PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Villeta, octubre de 2021.

Señor
Hernando Martínez Rodríguez
SUPERVISOR CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.2383922**
Coordinador Académico
Centro de Desarrollo Agroindustrial y Empresarial
Villeta - Cundinamarca

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes octubre del año 2021.

Referencia: No CO1.PCCNTR.2383922 del año 2021

Hernan Alvarez Pardo, identificado con la cédula de ciudadanía No.11.384.155 de Fusagasugá, Cundinamarca, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro de Desarrollo Agroindustrial y Empresarial, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Veintisiete Millones Trescientos Mil Pesos M/Cte ($27.300.000). Incluido IVA. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un (1) pago en el mes de marzo de Setecientos Ochenta Mil Pesos M/Cte. ($780.000). b) (06) pagos iguales por los meses de abril a septiembre de 2021, por valor de Tres Millones Novecientos Mil Pesos M/Cte ($3.900.000) cada uno. c) Un último pago correspondiente al mes de octubre 2021, por el valor de Tres Millones Ciento Veinte Mil Pesos M/CTE ($ 3.120.000).

Las partes convienen adicionar el valor del Contrato de Prestación de Servicios CO1.PCCNTR.2383922 del 26 de marzo de 2021 en la suma de Seis Millones Setecientos Sesenta Mil Pesos M/Cte. ($6.760.000), El valor total del presente es de:Treinta y Cuatro Millones Sesenta Mil Pesos m/cte ($ 34.060.000) Incluido IVA.

Plazo: Será hasta el 17 de diciembre de 2021.

OBJETO:
Prestar con plena autonomía técnica y administrativa y de forma articulada con los lineamientos institucionales, el desarrollo de las actividades de formación del programa Institucional de Integridad de la formación y afines-derechos humanos y fundamentales del trabajo, en la formación titulada y complementaria regular, de acuerdo con las necesidades, a la programación establecida y a los productos de formación pactados del Centro de Desarrollo Agroindustrial y Empresarial - Regional Cundinamarca.

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Participar en la programación y ejecución del proceso de inducción de aprendices y el reconocimiento de aprendizajes previos de acuerdo a las necesidades del centro de formación.	No se ha asignado esta actividad durante este mes.	No se ha asignado esta actividad durante este mes
2.	Registrar, verificar y hacer seguimiento en el SISTEMA SOFIA PLUS de manera oportuna d todas las actividades que de acuerdo con los procesos, son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo tales como: a). Registro de los juicios evaluativos dentro de los tiempos establecidos en el reglamento de los estudiantil; b). Creación de rutas y asociación de aprendices; c). Registro de juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, d). Comunicar al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información, como requisito para la autorización del pago del periodo correspondiente.	a) En el presente mes se realizan registro de juicios de evaluación cursos de formación complementaria: F.C. 2398775 y Juicio de evaluación a un aprediz programa de formación Gestion Administrativa 2066623, competencia de : -Organizar la documentacion teniendo en cuenta las normas legales y de la organización. -Facilitar el servicio a los clientes internos y externos de acuerdo con las politicas de la organizacion. b) Creación de rutas y asociación de aprendices para los cursos de formación complementaria fichas de caracterización: 2431946 y 2431922.	· Correos · Whatsapp. · Sena Sofia Plus-http://www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
3.	Implementar estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad	Se implementa estrategias de enseñanza con apoyos didácticos como las TICs y manejo de la biblioteca SENA, e instrumentos de evaluación cumpliendo los lineamientos establecidos en el aplicativo compromiso.	https://screencast-o-matic.com/content/videos#

4.	Apoyar y participar en los equipos de desarrollo curricular interdisciplinarios por programa o conjunto de programas por redes tecnológicas, para garantizar integralidad en la formulación de proyectos formativos, el diseño de actividades de aprendizaje, el diseño de talleres e ítems que alimentarán los bancos de pruebas para la selección de aprendices, entre otras.	-Elaboración de Guías de Aprendizaje, e Instrumentos de Evaluación para el Programa de Formación Técnico Asesoría, Comercial.F.C.2280182, competencias de: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas y Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales -Cursos de Formación Complementaria ficha caracterización:2431946 y 2431922. -Creación portafolio Instructor y aprendiz, de acuerdo a la Guía para desarrollar los procesos formativos GFPI-G-013-2017-02-23-1	https://drive.google.com/drive/folders/1qYIIciosiIx0XDQAgmj8P55oduTeHa43?usp=sharing https://drive.google.com/drive/folders/11KYIaAXOgvr1ntOlHsMqPNwwn65OKhXW?usp=sharing
5.	Conocer, Aplicar y hacer cumplir el reglamento de aprendices	-Se realiza la verificación del cumplimiento del reglamento del aprendiz, como el respeto entre los aprendices y comunidad SENA.	• Grabación de sesiones de formación. • https://drive.google.com/file/d/1nC-mW4vDfAck5vCuhr0T2ky-_6knmSTI/view
6.	Apoyar la evaluación de procesos contractuales de bienes y servicios que tengan relación con el área de su formación; así como el apoyo técnico a la supervisión de contratos de bienes y servicios que correspondan a su área de formación a quien la subdirectora determine.	Designación comité evaluador proceso de selección abreviada subasta inversa sasi-cmc-cdae-0019-2021- Lote 9- Gestión Administrativa, materiales de formación- No CO1.PCCNTR 2905308 2021.	https://www.secop.gov.co/CO1Marketplace/
7.	Asistir a los llamados efectuados por la Entidad, con el objeto de recibir actualización en formación	Capacitación :Formación “Ejercicio derechos fundamentales en el trabajo”. Código 42110153	https://meet.google.com/nxx-zjjm-oza

8.	Aplicar al proceso de certificación de la norma Orientar formación presencial de acuerdo con procedimiento técnico y normativo 240201056 y aportar el respectivo certificado de aprobación, o la evidencia de la inscripción efectiva al mismo antes del 30 de junio del presente año.	Certificado actualizado en norma: Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa. Código 240201056 - Versión: 1.	Certificado SENA. Número y Fecha Registro: 834163 - 03/08/2020.
9.	Atender la formación de aprendices en el área asignada, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación	Se imparte formación virtual actividades de aprendizaje de manera virtual, apoyándome en las TIC´s para lograr avances en los aprendices correspondientes a lo cursos de formación complementaria . 2431946 y 2431922.	Informe de horas Instructor sofia plus Apoyo a la formación
10.	Legalizar la apertura de los Grupos de Formación complementaria en el aplicativo SOFIA PLUS en el tiempo correspondiente teniendo en cuenta las fechas establecidas por el área de Administración Educativa.	Se realiza Cursos de Formación Complementaria con fichas de caracterización: 2431946 y 2431922.	Informe de horas Instructor sofia plus Apoyo a la formación
11.	Apoyar la gestión del programa para el posicionamiento Regional de acuerdo al Plan Estratégico del Centro de Formación.	En el presente mes se realiza la gestión correspondiente a la oferta del centro de formación demanera virtual, apoyándome enlas TIC para lograr el posicionamiento de los cursos en la región.	Portafolio Drive divulgación oferta en redes sociales.
12.	Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro	Se realiza formación Complementaria para apoyar las metas de formación del Centro.	Informe de horas instructor Sofia Plus. Apoyo a la formación.

13.	Usar las herramientas disponibles en el ambiente virtual de aprendizaje para fortalecer la formación y lograr el cumplimiento de los lineamientos, cobertura y productos indicados.	Se realiza consulta, seguimiento y registro de la formación en las plataformas virtuales disponibles: Sena Sofia Plus y Bibliotecas Virtuales.	Informe de horas instructor Sofia Plus. Apoyo a la formación
14.	Implementar y evaluar estrategias de retención a través de acciones que permitan garantizar la permanencia de aprendices en los diferentes niveles y modalidades de formación, en coordinación con el área de bienestar y los apoyos administrativos de formación. Para tal efecto los reportes de inasistencias y/o deserción deben efectuarse de manera inmediata	Se realiza continua motivación a cada uno de los aprendices con el motivo de evitar las deserciones con actividades e instrumentos de formación que permitan la interacción continua en su proceso aprendizaje. Capacitación : Competencia blandas. Taller de Teatro. Dimensión Cultural Sena	Guías de aprendizaje Portafolio Instructor Grabación de sesiones Plataforma tecnología. https://teams.microsoft.com . https://login.bdigital.sena.edu.co/login?url=https://www.ebooks7-24.com/
15.	Participar en actividades de investigación y desarrollo tecnológico, ocupacional y social, que contribuya a la actualización y mejoramiento de la formación profesional integral y la formación para el trabajo del área	No se participa en actividades de investigación y desarrollo tecnológico, ocupacional y social.	No se realizaron acciones para el presente mes
16.	Guardar absoluta reserva sobre documentos, información, programas y material que lleguen a su conocimiento por el desarrollo del objeto contractual	Se conserva total reserva sobre documentos, información, programas y material que lleguen.	Evidencia de comportamiento
17.	Cumplir con la programación concertada mensual en actividades de formación, por periodos fijos y con una programación	El suscrito Supervisor certifica que el contratista cumplió con la planeación contemplada para el periodo fijo correspondiente a 160 horas a la formación según Plan de Acción 2021.	Informe de horas instructor Sofia Plus. Apoyo a la formación

	mensual de 160 horas. Dicha actividad será desarrollada en los 29 municipios de jurisdicción del centro de formación, en las jornadas mañana, tarde, noche o fin de semana; según la programación concertada con el respectivo coordinador		
18.	Apoyar la Formación Complementaria de ser necesario para dar cumplimento a los requerimientos y a las necesidades del Centro de Formación.	Formación complementaria, fichas de caracterización: 2431946 y 2431922.	Informe de horas instructor Sofia Plus. Apoyo a la formación
19.	Hacer entrega al supervisor una vez inicie la formación y en todo caso antes del primer pago el proyecto formativo, la planeación pedagógica, las guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación del programa y/o competencia a impartir; así como efectuar la creación y actualización en el respectivo portafolio según las actualizaciones de siga	-Se realizaron las actividades necesarias para cumplir a cabalidad con esta obligación como son: Guías de aprendizaje, Documentos de Apoyo a la Formación, Videos Tutoriales, Portafolio del Aprendiz, correspondiente a los grupos de formación en Técnico Asesoría Comercial,F.C.2280182, en la competencia : Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. -Cursos de formación complementaria: 2431946 y 2431922 -Creación portafolio Instructor y aprendiz, de acuerdo a la Guía para desarrollar los procesos formativos GFPI-G-013-2017-02-23-1	Documentos en DRIVE, corre electrónico y portafolio instrcutor
20.	Efectuar seguimiento de aprendices en etapa productiva, en caso de ser requerido y de conformidad con los lineamientos establecidos al respecto en el Plan de Acción de la vigencia.	Durante este mes no se realizó esta actividad, por no ser requerida para ello.	Durante este mes no se realizó esta actividad, por no ser requerida para ello.

21.	Apoyar el desarrollo de las diferentes etapas de las ofertas educativas en las modalidades regular y especial; así como participar en articulación con el personal de apoyo en administración educativa en los procesos de divulgación, inscripción, registro y matrícula	En el presente mes se realiza la gestión correspondiente a la oferta del centro de formación de manera virtual, apoyándome en las TIC para lograr el posicionamiento de los cursos en la región. Se envia grupo de formación,las diferentes ofertas educativa para socialización y divulgación.	Divulgación en Estado de Whatsapp y redes sociales.
22.	Programar y proponer giras técnicas con criterios de calidad, pertinencia y optimización de recursos, con el fin de ser registradas en el aplicativo plan de acción de la Dirección de Planeación y Direccionamiento Corporativo. Así como brindar el acompañamiento durante el desarrollo de las mismas	No se realiza esta actividad durante este mes.	No se realiza esta actividad durante este mes
23.	Estar en continua revisión de los sistemas de gestión de calidad SIGA, para la actualización de procesos y formatos aplicarlo en el proceso de formación correspondiente. Conformara un Archivo Digital y manual con los soportes de la Ejecución de la Formación (Proyecto de Formación, planeación pedagógica, plan de trabajo guías de aprendizaje e instrumentos de evaluación)	Los documentos citados fueron elaborados con las versiones actualizadas de sus formatos, establecidos en SIGA, y compartidos en el siguiente Drive. http://compromiso.sena.edu.co/drive.google.com/drive/u/1/my/drive.	https://compromiso.sena.edu.co/documentos/index.php?opc=1&text=ver_documentos&busqueda=true
24.	Participar en las convocatorias de formación pedagógicas que el Centro establezca, así como la formación de TIC´S en mejora de las competencias de las nuevas tecnologías	Capacitación :Formación “Ejercicio derechos fundamentales en el trabajo”. Código 42110153.	https://meet.google.com/nxx-zjjm-oza

25.	Apoyar en la elaboración de documentos “lugares de desarrollo”, de nuevos programas y renovación de los mismos, al igual que en el proceso de autoevaluación, de acuerdo a lo establecido en la guía de gestión del Registro Calificado que se encuentre vigente.	No se realiza esta actividad durante este mes.	No se realiza esta actividad durante este mes
26.	Participar en los Equipos Ejecutores de Centro y apoyar la elaboración, revisión y validación de los productos establecidos en los procedimientos y guías determinados desde la pertinencia de la oferta hasta la certificación de los aprenices.	Designación comité evaluador proceso de selección abreviada subasta inversa sasi-cmc-cdae-0019-2021- Lote 9- Gestión Administrativa, materiales de formación- No CO1.PCCNTR 2905308 2021.	https://www.secop.gov.co/CO1Marketplace/
27.	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Se realiza el pago de seguridad social del mes anterior.	Planilla pagada

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 la planilla No, 21414456 Asopagos, septiembre de 2021. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "*Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (41) folios.

Cordialmente,

Hernán Alvarez Pardo.
Contratista
C.C. No. 11.384155 de Fusagasugá, Cundinamarca.

Recibí a satisfacción:

Hernando Martínez Rodríguez.
Supervisor Contrato CO1.PCCNTR.2383922de 2021.
Coordinador Académico.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: HERNAN ALVAREZ PARDO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE DESARROLLO AGROINDUSTRIAL Y

FECHA INICIAL: 01/10/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2280182 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. INTERPRETAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN Y EL ENTORNO SOCIAL
2. EFECTUAR LAS ACCIONES PARA LA PREVENCIÓN Y CONTROL DE LA PROBLEMÁTICA AMBIENTAL Y DE SST, TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
3. VERIFICAR LAS CONDICIONES AMBIENTALES Y DE SST ACORDE CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS PARA EL ÁREA DE DESEMPEÑO LABORAL
4. REPORTAR LAS CONDICIONES Y ACTOS QUE AFECTEN LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y LA SST, DE ACUERDO CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL CONTEXTO ORGANIZACIONAL Y SOCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA
2. DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN
3. VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y

4. APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.

02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los derechos humanos y fundamentales en el trabajo.

03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la Constitución Política y los Convenios Internacionales.

04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos humanos, de los pueblos y de la naturaleza.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. COMPRENDER INFORMACIÓN BÁSICA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS ACERCA DE SÍ MISMO, DE LAS PERSONAS Y DE SU CONTEXTO INMEDIATO EN REALIDADES PRESENTES E HISTORIAS DE VIDA

2. DESCRIBIR A NIVEL BÁSICO, DE FORMA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS PERSONAS, SITUACIONES Y LUGARES DE ACUERDO CON SUS COSTUMBRES Y EXPERIENCIAS DE VIDA

3. PARTICIPAR EN INTERCAMBIOS CONVERSACIONALES BÁSICOS EN FORMA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS EN DIFERENTES SITUACIONES SOCIALES TANTO EN LA COTIDIANIDAD COMO EN EXPERIENCIAS PASADAS

4. LLEVAR A CABO ACCIONES DE MEJORA RELACIONADAS CON EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN BÁSICA EN INGLÉS, SOBRE SÍ MISMO, OTRAS PERSONAS, SU CONTEXTO INMEDIATO ASÍ COMO DE EXPERIENCIAS PASADAS

5. COMUNICARSE DE MANERA SENCILLA EN INGLÉS EN FORMA ORAL Y ESCRITA CON UN VISITANTE O COLEGA EN UN CONTEXTO LABORAL COTIDIANO

6. PONER EN PRÁCTICA VOCABULARIO BÁSICO Y EXPRESIONES COMUNES DE SU ÁREA OCUPACIONAL EN CONTEXTOS ESPECÍFICOS DE SU TRABAJO POR MEDIO DEL USO DE FRASES SENCILLAS EN FORMA ORAL Y ESCRITA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H

2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 48H

2. PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. SELECCIONAR HERRAMIENTAS DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN (TIC), DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS

2. USAR HERRAMIENTAS TIC, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS, MANUALES DE FUNCIONAMIENTO, PROCEDIMIENTOS Y ESTÁNDARES

3. VERIFICAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS

4. IMPLEMENTAR BUENAS PRÁCTICAS DE USO, DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA EMPLEADA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 144H

2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 83.80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2431946 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H

2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24.00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2254506 - ASISTENCIA EN ORGANIZACION DE ARCHIVOS .

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. INTERPRETAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN Y EL ENTORNO SOCIAL

2. EFECTUAR LAS ACCIONES PARA LA PREVENCIÓN Y CONTROL DE LA PROBLEMÁTICA AMBIENTAL Y DE SST, TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

3. VERIFICAR LAS CONDICIONES AMBIENTALES Y DE SST ACORDE CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS PARA EL ÁREA DE DESEMPEÑO LABORAL

4. REPORTAR LAS CONDICIONES Y ACTOS QUE AFECTEN LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y LA SST, DE ACUERDO CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL CONTEXTO ORGANIZACIONAL Y SOCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Alimentar base de datos de acuerdo con procedimientos técnicos

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA

2. DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN

3. VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y

4. APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIGITALIZAR DOCUMENTOS DE ARCHIVO DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS Y DISPOSITIVOS TECNOLÓGICOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.

02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los derechos humanos y fundamentales en el trabajo.

03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la Constitución Política y los Convenios Internacionales.

04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos humanos, de los pueblos y de la naturaleza.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. COMPRENDER INFORMACIÓN BÁSICA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS ACERCA DE SÍ MISMO, DE LAS PERSONAS Y DE SU CONTEXTO INMEDIATO EN REALIDADES PRESENTES E HISTORIAS DE VIDA

2. DESCRIBIR A NIVEL BÁSICO, DE FORMA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS PERSONAS, SITUACIONES Y LUGARES DE ACUERDO CON SUS COSTUMBRES Y EXPERIENCIAS DE VIDA

3. PARTICIPAR EN INTERCAMBIOS CONVERSACIONALES BÁSICOS EN FORMA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS EN DIFERENTES SITUACIONES SOCIALES TANTO EN LA COTIDIANIDAD COMO EN EXPERIENCIAS PASADAS

4. LLEVAR A CABO ACCIONES DE MEJORA RELACIONADAS CON EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN BÁSICA EN INGLÉS, SOBRE SÍ MISMO, OTRAS PERSONAS, SU CONTEXTO INMEDIATO ASÍ COMO DE EXPERIENCIAS PASADAS

5. COMUNICARSE DE MANERA SENCILLA EN INGLÉS EN FORMA ORAL Y ESCRITA CON UN VISITANTE O COLEGA EN UN CONTEXTO LABORAL COTIDIANO

6. PONER EN PRÁCTICA VOCABULARIO BÁSICO Y EXPRESIONES COMUNES DE SU ÁREA OCUPACIONAL EN CONTEXTOS ESPECÍFICOS DE SU TRABAJO POR MEDIO DEL USO DE FRASES SENCILLAS EN FORMA ORAL Y ESCRITA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Organizar archivos de gestión de acuerdo con normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prestar servicio de información de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	TRAMITAR CORRESPONDENCIA DE ACUERDO CON PROCESOS TÉCNICOS Y NORMATIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. SELECCIONAR HERRAMIENTAS DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN (TIC), DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS
2. USAR HERRAMIENTAS TIC, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS, MANUALES DE FUNCIONAMIENTO, PROCEDIMIENTOS Y ESTÁNDARES
3. VERIFICAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS
4. IMPLEMENTAR BUENAS PRÁCTICAS DE USO, DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA EMPLEADA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	12.00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2431922 - ELABORACION DE DOCUMENTOS ORGANIZACIONALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Elaborar documentos de acuerdo con normas técnicas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. PREPARAR LA INFORMACIÓN PARA LA ELABORACIÓN DE TEXTOS DE ACUERDO CON LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL, NORMATIVIDAD VIGENTE Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES.

RA2. ESTRUCTURAR DOCUMENTOS ORGANIZACIONALES SEGÚN NORMAS TÉCNICAS Y PARÁMETROS DE DIGITACIÓN.

RA3. REVISAR EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE DOCUMENTOS ORGANIZACIONALES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y NORMAS TÉCNICAS.

RA4. AJUSTAR EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE LOS DOCUMENTOS ORGANIZACIONALES DE ACUERDO CON LAS ACCIONES DE MEJORA IDENTIFICADAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	36.00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	155.80

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0.00

ACTIVIDADES ADICIONALES

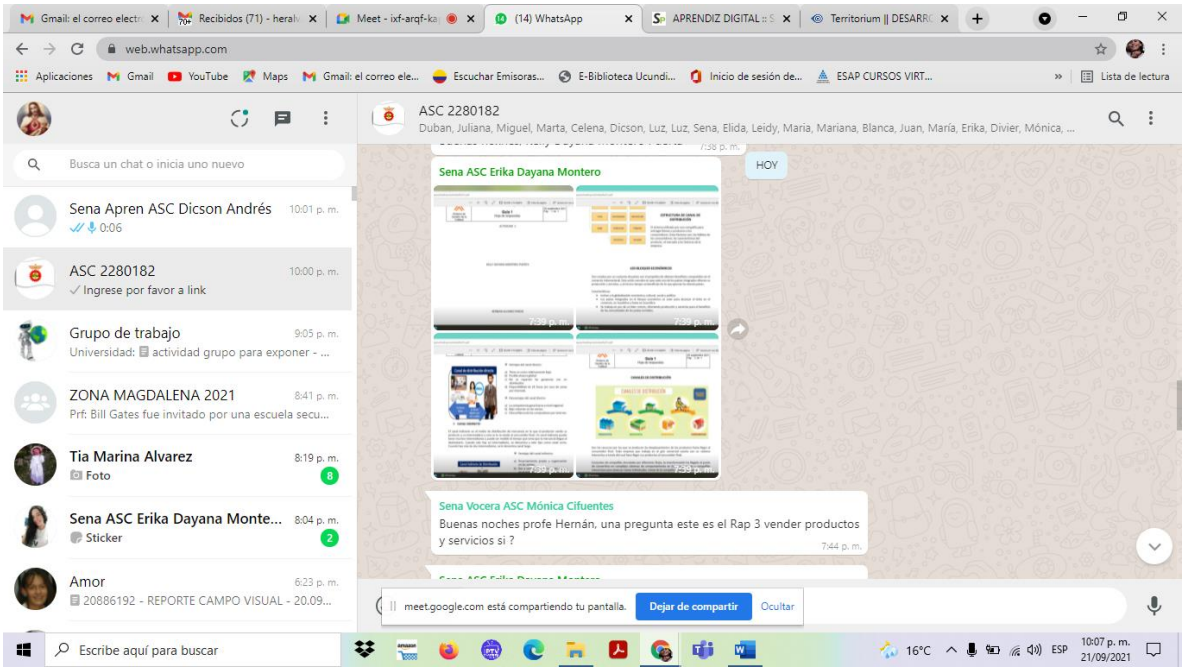
FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
04/10/2021	08/10/2021	DESARROLLO CURRICULAR	4.00

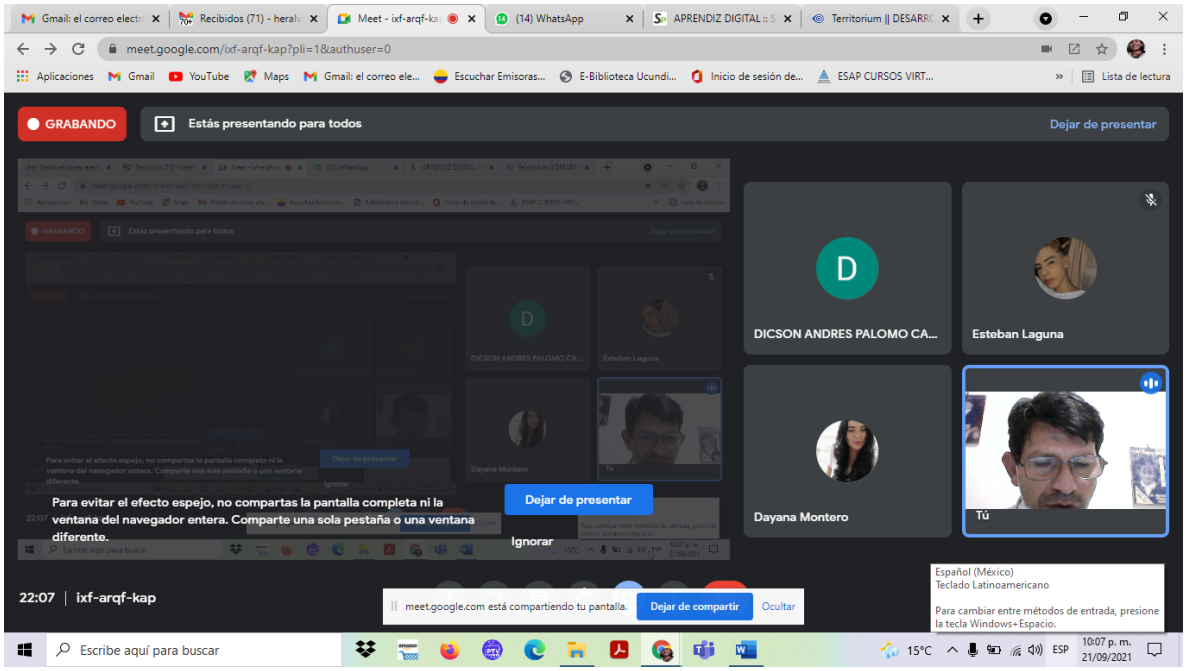
TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	4.00

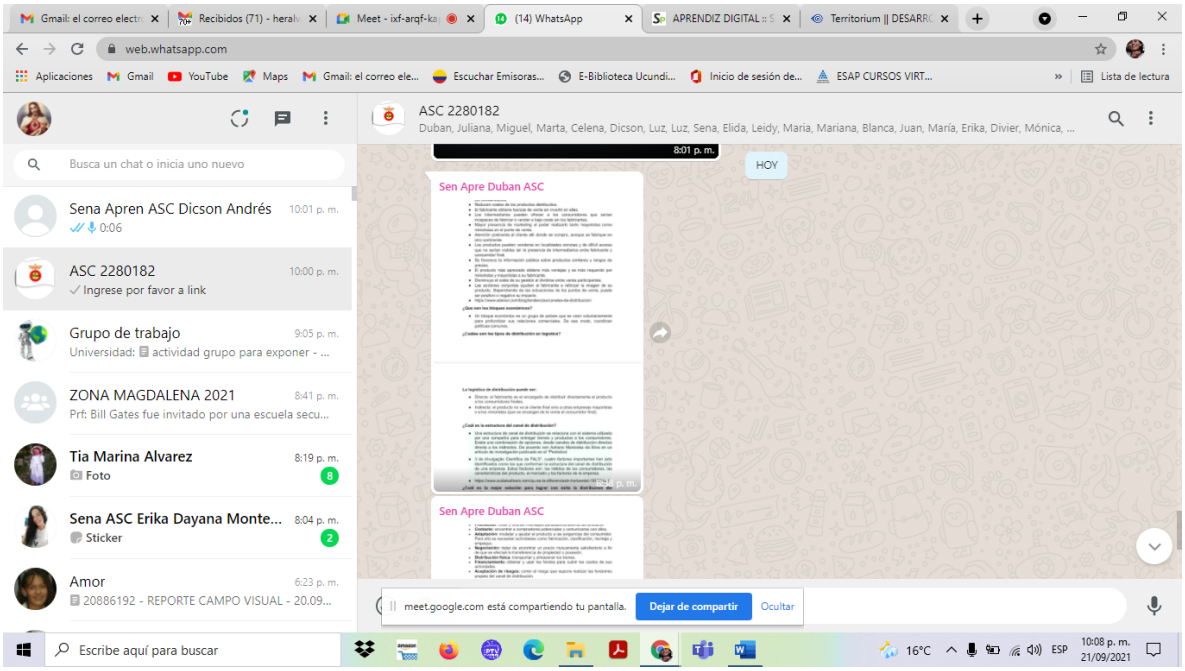
INSTRUCTOR: HERNAN ALVAREZ PARDO

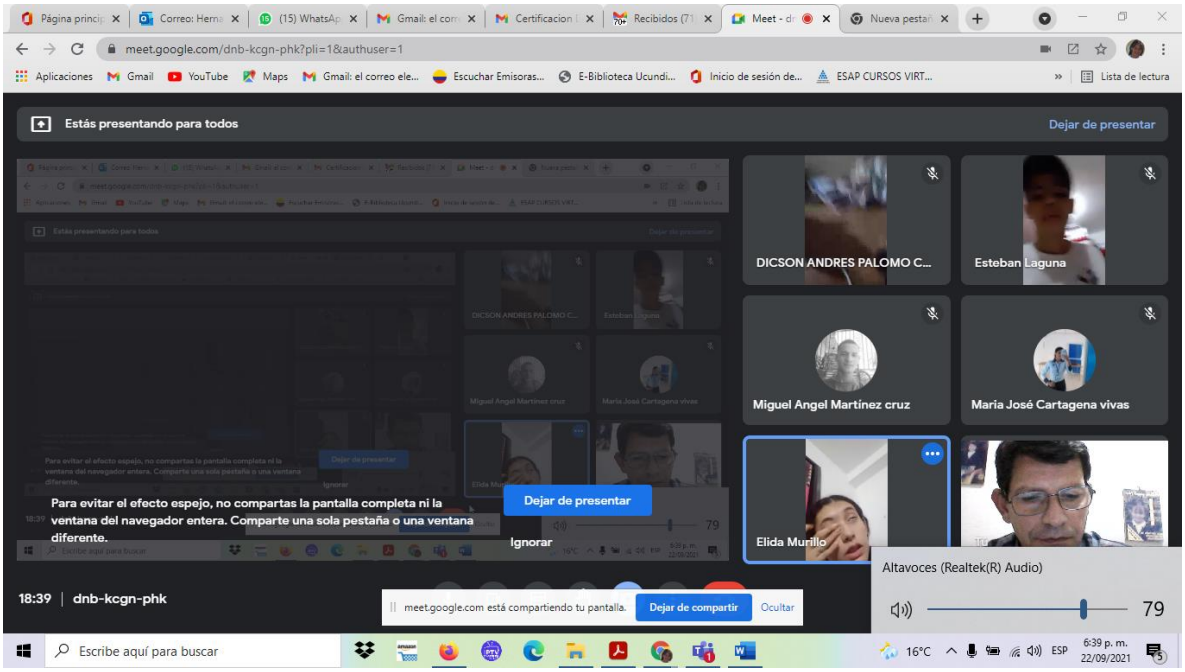
CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE DESARROLLO AGROINDUSTRIAL Y

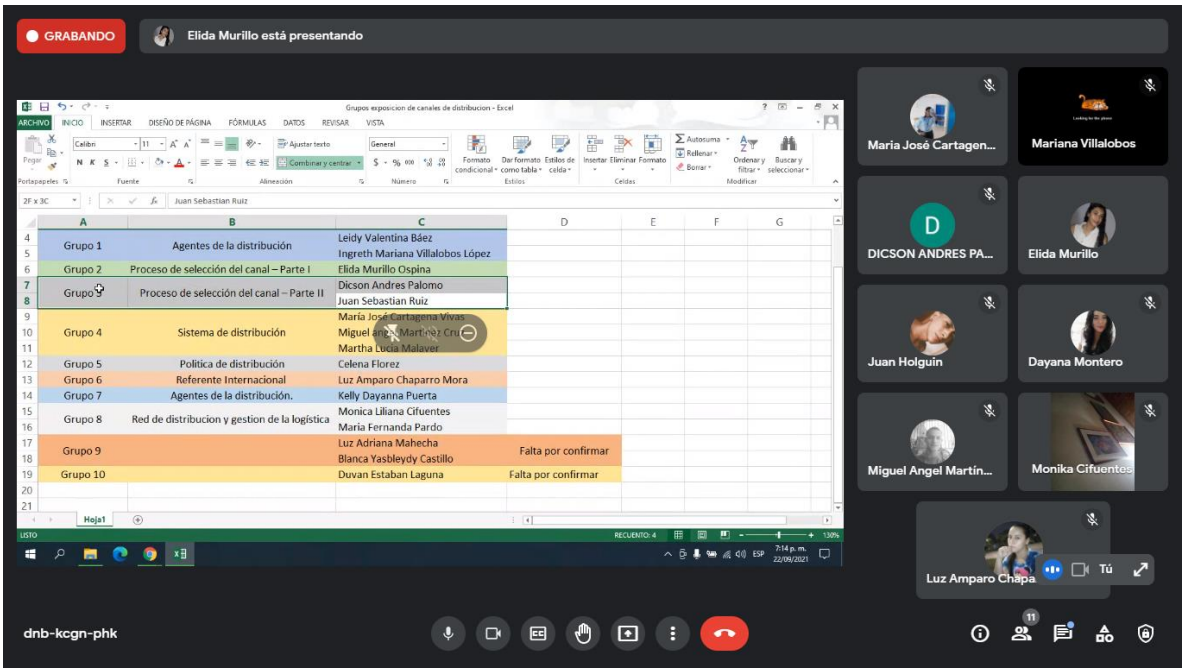
EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE .

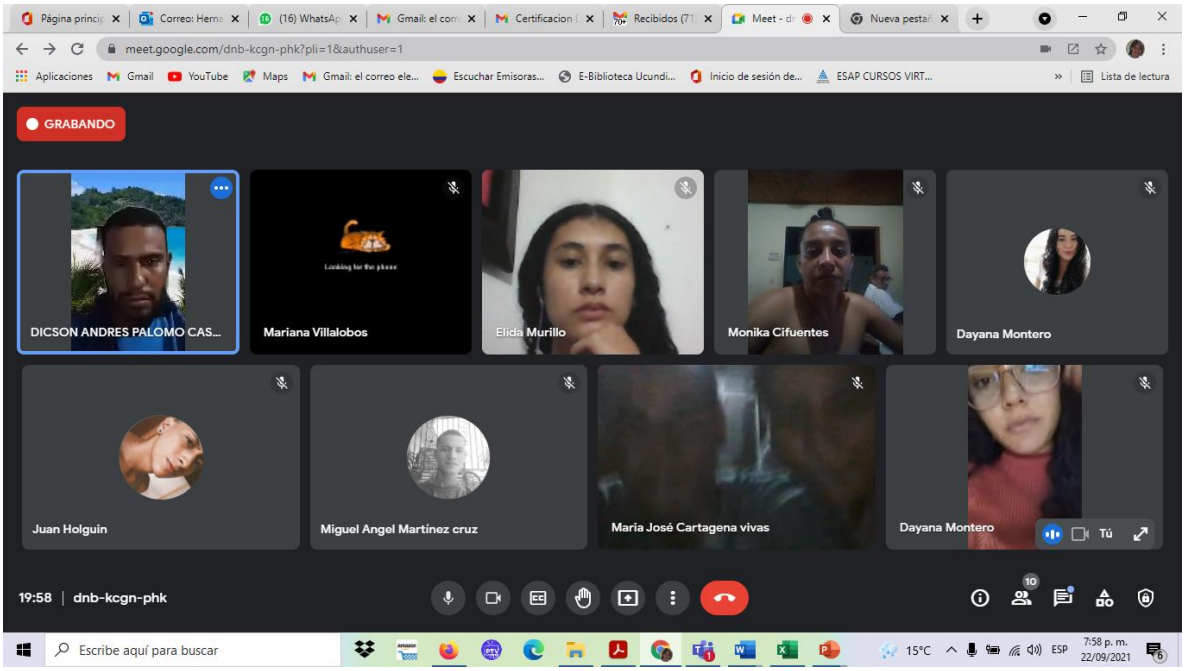


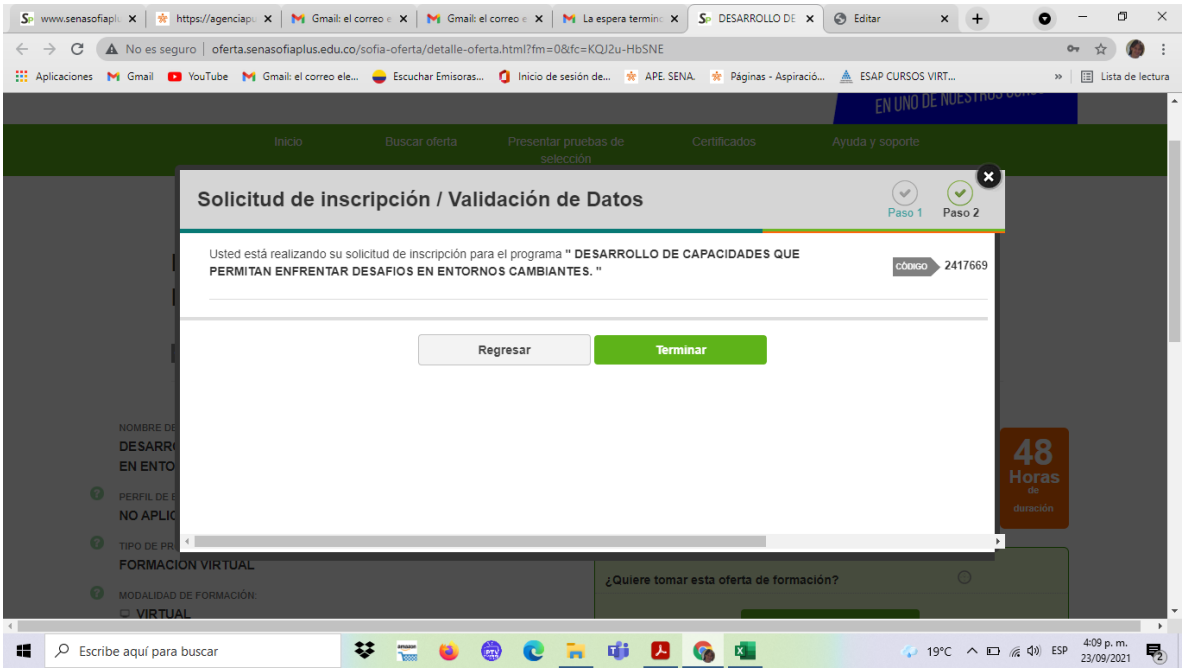


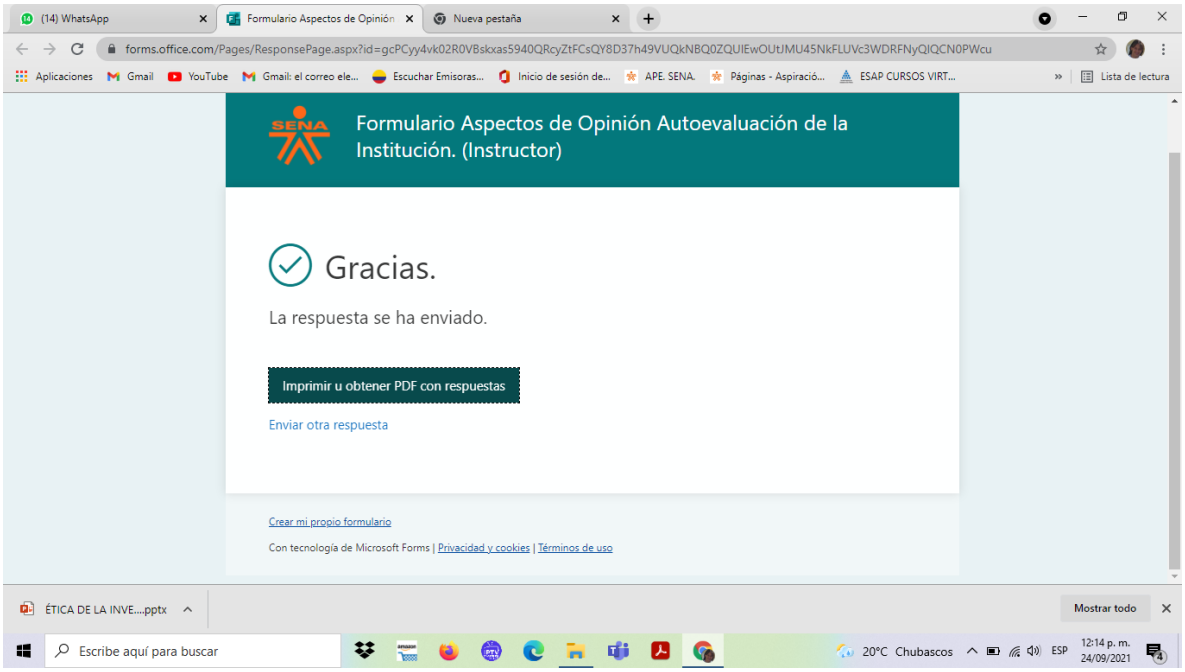

web.whatsapp.com
Busca un chat o inicia uno nuevo
Sena Apren ASC Dicson Andrés 10:01 p. m.
0:06
ASC 2280182 10:00 p. m.
Ingrese por favor a link
Grupo de trabajo 9:05 p. m.
Universidad: actividad grupo para exponer - ...
ZONA MAGDALENA 2021 8:41 p. m.
Prf: Bill Gates fue invitado por una escuela secu...
Tia Marina Alvarez 8:19 p. m.
Foto
Sena ASC Erika Dayana Monte... 8:04 p. m.
Sticker
Amor 6:23 p. m.
20886192 - REPORTE CAMPO VISUAL - 20.09...
ASC 2280182
Duban, Juliana, Miguel, Marta, Celena, Dicson, Luz, Luz, Sena, Elida, Leidy, Maria, Mariana, Blanca, Juan, María, Erika, Divier, Mónica, ...
HOY
Sen Apre Duban ASC
Sen Apre Duban ASC
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Escribe aquí para buscar
16°C
ESP
10:08 p. m.
21/09/2021

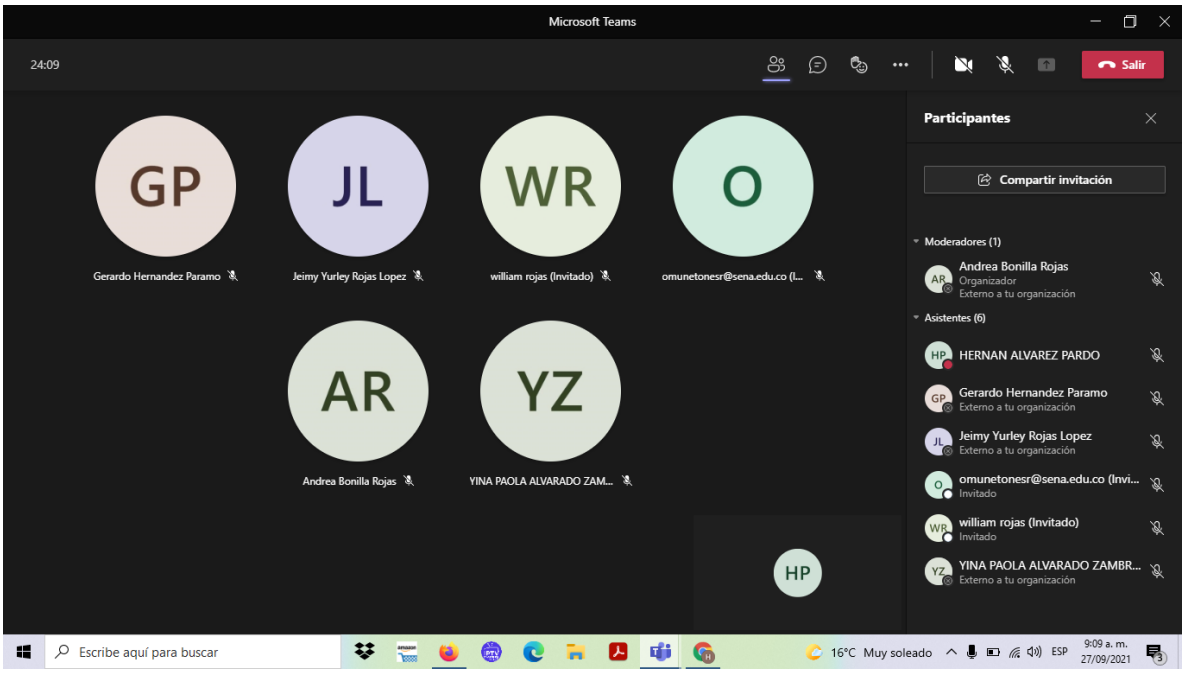

meet.google.com/dnb-kcgn-phk?pli=1&authuser=1
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
DICSON ANDRES PALOMO C...
Esteban Laguna
Miguel Angel Martínez cruz
Maria José Cartagena vivas
Elida Murillo
Para evitar el efecto espejo, no compartas la pantalla completa ni la ventana del navegador entera. Comparte una sola pestaña o una ventana diferente.
Dejar de presentar
Ignorar
18:39 | dnb-kcgn-phk
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Altavoces (Realtek(R) Audio)
79
Escribe aquí para buscar
16°C
ESP
6:39 p. m.
22/09/2021

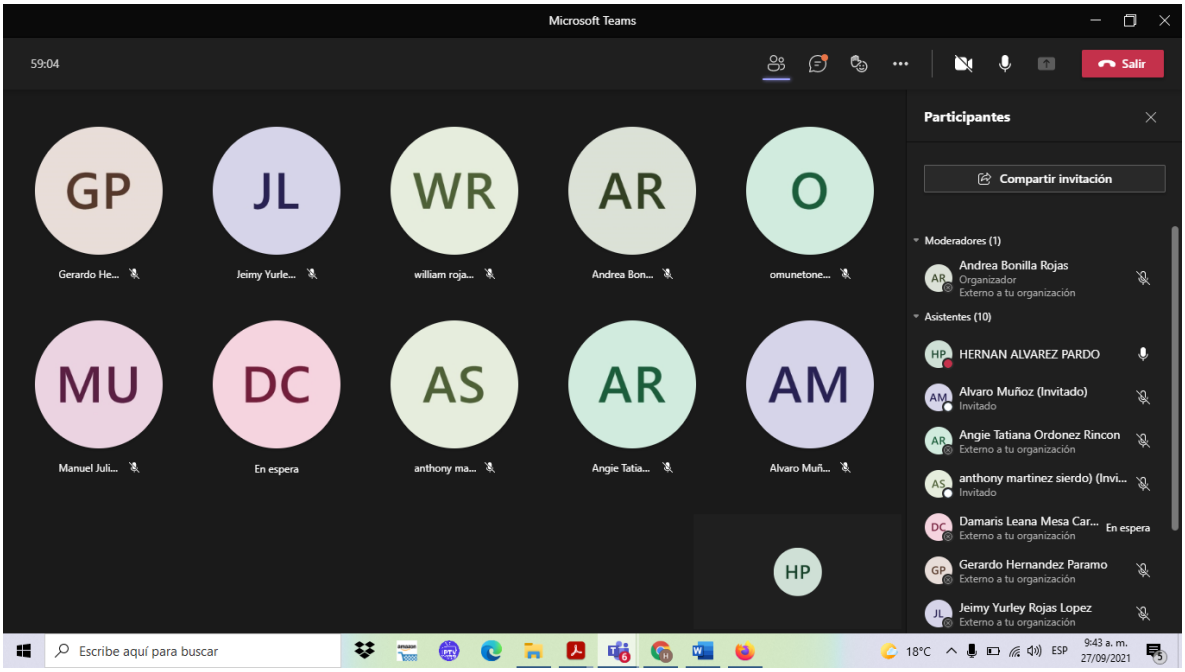

GRABANDO
Elida Murillo está presentando
Grupos exposicion de canales de distribucion - Excel
Grupo 1 | Agentes de la distribución | Leidy Valentina Báez, Ingreth Mariana Villalobos López
Grupo 2 | Proceso de selección del canal – Parte I | Elida Murillo Ospina
Grupo 3 | Proceso de selección del canal – Parte II | Dicson Andres Palomo, Juan Sebastian Ruiz
Grupo 4 | Sistema de distribución | María José Cartagena Vivas, Miguel Ángel Martínez Cruz, Martha Lucia Malaver
Grupo 5 | Politica de distribución | Celena Florez
Grupo 6 | Referente Internacional | Luz Amparo Chaparro Mora
Grupo 7 | Agentes de la distribución. | Kelly Dayanna Puerta
Grupo 8 | Red de distribucion y gestion de la logística | Monica Liliana Cifuentes, Maria Fernanda Pardo
Grupo 9 | Luz Adriana Mahecha, Blanca Yasbleydy Castillo | Falta por confirmar
Grupo 10 | Duvan Estaban Laguna | Falta por confirmar
Maria José Cartagen...
Mariana Villalobos
DICSON ANDRES PA...
Elida Murillo
Juan Holguin
Dayana Montero
Miguel Angel Martín...
Monika Cifuentes
Luz Amparo Chapa
Tú
dnb-kcgn-phk

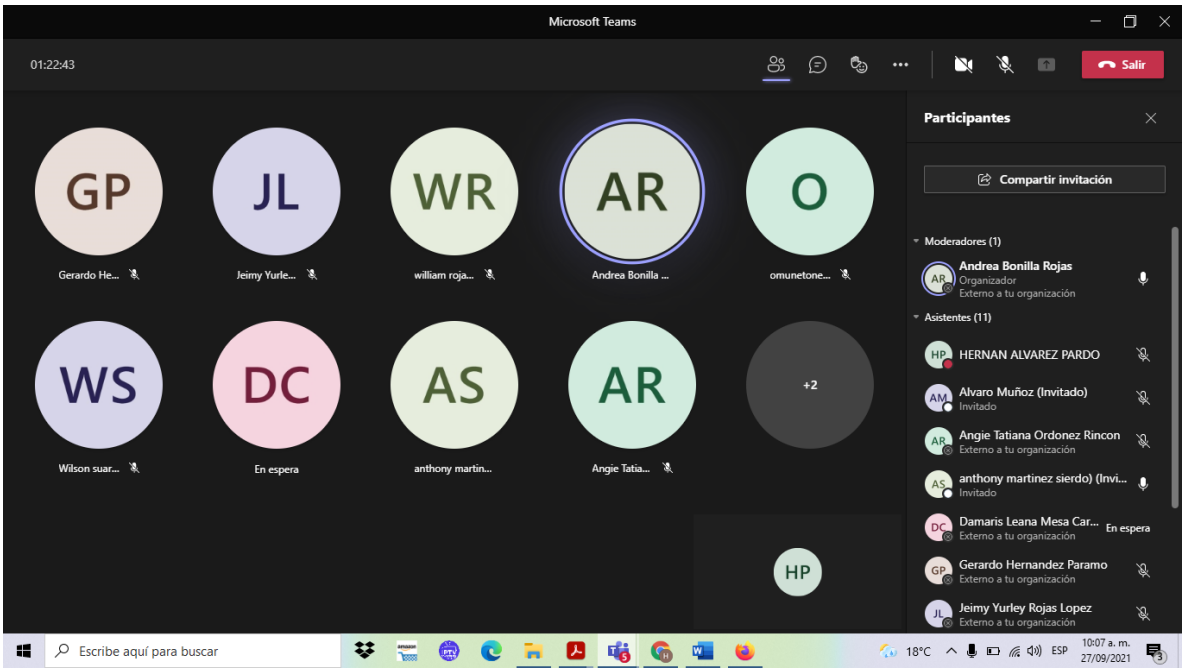

meet.google.com/dnb-kcgn-phk?pli=1&authuser=1
GRABANDO
DICSON ANDRES PALOMO CAS...
Mariana Villalobos
Elida Murillo
Monika Cifuentes
Dayana Montero
Juan Holguin
Miguel Angel Martínez cruz
Maria José Cartagena vivas
Dayana Montero
Tú
19:58 | dnb-kcgn-phk
Escribe aquí para buscar
15°C
ESP
7:58 p. m.
22/09/2021

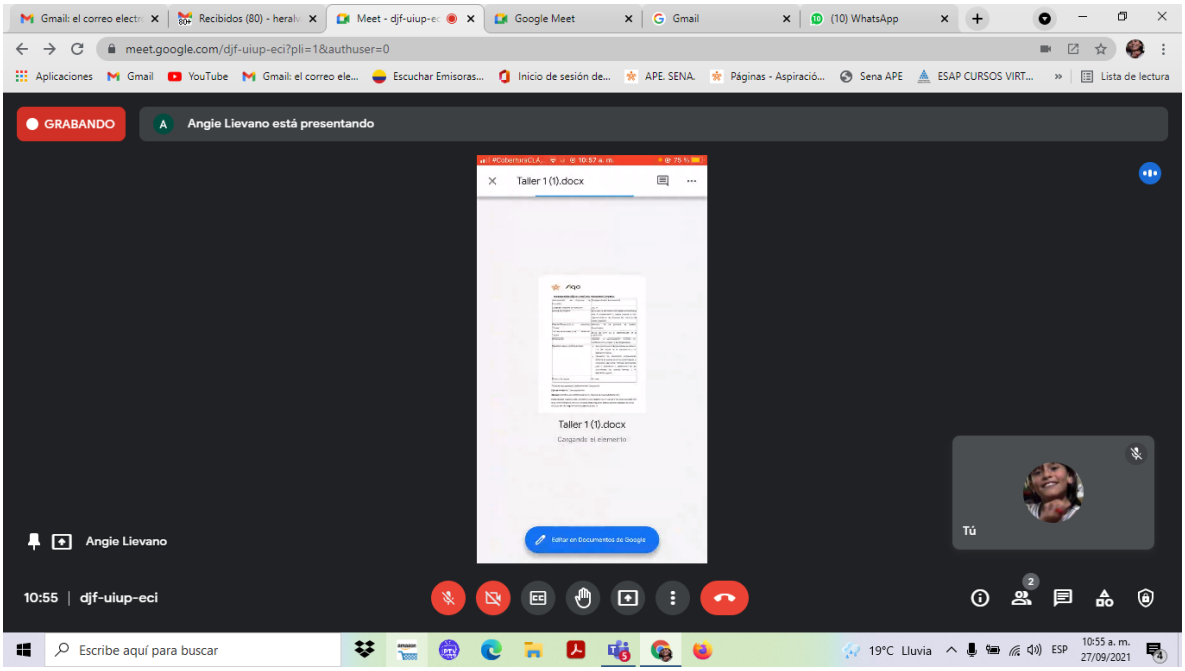

Solicitud de inscripción / Validación de Datos
Paso 1
Paso 2
Usted está realizando su solicitud de inscripción para el programa " DESARROLLO DE CAPACIDADES QUE PERMITAN ENFRENTAR DESAFIOS EN ENTORNOS CAMBIANTES. "
CÓDIGO 2417669
Regresar
Terminar
48 Horas
¿Quiere tomar esta oferta de formación?

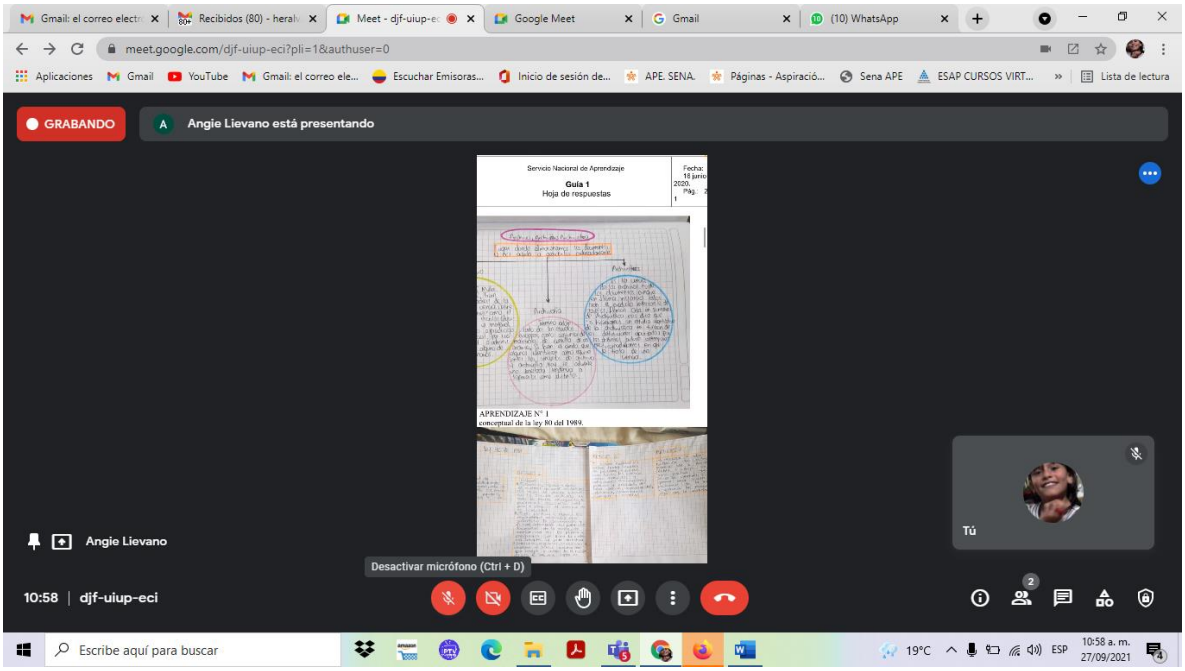

Formulario Aspectos de Opinión Autoevaluación de la Institución. (Instructor)
Gracias.
La respuesta se ha enviado.
Imprimir u obtener PDF con respuestas
Enviar otra respuesta
Crear mi propio formulario
Con tecnología de Microsoft Forms | Privacidad y cookies | Términos de uso

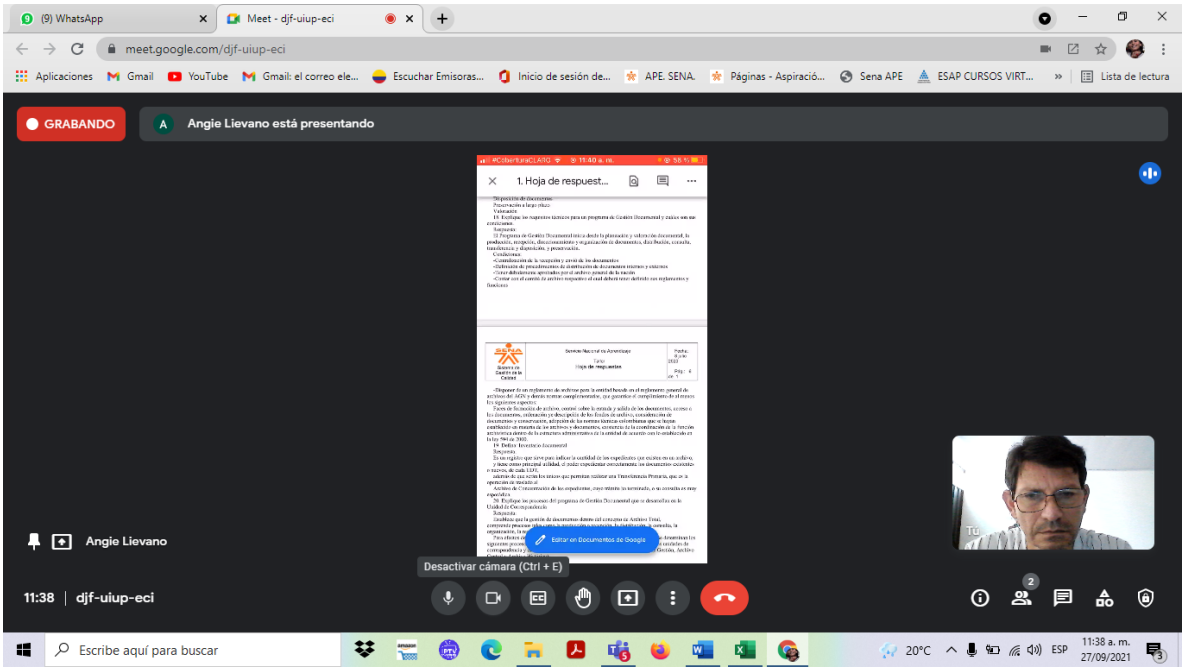

Microsoft Teams
24:09
Salir
GP
JL
WR
O
Gerardo Hernandez Paramo
Jeimy Yurley Rojas Lopez
william rojas (Invitado)
omunetonesr@sena.edu.co (I...
AR
YZ
Andrea Bonilla Rojas
YINA PAOLA ALVARADO ZAM...
HP
Participantes
Compartir invitación
Moderadores (1)
Andrea Bonilla Rojas
Organizador
Externo a tu organización
Asistentes (6)
HERNAN ALVAREZ PARDO
Gerardo Hernandez Paramo
Externo a tu organización
Jeimy Yurley Rojas Lopez
Externo a tu organización
omunetonesr@sena.edu.co (Invi...
Invitado
william rojas (Invitado)
Invitado
YINA PAOLA ALVARADO ZAMBR...
Externo a tu organización
Escribe aquí para buscar
16°C Muy soleado
ESP
9:09 a. m.
27/09/2021

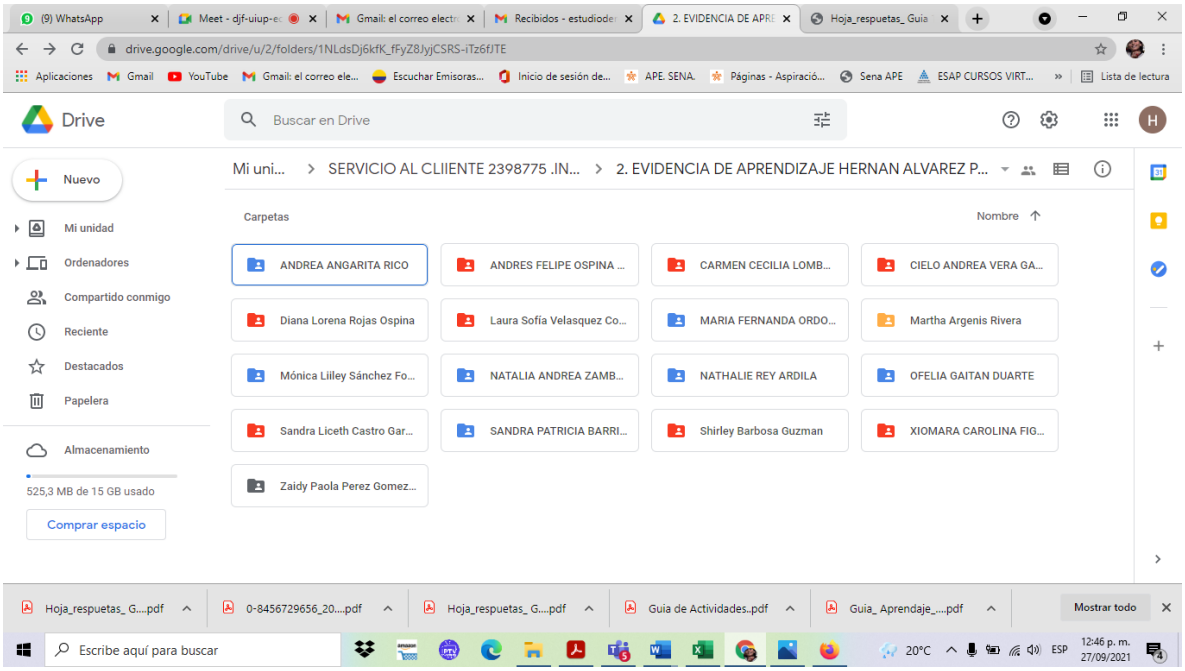

Microsoft Teams
59:04
Salir
GP
JL
WR
AR
O
Gerardo He...
Jeimy Yurle...
william roja...
Andrea Bon...
omunetone...
MU
DC
AS
AR
AM
Manuel Juli...
En espera
anthony ma...
Angie Tatia...
Alvaro Muñ...
HP
Participantes
Compartir invitación
Moderadores (1)
Andrea Bonilla Rojas
Organizador
Externo a tu organización
Asistentes (10)
HERNAN ALVAREZ PARDO
Alvaro Muñoz (Invitado)
Invitado
Angie Tatiana Ordonez Rincon
Externo a tu organización
anthony martinez sierdo) (Invi...
Invitado
Damaris Leana Mesa Car...
Externo a tu organización
En espera
Gerardo Hernandez Paramo
Externo a tu organización
Jeimy Yurley Rojas Lopez
Externo a tu organización
Escribe aquí para buscar
18°C
ESP
9:43 a. m.
27/09/2021

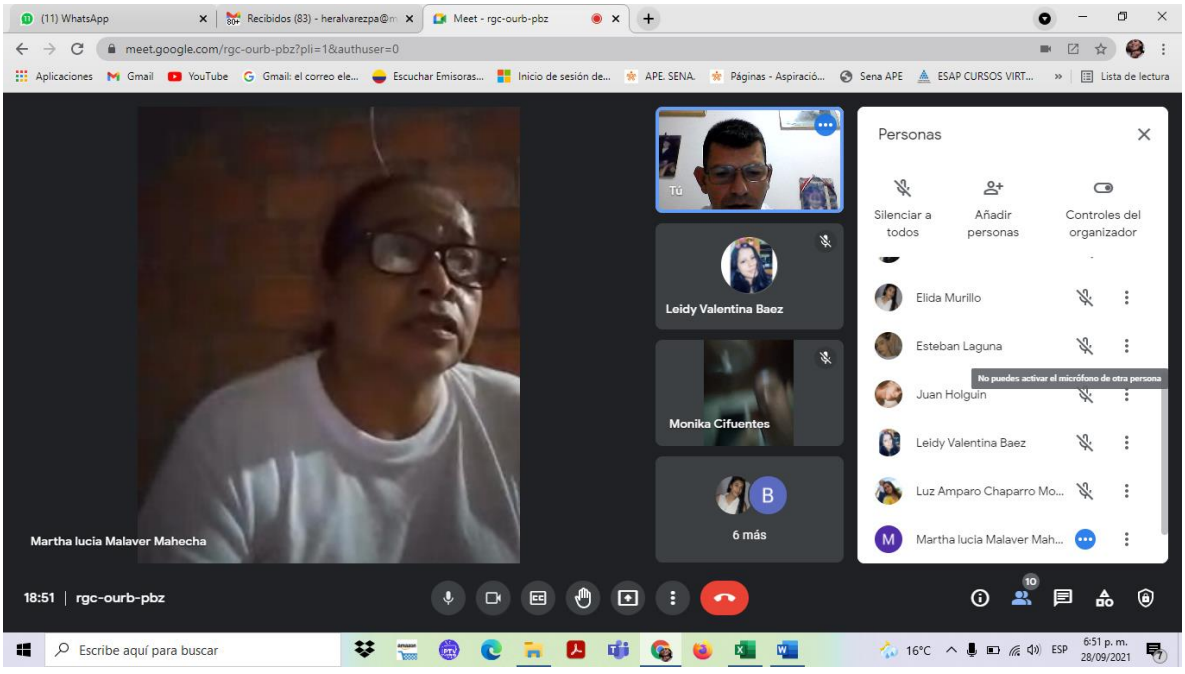

Microsoft Teams
01:22:43
Salir
Participantes
Compartir invitación
Moderadores (1)
Andrea Bonilla Rojas
Organizador
Externo a tu organización
Asistentes (11)
HERNAN ALVAREZ PARDO
Alvaro Muñoz (Invitado)
Invitado
Angie Tatiana Ordonez Rincon
Externo a tu organización
anthony martinez sierdo) (Invi...
Invitado
Damaris Leana Mesa Car...
Externo a tu organización
En espera
Gerardo Hernandez Paramo
Externo a tu organización
Jeimy Yurley Rojas Lopez
Externo a tu organización
GP
JL
WR
AR
O
WS
DC
AS
AR
+2
HP
Escribe aquí para buscar
18°C
ESP
10:07 a. m.
27/09/2021

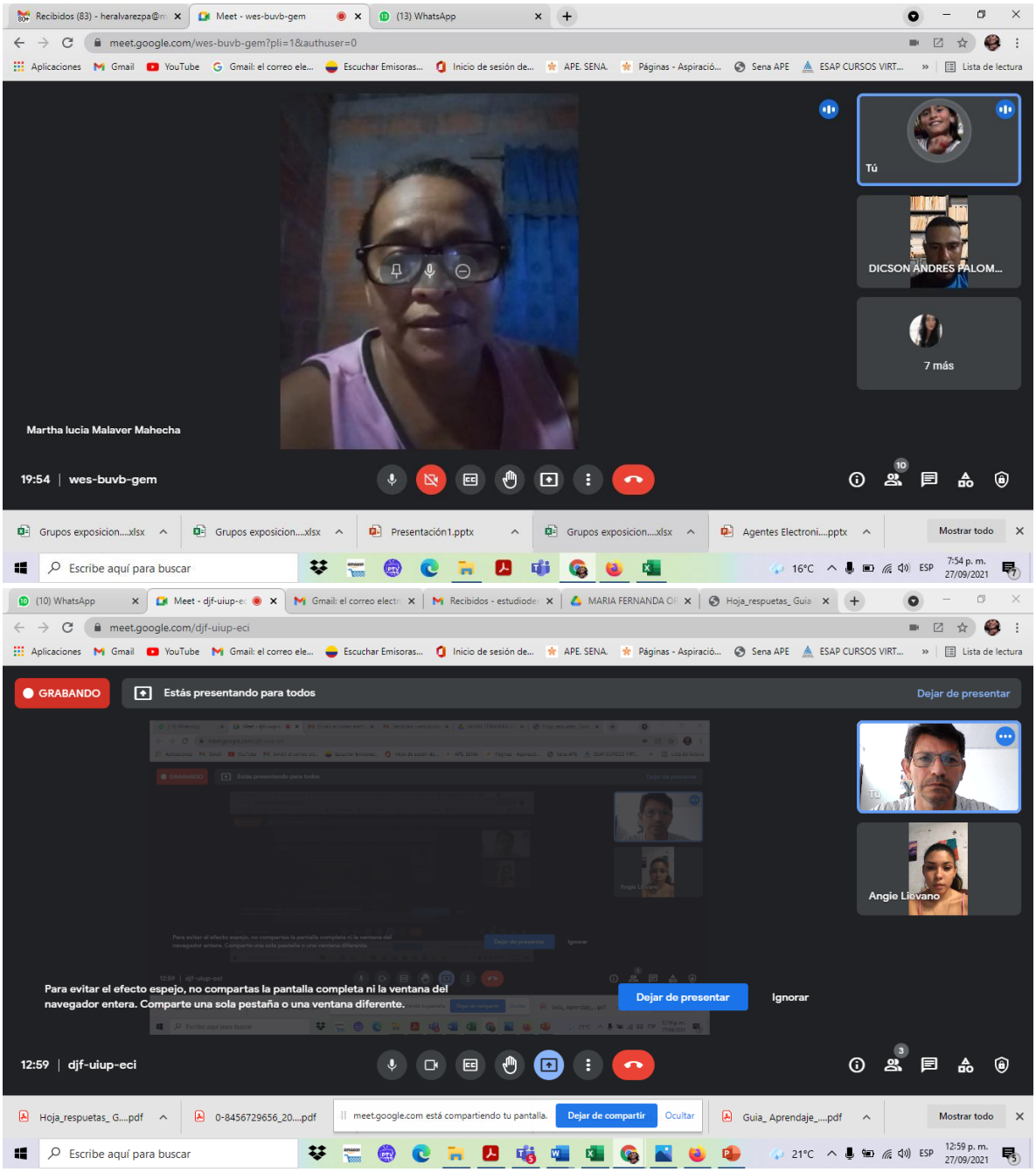

meet.google.com/djf-uiup-eci?pli=1&authuser=0
GRABANDO
Angie Lievano está presentando
Taller 1 (1).docx
Angie Lievano
Tú
10:55 | djf-uiup-eci
Escribe aquí para buscar
19°C Lluvia
ESP
10:55 a. m.
27/09/2021


GRABANDO
Angie Lievano está presentando
Servicio Nacional de Aprendizaje
Guía 1
Hoja de respuestas
APRENDIZAJE N° 1
Angie Lievano
Tú
Desactivar micrófono (Ctrl + D)
10:58 | djf-uiup-eci
Escribe aquí para buscar
19°C
ESP
10:58 a. m.
27/09/2021

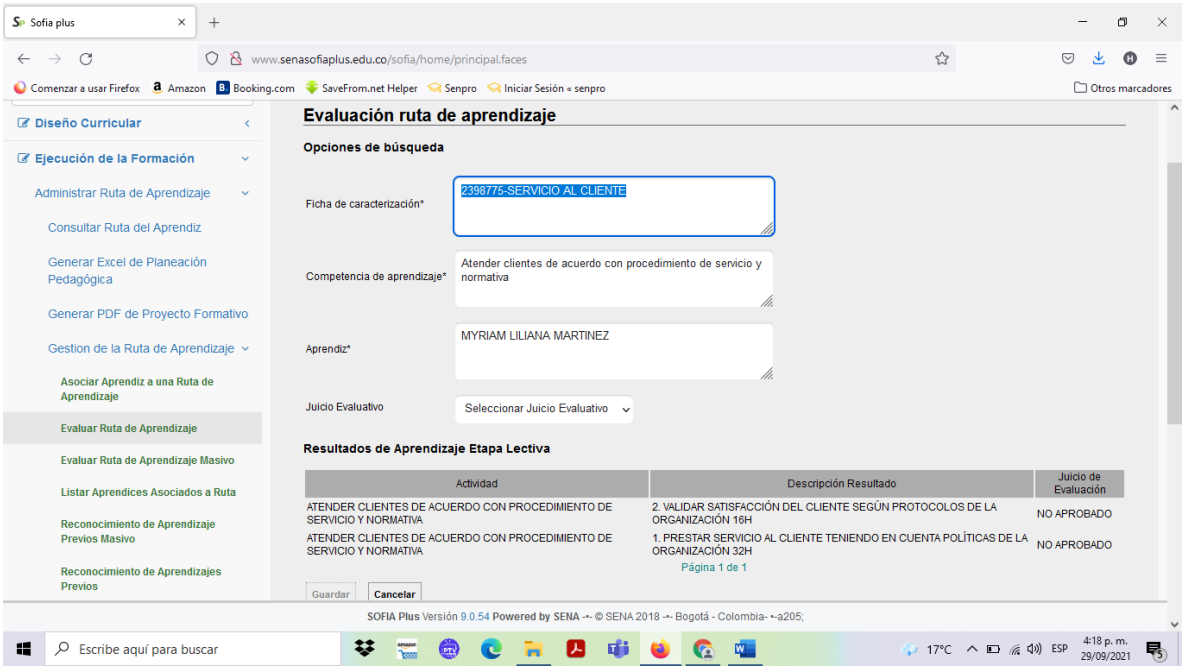

GRABANDO
Angie Lievano está presentando
1. Hoja de respuest...
Angie Lievano
Desactivar cámara (Ctrl + E)
11:38 | djf-uiup-eci
Escribe aquí para buscar
20°C
ESP
11:38 a. m.
27/09/2021

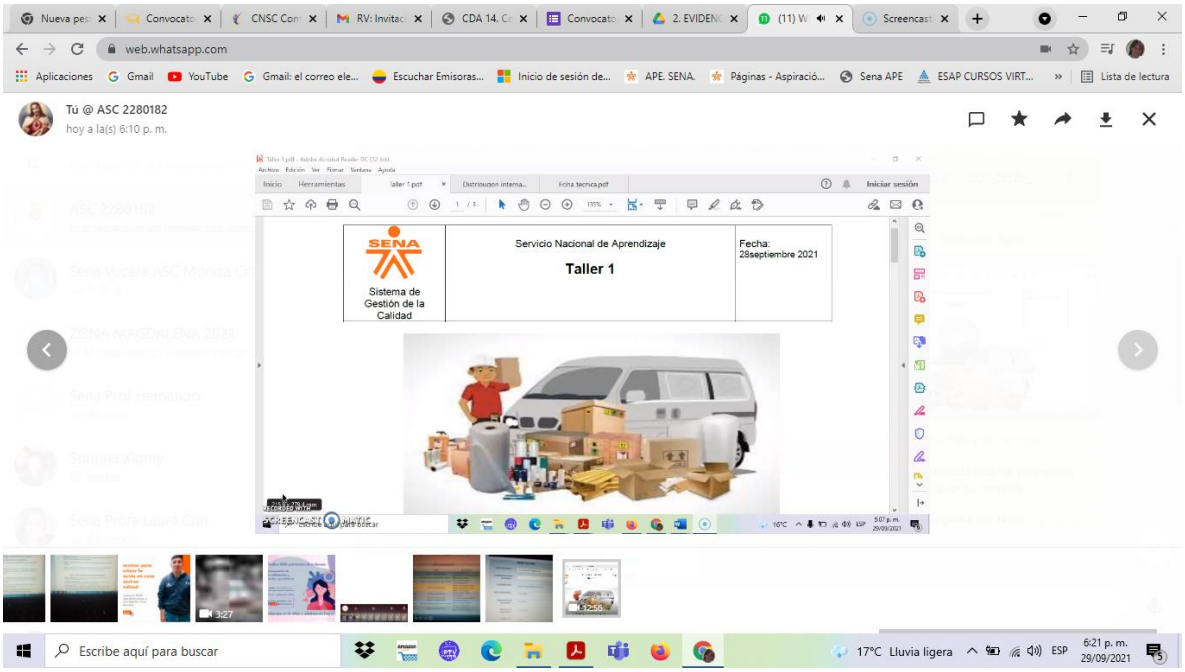

Drive
Buscar en Drive
Nuevo
Mi unidad
Ordenadores
Compartido conmigo
Reciente
Destacados
Papelera
Almacenamiento
525,3 MB de 15 GB usado
Comprar espacio
Mi uni... > SERVICIO AL CLIIENTE 2398775 .IN... > 2. EVIDENCIA DE APRENDIZAJE HERNAN ALVAREZ P...
Carpetas
Nombre
ANDREA ANGARITA RICO
ANDRES FELIPE OSPINA ...
CARMEN CECILIA LOMB...
CIELO ANDREA VERA GA...
Diana Lorena Rojas Ospina
Laura Sofía Velasquez Co...
MARIA FERNANDA ORDO...
Martha Argenis Rivera
Mónica Lilley Sánchez Fo...
NATALIA ANDREA ZAMB...
NATHALIE REY ARDILA
OFELIA GAITAN DUARTE
Sandra Liceth Castro Gar...
SANDRA PATRICIA BARRI...
Shirley Barbosa Guzman
XIOMARA CAROLINA FIG...
Zaidy Paola Perez Gomez...
Mostrar todo
Escribe aquí para buscar


Martha lucia Malaver Mahecha
Tú
Leidy Valentina Baez
Monika Cifuentes
6 más
Personas
Silenciar a todos
Añadir personas
Controles del organizador
Elida Murillo
Esteban Laguna
Juan Holguin
No puedes activar el micrófono de otra persona
Leidy Valentina Baez
Luz Amparo Chaparro Mo...
Martha lucia Malaver Mah...
18:51 | rgc-ourb-pbz
Escribe aquí para buscar

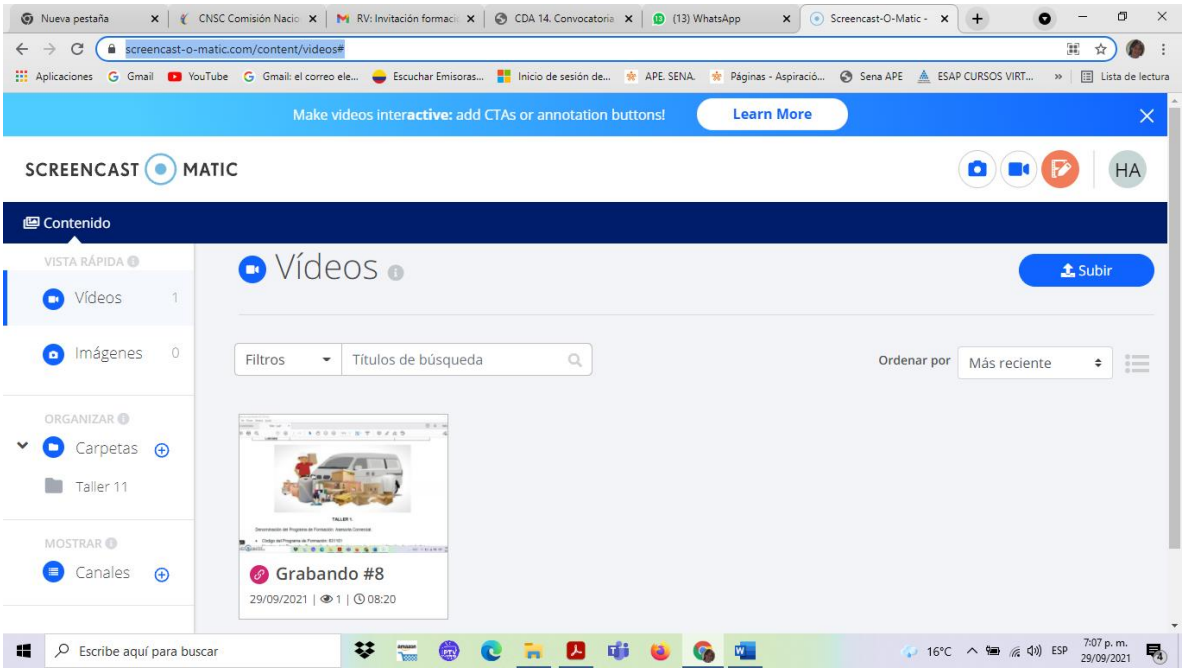

Recibidos (83) - heralvarezpa@m
Meet - wes-buvb-gem
(13) WhatsApp
meet.google.com/wes-buvb-gem?pli=1&authuser=0
Tú
DICSON ANDRES PALOM...
7 más
Martha lucia Malaver Mahecha
19:54 | wes-buvb-gem
Grupos exposicion....xlsx
Grupos exposicion....xlsx
Presentación1.pptx
Grupos exposicion....xlsx
Agentes Electroni....pptx
Mostrar todo
Escribe aquí para buscar
16°C
ESP
7:54 p. m.
27/09/2021
(10) WhatsApp
Meet - djf-uiup-eci
Gmail: el correo electr
Recibidos - estudiode
MARIA FERNANDA O
Hoja_respuetas_ Guia
meet.google.com/djf-uiup-eci
GRABANDO
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
Angie Lievano
Para evitar el efecto espejo, no compartas la pantalla completa ni la ventana del navegador entera. Comparte una sola pestaña o una ventana diferente.
Dejar de presentar
Ignorar
12:59 | djf-uiup-eci
Hoja_respuetas_ G....pdf
0-8456729656_20....pdf
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Guia_ Aprendaje_....pdf
Mostrar todo
Escribe aquí para buscar
21°C
ESP
12:59 p. m.
27/09/2021

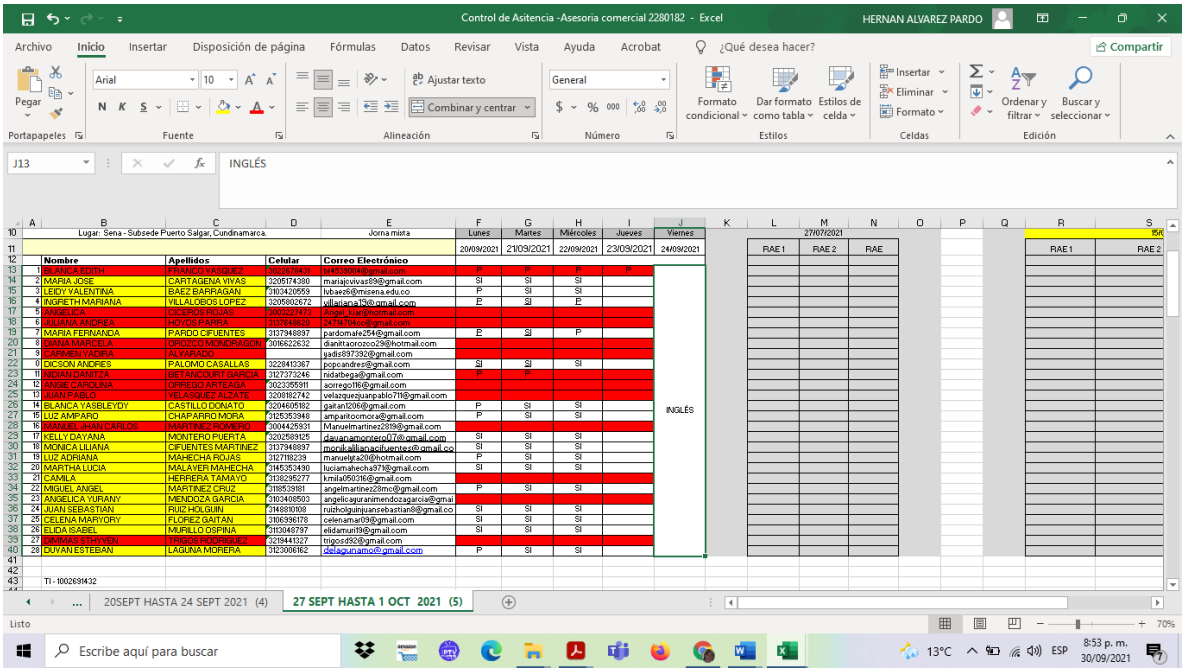
JUICIOS DE EVALUACIÓN, CURSO DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA.

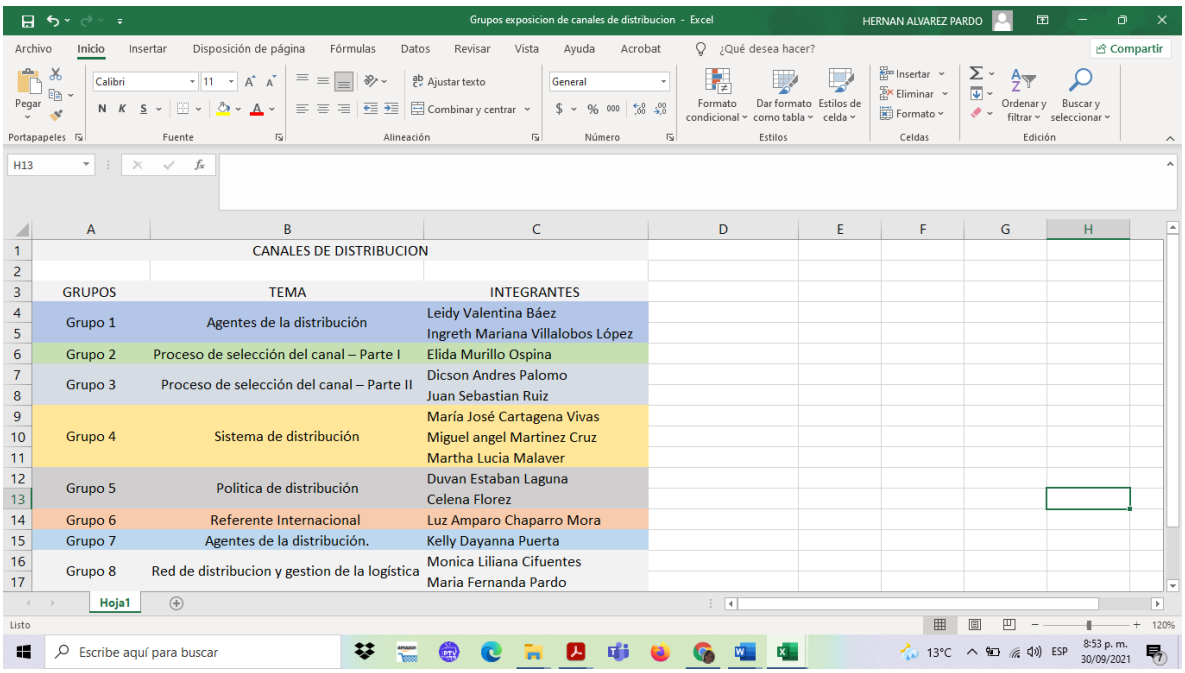




https://screencast-o-matic.com/content/videos#

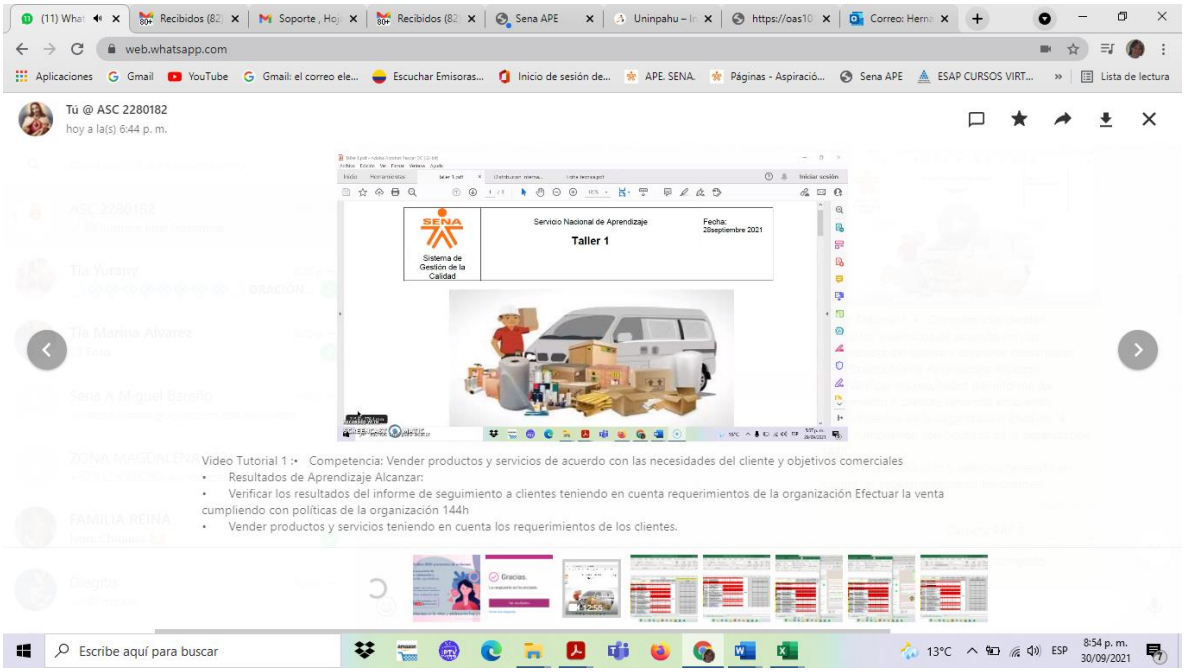






Grupos exposicion de canales de distribucion - Excel

	A	B	C
1		CANALES DE DISTRIBUCION	
2			
3	GRUPOS	TEMA	INTEGRANTES
4	Grupo 1	Agentes de la distribución	Leidy Valentina Báez
5			Ingreth Mariana Villalobos López
6	Grupo 2	Proceso de selección del canal – Parte I	Elida Murillo Ospina
7	Grupo 3	Proceso de selección del canal – Parte II	Dicson Andres Palomo
8			Juan Sebastian Ruiz
9	Grupo 4	Sistema de distribución	María José Cartagena Vivas
10			Miguel angel Martinez Cruz
11			Martha Lucia Malaver
12	Grupo 5	Politica de distribución	Duvan Estaban Laguna
13			Celena Florez
14	Grupo 6	Referente Internacional	Luz Amparo Chaparro Mora
15	Grupo 7	Agentes de la distribución.	Kelly Dayanna Puerta
16	Grupo 8	Red de distribucion y gestion de la logística	Monica Liliana Cifuentes
17			Maria Fernanda Pardo

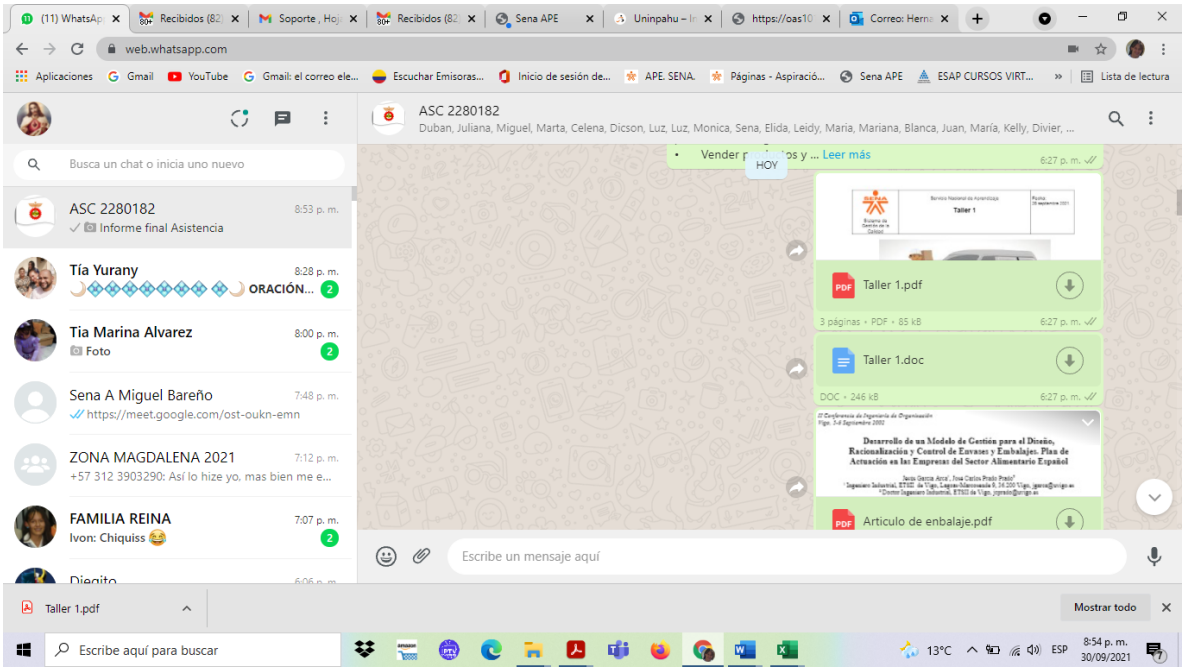


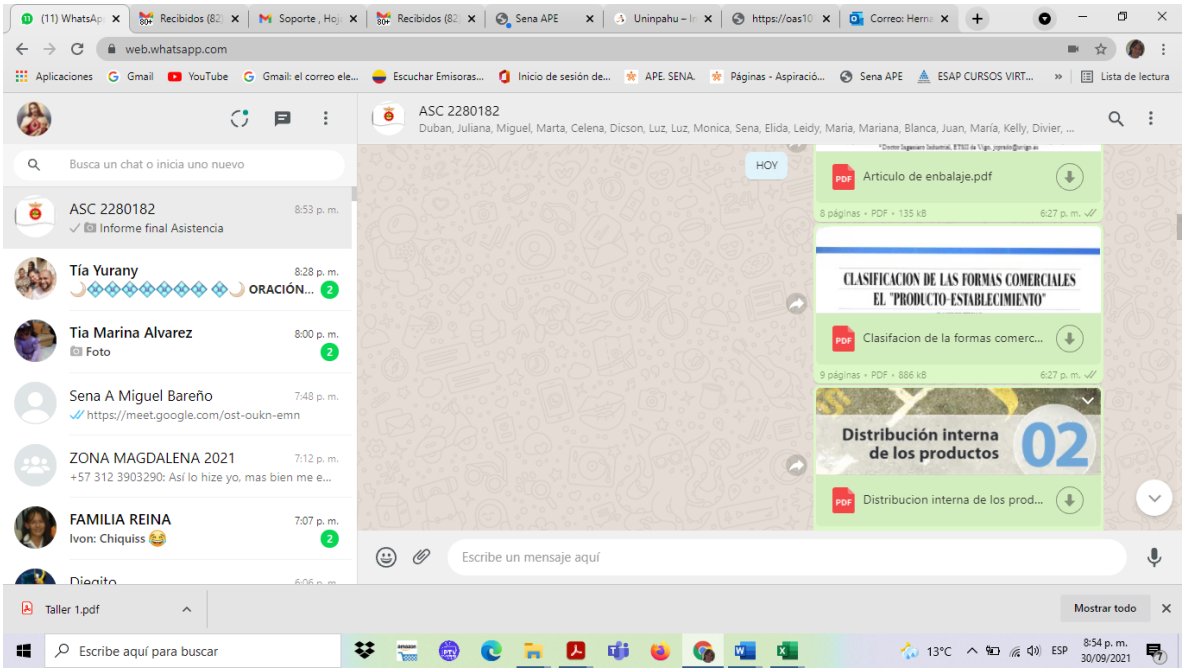
web.whatsapp.com

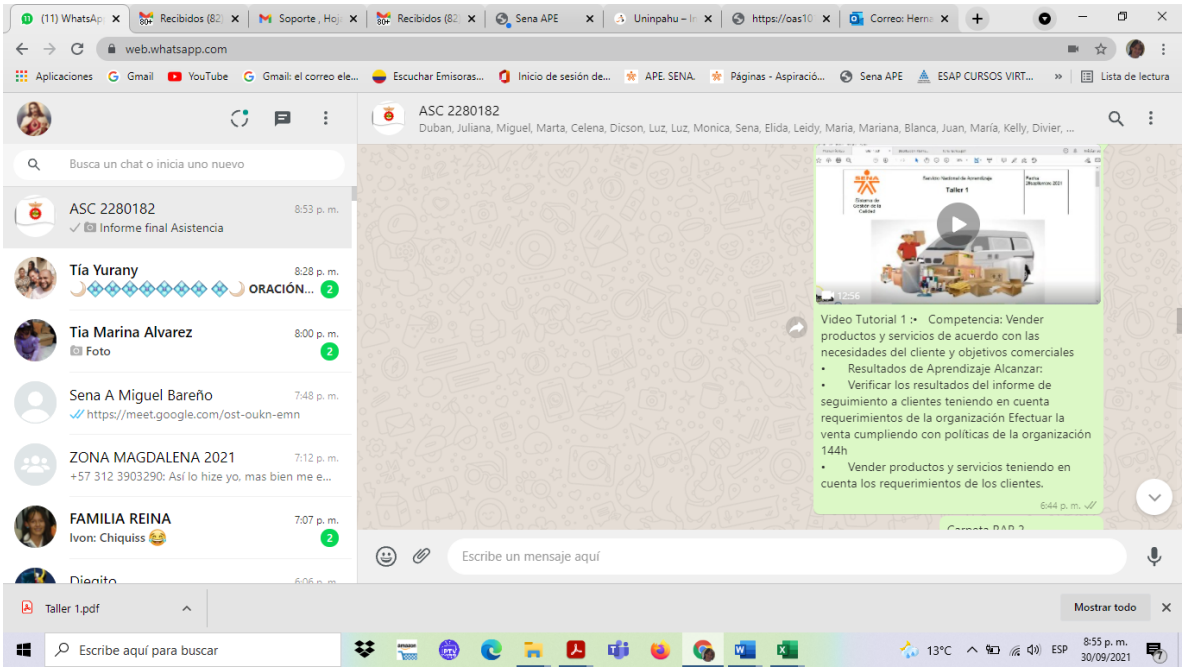
Tú @ ASC 2280182
hoy a la(s) 6:44 p. m.

Servicio Nacional de Aprendizaje
Taller 1
Fecha: 20septiembre 2021

Video Tutorial 1 :• Competencia: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
- Verificar los resultados del informe de seguimiento a clientes teniendo en cuenta requerimientos de la organización Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización 144h
- Vender productos y servicios teniendo en cuenta los requerimientos de los clientes.

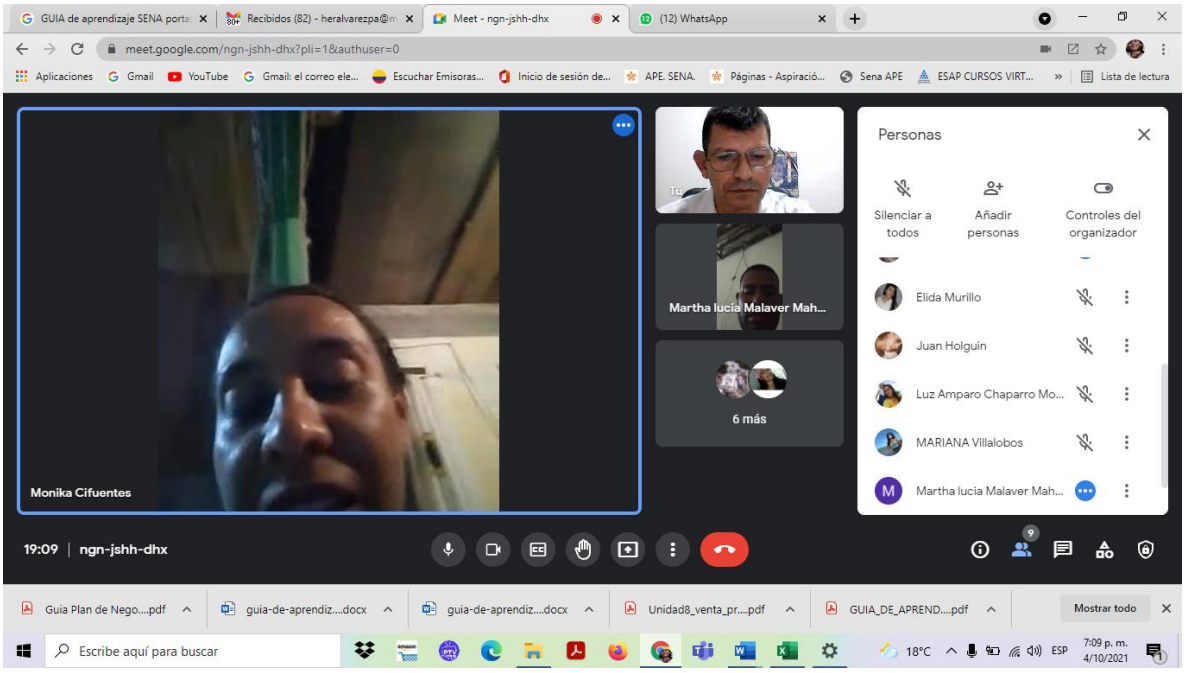

ASC 2280182
Duban, Juliana, Miguel, Marta, Celena, Dicson, Luz, Luz, Monica, Sena, Elida, Leidy, Maria, Mariana, Blanca, Juan, María, Kelly, Divier, ...
HOY
Taller 1.pdf
Taller 1.doc
Articulo de enbalaje.pdf
Escribe un mensaje aquí
Taller 1.pdf
Mostrar todo
Escribe aquí para buscar

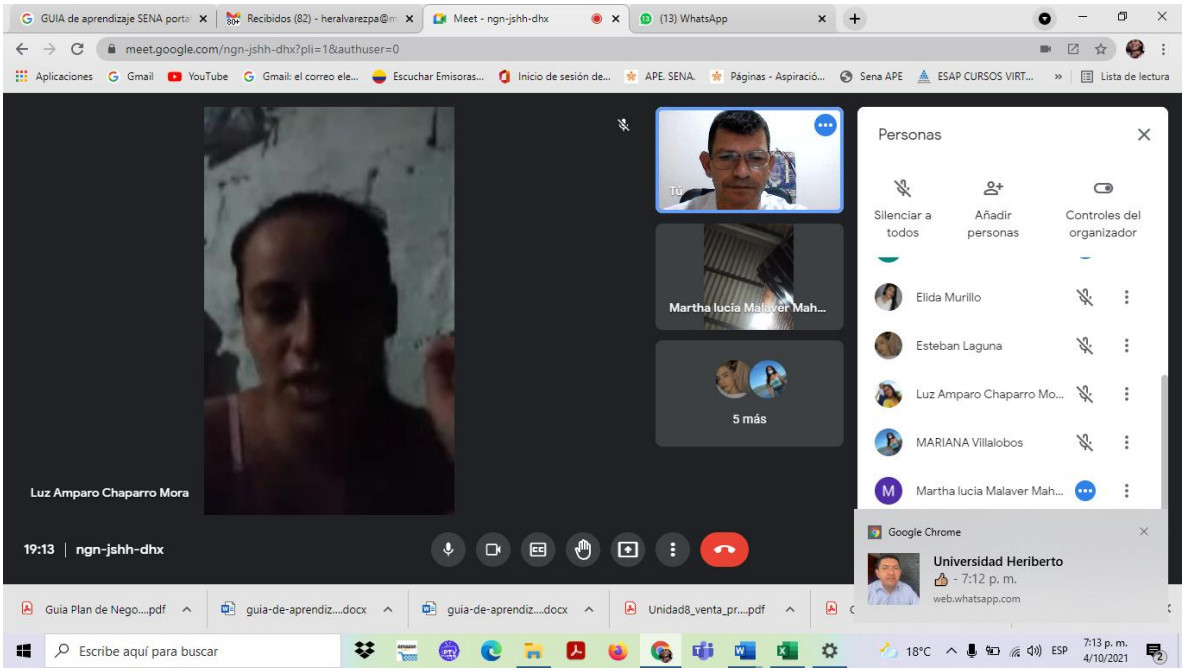

ASC 2280182
Duban, Juliana, Miguel, Marta, Celena, Dicson, Luz, Luz, Monica, Sena, Elida, Leidy, Maria, Mariana, Blanca, Juan, María, Kelly, Divier, ...
HOY
Articulo de enbalaje.pdf
CLASIFICACION DE LAS FORMAS COMERCIALES EL "PRODUCTO-ESTABLECIMIENTO"
Clasifacion de la formas comerc...
Distribución interna de los productos
02
Distribucion interna de los prod...
Escribe un mensaje aquí
Taller 1.pdf
Mostrar todo
Escribe aquí para buscar

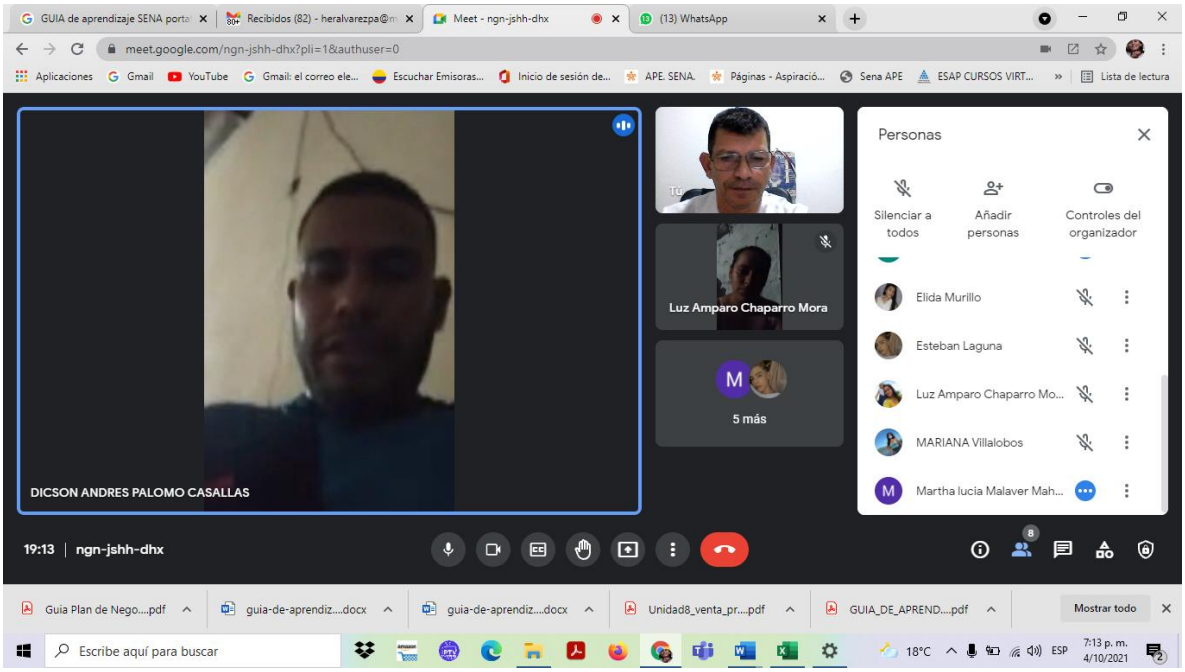


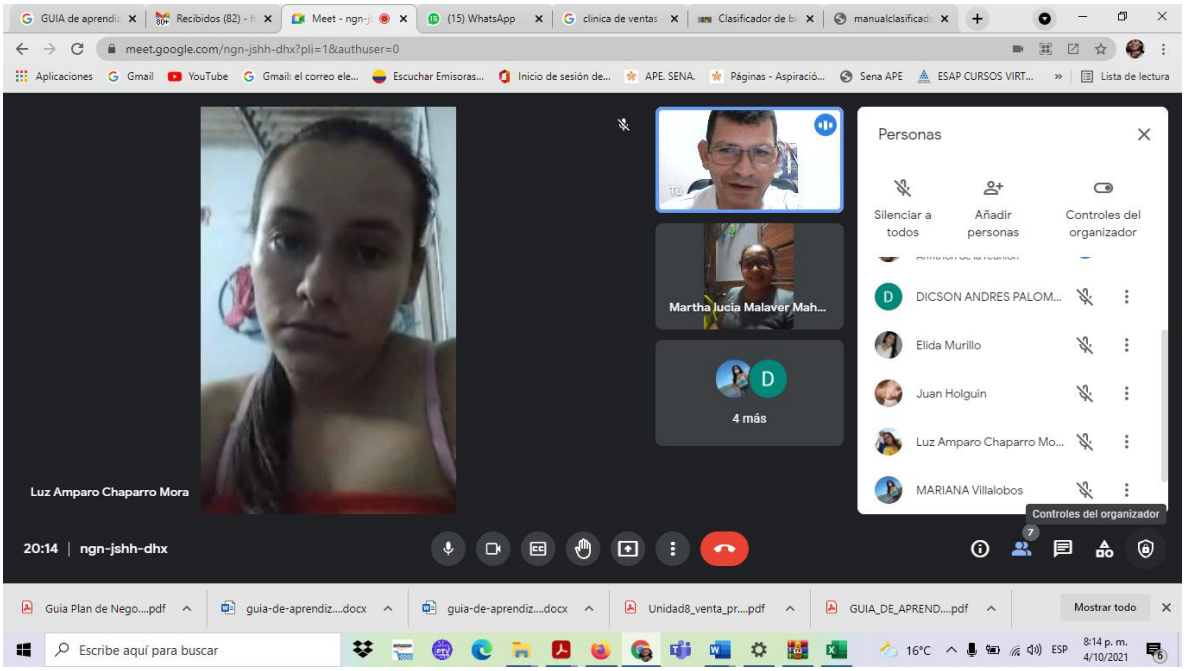
.

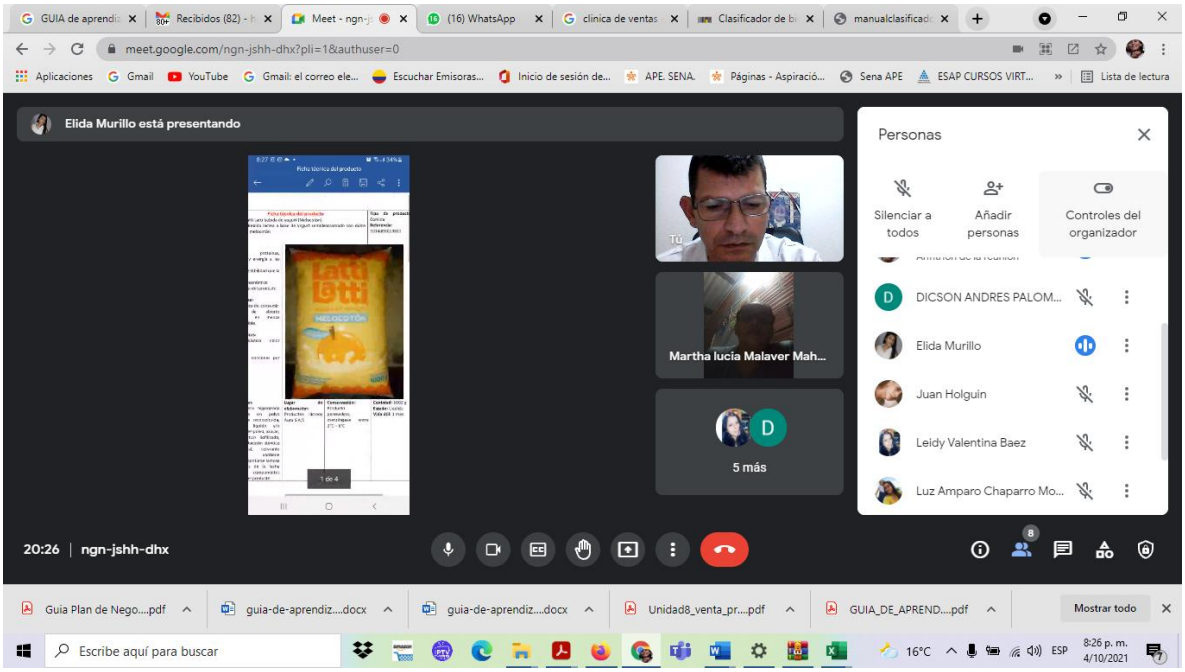
https://meet.google.com/ngn-jshh-dhx

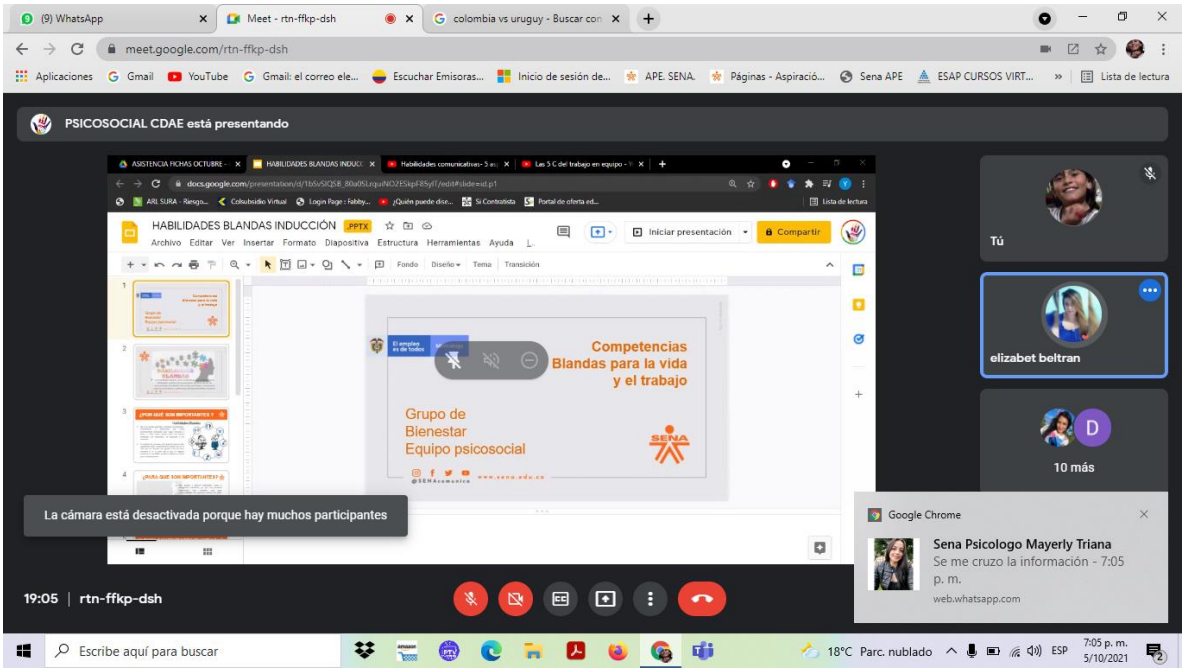



Luz Amparo Chaparro Mora
Martha lucia Malaver Mah...
5 más
Personas
Silenciar a todos
Añadir personas
Controles del organizador
Elida Murillo
Esteban Laguna
Luz Amparo Chaparro Mo...
MARIANA Villalobos
Martha lucia Malaver Mah...
Google Chrome
Universidad Heriberto
- 7:12 p. m.
web.whatsapp.com
19:13 | ngn-jshh-dhx

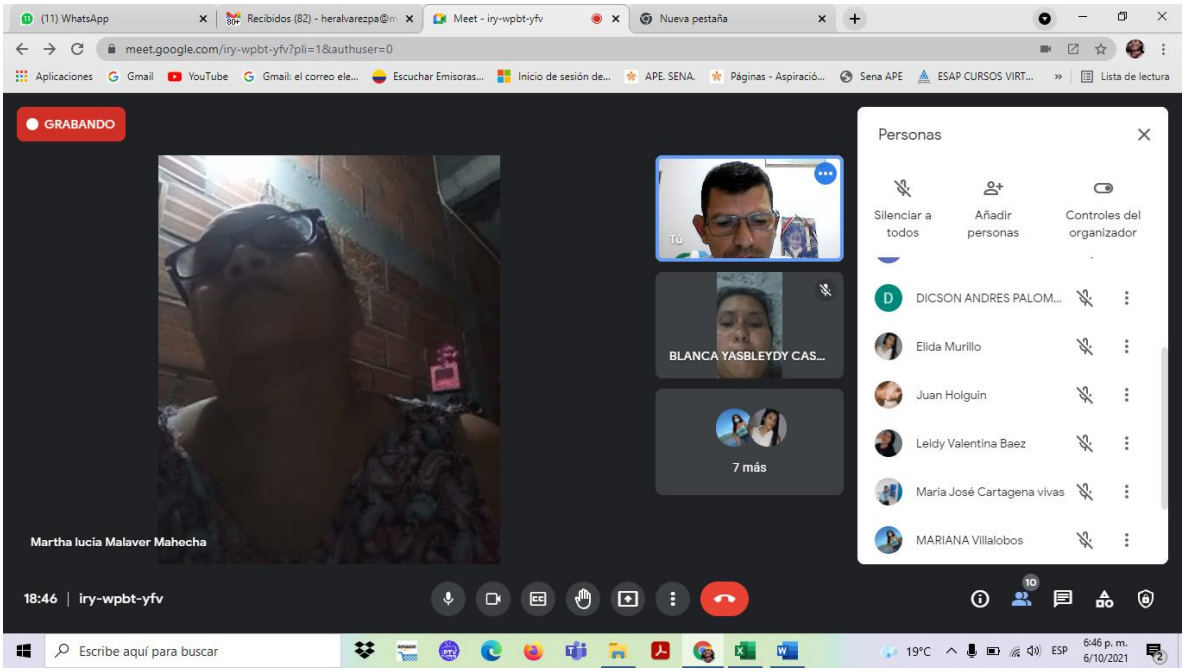

DICSON ANDRES PALOMO CASALLAS
Luz Amparo Chaparro Mora
5 más
Personas
Silenciar a todos
Añadir personas
Controles del organizador
Elida Murillo
Esteban Laguna
Luz Amparo Chaparro Mo...
MARIANA Villalobos
Martha lucia Malaver Mah...
19:13 | ngn-jshh-dhx

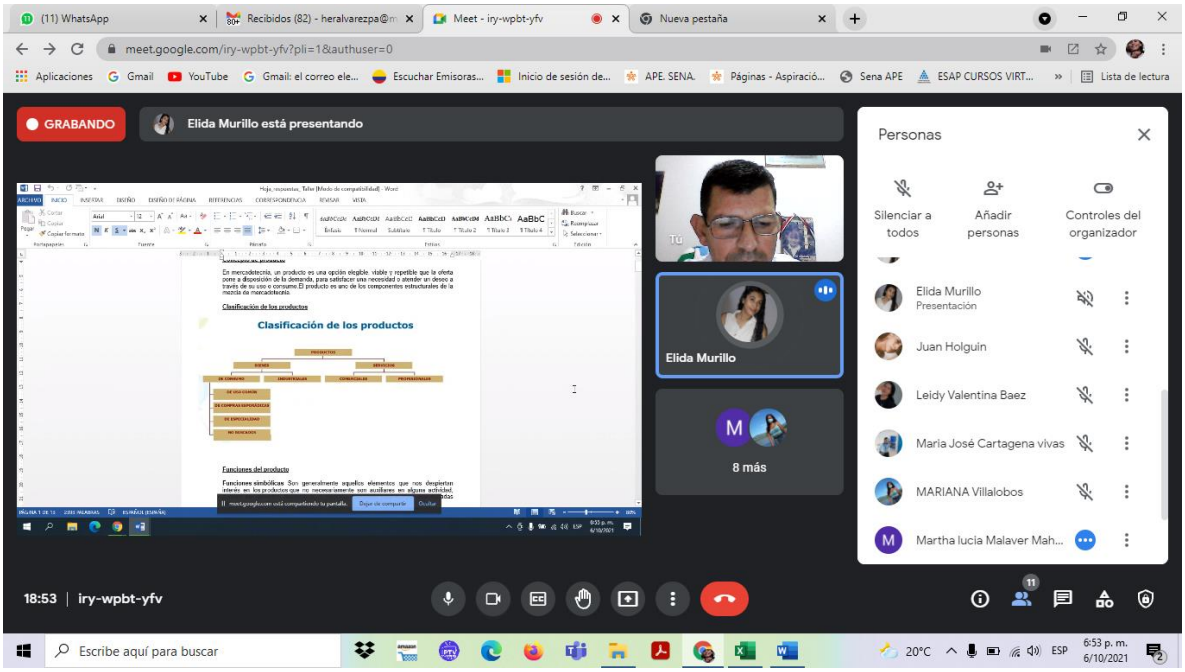

meet.google.com/ngn-jshh-dhx?pli=1&authuser=0
Luz Amparo Chaparro Mora
Martha lucia Malaver Mah...
4 más
Personas
Silenciar a todos
Añadir personas
Controles del organizador
DICSON ANDRES PALOM...
Elida Murillo
Juan Holguin
Luz Amparo Chaparro Mo...
MARIANA Villalobos
20:14 | ngn-jshh-dhx
Escribe aquí para buscar

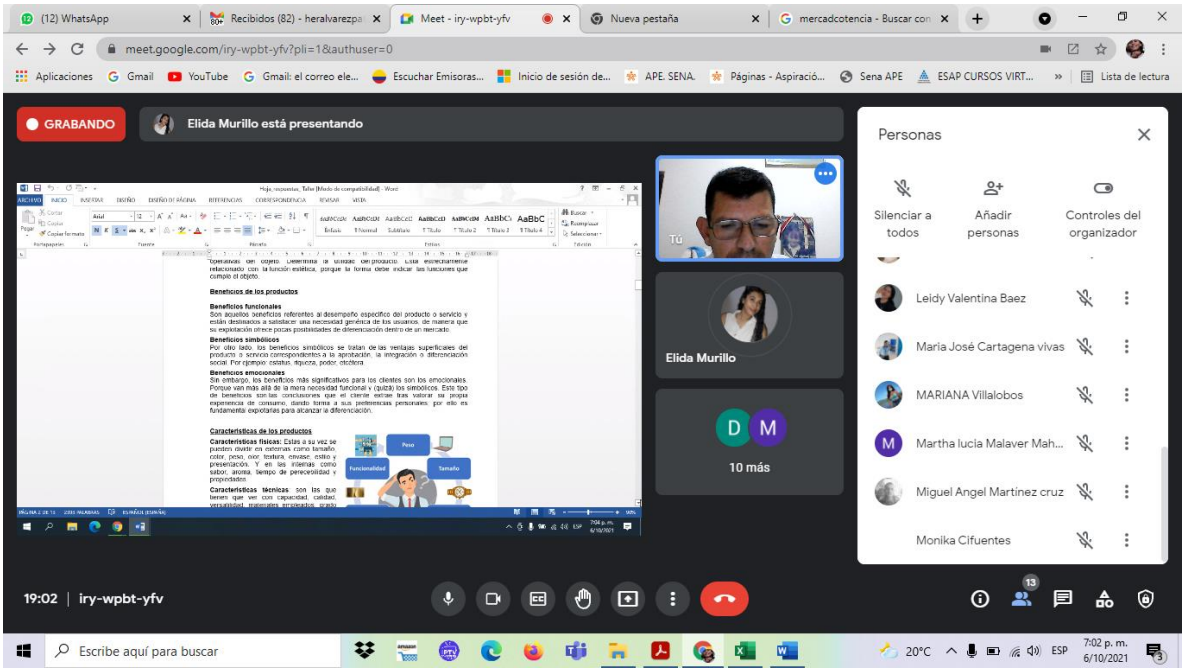

Elida Murillo está presentando
meet.google.com/ngn-jshh-dhx?pli=1&authuser=0
Martha lucia Malaver Mah...
5 más
Personas
Silenciar a todos
Añadir personas
Controles del organizador
DICSON ANDRES PALOM...
Elida Murillo
Juan Holguin
Leidy Valentina Baez
Luz Amparo Chaparro Mo...
20:26 | ngn-jshh-dhx
Escribe aquí para buscar

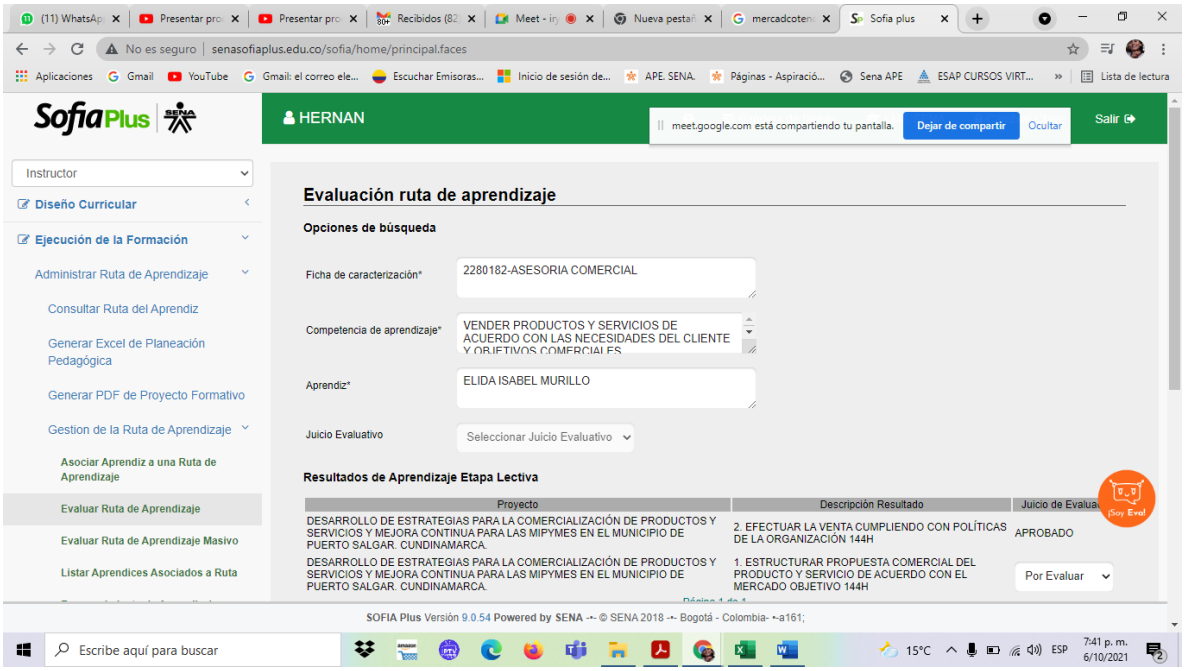


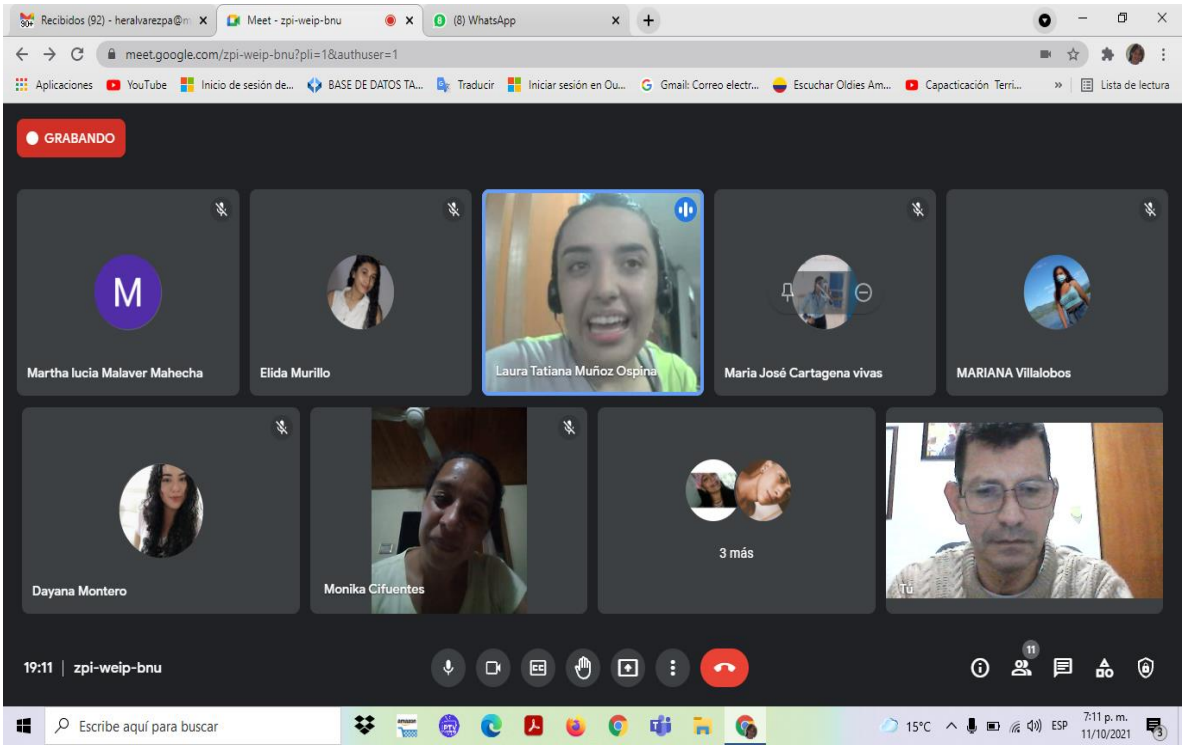
https://meet.google.com/iry-wpbt-yfv

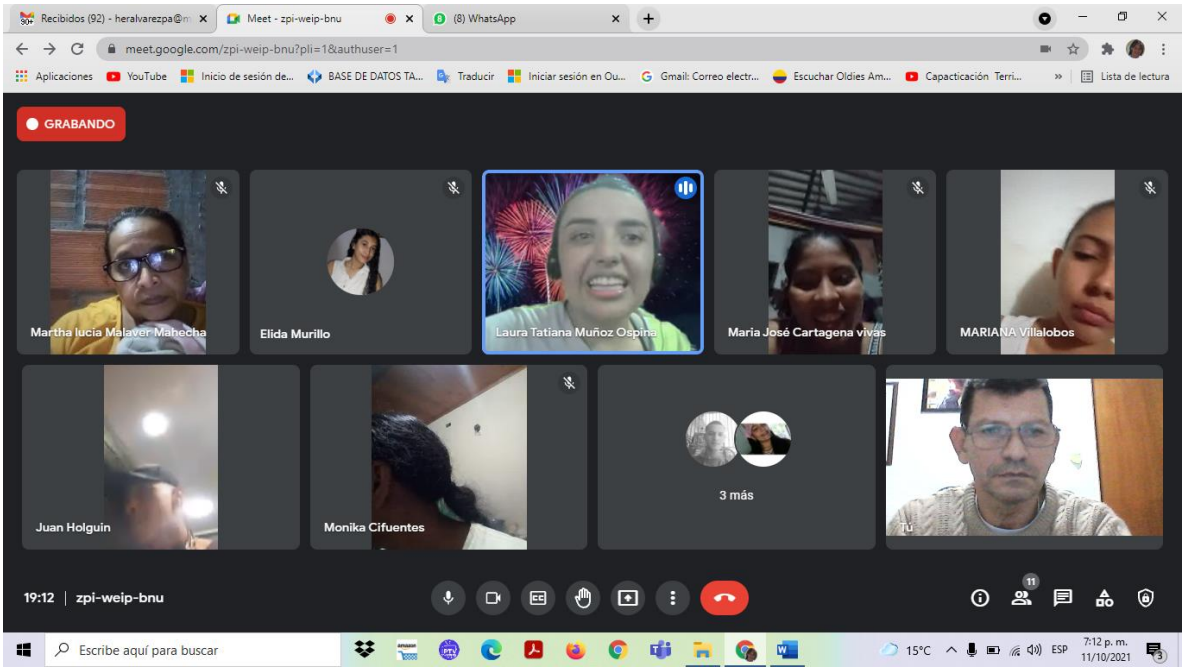


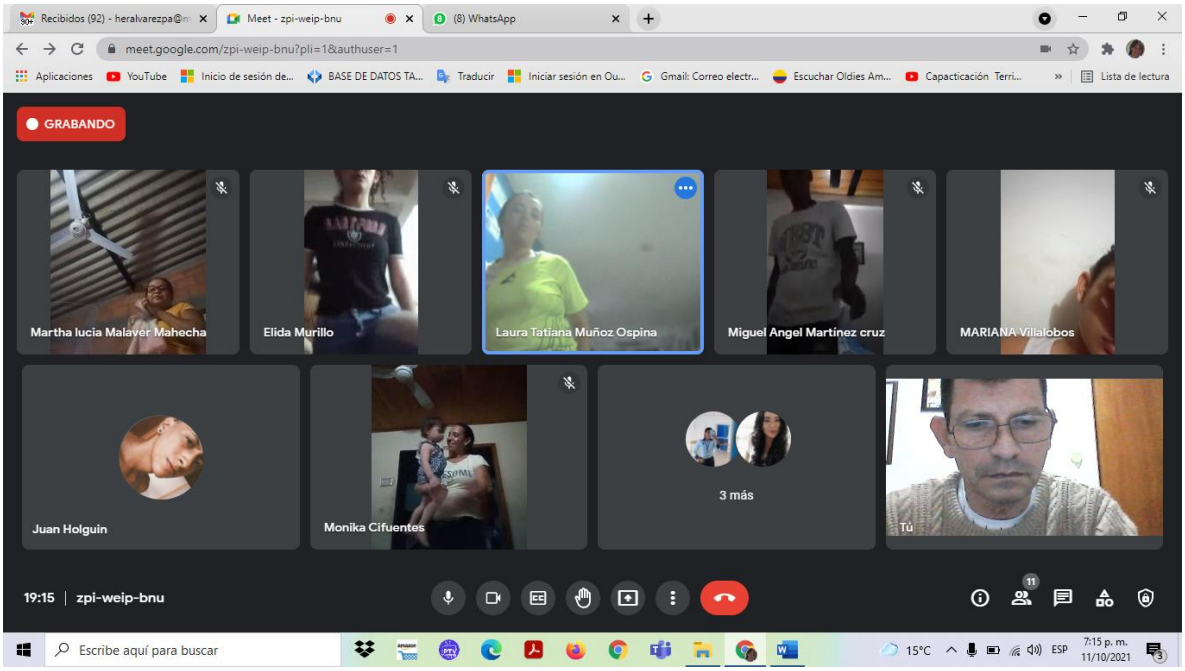

GRABANDO
Elida Murillo está presentando
Clasificación de los productos
Personas
Silenciar a todos
Añadir personas
Controles del organizador
Elida Murillo
Presentación
Juan Holguin
Leidy Valentina Baez
Maria José Cartagena vivas
MARIANA Villalobos
Martha lucia Malaver Mah...
Elida Murillo
8 más
18:53 | iry-wpbt-yfv

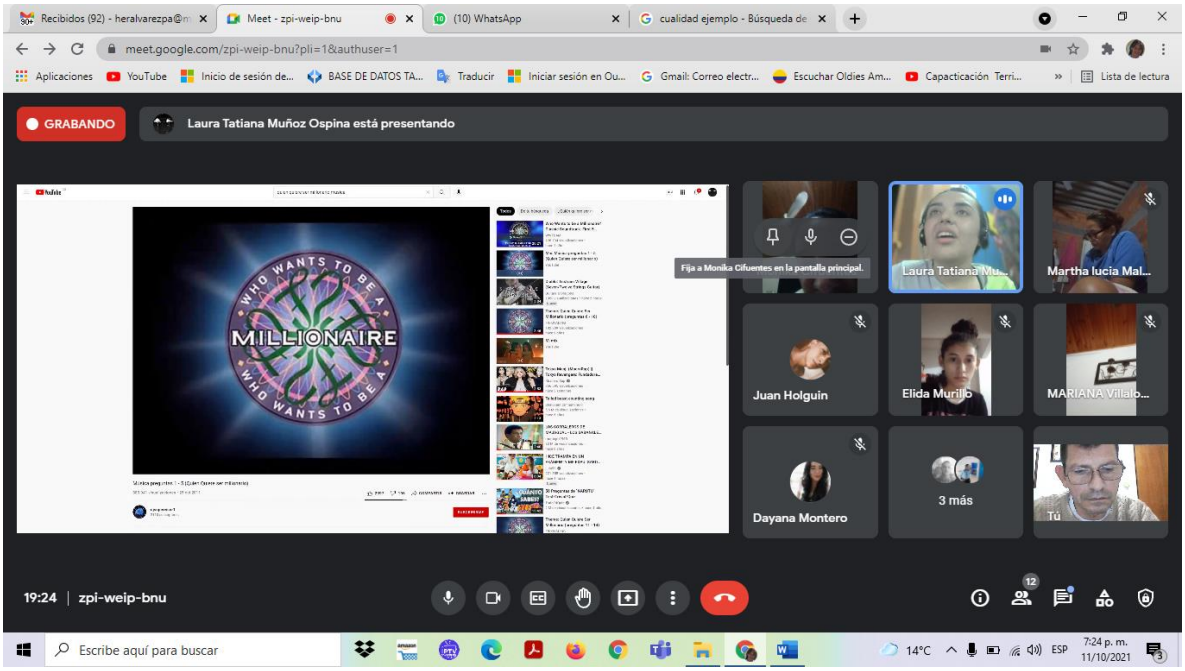

GRABANDO
Elida Murillo está presentando
Beneficios de los productos
Características de los productos
Personas
Silenciar a todos
Añadir personas
Controles del organizador
Elida Murillo
10 más
Leidy Valentina Baez
Maria José Cartagena vivas
MARIANA Villalobos
Martha lucia Malaver Mah...
Miguel Angel Martinez cruz
Monika Cifuentes
19:02 | iry-wpbt-yfv

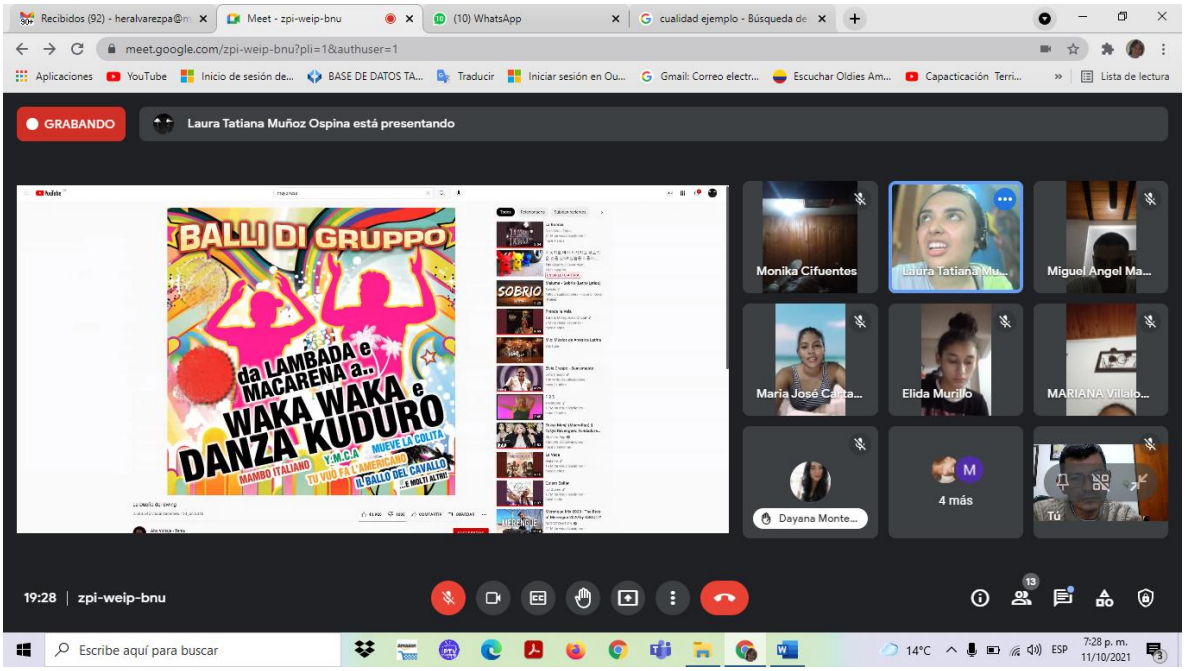

SofiaPlus
HERNAN
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Evaluación ruta de aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2280182-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
Aprendiz*
ELIDA ISABEL MURILLO
Juicio Evaluativo
Seleccionar Juicio Evaluativo
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evalua
DESARROLLO DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS Y MEJORA CONTINUA PARA LAS MIPYMES EN EL MUNICIPIO DE PUERTO SALGAR. CUNDINAMARCA.
2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 144H
APROBADO
DESARROLLO DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS Y MEJORA CONTINUA PARA LAS MIPYMES EN EL MUNICIPIO DE PUERTO SALGAR. CUNDINAMARCA.
1. ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 144H
Por Evaluar
SOFIA Plus Versión 9.0.54 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a161;
Escribe aquí para buscar
15°C
ESP
7:41 p. m.
6/10/2021

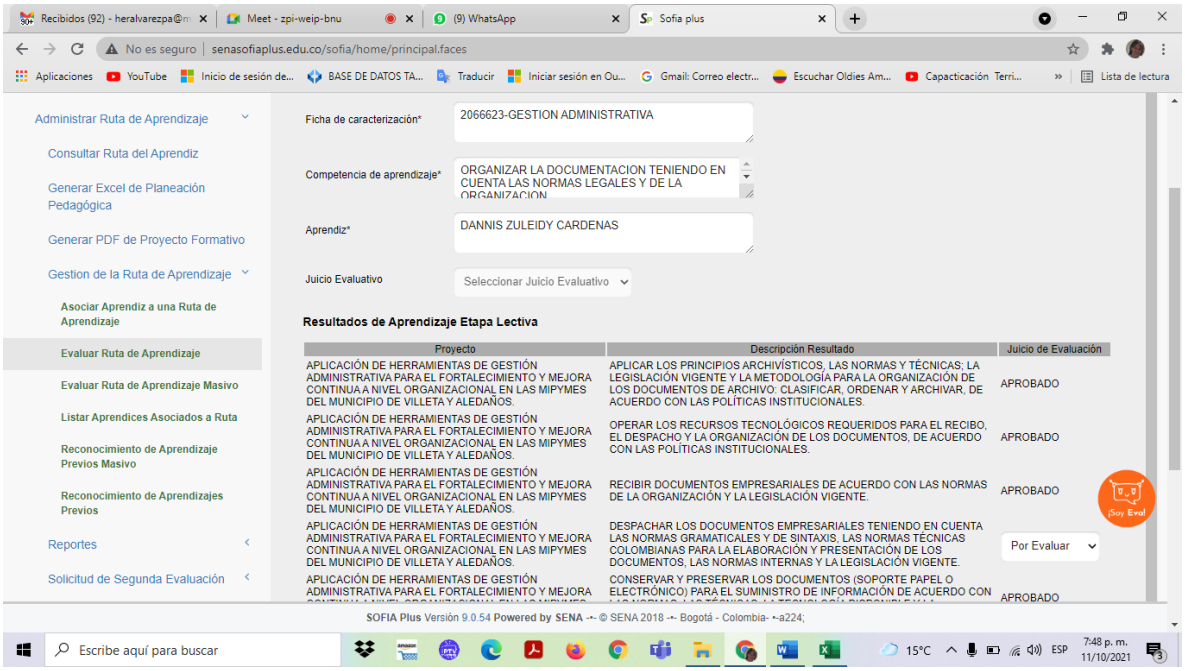

GRABANDO
Martha lucia Malaver Mahecha
Elida Murillo
Laura Tatiana Muñoz Ospina
Maria José Cartagena vivas
MARIANA Villalobos
Dayana Montero
Monika Cifuentes
3 más
Tú
19:11 | zpi-weip-bnu
Escribe aquí para buscar
15°C
ESP
7:11 p. m.
11/10/2021


GRABANDO
Martha lucia Malaver Mahecha
Elida Murillo
Laura Tatiana Muñoz Ospina
Maria José Cartagena vivas
MARIANA Villalobos
Juan Holguin
Monika Cifuentes
3 más
Tú
19:12 | zpi-weip-bnu


GRABANDO
Martha lucia Malaver Mahecha
Elida Murillo
Laura Tatiana Muñoz Ospina
Miguel Angel Martinez cruz
MARIANA Villalobos
Juan Holguin
Monika Cifuentes
3 más
Tú
19:15 | zpi-weip-bnu

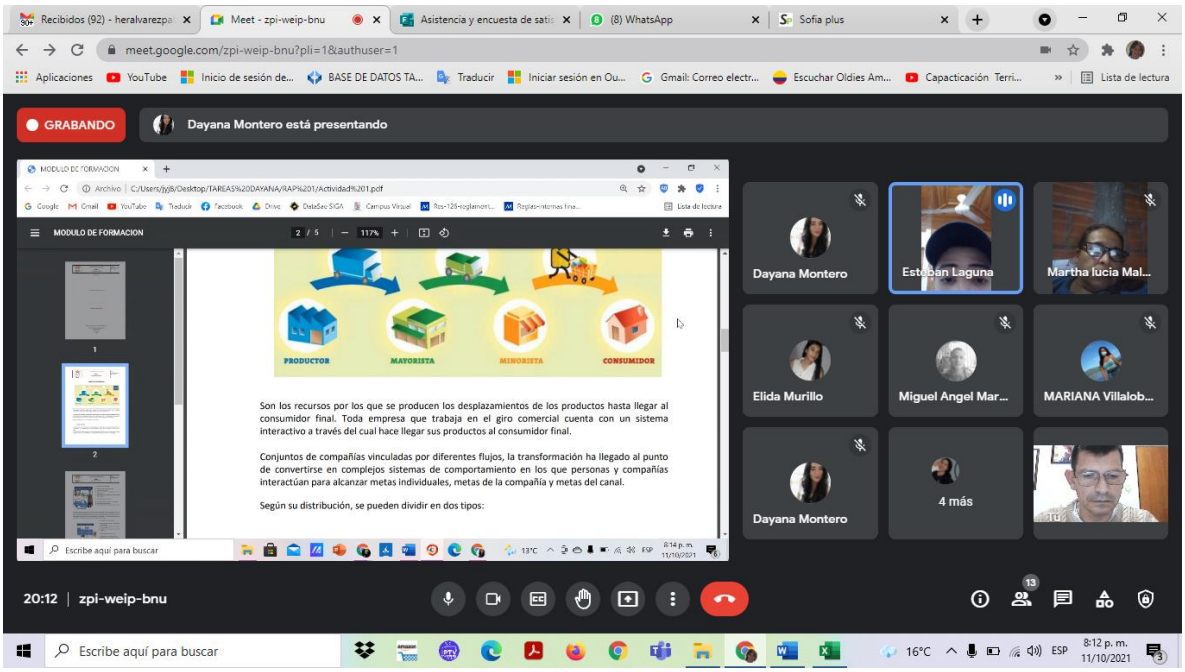

GRABANDO
Laura Tatiana Muñoz Ospina está presentando
Fija a Monika Cifuentes en la pantalla principal.
Laura Tatiana Mu...
Martha lucia Mal...
Juan Holguin
Elida Murillo
MARIANA Villalo...
Dayana Montero
3 más
Tú
19:24 | zpi-weip-bnu
Escribe aquí para buscar
14°C
ESP
7:24 p. m.
11/10/2021

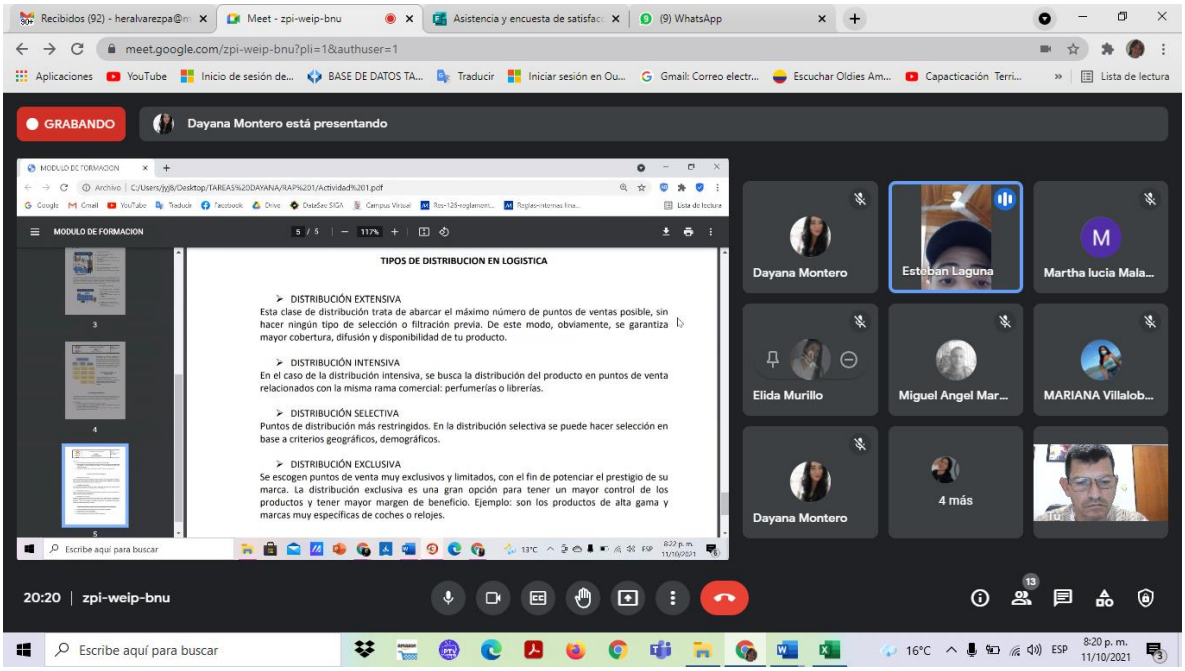

GRABANDO
Laura Tatiana Muñoz Ospina está presentando
BALLI DI GRUPPO
da LAMBADA e MACARENA a...
WAKA WAKA e DANZA KUDURO
Monika Cifuentes
Laura Tatiana Mu...
Miguel Angel Ma...
Maria José Carra...
Elida Murillo
MARIANA Villalo...
Dayana Monte...
4 más
Tú
19:28 | zpi-weip-bnu
Escribe aquí para buscar
14°C
ESP
7:28 p. m.
11/10/2021

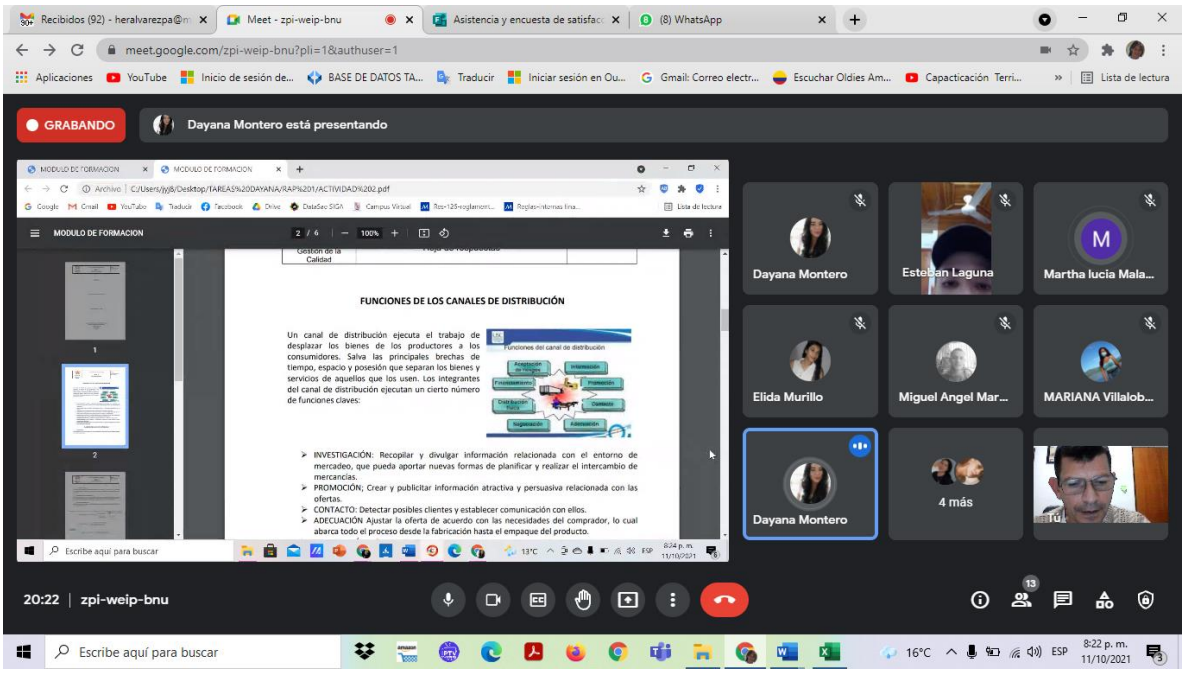

Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización*
2066623-GESTION ADMINISTRATIVA
Competencia de aprendizaje*
ORGANIZAR LA DOCUMENTACION TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES Y DE LA ORGANIZACION
Aprendiz*
DANNIS ZULEIDY CARDENAS
Juicio Evaluativo
Seleccionar Juicio Evaluativo
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA PARA EL FORTALECIMIENTO Y MEJORA CONTINUA A NIVEL ORGANIZACIONAL EN LAS MIPYMES DEL MUNICIPIO DE VILLETA Y ALEDAÑOS.
APLICAR LOS PRINCIPIOS ARCHIVÍSTICOS, LAS NORMAS Y TÉCNICAS; LA LEGISLACIÓN VIGENTE Y LA METODOLOGÍA PARA LA ORGANIZACIÓN DE LOS DOCUMENTOS DE ARCHIVO: CLASIFICAR, ORDENAR Y ARCHIVAR, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES.
APROBADO
OPERAR LOS RECURSOS TECNOLÓGICOS REQUERIDOS PARA EL RECIBO, EL DESPACHO Y LA ORGANIZACIÓN DE LOS DOCUMENTOS, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES.
APROBADO
RECIBIR DOCUMENTOS EMPRESARIALES DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA LEGISLACIÓN VIGENTE.
APROBADO
DESPACHAR LOS DOCUMENTOS EMPRESARIALES TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS GRAMATICALES Y DE SINTAXIS, LAS NORMAS TÉCNICAS COLOMBIANAS PARA LA ELABORACIÓN Y PRESENTACIÓN DE LOS DOCUMENTOS, LAS NORMAS INTERNAS Y LA LEGISLACIÓN VIGENTE.
Por Evaluar
CONSERVAR Y PRESERVAR LOS DOCUMENTOS (SOPORTE PAPEL O ELECTRÓNICO) PARA EL SUMINISTRO DE INFORMACIÓN DE ACUERDO CON
APROBADO
SOFIA Plus Versión 9.0.54 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a224;

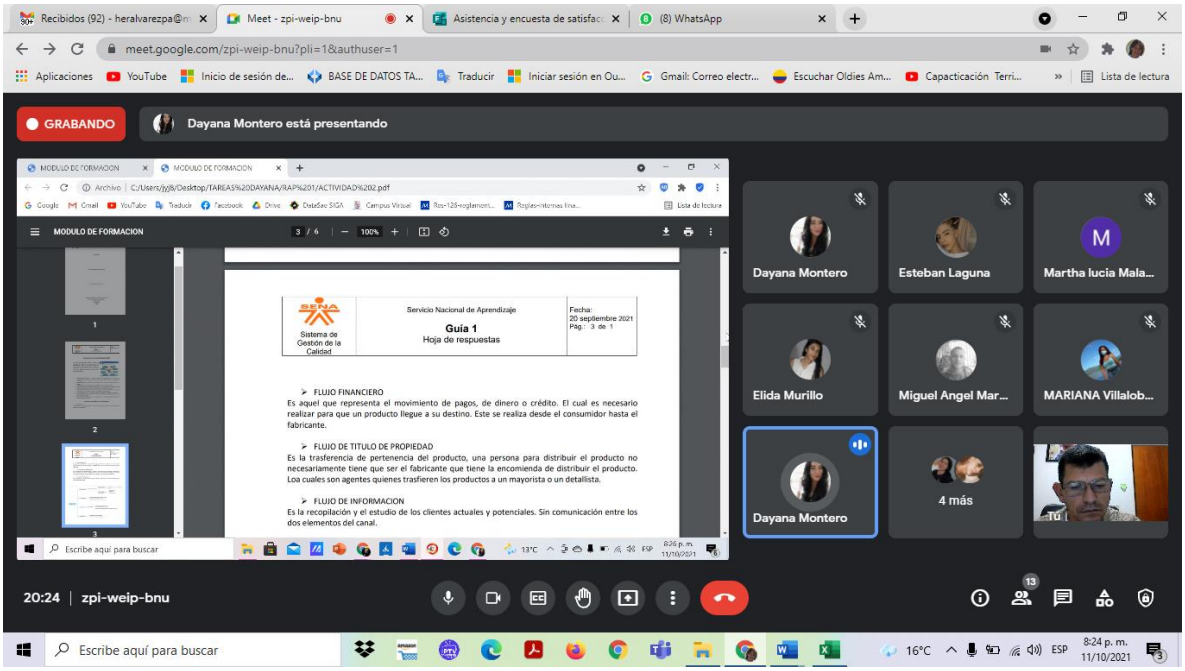

Bienestar al aprendiz
Asistencia y encuesta de satisfacción dimensión CULTURAL SENA 2021
Estimado aprendiz, desde la dimensión cultural DANZA, TEATRO Y MÚSICA , lo invitamos a responder la siguiente encuesta, la cual nos servirá de apoyo para la mejora continua en nuestra dimensión. La información que nos suministre es de carácter personal para la dimensión y nos ayudará a mejorar la calidad y pertinencia de las actividades de bienestar al aprendiz.
* Obligatorio
1. Nombre y apellido *
Escriba su respuesta

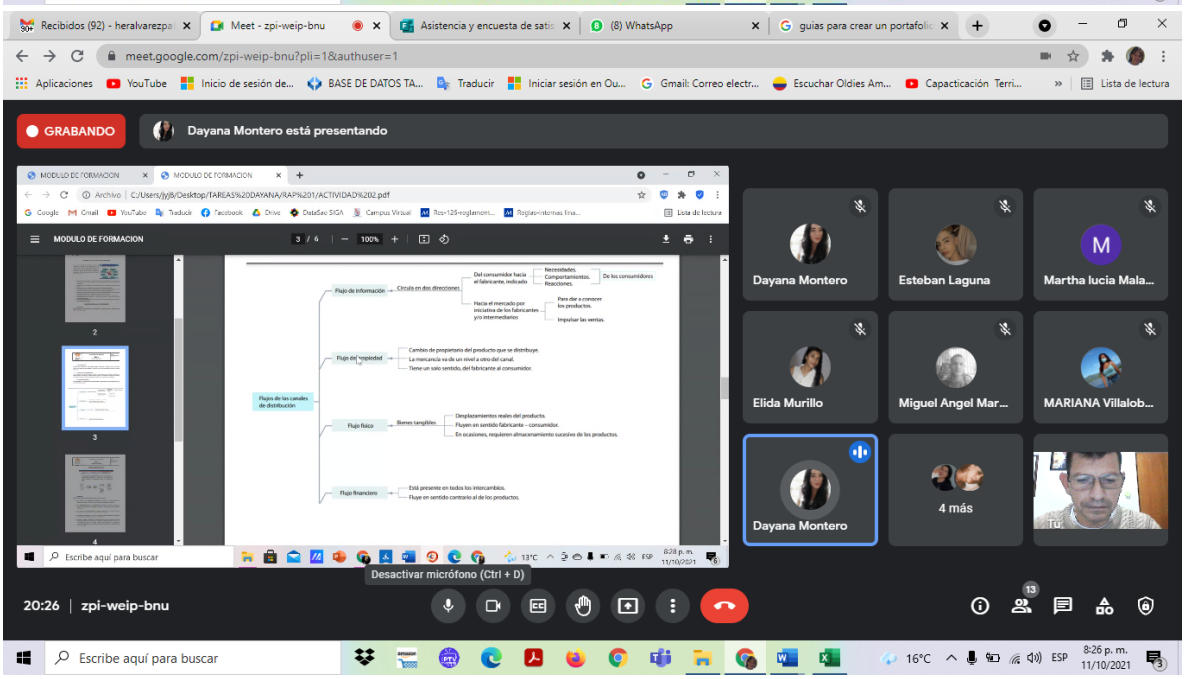

Asistencia y encuesta de satisfacción dimensión CULTURAL SENA 2021
Gracias.
La respuesta se ha enviado.
Ver resultados
Enviar otra respuesta
Crear mi propio formulario
Con tecnología de Microsoft Forms | Privacidad y cookies | Términos de uso

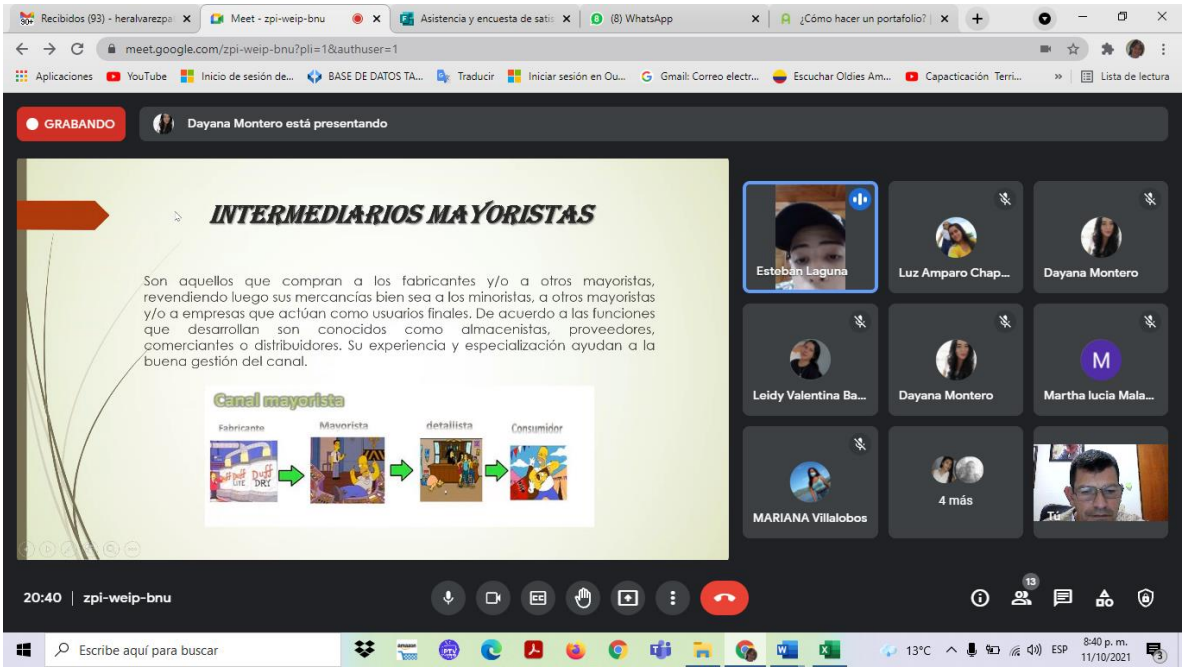

GRABANDO
Dayana Montero está presentando
MODULO DE FORMACION
PRODUCTOR
MAYORISTA
MINORISTA
CONSUMIDOR
Son los recursos por los que se producen los desplazamientos de los productos hasta llegar al consumidor final. Toda empresa que trabaja en el giro comercial cuenta con un sistema interactivo a través del cual hace llegar sus productos al consumidor final.
Conjuntos de compañías vinculadas por diferentes flujos, la transformación ha llegado al punto de convertirse en complejos sistemas de comportamiento en los que personas y compañías interactúan para alcanzar metas individuales, metas de la compañía y metas del canal.
Según su distribución, se pueden dividir en dos tipos:
Dayana Montero
Esteban Laguna
Martha lucia Mal...
Elida Murillo
Miguel Angel Mar...
MARIANA Villalob...
Dayana Montero
4 más
20:12 | zpi-weip-bnu

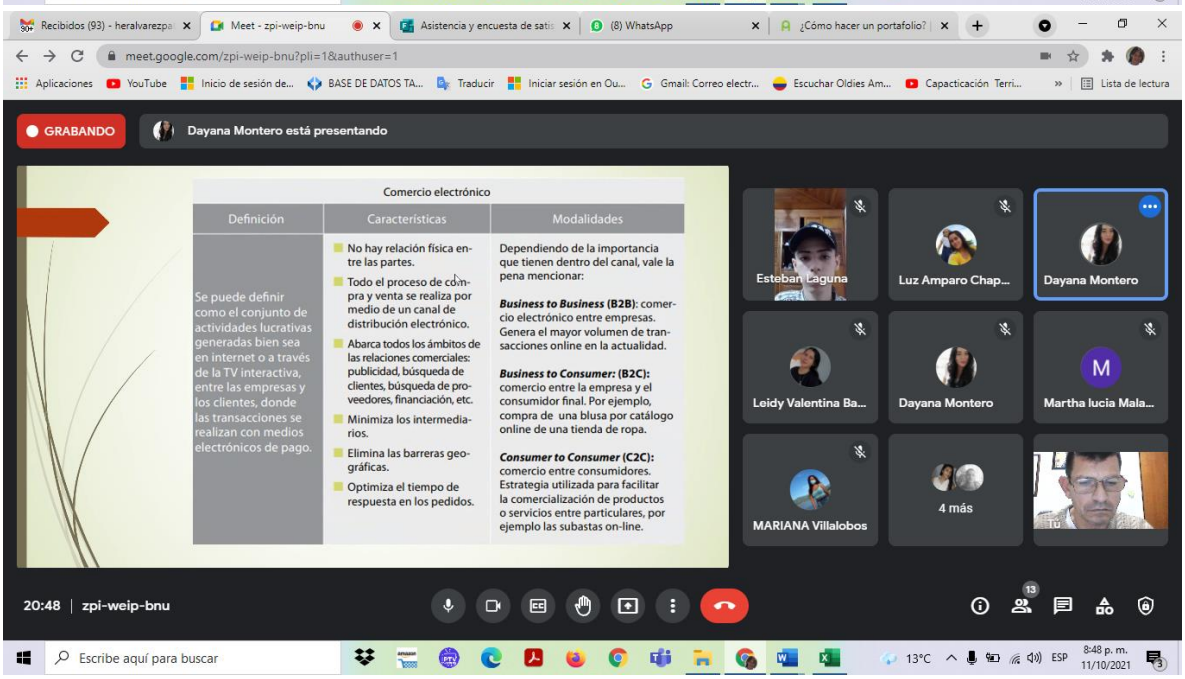

GRABANDO
Dayana Montero está presentando
MODULO DE FORMACION
TIPOS DE DISTRIBUCION EN LOGISTICA
➢ DISTRIBUCIÓN EXTENSIVA
Esta clase de distribución trata de abarcar el máximo número de puntos de ventas posible, sin hacer ningún tipo de selección o filtración previa. De este modo, obviamente, se garantiza mayor cobertura, difusión y disponibilidad de tu producto.
➢ DISTRIBUCIÓN INTENSIVA
En el caso de la distribución intensiva, se busca la distribución del producto en puntos de venta relacionados con la misma rama comercial: perfumerías o librerías.
➢ DISTRIBUCIÓN SELECTIVA
Puntos de distribución más restringidos. En la distribución selectiva se puede hacer selección en base a criterios geográficos, demográficos.
➢ DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA
Se escogen puntos de venta muy exclusivos y limitados, con el fin de potenciar el prestigio de su marca. La distribución exclusiva es una gran opción para tener un mayor control de los productos y tener mayor margen de beneficio. Ejemplo: son los productos de alta gama y marcas muy específicas de coches o relojes.
Dayana Montero
Esteban Laguna
Martha lucia Mala...
Elida Murillo
Miguel Angel Mar...
MARIANA Villalob...
Dayana Montero
4 más
20:20 | zpi-weip-bnu

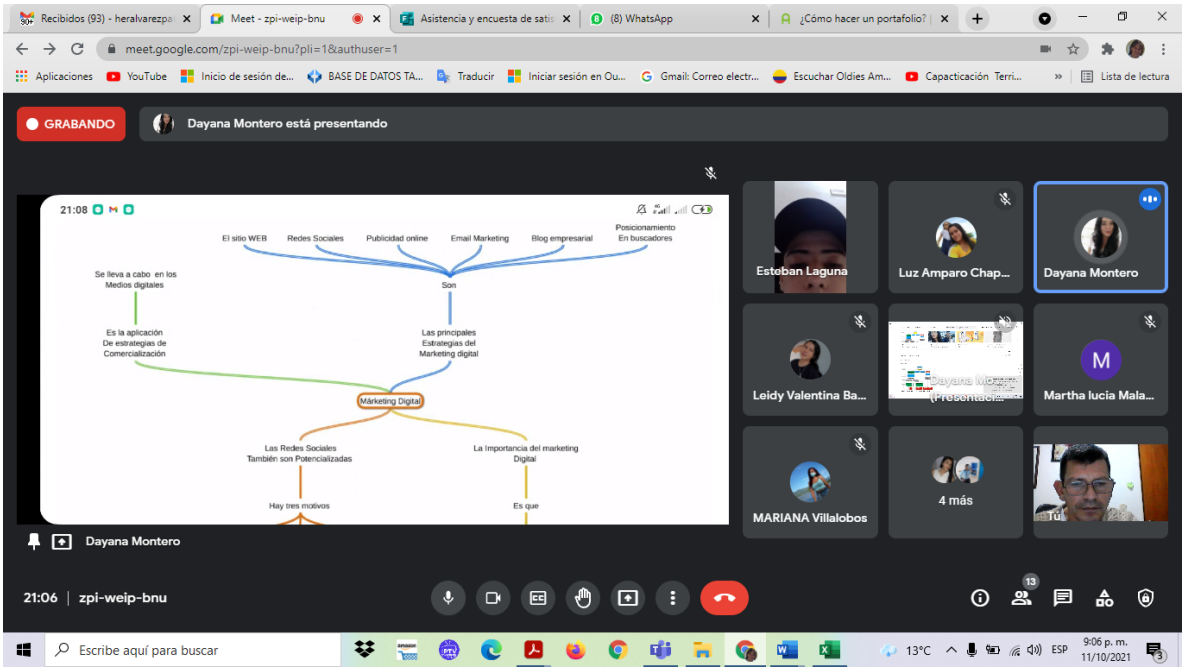

GRABANDO
Dayana Montero está presentando
MODULO DE FORMACION
FUNCIONES DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN
Un canal de distribución ejecuta el trabajo de desplazar los bienes de los productores a los consumidores. Salva las principales brechas de tiempo, espacio y posesión que separan los bienes y servicios de aquellos que los usen. Los integrantes del canal de distribución ejecutan un cierto número de funciones claves:
➢ INVESTIGACIÓN: Recopilar y divulgar información relacionada con el entorno de mercadeo, que pueda aportar nuevas formas de planificar y realizar el intercambio de mercancías.
➢ PROMOCIÓN; Crear y publicitar información atractiva y persuasiva relacionada con las ofertas.
➢ CONTACTO: Detectar posibles clientes y establecer comunicación con ellos.
➢ ADECUACIÓN Ajustar la oferta de acuerdo con las necesidades del comprador, lo cual abarca todo el proceso desde la fabricación hasta el empaque del producto.
Dayana Montero
Esteban Laguna
Martha lucia Mala...
Elida Murillo
Miguel Angel Mar...
MARIANA Villalob...
Dayana Montero
4 más
20:22 | zpi-weip-bnu

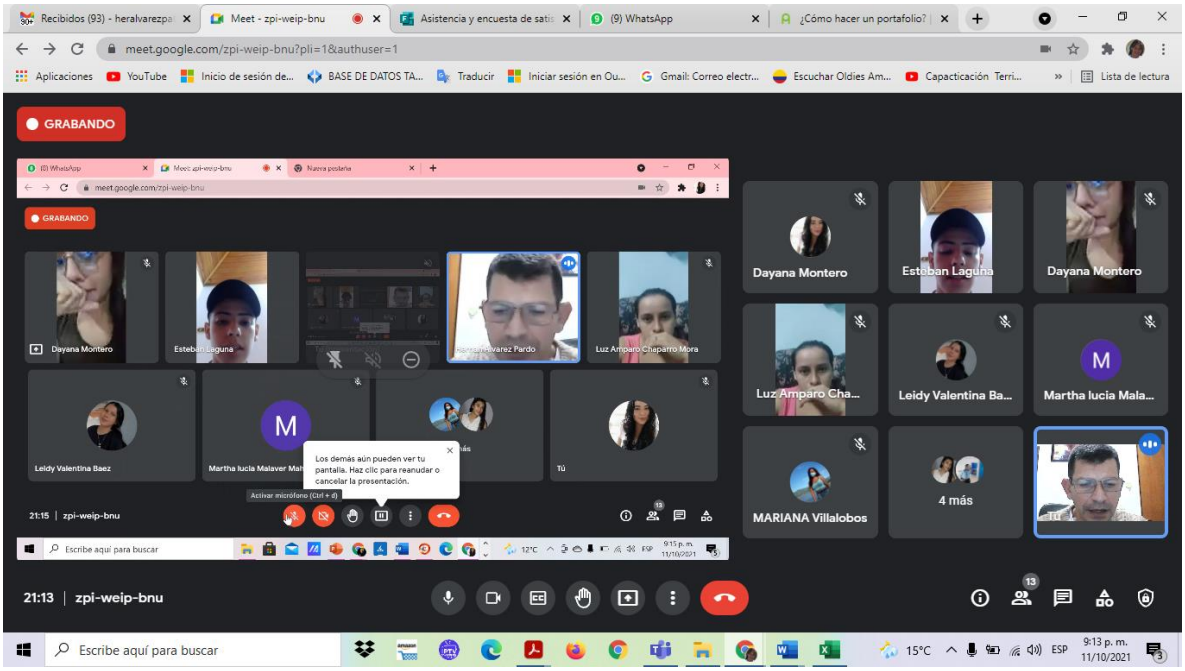

GRABANDO
Dayana Montero está presentando
Servicio Nacional de Aprendizaje
Guía 1
Hoja de respuestas
Fecha: 20 septiembre 2021
Pág.: 3 de 1
FLUJO FINANCIERO
Es aquel que representa el movimiento de pagos, de dinero o crédito. El cual es necesario realizar para que un producto llegue a su destino. Este se realiza desde el consumidor hasta el fabricante.
FLUJO DE TITULO DE PROPIEDAD
Es la trasferencia de pertenencia del producto, una persona para distribuir el producto no necesariamente tiene que ser el fabricante que tiene la encomienda de distribuir el producto. Loa cuales son agentes quienes trasfieren los productos a un mayorista o un detallista.
FLUJO DE INFORMACION
Es la recopilación y el estudio de los clientes actuales y potenciales. Sin comunicación entre los dos elementos del canal.
Dayana Montero
Esteban Laguna
Martha lucia Mala...
Elida Murillo
Miguel Angel Mar...
MARIANA Villalob...
4 más
Tú
20:24 | zpi-weip-bnu

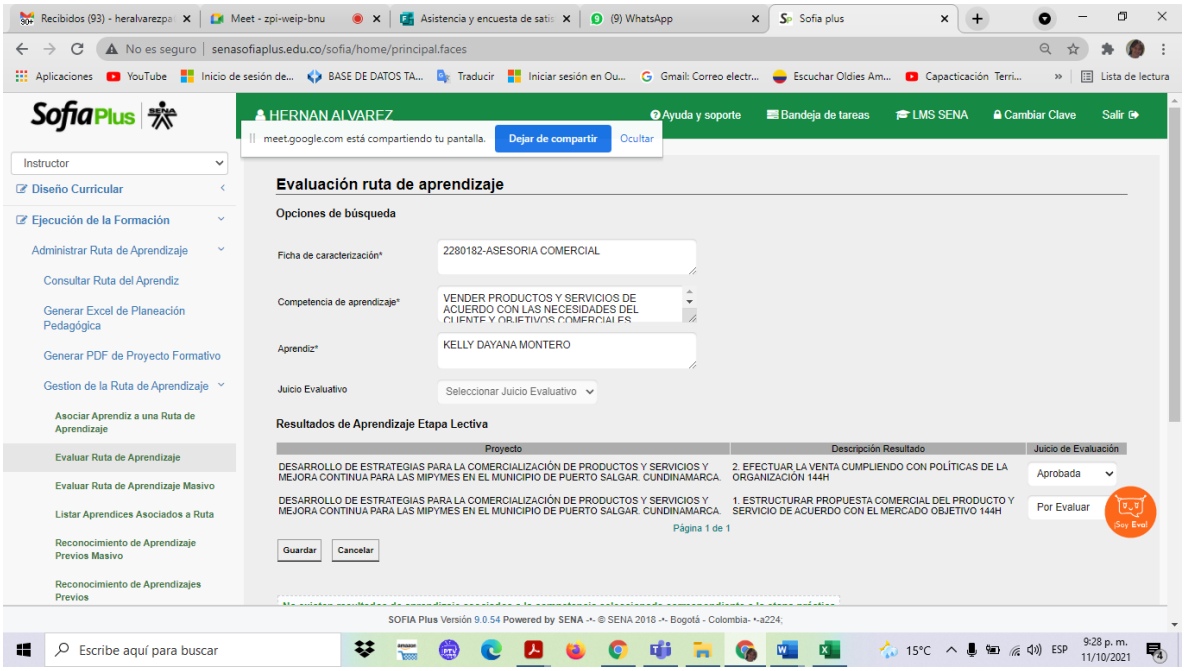

GRABANDO
Dayana Montero está presentando
Desactivar micrófono (Ctrl + D)
Dayana Montero
Esteban Laguna
Martha lucia Mala...
Elida Murillo
Miguel Angel Mar...
MARIANA Villalob...
4 más
Tú
20:26 | zpi-weip-bnu

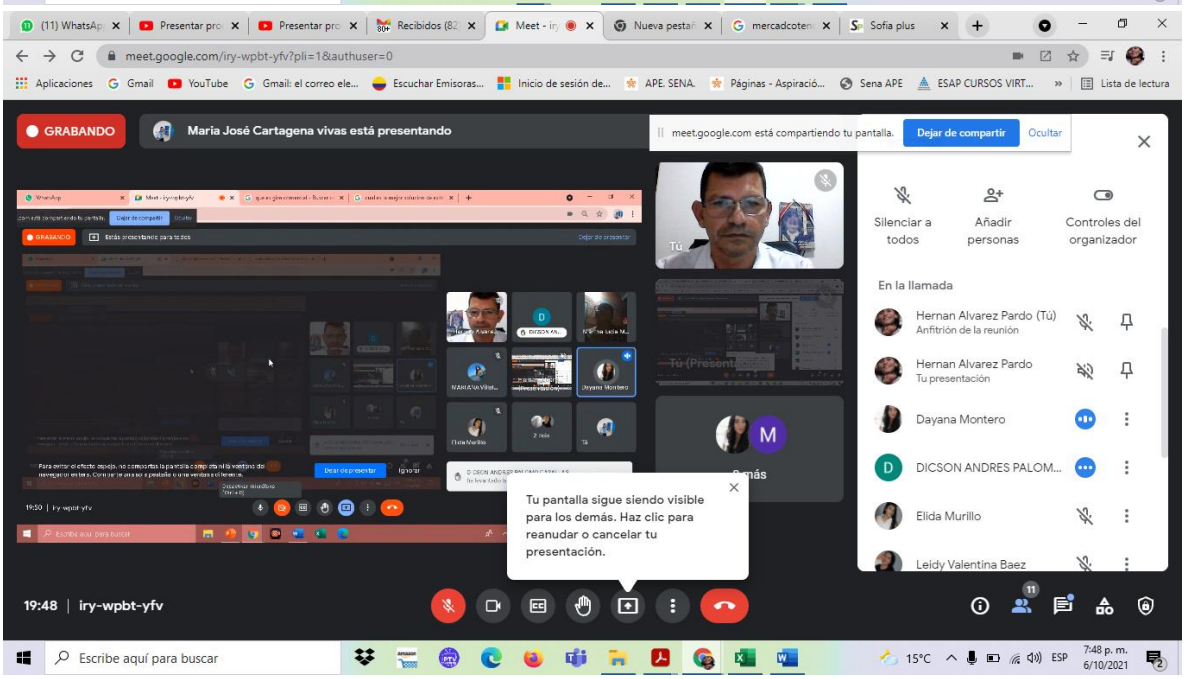

GRABANDO
Dayana Montero está presentando
INTERMEDIARIOS MAYORISTAS
Son aquellos que compran a los fabricantes y/o a otros mayoristas, revendiendo luego sus mercancías bien sea a los minoristas, a otros mayoristas y/o a empresas que actúan como usuarios finales. De acuerdo a las funciones que desarrollan son conocidos como almacenistas, proveedores, comerciantes o distribuidores. Su experiencia y especialización ayudan a la buena gestión del canal.
Canal mayorista
Fabricante
Mayorista
detallista
Consumidor
Esteban Laguna
Luz Amparo Chap...
Dayana Montero
Leidy Valentina Ba...
Dayana Montero
Martha lucia Mala...
MARIANA Villalobos
4 más
20:40 | zpi-weip-bnu

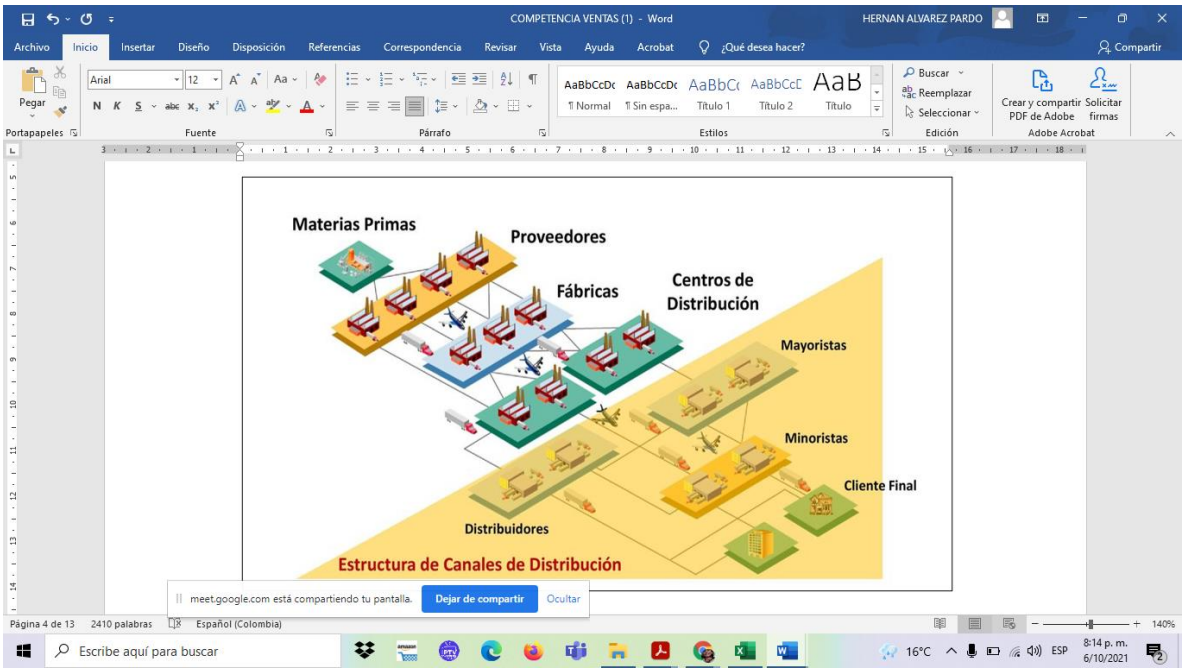

GRABANDO
Dayana Montero está presentando
Comercio electrónico
Definición
Características
Modalidades
Se puede definir como el conjunto de actividades lucrativas generadas bien sea en internet o a través de la TV interactiva, entre las empresas y los clientes, donde las transacciones se realizan con medios electrónicos de pago.
No hay relación física entre las partes.
Todo el proceso de compra y venta se realiza por medio de un canal de distribución electrónico.
Abarca todos los ámbitos de las relaciones comerciales: publicidad, búsqueda de clientes, búsqueda de proveedores, financiación, etc.
Minimiza los intermediarios.
Elimina las barreras geográficas.
Optimiza el tiempo de respuesta en los pedidos.
Dependiendo de la importancia que tienen dentro del canal, vale la pena mencionar:
Business to Business (B2B): comercio electrónico entre empresas. Genera el mayor volumen de transacciones online en la actualidad.
Business to Consumer: (B2C): comercio entre la empresa y el consumidor final. Por ejemplo, compra de una blusa por catálogo online de una tienda de ropa.
Consumer to Consumer (C2C): comercio entre consumidores. Estrategia utilizada para facilitar la comercialización de productos o servicios entre particulares, por ejemplo las subastas on-line.
Esteban Laguna
Luz Amparo Chap...
Dayana Montero
Leidy Valentina Ba...
Dayana Montero
Martha lucia Mala...
MARIANA Villalobos
4 más
20:48 | zpi-weip-bnu

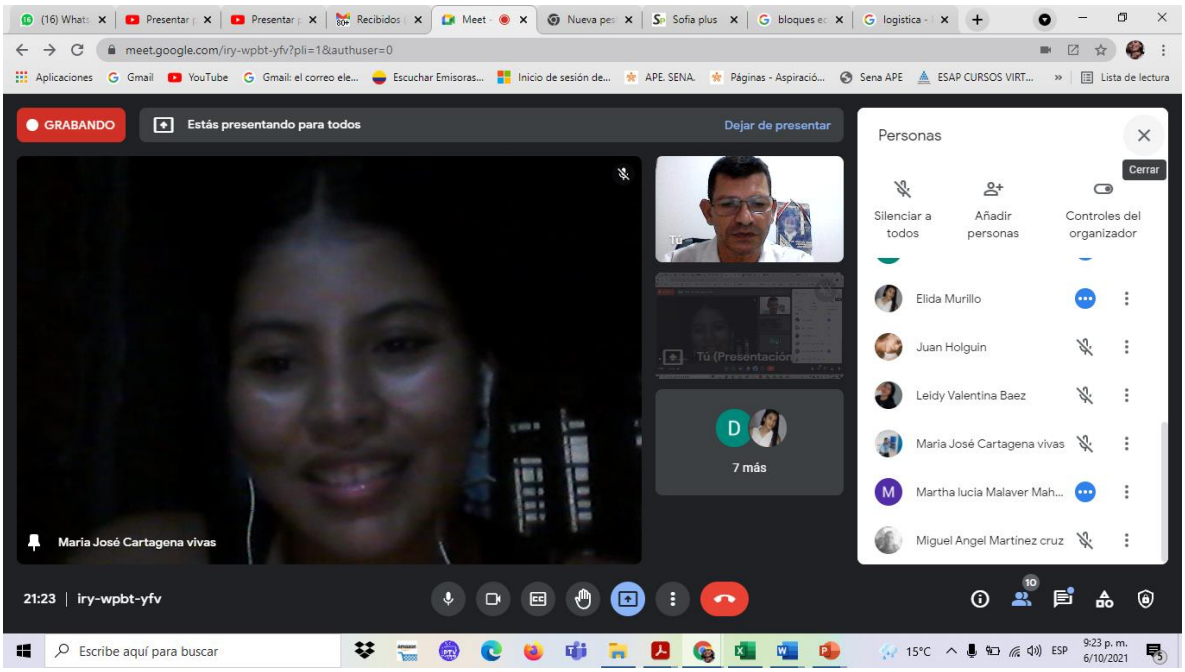

GRABANDO
Dayana Montero está presentando
Esteban Laguna
Luz Amparo Chap...
Dayana Montero
Leidy Valentina Ba...
Martha lucia Mala...
MARIANA Villalobos
4 más
Dayana Montero
21:06 | zpi-weip-bnu

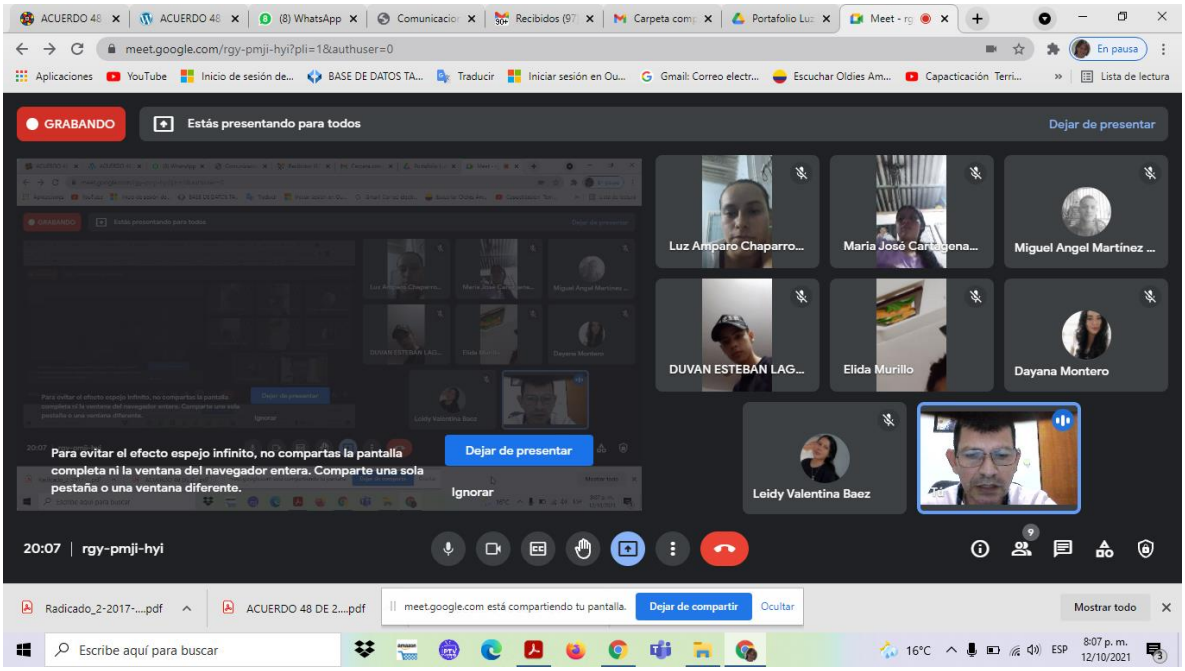

GRABANDO
Dayana Montero
Esteban Laguna
Dayana Montero
Luz Amparo Cha...
Leidy Valentina Ba...
Martha lucia Mala...
MARIANA Villalobos
4 más
21:13 | zpi-weip-bnu

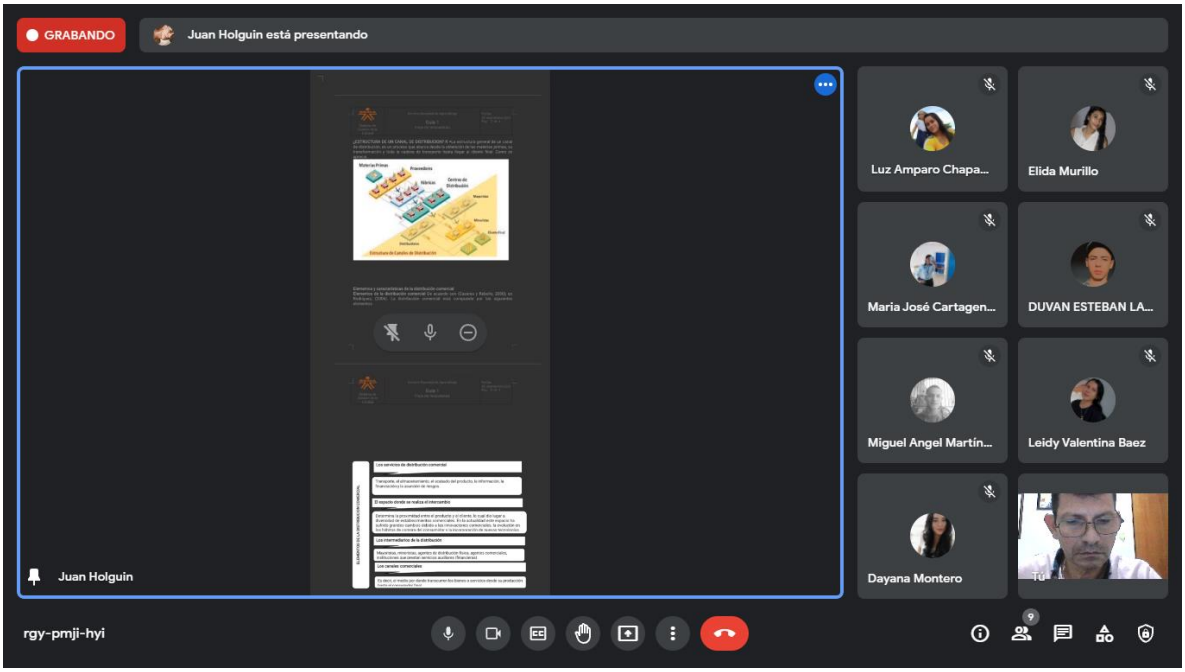

Sofia plus
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
HERNAN ALVAREZ
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Evaluación ruta de aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2280182-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
Aprendiz*
KELLY DAYANA MONTERO
Juicio Evaluativo
Seleccionar Juicio Evaluativo
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS Y MEJORA CONTINUA PARA LAS MIPYMES EN EL MUNICIPIO DE PUERTO SALGAR. CUNDINAMARCA.
2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 144H
Aprobada
DESARROLLO DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS Y MEJORA CONTINUA PARA LAS MIPYMES EN EL MUNICIPIO DE PUERTO SALGAR. CUNDINAMARCA.
1. ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 144H
Por Evaluar
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
SOFIA Plus Versión 9.0.54 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a224;
Escribe aquí para buscar
15°C
ESP
9:28 p. m.
11/10/2021


meet.google.com/iry-wpbt-yfv?pli=1&authuser=0
GRABANDO
Maria José Cartagena vivas está presentando
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Silenciar a todos
Añadir personas
Controles del organizador
En la llamada
Hernan Alvarez Pardo (Tú)
Anfitrión de la reunión
Hernan Alvarez Pardo
Tu presentación
Dayana Montero
DICSON ANDRES PALOM...
Elida Murillo
Leidy Valentina Baez
Tu pantalla sigue siendo visible para los demás. Haz clic para reanudar o cancelar tu presentación.
19:48 | iry-wpbt-yfv
Escribe aquí para buscar
15°C
ESP
7:48 p. m.
6/10/2021

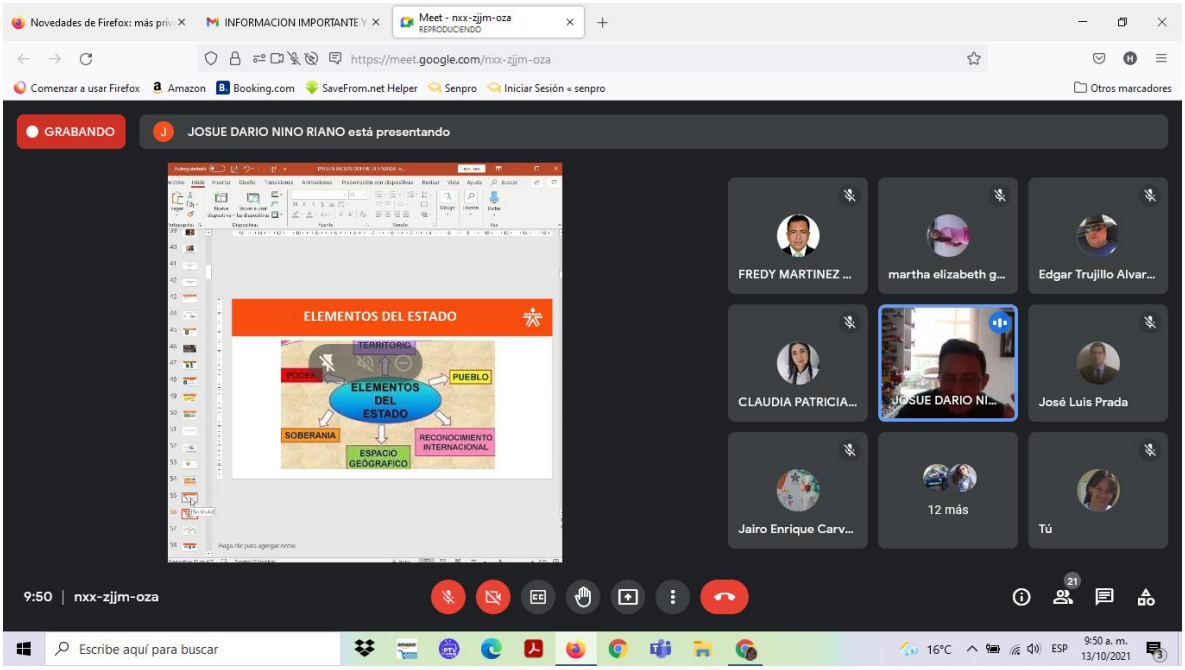

COMPETENCIA VENTAS (1) - Word
HERNAN ALVAREZ PARDO
Materias Primas
Proveedores
Fábricas
Centros de Distribución
Mayoristas
Minoristas
Cliente Final
Distribuidores
Estructura de Canales de Distribución
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Escribe aquí para buscar

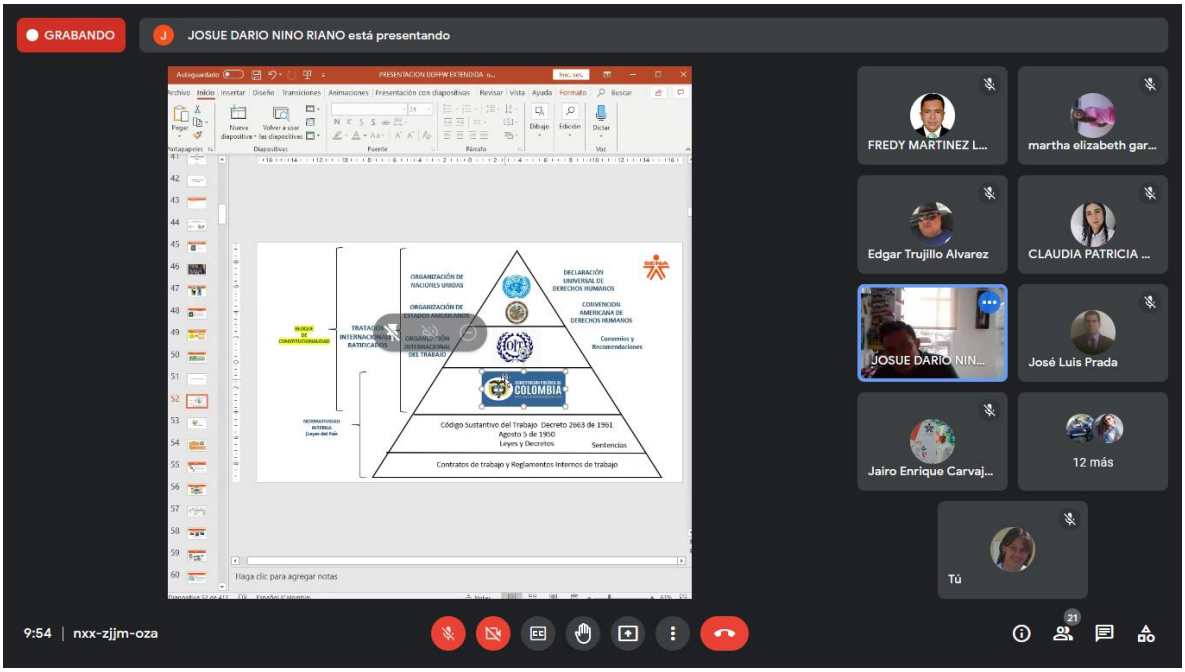

meet.google.com/iry-wpbt-yfv?pli=1&authuser=0
GRABANDO
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
Personas
Cerrar
Silenciar a todos
Añadir personas
Controles del organizador
Elida Murillo
Juan Holguin
Leidy Valentina Baez
Maria José Cartagena vivas
Martha lucia Malaver Mah...
Miguel Angel Martinez cruz
Tú (Presentación)
7 más
Maria José Cartagena vivas
21:23 | iry-wpbt-yfv
Escribe aquí para buscar

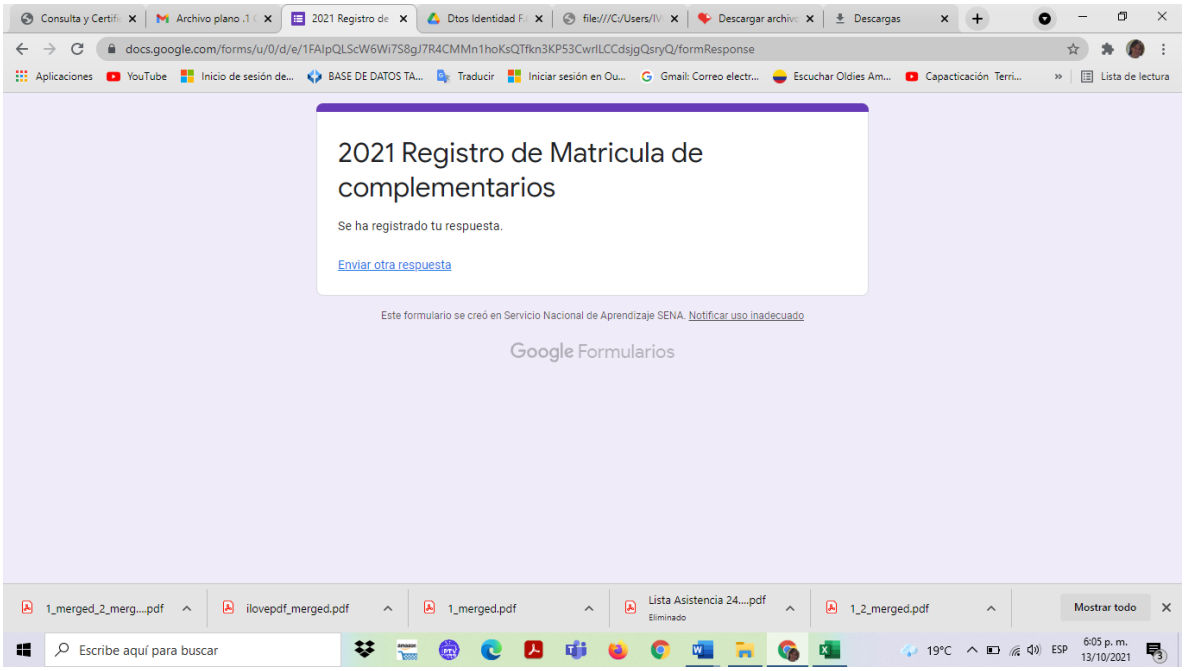

GRABANDO
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
Luz Amparo Chaparro...
Maria José Cartagena...
Miguel Angel Martinez ...
DUVAN ESTEBAN LAG...
Elida Murillo
Dayana Montero
Leidy Valentina Baez
Para evitar el efecto espejo infinito, no compartas la pantalla completa ni la ventana del navegador entera. Comparte una sola pestaña o una ventana diferente.
Dejar de presentar
Ignorar
20:07 | rgy-pmji-hyi
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Mostrar todo
Escribe aquí para buscar
16°C
ESP
8:07 p. m.
12/10/2021

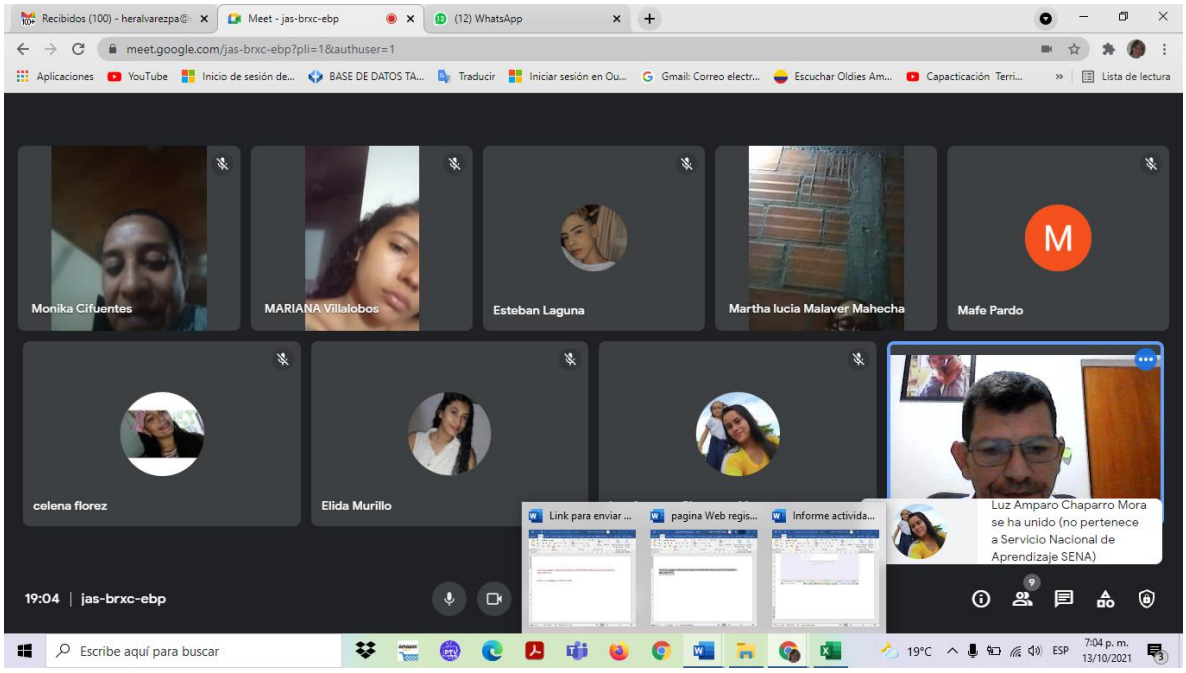

GRABANDO
Juan Holguin está presentando
Juan Holguin
Luz Amparo Chapa...
Elida Murillo
Maria José Cartagen...
DUVAN ESTEBAN LA...
Miguel Angel Martín...
Leidy Valentina Baez
Dayana Montero
rgy-pmji-hyi

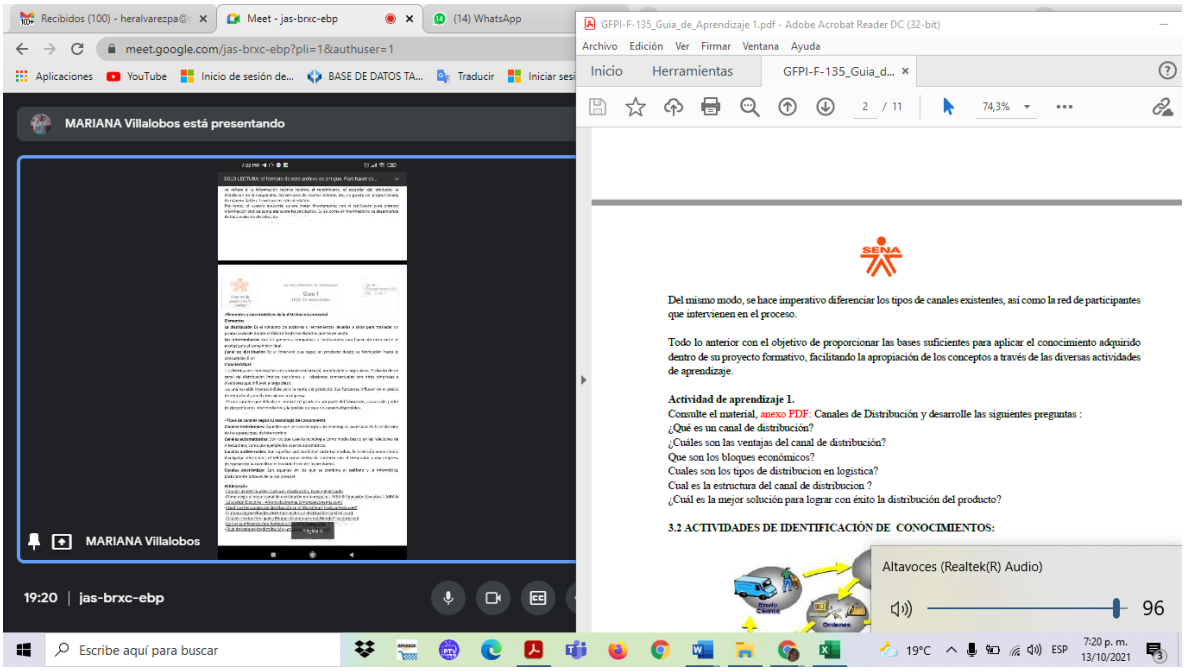
CAPACITACION DERECHOS HUMANOS Y FUNDAMENTALES EN EL TRABAJO.

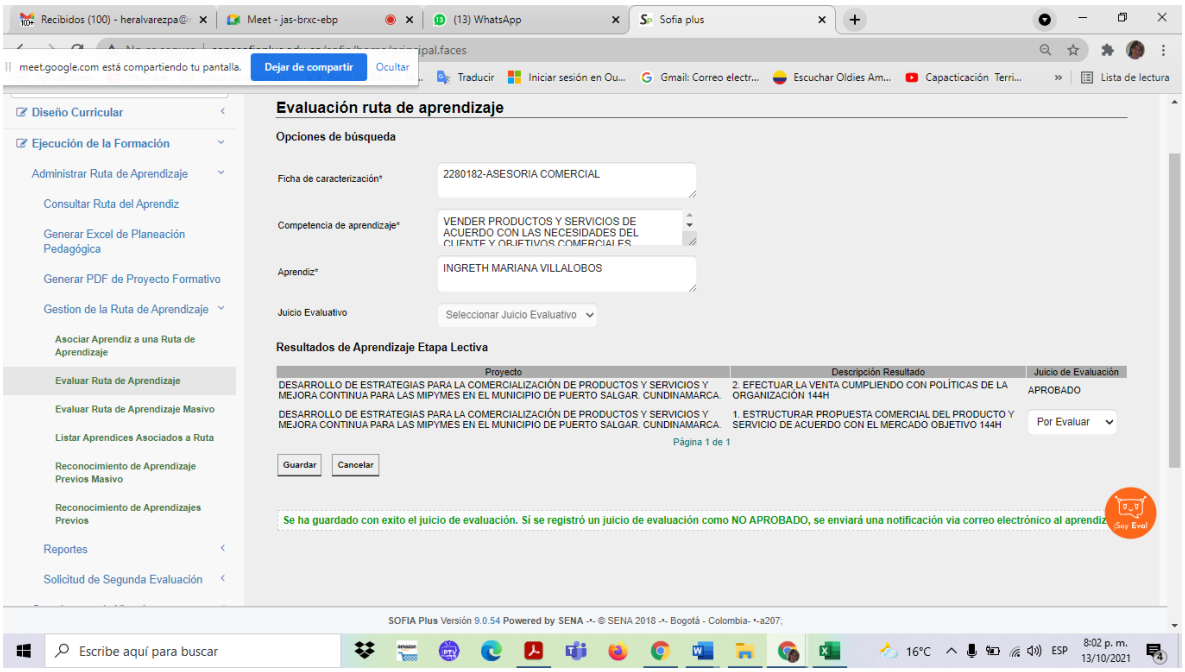


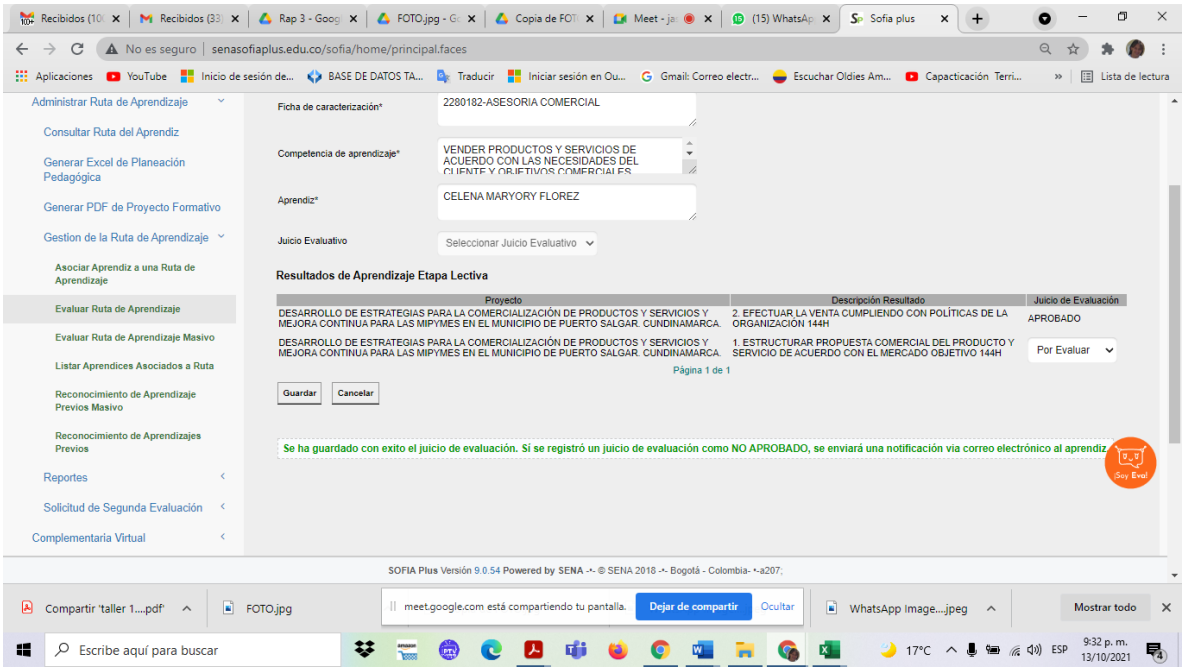


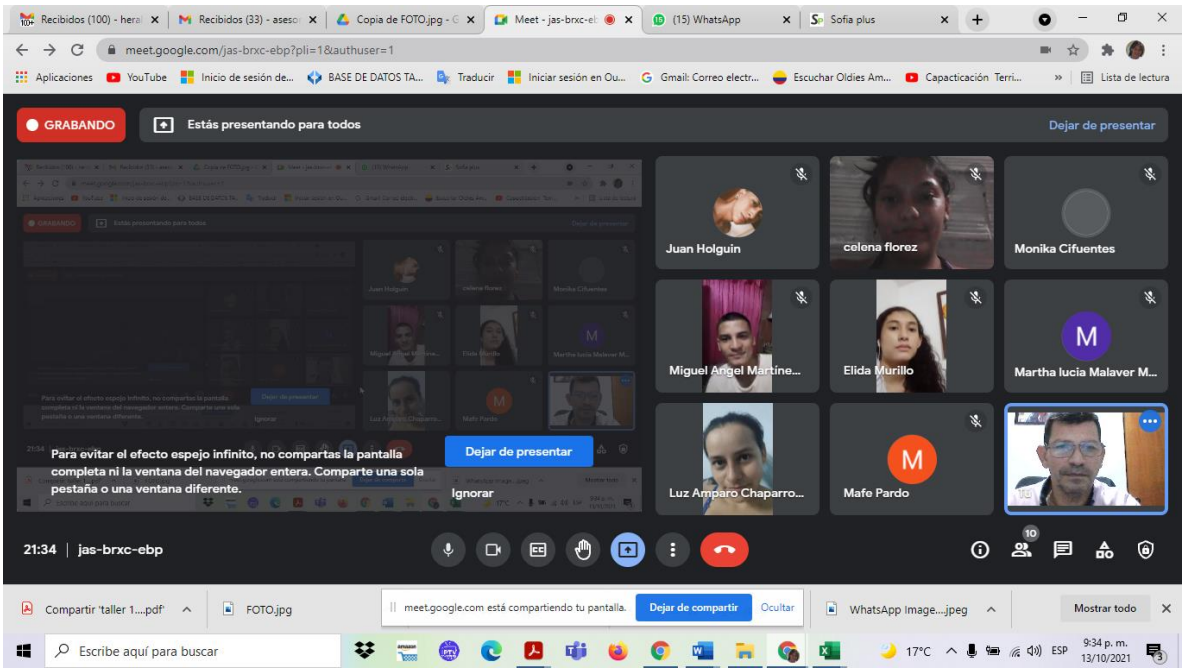

2021 Registro de Matricula de complementarios
Se ha registrado tu respuesta.
Enviar otra respuesta
Este formulario se creó en Servicio Nacional de Aprendizaje SENA. Notificar uso inadecuado
Google Formularios

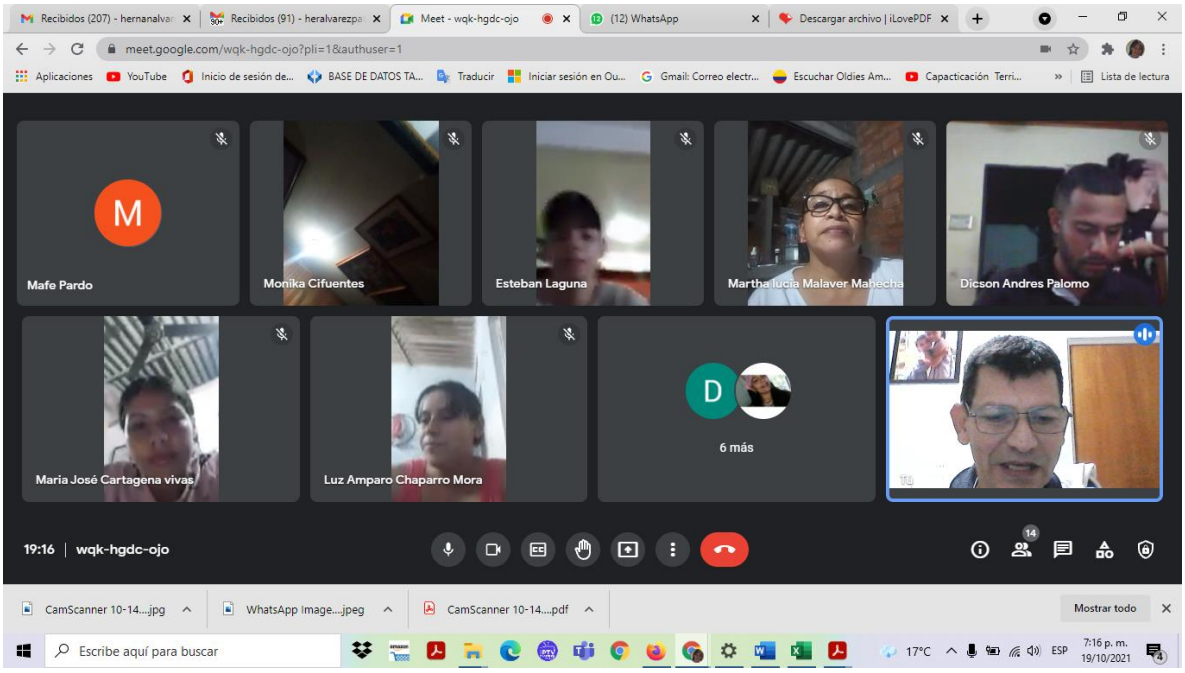

Monika Cifuentes
MARIANA Villalobos
Esteban Laguna
Martha lucia Malaver Mahecha
Mafe Pardo
celena florez
Elida Murillo
Luz Amparo Chaparro Mora se ha unido (no pertenece a Servicio Nacional de Aprendizaje SENA)
19:04 | jas-brxc-ebp

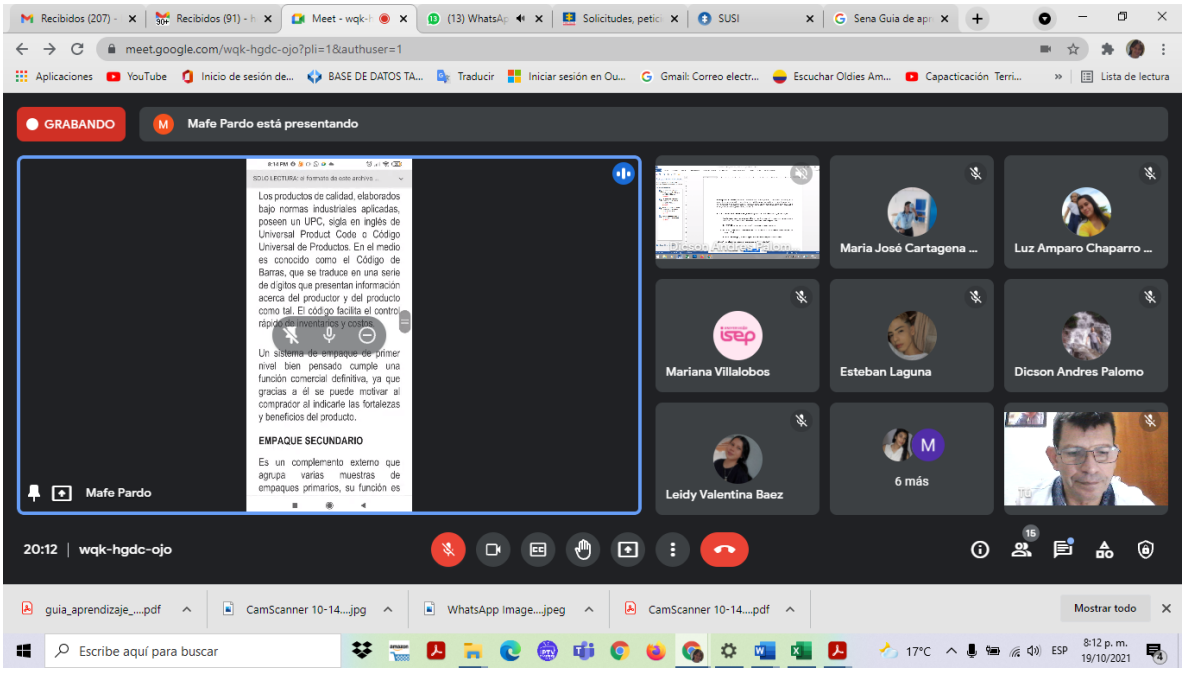

Recibidos (100) - heralvarezpa@
Meet - jas-brxc-ebp
(14) WhatsApp
meet.google.com/jas-brxc-ebp?pli=1&authuser=1
MARIANA Villalobos está presentando
MARIANA Villalobos
19:20 | jas-brxc-ebp
GFPI-F-135_Guia_de_Aprendizaje 1.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)
Archivo Edición Ver Firmar Ventana Ayuda
Inicio Herramientas
Del mismo modo, se hace imperativo diferenciar los tipos de canales existentes, así como la red de participantes que intervienen en el proceso.
Todo lo anterior con el objetivo de proporcionar las bases suficientes para aplicar el conocimiento adquirido dentro de su proyecto formativo, facilitando la apropiación de los conceptos a través de las diversas actividades de aprendizaje.
Actividad de aprendizaje 1.
Consulte el material, anexo PDF: Canales de Distribución y desarrolle las siguientes preguntas :
¿Qué es un canal de distribución?
¿Cuáles son las ventajas del canal de distribución?
Que son los bloques económicos?
Cuales son los tipos de distribucion en logistica?
Cual es la estructura del canal de distribucion ?
¿Cuál es la mejor solución para lograr con éxito la distribución del producto?
3.2 ACTIVIDADES DE IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS:
Altavoces (Realtek(R) Audio)
96
Escribe aquí para buscar
19°C
ESP
7:20 p. m.
13/10/2021

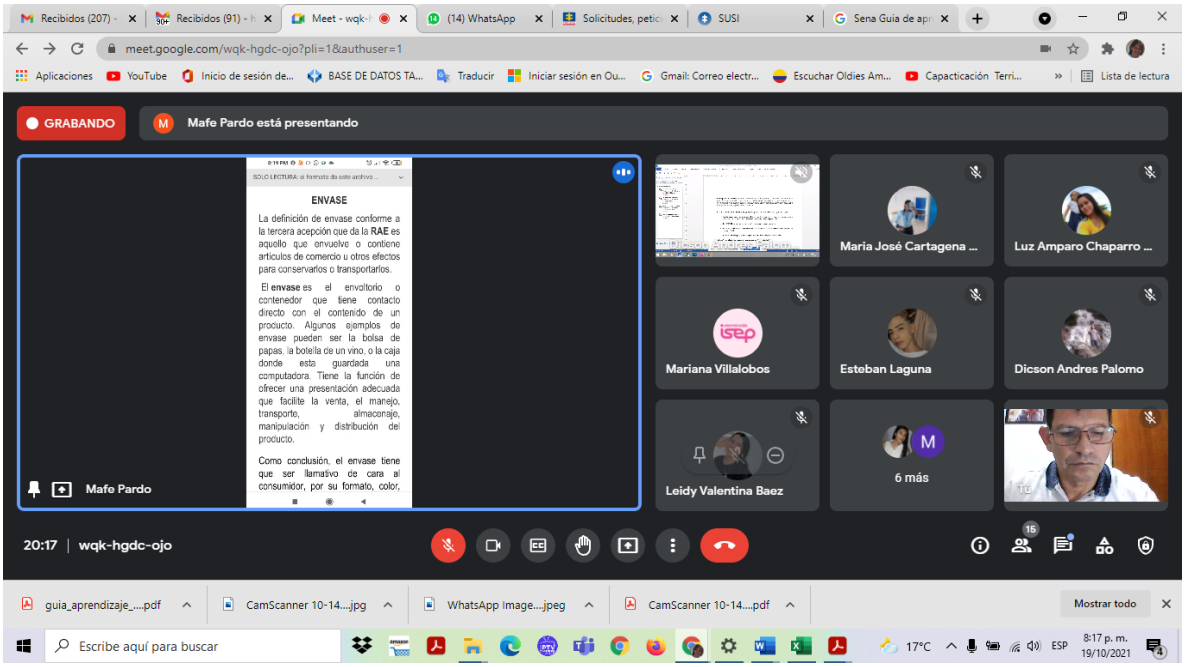

Recibidos (100) - heralvarezpa@
Meet - jas-brxc-ebp
(13) WhatsApp
Sofia plus
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Evaluación ruta de aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización* 2280182-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje* VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
Aprendiz* INGRETH MARIANA VILLALOBOS
Juicio Evaluativo Seleccionar Juicio Evaluativo
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS Y MEJORA CONTINUA PARA LAS MIPYMES EN EL MUNICIPIO DE PUERTO SALGAR. CUNDINAMARCA.
2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 144H
APROBADO
DESARROLLO DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS Y MEJORA CONTINUA PARA LAS MIPYMES EN EL MUNICIPIO DE PUERTO SALGAR. CUNDINAMARCA.
1. ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 144H
Por Evaluar
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Si se registró un juicio de evaluación como NO APROBADO, se enviará una notificación via correo electrónico al aprendiz
SOFIA Plus Versión 9.0.54 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a207;
Escribe aquí para buscar
16°C
ESP
8:02 p. m.
13/10/2021

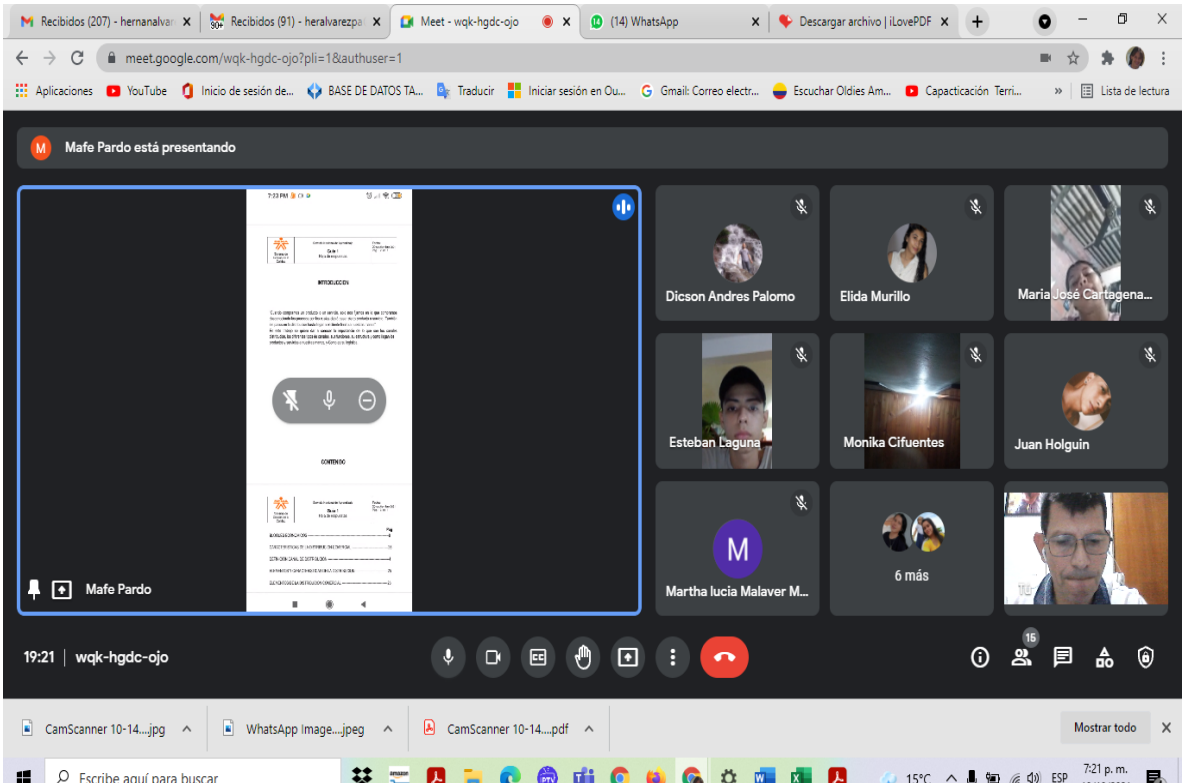

Sofia plus
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Ficha de caracterización*
2280182-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
Aprendiz*
CELENA MARYORY FLOREZ
Juicio Evaluativo
Seleccionar Juicio Evaluativo
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS Y MEJORA CONTINUA PARA LAS MIPYMES EN EL MUNICIPIO DE PUERTO SALGAR. CUNDINAMARCA.
2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 144H
APROBADO
DESARROLLO DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS Y MEJORA CONTINUA PARA LAS MIPYMES EN EL MUNICIPIO DE PUERTO SALGAR. CUNDINAMARCA.
1. ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 144H
Por Evaluar
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Si se registró un juicio de evaluación como NO APROBADO, se enviará una notificación via correo electrónico al aprendiz.
SOFIA Plus Versión 9.0.54 Powered by SENA -*- © SENA 2018 -*- Bogotá - Colombia- *-a207;
Compartir 'taller 1....pdf'
FOTO.jpg
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
WhatsApp Image....jpeg
Mostrar todo
Escribe aquí para buscar
17°C
ESP
9:32 p. m.
13/10/2021

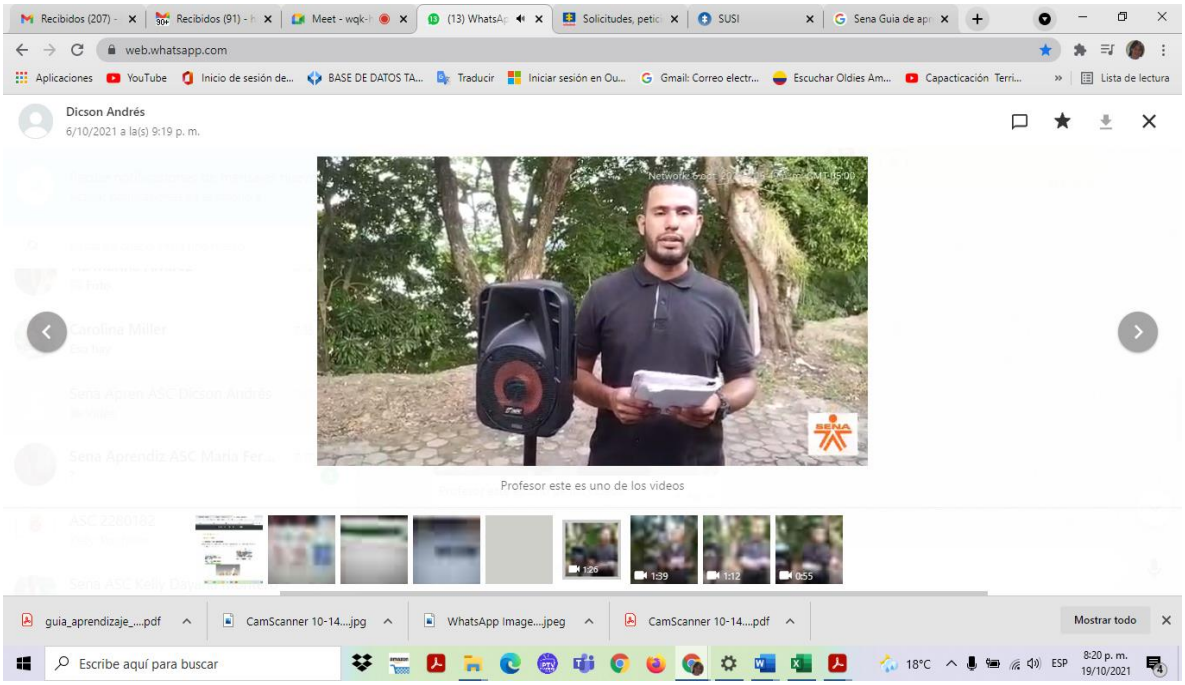

meet.google.com/jas-brxc-ebp?pli=1&authuser=1
GRABANDO
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
Juan Holguin
celena florez
Monika Cifuentes
Miguel Angel Martine...
Elida Murillo
Martha lucia Malaver M...
Luz Amparo Chaparro...
Mafe Pardo
Para evitar el efecto espejo infinito, no compartas la pantalla completa ni la ventana del navegador entera. Comparte una sola pestaña o una ventana diferente.
Dejar de presentar
Ignorar
21:34 | jas-brxc-ebp
Compartir 'taller 1....pdf'
FOTO.jpg
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
WhatsApp Image....jpeg
Mostrar todo
Escribe aquí para buscar
17°C
ESP
9:34 p. m.
13/10/2021

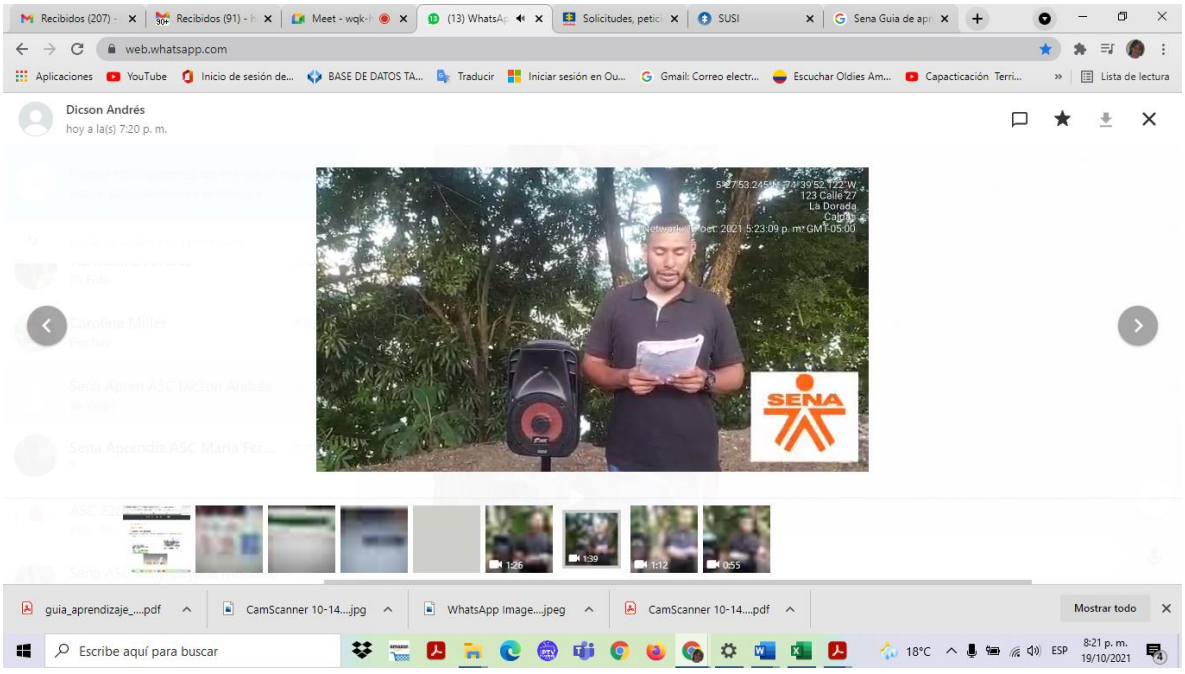

Mafe Pardo
Monika Cifuentes
Esteban Laguna
Martha lucia Malaver Mahecha
Dicson Andres Palomo
Maria José Cartagena vivas
Luz Amparo Chaparro Mora
6 más
19:16 | wqk-hgdc-ojo

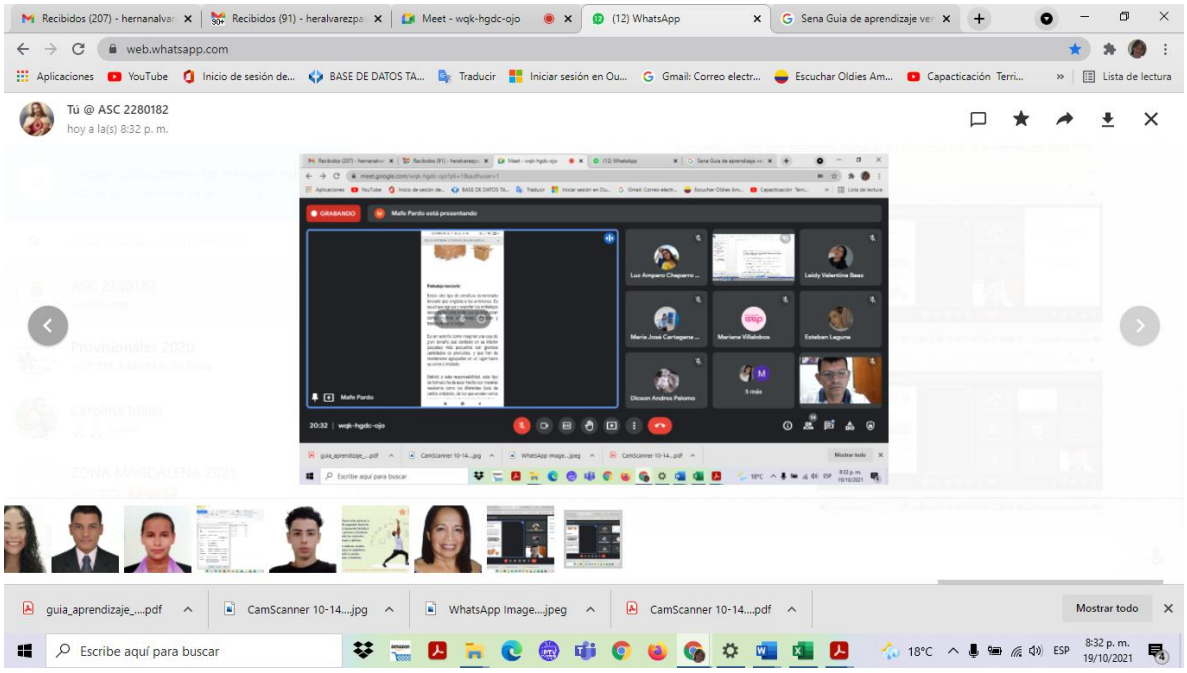

GRABANDO
Mafe Pardo está presentando
Los productos de calidad, elaborados bajo normas industriales aplicadas, poseen un UPC, sigla en inglés de Universal Product Code o Código Universal de Productos. En el medio es conocido como el Código de Barras, que se traduce en una serie de dígitos que presentan información acerca del productor y del producto como tal. El código facilita el control rápido de inventarios y costos.
Un sistema de empaque de primer nivel bien pensado cumple una función comercial definitiva, ya que gracias a él se puede motivar al comprador al indicarle las fortalezas y beneficios del producto.
EMPAQUE SECUNDARIO
Es un complemento externo que agrupa varias muestras de empaques primarios, su función es
Mafe Pardo
Maria José Cartagena ...
Luz Amparo Chaparro ...
Mariana Villalobos
Esteban Laguna
Dicson Andres Palomo
Leidy Valentina Baez
6 más
20:12 | wqk-hgdc-ojo

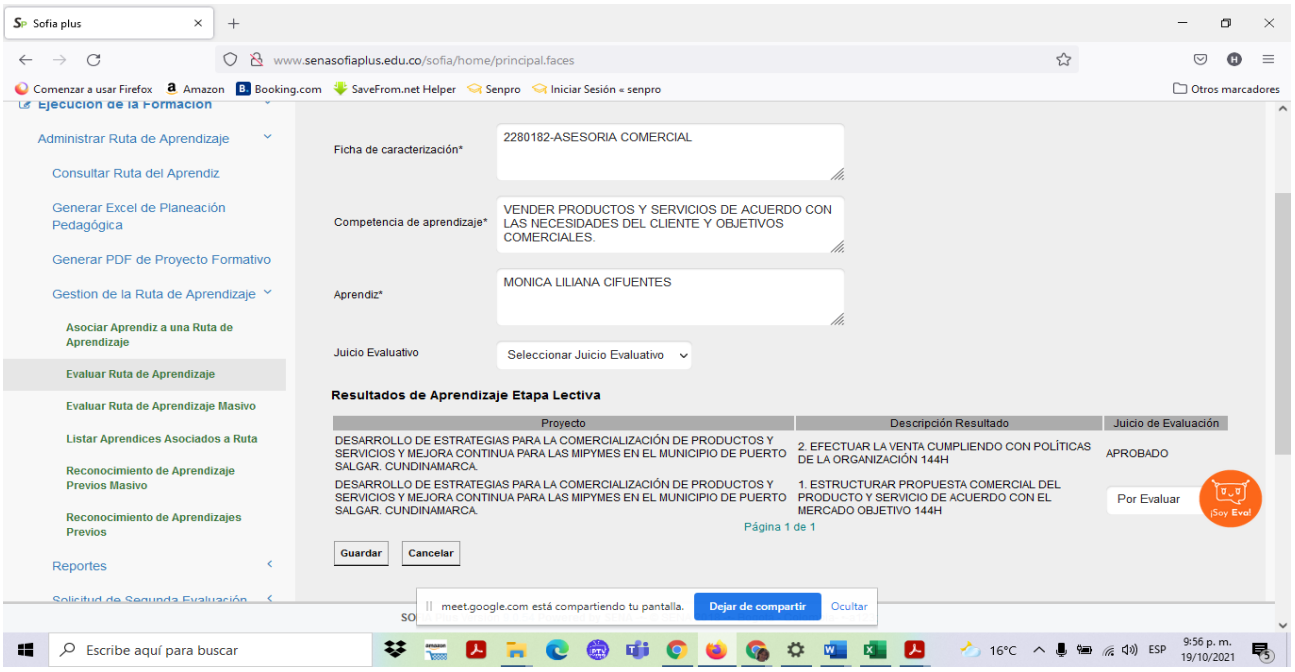

GRABANDO
Mafe Pardo está presentando
ENVASE
La definición de envase conforme a la tercera acepción que da la RAE es aquello que envuelve o contiene artículos de comercio u otros efectos para conservarlos o transportarlos.
El envase es el envoltorio o contenedor que tiene contacto directo con el contenido de un producto. Algunos ejemplos de envase pueden ser la bolsa de papas, la botella de un vino, o la caja donde esta guardada una computadora. Tiene la función de ofrecer una presentación adecuada que facilite la venta, el manejo, transporte, almacenaje, manipulación y distribución del producto.
Como conclusión, el envase tiene que ser llamativo de cara al consumidor, por su formato, color,
Mafe Pardo
Maria José Cartagena ...
Luz Amparo Chaparro ...
Mariana Villalobos
Esteban Laguna
Dicson Andres Palomo
Leidy Valentina Baez
6 más
20:17 | wqk-hgdc-ojo
guia_aprendizaje_....pdf
CamScanner 10-14....jpg
WhatsApp Image....jpeg
CamScanner 10-14....pdf
Mostrar todo
Escribe aquí para buscar
17°C
ESP
8:17 p. m.
19/10/2021

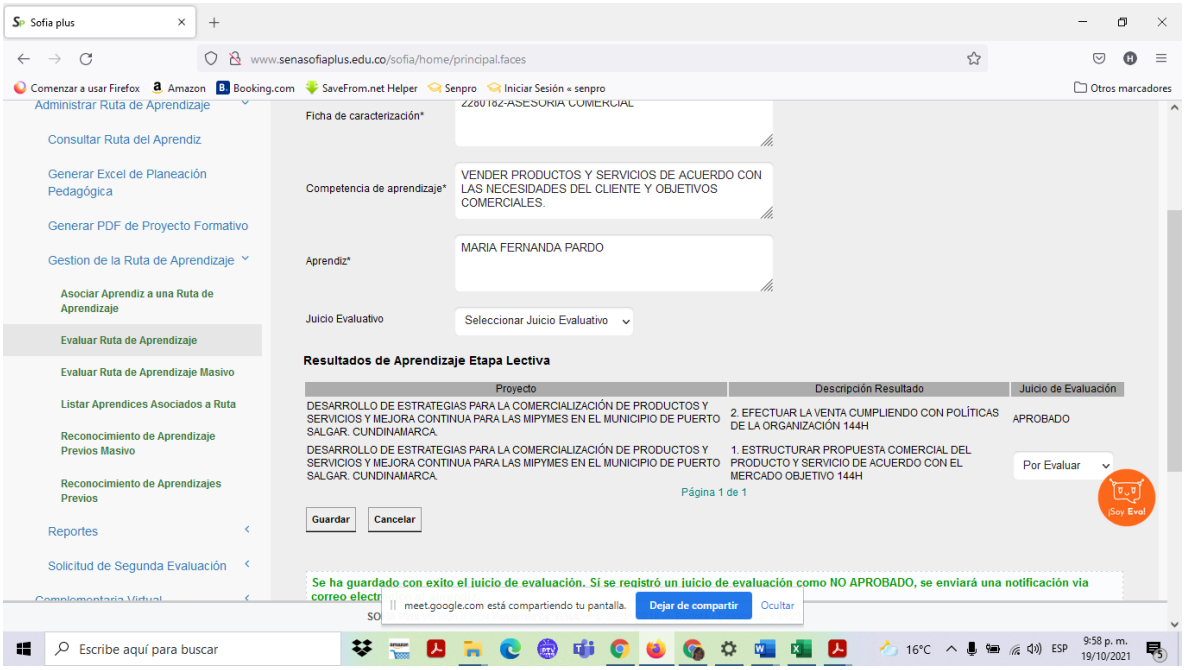

Mafe Pardo está presentando
INTRODUCCIÓN
CONTENIDO
Mafe Pardo
Dicson Andres Palomo
Elida Murillo
Maria José Cartagena...
Esteban Laguna
Monika Cifuentes
Juan Holguin
Martha lucia Malaver M...
6 más
19:21 | wqk-hgdc-ojo
CamScanner 10-14....jpg
WhatsApp Image....jpeg
CamScanner 10-14....pdf
Mostrar todo
Escribe aquí para buscar
15°C
ESP
7:21 p. m.
19/10/2021

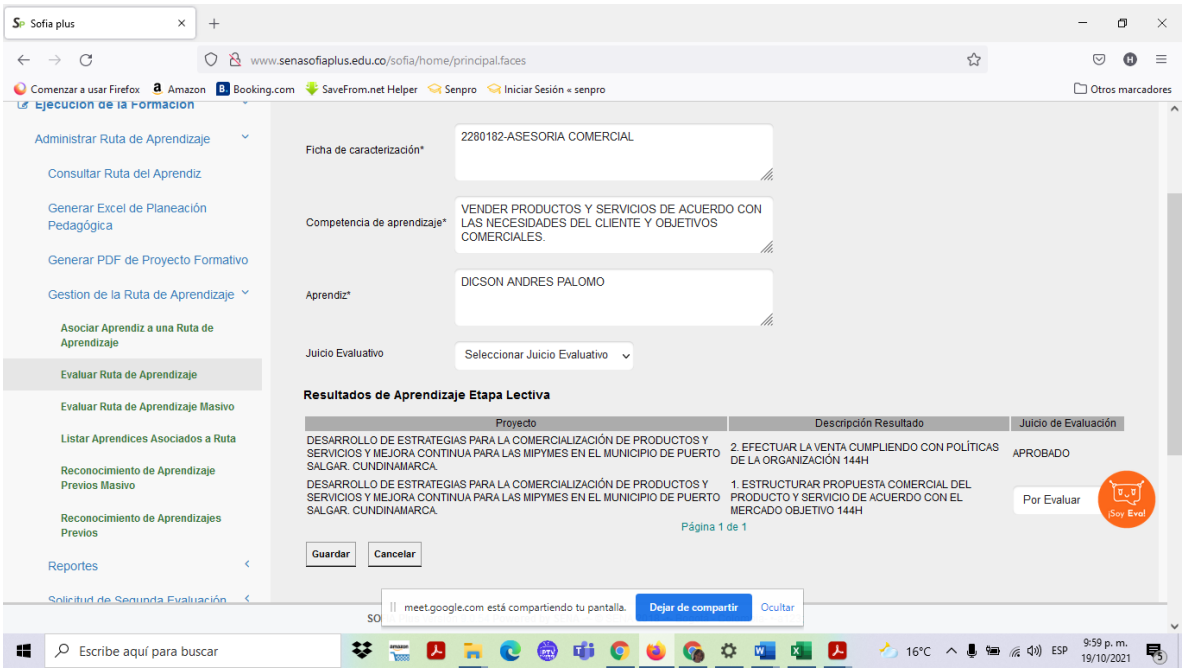

web.whatsapp.com
Dicson Andrés
6/10/2021 a la(s) 9:19 p. m.
Profesor este es uno de los videos
guia_aprendizaje_....pdf
CamScanner 10-14....jpg
WhatsApp Image....jpeg
CamScanner 10-14....pdf
Mostrar todo
Escribe aquí para buscar
18°C
ESP
8:20 p. m.
19/10/2021

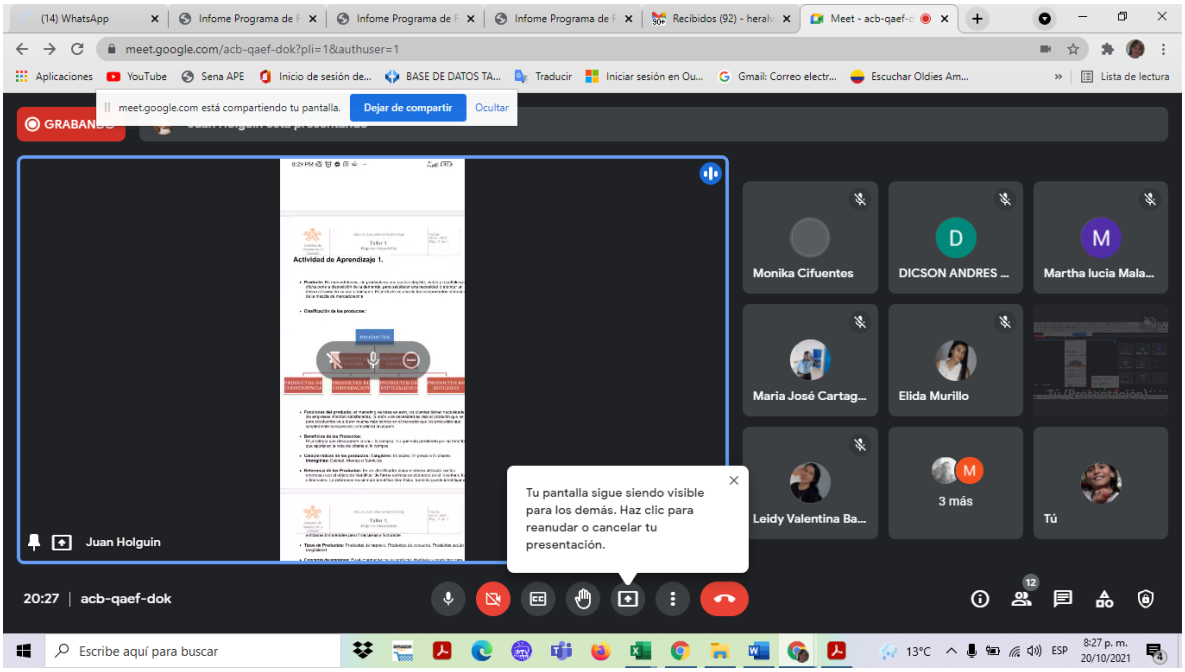

web.whatsapp.com
Dicson Andrés
hoy a la(s) 7:20 p. m.
guia_aprendizaje_....pdf
CamScanner 10-14....jpg
WhatsApp Image....jpeg
CamScanner 10-14....pdf
Mostrar todo
Escribe aquí para buscar
18°C
ESP
8:21 p. m.
19/10/2021

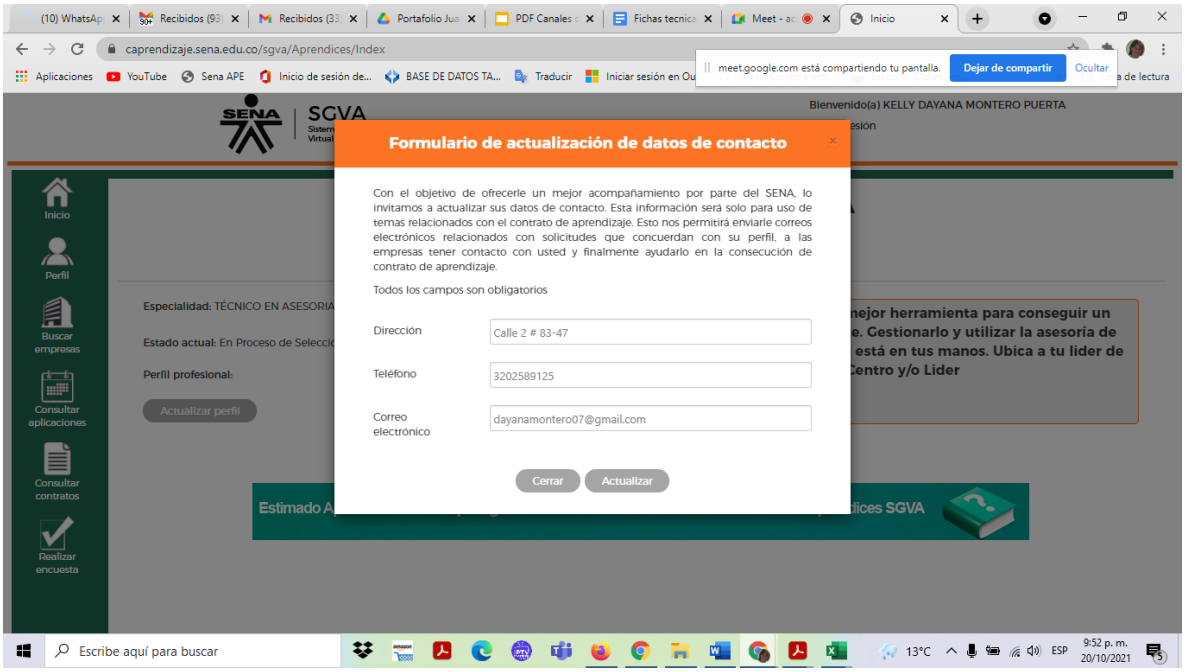

Recibidos (207) - hernanalvar
Recibidos (91) - heralvarezpa
Meet - wqk-hgdc-ojo
(12) WhatsApp
Sena Guia de aprendizaje ver
web.whatsapp.com
Tú @ ASC 2280182
hoy a la(s) 8:32 p. m.
guia_aprendizaje_....pdf
CamScanner 10-14....jpg
WhatsApp Image....jpeg
CamScanner 10-14....pdf
Mostrar todo
Escribe aquí para buscar
18°C
ESP
8:32 p. m.
19/10/2021

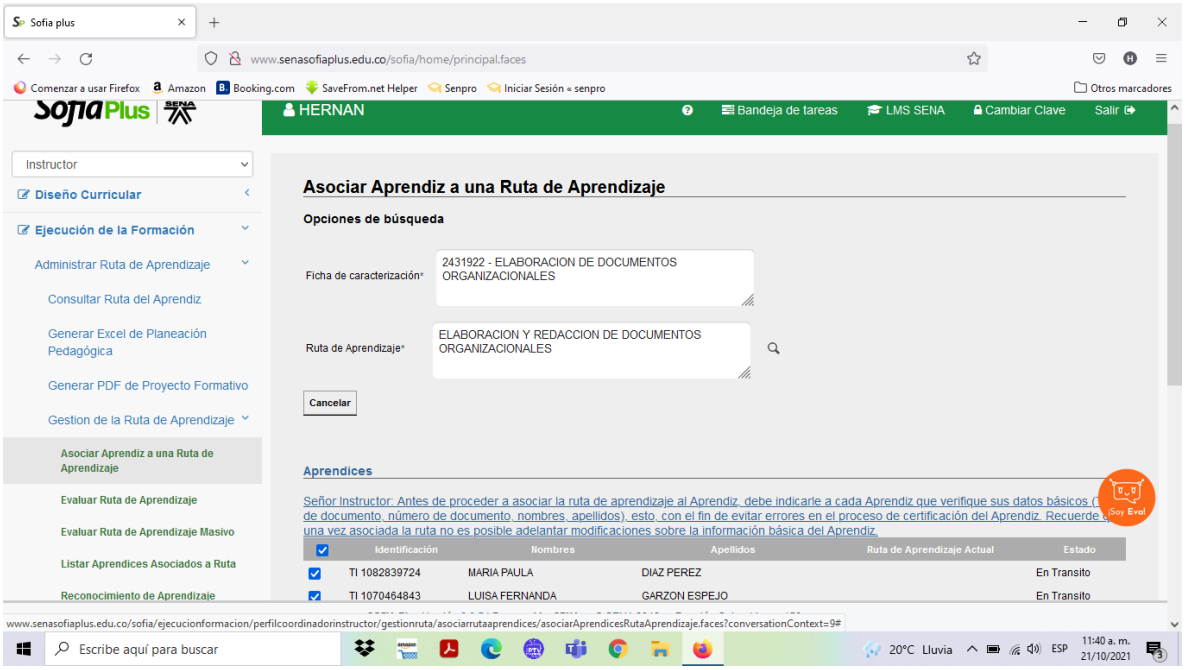

Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Ficha de caracterización*
2280182-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.
Aprendiz*
MONICA LILIANA CIFUENTES
Juicio Evaluativo
Seleccionar Juicio Evaluativo
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS Y MEJORA CONTINUA PARA LAS MIPYMES EN EL MUNICIPIO DE PUERTO SALGAR. CUNDINAMARCA.
2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 144H
APROBADO
DESARROLLO DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS Y MEJORA CONTINUA PARA LAS MIPYMES EN EL MUNICIPIO DE PUERTO SALGAR. CUNDINAMARCA.
1. ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 144H
Por Evaluar
¡Soy Eval
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Escribe aquí para buscar
16°C
ESP
9:56 p. m.
19/10/2021

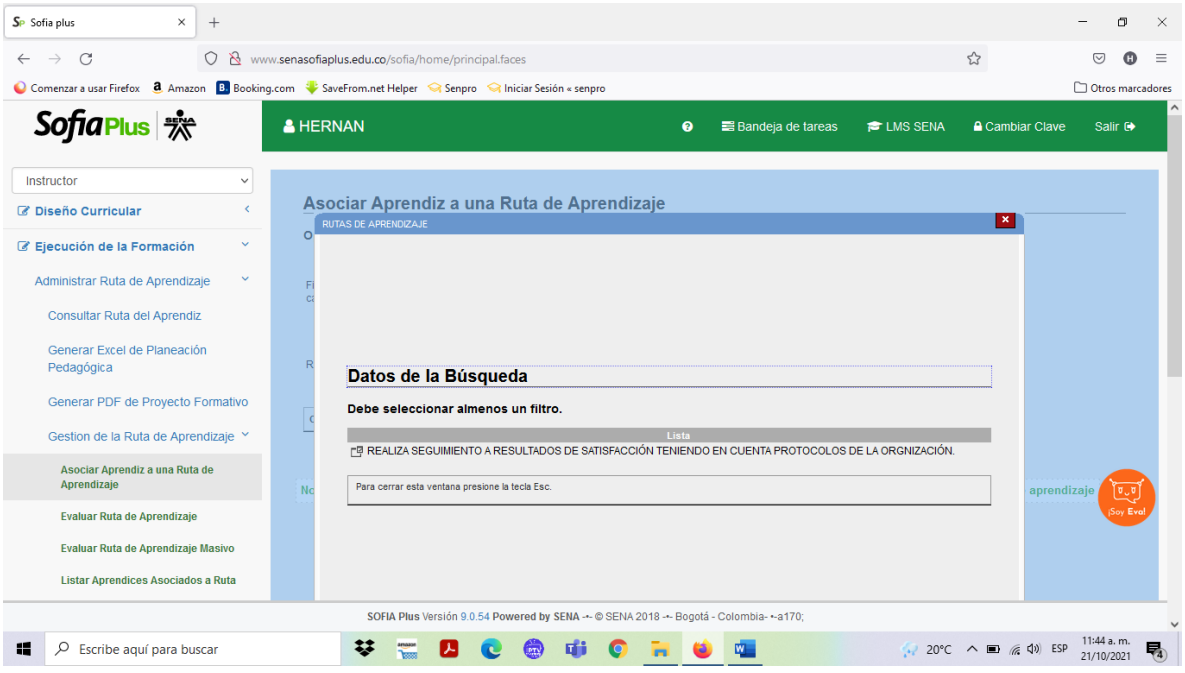

Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Comenzar a usar Firefox
Amazon
Booking.com
SaveFrom.net Helper
Senpro
Iniciar Sesión « senpro
Otros marcadores
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización*
2280182-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.
Aprendiz*
MARIA FERNANDA PARDO
Juicio Evaluativo
Seleccionar Juicio Evaluativo
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS Y MEJORA CONTINUA PARA LAS MIPYMES EN EL MUNICIPIO DE PUERTO SALGAR. CUNDINAMARCA.
2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 144H
APROBADO
DESARROLLO DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS Y MEJORA CONTINUA PARA LAS MIPYMES EN EL MUNICIPIO DE PUERTO SALGAR. CUNDINAMARCA.
1. ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 144H
Por Evaluar
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Si se registró un juicio de evaluación como NO APROBADO, se enviará una notificación via correo electr
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Escribe aquí para buscar
16°C
ESP
9:58 p. m.
19/10/2021


Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Comenzar a usar Firefox
Amazon
Booking.com
SaveFrom.net Helper
Senpro
Iniciar Sesión « senpro
Otros marcadores
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización*
2280182-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.
Aprendiz*
DICSON ANDRES PALOMO
Juicio Evaluativo
Seleccionar Juicio Evaluativo
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS Y MEJORA CONTINUA PARA LAS MIPYMES EN EL MUNICIPIO DE PUERTO SALGAR. CUNDINAMARCA.
2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 144H
APROBADO
DESARROLLO DE ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS Y MEJORA CONTINUA PARA LAS MIPYMES EN EL MUNICIPIO DE PUERTO SALGAR. CUNDINAMARCA.
1. ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 144H
Por Evaluar
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Escribe aquí para buscar
16°C
ESP
9:59 p. m.
19/10/2021


meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
GRABANDO
Actividad de Aprendizaje 1.
Juan Holguin
Monika Cifuentes
DICSON ANDRES ...
Martha lucia Mala...
Maria José Cartag...
Elida Murillo
Leidy Valentina Ba...
3 más
Tú
Tu pantalla sigue siendo visible para los demás. Haz clic para reanudar o cancelar tu presentación.
20:27 | acb-qaef-dok
Escribe aquí para buscar


meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
SGVA
Bienvenido(a) KELLY DAYANA MONTERO PUERTA
Formulario de actualización de datos de contacto
Con el objetivo de ofrecerle un mejor acompañamiento por parte del SENA, lo invitamos a actualizar sus datos de contacto. Esta información será solo para uso de temas relacionados con el contrato de aprendizaje. Esto nos permitirá enviarle correos electrónicos relacionados con solicitudes que concuerdan con su perfil, a las empresas tener contacto con usted y finalmente ayudarlo en la consecución de contrato de aprendizaje.
Todos los campos son obligatorios
Dirección
Calle 2 # 83-47
Teléfono
3202589125
Correo electrónico
dayanamontero07@gmail.com
Cerrar
Actualizar
Inicio
Perfil
Buscar empresas
Consultar aplicaciones
Consultar contratos
Realizar encuesta
Especialidad: TÉCNICO EN ASESORIA
Estado actual: En Proceso de Selecci
Perfil profesional:
Actualizar perfil
Escribe aquí para buscar


Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Comenzar a usar Firefox
Amazon
Booking.com
SaveFrom.net Helper
Senpro
Iniciar Sesión « senpro
Otros marcadores
SofiaPlus
HERNAN
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2431922 - ELABORACION DE DOCUMENTOS ORGANIZACIONALES
Ruta de Aprendizaje*
ELABORACION Y REDACCION DE DOCUMENTOS ORGANIZACIONALES
Cancelar
Aprendices
Identificación
Nombres
Apellidos
Ruta de Aprendizaje Actual
Estado
TI 1082839724
MARIA PAULA
DIAZ PEREZ
En Transito
TI 1070464843
LUISA FERNANDA
GARZON ESPEJO
En Transito
Escribe aquí para buscar
20°C Lluvia
ESP
11:40 a. m.
21/10/2021


Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
HERNAN
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
RUTAS DE APRENDIZAJE
Datos de la Búsqueda
Debe seleccionar almenos un filtro.
Lista
REALIZA SEGUIMIENTO A RESULTADOS DE SATISFACCIÓN TENIENDO EN CUENTA PROTOCOLOS DE LA ORGNIZACIÓN.
Para cerrar esta ventana presione la tecla Esc.
SOFIA Plus Versión 9.0.54 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a170;
Escribe aquí para buscar
20°C
ESP
11:44 a. m.
21/10/2021