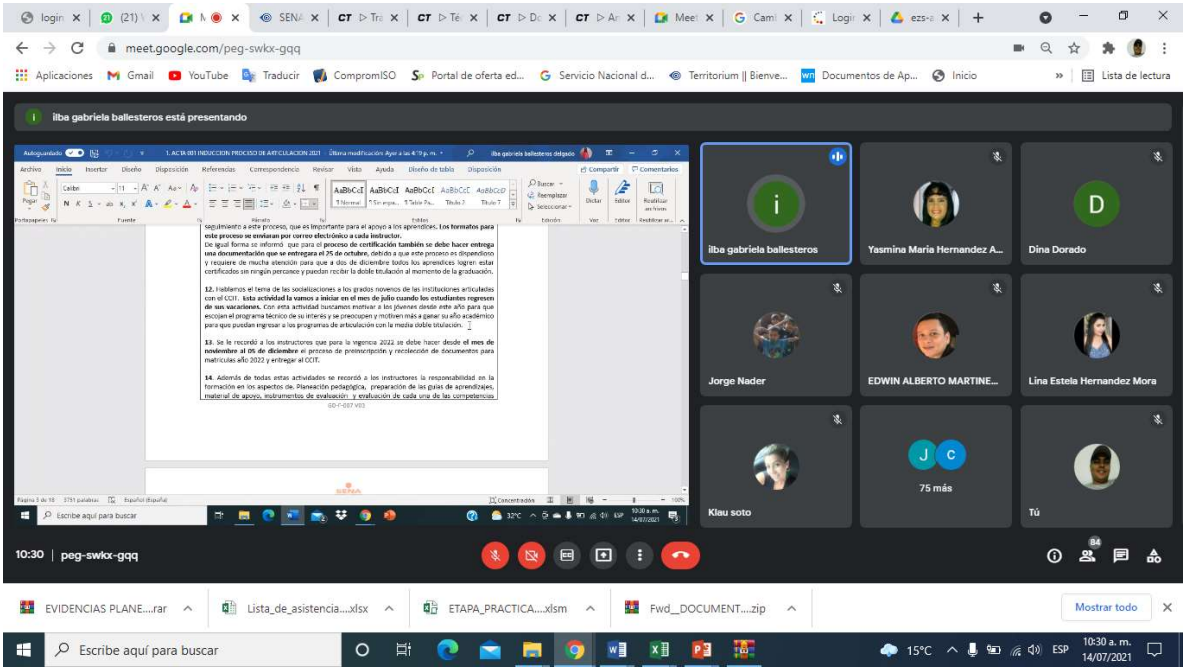

La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
taller de ideacion.pptx
suscribe
PROPUESTA DE VALOR
SEGMENTOS DE CLIENTES
El micrófono está desactivado.
esto incluye edad, sexo, estudios,
provincias, países ...todo!
Contactos
Compartir invitación
OSCAR WILLIAM NAVARRO ...
Paola Lozano P. (Invitado) En espera
rafael berdella (Invitado)
Roberto Jimenez (Invitado)
Rodolfo Brunal (Invitado)
ROSIRIS PESTANA (Invitado)
SILVIA CAROLA OROZCO PE...
TIVISAY GALVAN LAFONTH (...
Vanessa Martinez (Invitado)
Victor Fernandez Herrera (In...
XIMENA DIAZ GUERRA (Invit...
Escribe aquí para buscar
19°C Parc. soleado
ESP
10:08 a. m.
12/07/2021

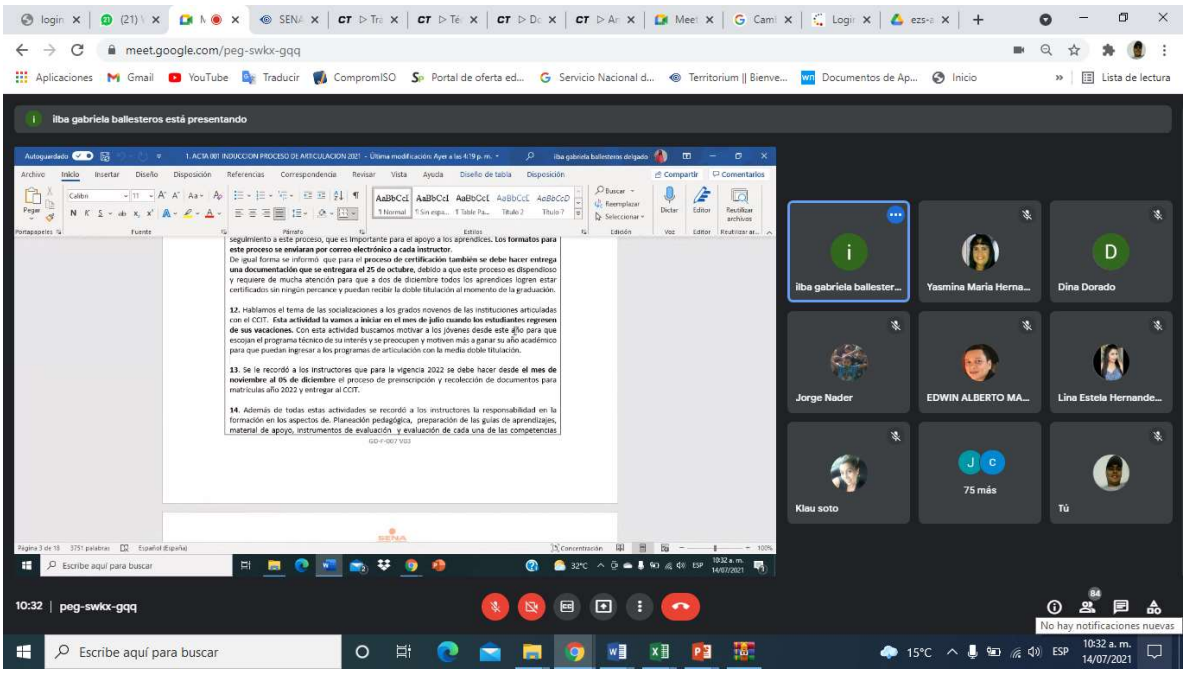

teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:31feaac22c7448e4b947e3db0ea1c941@thread.tacv2
La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
taller de ideacion.pptx
CANALES
PREGUNTAS
¿Por qué canales prefieren mis clientes ser contactados?
¿Cómo estamos contactando con ellos ahora?
¿Cuál es el canal que mejor funciona?
¿Cuál es el canal más eficiente en costes?
¿Cómo lo integramos en la rutina de los clientes?
IDEAS
Comunicación, Distribución y Canales de
Venta
Ayudar al cliente a que tome conciencia de nuestra propuesta de valor
Ayudar al cliente a evaluar la propuesta de valor
Facilitar la compra al cliente
Servicio Post venta
Contactos
Compartir invitación
Asistentes (66)
Escribe aquí para buscar
19°C Parc. soleado
10:13 a. m.
12/07/2021

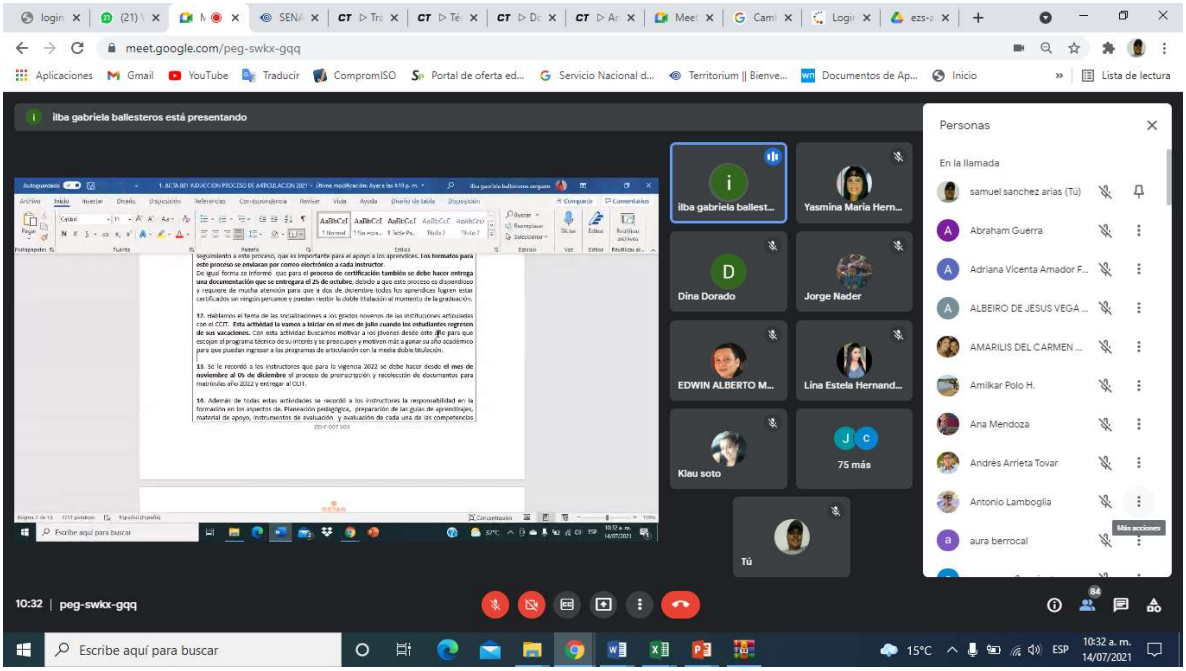

teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:31feaac22c7448e4b947e3db0ea1c941@thread.tacv2
La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
taller de ideacion.pptx
INGRESOS
PREGUNTAS
¿Por qué propuesta de valor están dispuestos a pagar nuestros clientes?
¿Por qué están pagando actualmente?
¿Cómo están pagando actualmente?
¿Cómo preferirían pagar?
¿Cuál es el porcentaje de ingresos de cada línea de ingreso respecto a los ingresos totales?
IDEAS
Ingresos por cada segmento de clientes
Pagos de una vez
El micrófono está desactivado.
Pagos recurrentes, por servicio
Pagos servicio Post venta
Contactos
Compartir invitación
Asistentes (66)
Escribe aquí para buscar
19°C Parc. soleado
10:15 a. m.
12/07/2021

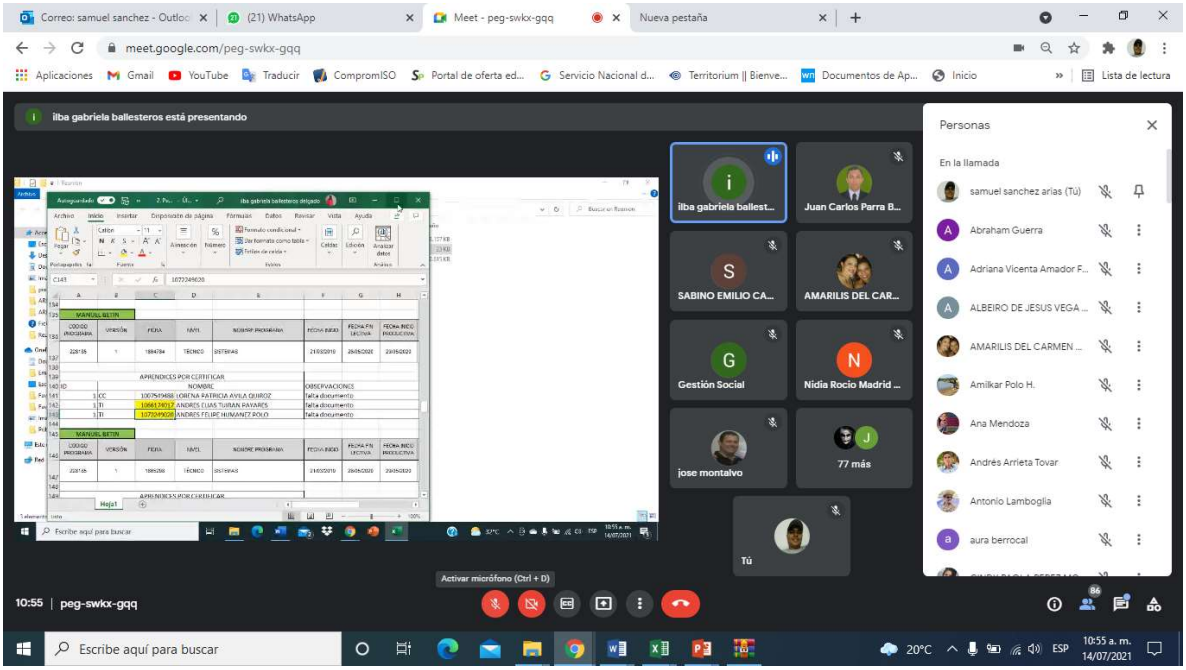

La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
taller de ideacion.pptx
SOCIOS CLAVE
ROPA DEPORTE
- NIKE
- ADIDAS
- PUMA
- REEBOK
8
ACTIVIDADES CLAVE
INTERMEDIARIO ENTRE LAS EMPRESAS DE MODA Y EL CONSUMIDOR FINAL
PONER EN CONTACTO AL CONSUMIDOR FINAL Y EL PRODUCTO A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB
7
RECURSOS CLAVE
6
PROPUESTA DE VALOR
BUENA ASISTENCIA PRE Y POST-VENTA
COMODIDAD
1
RELACIÓN CON CLIENTES
TRATO RÁPIDO Y EFICAZ
SERVICIO PRE Y POST-VENTA ADECUADO
4
CANALES
WEB
RRSS
TELÉFONO
MAIL
3
SEGMENTOS DE CLIENTES
PERSONAS CON EDADES ENTRE LOS 16 Y 50 AÑOS
EMPRESAS DE CUALQUIER ÁMBITO GEOGRÁFICO
2
ESTRUCTURA DE COSTES
DISEÑADOR WEB PROGRAMADOR WEB DOMINIO HOST NIL BASE DE DATOS
PEDIDO MÍNIMO A LOS PROVEEDORES
GESTORÍA
IMPUESTOS
9
FUENTE DE INGRESOS
PAYPAL
TARJETA
TRANSFERENCIA BANCARIA
5
la estructura de costes
la ventaja del modelo canvas es que se
Contactos
Compartir invitación
Organizador
Asistentes (66)
Samuel Sánchez Arias (Invita...
Albeiro Vega (Invitado)
amadrifon
Amarilis Galvan (Invitado)
Amilkar Polo H. (Invitado)
Ana María Mendoza Mercad...
ANTONIO L. LAMBOGLIA (In...
aura berrocal (Invitado)
cipapemo (Invitado)
CLAUDIA PATRICIA HERNAN...
Escribe aquí para buscar
19°C Parc. soleado
ESP
10:19 a. m.
12/07/2021

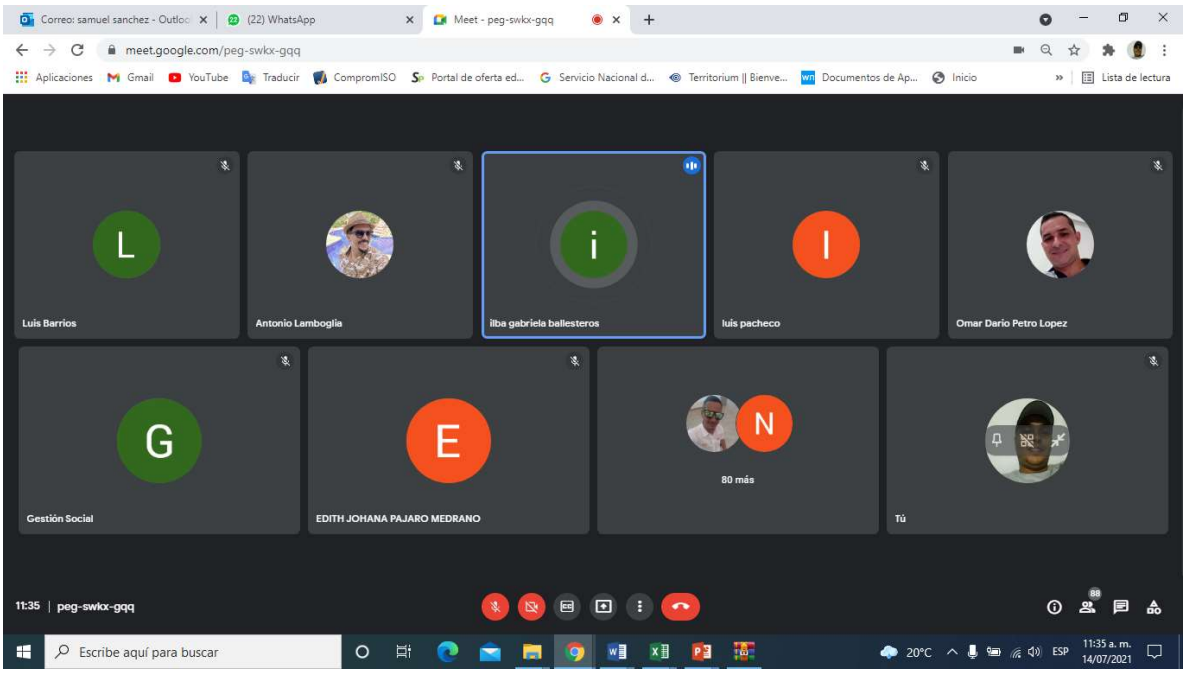
REUNION LIDER DIRECTRICES GENERALES LIDER DE ARTICULACION 14/07/2021






meet.google.com/peg-swkx-gqq
ilba gabriela ballesteros está presentando
Personas
En la llamada
samuel sanchez arias (Tú)
Abraham Guerra
Adriana Vicenta Amador F...
ALBEIRO DE JESUS VEGA ...
AMARILIS DEL CARMEN ...
Amilkar Polo H.
Ana Mendoza
Andrés Arrieta Tovar
Antonio Lamboglia
aura berrocal
ilba gabriela ballest...
Yasmina Maria Hern...
Dina Dorado
Jorge Nader
EDWIN ALBERTO M...
Lina Estela Hernand...
Klau soto
75 más
Tú
10:32 | peg-swkx-gqq
Escribe aquí para buscar
15°C
ESP
10:32 a. m.
14/07/2021


meet.google.com/peg-swkx-gqq
ilba gabriela ballesteros está presentando
Personas
En la llamada
samuel sanchez arias (Tú)
Abraham Guerra
Adriana Vicenta Amador F...
ALBEIRO DE JESUS VEGA ...
AMARILIS DEL CARMEN ...
Amilkar Polo H.
Ana Mendoza
Andrés Arrieta Tovar
Antonio Lamboglia
aura berrocal
ilba gabriela ballest...
Juan Carlos Parra B...
SABINO EMILIO CA...
AMARILIS DEL CAR...
Gestión Social
Nidia Rocio Madrid ...
jose montalvo
77 más
Tú
Activar micrófono (Ctrl + D)
10:55 | peg-swkx-gqq
Escribe aquí para buscar
20°C
ESP
10:55 a. m.
14/07/2021


Correo: samuel sanchez - Outlook
(22) WhatsApp
Meet - peg-swkx-gqq
meet.google.com/peg-swkx-gqq
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Traducir
CompromISO
Portal de oferta ed...
Servicio Nacional d...
Territorium || Bienve...
Documentos de Ap...
Inicio
Lista de lectura
L
Luis Barrios
Antonio Lamboglia
i
ilba gabriela ballesteros
I
luis pacheco
Omar Dario Petro Lopez
G
Gestión Social
E
EDITH JOHANA PAJARO MEDRANO
N
80 más
Tú
11:35 | peg-swkx-gqq
Escribe aquí para buscar
20°C
ESP
11:35 a. m.
14/07/2021