PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, 18 de diciembre de 2021

Señor (a)
JORGE GOMEZ BEDOYA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 2191873
Cargo del supervisor Profesional G08
Dependencia CCIT
Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes 12 del año 2021

Referencia: No CO1.PCCNTR.2191873 del año 2021

YINA DEL CARMEN SANTANA VEGA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 45.368.542 de Maríalabaja Bolívar, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro de Comercio, Industria y Turismo, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes de diciembre, objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Ciento un contratos (101) por valor de TREINTA Y SIETE MILLONES CIEN MIL PESOS M/CTE ($37.100.000) cada uno; Estas sumas serás pagada por el SENA a cada uno de los contratistas de la siguiente manera: a) diez (10) pagos iguales por los meses de febrero a noviembre de 2021 por valor de TRES MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE ($3.500.000) cada uno; b) Un pago por el mes de diciembre de 2021 por valor de DOS MILLONES CIEN MIL PESOS M/CTE ($2.100.000); para un valor total de TRES MIL SETECIENTOS CUARENTA Y SIETE MILLONES CIEN MIL PESOS M/CTE ($3.747.100.000).

Plazo: Será hasta el 18 de diciembre de 2021.

OBJETO:
CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR CONTRATISTA PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL MARCO DEL PROGRAMA OFERTA REGULAR, TITULADA Y COMPLEMENTARIA PRESENCIAL Y VIRTUAL EN EL CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DEL SENA REGIONAL CÓRDOBA

Obligaciones Específicas: *(Trascriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro)*

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear procesos formativos de acuerdo al programa de formación y a los lineamientos institucionales.	Se ha realizado la planeación de los procesos formativos para la enseñanza y aprendizaje para las FICHAS: 2141838 en la competencia **PLANEAR** ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	Guías de aprendizaje
2	Ejecutar la formación profesional de acuerdo al programa de formación asignado, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos. Conforme a los requerimientos del Gobierno nacional COVID 19.	Se ha impartido la formación profesional como trabajo en casa en las fichas: 2141838 en la competencia **PLANEAR-NEGOCIAR-ESTRUCTURAR-MEDIR-EVULUAR-ADMINISTRAR.** OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL_ficha_2293539. Y 2366840 Complementario mercadeo y ventas ficha 2293539	Archivos evidencia digital: capturas de pantalla de la sesión de formación por whatsapp, Google meet, con los trabajos evaluados, retroalimentaciones.
3	Evaluar los aprendizajes de cada aprendiz.	Se ha evaluado el resultado de aprendizaje en el aplicativo Sofía plus De fichas 2141838 Dirección de ventas (negociar, estructurar, medir, evaluar y administrar); Asistencia a la función pública ficha: 2235435-2235440. Asesoría comercial ficha 2300608.	Registro de juicios evaluativos en Sofía plus
4	Llevar todos los documentos soportes del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA.	Se han utilizado los formatos requeridos SIGA para soportar la formación profesional	Reporte mensual de eventos, de ejecución, caracterización de la formación
5	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo. Para ello deben crear las rutas de aprendizaje, asignar aprendices y evaluarlos.	Se ha realizado creación de rutas y asignación de aprendices en Sofía plus de ASESORIA COMERCIAL el número de ficha: 2300608 Complementario mercadeo y ventas ficha 2293539	N/A

6	Atender las solicitudes realizadas por el supervisor del contrato.	Se ha enviado semanalmente las evidencias de formación y de asistencia, se ha enviado el reporte mensual de eventos y el reporte mensual de ejecución de la formación.	Reporte mensual de ejecución de la formación, reporte semanal de evidencias de formación y asistencias de los aprendices, reporte de eventos mensual.
7	Cumplir las horas asignadas mensualmente por el supervisor según plan de contratación.	Se ha cumplido con las horas programadas desde el inicio del contrato	Informe de tiempos del instructor en Sofía plus
8	Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática.	No hay proyectos de investigación en curso	N/A
9	El Registro de Juicios Evaluativos, Creación de rutas y asociación de aprendices, Registro de juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos.	No se han realizado reconocimientos previos	N/A
10	Subir los documentos soportes del pago en la plataforma del SECOP II.	Se han subido todos los documentos requeridos para el pago en la plataforma SECOP II	Plataforma SECOP II
11	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo máximo de tres (3) días hábiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	No se han reportado anomalías o novedades durante el mes en curso	N/A

12	Cumplir con todo el Protocolo de Bioseguridad y SST y los lineamientos establecidos por el gobierno nacional frente la pandemia del COVID 19.	Se ha cumplido con los protocolos de bioseguridad para trabajo en casa lavado de manos, distanciamiento, pausas activas, salud mental.	N/A

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 el No. de la planilla 4423167921, operador Aportes en Línea, periodo noviembre de 2021. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "*Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,

Yina Santana Vega.

Firma
Yina del Carmen Santana Vega
Contratista
C.C. No. 45.368.542

Recibí a satisfacción:
Firma
Jorge Gómez Bedoya
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR. 2191873
Cargo Profesional G08



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN
CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No: CO1.PCCNTR.2191873 Del 8 de febrero del año 2021

NOMBRE DEL CONTRATISTA: Yina del Carmen Santana Vega

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: 45368542

OBJETO DEL CONTRATO: (CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR CONTRATISTA PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL MARCO DEL PROGRAMA OFERTA REGULAR, TITULADA Y COMPLEMENTARIA PRESENCIAL Y VIRTUAL EN EL CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DEL SENA REGIONAL CÓRDOBA EN EL AREA DE VENTAS Y MERCADEO)

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA: OBLIGACIONES DEL O LA CONTRATISTA: El o la contratista, además de las obligaciones por su índole y la naturaleza del contrato de prestación de servicio les son propias, se obliga para con el SENA: OBLIGACIONES ESPECIFICAS: 1. Planear procesos formativos de acuerdo al programa de formación y a los lineamientos institucionales. 2. Ejecutar la formación profesional de acuerdo al programa de formación asignado, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos. 3. Evaluar los aprendizajes de cada aprendiz. 4. Llevar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA. 5. Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo. Para ello deben crear las rutas de aprendizaje, asignar aprendices y evaluarlos. 6. Atender las solicitudes relacionadas por el supervisor del contrato.7. Cumplir las horas asignadas mensualmente por el supervisor según plan de contratación. 8. Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática.9. El registro de juicios evaluativos, creación de rutas y asociación de aprendices, registro de juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos.10. Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del SECOP II.11. Comunicar al supervisor del contrato en un plazo máximo de (3) días hábiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendizaje y hallazgos en el registro de la información.12. Cumplir con todo el protocolo de bioseguridad y el SST y los lineamientos establecidos por el gobierno nacional frente la pandemia del COVID 19.

LUGAR DE EJECUCIÓN: Departamento de Córdoba área de gestión administrativa y servicios financieros (contabilidad), del Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba.
PLAZO DE EJECUCIÓN: 4 de febrero del 2021 al 18 de diciembre del 2021.

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: **__04__ DE _FEBRERO_ DE _2021_**
(Día) (Mes) (Año)

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: **__18__ DE _DICIEMBRE_ DE _2021_**
(Día) (Mes) (Año)

VIGENCIA DEL CONTRATO: __18 de diciembre de 2021__

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN
CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

VALOR DEL CONTRATO: El valor total del presente contrato es máximo de TREINTA Y SIETE MILLONES CIEN MIL PESOS MCTE ($37.100.000)

SUPERVISOR: JORGE DAVID GÓMEZ BEDOYA

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: Cédula de Ciudadanía N° 73582843

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO___

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

Valor total del contrato	$37.100.000
Valor Ejecutado	35.000.00
Saldo pendiente de cancelar al contratista	0
Saldo a liberar	2.100.00

BALANCE FINANCIERO

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS (*Indicar de forma concisa y clara que trabajos ejecuto, ej: realizo 200 liquidaciones con éxito, o realizo 50 contratos, editor la página web de la entidad, etc.)*

Impartir formación profesional integral en el marco del programa de la oferta regular titulada y complementaria del CCIT, en las siguientes fichas:
2141838 – Dirección de Venta.
2293539 – Operaciones comerciales en retail.
2366840 - Operaciones comerciales en retail.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN
CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

2235435 – Asistencia a la función pública.
2235440 – Asistencia a la función pública.
2300608 – Asesoría Comercial.

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

(especificar de forma ejecutiva un resumen sobre las actividades ejecutadas por el contratista, indicando si se han cumplido las metas planteadas)

El instructor ejecuto el objeto del contrato y cumplió con las obligaciones establecidas, entregando mensualmente los informes soportados en la plataforma **SECOP II.**

Se impartió formación mediante el uso de herramientas tecnológicas como medidas para la contención del COVID-19. Alcance a Circular No. 01-3-2020-000049 del 11 de marzo de 2020 y circular 0044 DE 2021.

En la plataforma Sofía plus se registran los eventos mensuales de horas y juicios de evaluación

SANCIONES: SI___ NO__X_

CUMPLIMIENTO FRENTE A LA OBLIGACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL: SI_X_ NO__

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE X BUENO__ REGULAR__ INSUFICIENTE__

Atentamente,

JORGE DAVID GÓMEZ BEDOYA
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.2191873 Del 8 de febrero del año 2021
Profesional Grado 08

GUÍAS DE APRENDIZAJE

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: **DIRECCIÓN DE VENTAS**
- **Código del Programa de Formación:** 621111
- **Nombre del Proyecto (si es formación Titulada**):
- **Fase del Proyecto (si es formación Titulada):**
- **Actividad de Proyecto (si es formación Titulada):**
- **Competencia:** EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y
- METAS DE LA EMPRESA.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar**: ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
- **Duración de la Guía**: 48

2. PRESENTACION

El programa TECNOLOGO EN DIRECCIÓN DE VENTAS se creó para brindar al sector comercio y a sus diferentes subsectores, la posibilidad de incorporar personal con altas calidades laborales y profesionales que contribuyan al desarrollo económico, social y tecnológico de su entorno y del país, así mismo ofrecer a los aprendices formación en las tecnologías Ventas y Comercialización.

El país cuenta con potencial comercial y su fortalecimiento y crecimiento socio-económico tanto a nivel regional como nacional, dependen en gran medida de un recurso humano cualificado y calificado, capaz de responder integralmente a la dinámica del sector. El SENA ofrece el programa con todos los elementos de formación profesional, sociales, tecnológicos y culturales, metodologías de aprendizaje innovadoras, acceso a tecnologías de última generación, estructurado sobre métodos más que contenidos, lo que potencia la formación de ciudadanos librepensadores, con capacidad crítica, solidarios y emprendedores, con desarrollo de competencias para liderar equipos de ventas, desarrollo de estrategias de promoción y marketing de productos y servicios y de herramientas mercadológicas que lo acreditan y lo hacen pertinente y coherente con su misión, innovando permanentemente de acuerdo con las tendencias y cambios tecnológicos y las necesidades del sector empresarial y de los trabajadores, impactando positivamente la productividad, la competitividad, la equidad y el desarrollo del país.

3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ACTIVIDAD 1: TALLER ACADÉMICO (GRUPAL)

Aprendices luego de analizar el material responder al siguiente taller:

1. En que consiste la evaluación y análisis de mercados
2. Explique cada uno de los criterios para la evaluación y análisis de mercado
3. Cuales son los principales Tips para evaluar el mercado
4. Consultar:
    a. Evaluación de mercados internacionales
    b. Que tipo de elementos debe tener en cuenta a la hora de evaluar el mercado internacional
    c. En que beneficia a mi organización la evaluación del mercado internacional.

ACTIVIDAD 2: EXPOSICION ACADEMICO – GRUPAL

Para el fortalecimiento de temas en los procesos académicos por grupo de trabajo preparar una exposición académica – teniendo en cuenta el recurso administración de mercadología

GRUPO	TEMAS
1	**Unidad 1. Mercadotecnia Estratégica. Objetivo y temario**
2	**Unidad 2. Estrategias de Mercado**
3	**Unidad 3. El Plan de Mercadotecnia**
4	**Unidad 4. Estrategias de Crecimiento.**

Técnica didáctica activa: TALLER ACADÉMICO
Ambiente: Campus virtual-
Materiales: UNIDAD N°4 VENTAS Y TIC

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación

Evidencias de Conocimiento: Reconoce la importancia de la implementación de las TIC en las empresas. **Evidencias de Desempeño:** Aplica estrategias de cominicacion mediados por TIC **Evidencias de Producto:** Elabora un plan de venta teniendo en cuenta herramientas TIC .	CONTRATACIÓN, APLICANDO TÉCNICAS DE ANÁLISIS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN A PARTIR DE PARÁMETROS ESTABLECIDOS Y NECESIDADES Y RECURSOS DE LA EMPRESA. - ELABORA LOS PERFILES Y PROFESIOGRAMAS DE LA FUERZA DE VENTAS APLICANDO SISTEMAS DE ANÁLISIS DE COMPETENCIAS RELACIONADAS CON LAS APTITUDES, ACTITUDES Y VALORES REQUERIDOS EN LOS MIEMBROS DE LA FUERZA DE VENTAS, PARA ALCANZAR LOS OBJETIVOS DE VENTAS. - DISEÑA PRUEBAS DE SELECCIÓN DE ASPIRANTES APLICANDO TÉCNICAS PARA LA ELABORACIÓN DE INSTRUMENTOS A PARTIR DE LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS EN LA FUERZA DE VENTAS Y PERFIL ESTABLECIDO EN LA EMPRESA. - DETERMINA LA COMPOSICIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PRUEBAS DE SELECCIÓN QUE PERMITAN IDENTIFICAR LOS ASPIRANTES IDÓNEOS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS Y POLÍTICAS DE SELECCIÓN DE LA EMPRESA. - ESTABLECE LOS LINEAMIENTOS GENERALES DEL PROGRAMA DE EVALUACIÓN A PARTIR DE LOS REQUERIMIENTOS Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA Y ASPECTOS LEGALES Y DE NORMATIVIDAD LABORAL COLOMBIANA.	- Talleres - Exposiciones - Socialización - Análisis de videos - Evaluaciones de conocimientos - Lista de chequeo. - Mesa redonda. - Debates. - Socio dramas.

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Experiencia de los clientes

La experiencia del cliente describe la relación del cliente con la compañía mientras duran las interacciones. La evaluación de la experiencia del cliente permite a la compañía cumplir mejor con las expectativas de los clientes y aumentar la satisfacción y la retención. La evidencia muestra que los clientes esperan que sus

interacciones con una empresa sean siempre de la misma calidad y esperan poder establecer los términos de esas interacciones en todo momento.

Trazado del trayecto del cliente

El trazado del trayecto del cliente implica documentar los pasos que un cliente toma para interactuar con una empresa. Las empresas pueden utilizar esta herramienta para comprender mejor la experiencia del cliente, identificar áreas de mejora y aumentar la satisfacción del cliente.

Segmentos de clientes

Segmentos de clientes son grupos de clientes que comparten una necesidad o característica común. La base de clientes de una compañía se puede dividir en segmentos de acuerdo a la ubicación geográfica, el sector, el uso de los productos, el tamaño de la organización, los ingresos o cualquier otra diferencia significativa. La creación de estos segmentos permite a la compañía adaptar el enfoque y las interacciones a las necesidades específicas de cada grupo de clientes.

Autoservicio

Autoservicio se refiere frecuentemente a cuando los clientes acceden de forma independiente a la información y resuelven los problemas en lugar de interactuar con el agente de una compañía o enviar una solicitud de soporte. El autoservicio puede beneficiar también a la compañía internamente, ayudando a los agentes a encontrar la información más fácilmente y a resolver los problemas más rápido.

Ratio de autoservicio

El ratio de autoservicio compara el número de vistas del centro de ayuda con el número de tickets enviados a los agentes. Esta medida ayuda a determinar con qué facilidad los clientes pueden encontrar información por su cuenta, acudiendo al centro de ayuda en lugar de necesitar enviar un ticket. Una empresa puede usar un ratio de autoservicio para entender si los usuarios se sienten capacitados para atenderse a sí mismos, cuándo se necesita nuevo contenido para la base de conocimientos o si los cambios del negocio pueden explicar el comportamiento del cliente.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

García-Canal, E., Rialp-Criado, A., & Rialp-Criado, J. (2007). Tecnologías de la información y comunicación (TIC) y crecimiento de la empresa. ICE, Revista de Economía, (838).

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)		**Instructor**		**MARZO 2021**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: **OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL**
- **Código del Programa de Formación:** 1439975
- **Nombre del Proyecto (si es formación Titulada**): EFECTUAR ACCIONES COMERCIALES Y OPERATIVAS EN EL SECTOR RETAIL EN EL DEPARTAMENTO DE CÓRDOBA
- **Fase del Proyecto (si es formación Titulada):** ejecución
- **Actividad de Proyecto (si es formación Titulada):** DESARROLLAR ACCIONES COMERCIALES APLICANDO ESTRATEGIAS Y PROCESOS DEL SERVICIO
- **Competencia:** Procesar el recaudo de caja de acuerdo con normativa y manual técnico
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar**: 2. EJECUTAR PROCESO DE RECAUDO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS ORGANIZACIONALES
- **Duración de la Guía**: 48 H

2. PRESENTACION

Terminado el siglo XX, concluyó también la época en la que muchos comerciantes y directores de cadenas decían: la venta todo tapa y se perdió la oportunidad de ser más eficientes, de medir lo que sucedía detrás de las cajas registradoras, simplemente porque las ventas lo superaban todo y el consumidor compraba por necesidad.

Fue así como muchas tiendas y marcas con las que crecimos, cayeron una tras otra como las hojas de un árbol en otoño. Dados estos antecedentes, actualmente, las empresas Retail, han empezado a asimilar, que es preciso medir sus procesos para obtener información pormenorizada y además el cómo y dónde pueden mejorar en sus técnicas para multiplicar sus ventas. (Orozco, 2013) A propósito, del escenario altamente competido para el sector Retail, dado el desarrollo notable, de las cadenas de supermercados e incorporación de nuevas tecnologías, el SENA, cumpliendo su misión de ..contribuir al desarrollo social, económico y tecnológico del país, oferta el programa: Técnico en Operaciones Comerciales de Retail; con la intención de integrar personal, a las empresas del sector Retail, que asimilen su estructura y participen de la dinámica de estos establecimientos y cuenten a la vez, de la competencia para responder, ante los cambios desbocados del mercado, antes de que sea demasiado tarde.

3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO:

ACTIVIDAD N°1 CUESTIONARIO – GRUPAL

1. **¿Qué es el arqueo de caja?**

2. **Cuáles son los casos que se pueden presentar al momento de realizar el arqueo de caja**
3. **Describa cuales son las principales instrucciones para realizar un arqueo de caja**
4. **Que es control interno**
5. **Que diferencia podemos encontrar entre control interno contable y control interno administrativo**
6. **Cuales son los elementos de control**
7. **Que son las cuentas por cobrar**
8. **Explique cuales son los elementos constituidos del control interno**
9. **En que consiste el control efectivo**
10. **Cuales son los pasos para contar el dinero**
11. **Como podemos contar el dinero**
12. **Que necesitas para contar dinero.**

Recomendaciones:

1. Tener en cuenta el material suministrado en el campus virtual
2. Todos los canales de comunicación están abiertos para el desarrollo de la actividad
3. Si presenta algún inconveniente para el desarrollo de la actividad por favor informar al instructor.
4. Enviar de acuerdo a los tiempos programados por el instructor a través del espacio indicado.

Ambiente: Territorium**.**
Materiales: Material de apoyo, computador, internet.
Técnica didáctica: Taller

ACTIVIDAD N°2 ANALISIS DE VIDEOS – INDIVIDUAL

Aprendices analizar los siguientes videos:

Link: https://www.youtube.com/watch?v=FqEeB-gMEsM



Link: https://www.youtube.com/watch?v=2dCAjTC3rRM



Luego de analizar los videos:

1. **Elabore un cuadro comparativo entre las diferencias entre un billete falso a uno verdadero.**
2. **Ha tenido usted algún inconveniente con algún billete falso**
3. **Siendo usted cajero y se encuentra en esta situación como la reportaría.**

Recommendations:

1. Participar en el ambiente de aprendizaje virtual

Técnica didáctica activa: ANALISIS DE VIDEOS
Ambiente: Campus virtual-
Materiales: CAPITULO N°2

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: ALISTAR EQUIPOS TECNOLÓGICOS PARA EL PUESTO DE PAGO ORGANIZAR ELEMENTOS EN EL PUESTO DE PAGO **Evidencias de Desempeño:** VALIDAR INFORMACIÓN CORRESPONDIENTE AL PRECIO IDENTIFICAR HERRAMIENTAS DE SEGURIDAD EN LOS MEDIOS DE PAGO **Evidencias de Producto:** APLICAR MEDIDAS DE SEGURIDAD PARA CIERRE DE CAJA.	VERIFICA EL FUNCIONAMIENTO INICIAL DE LOS EQUIPOS TECNOLÓGICOS Y MOBILIARIO DE ACUERDO CON INSTRUCCIONES VERIFICA LA ASIGNACIÓN DE BASE EN CAJA DE SEGÚN PROTOCOLOS DEL PUESTO DE PAGO INGRESA EN EL SISTEMA LOS CÓDIGOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN RECAUDA PAGOS TENIENDO EN CUENTA PROCEDIMIENTOS DE SEGURIDAD DE LA ORGANIZACIÓN CLASIFICA LOS PRODUCTOS PARA SU EMPAQUE TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA CONTRASTA LOS VALORES RECIBIDOS FRENTE A LAS VENTAS DEL TURNO TENIENDO EN CUENTA PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS PRESENTA INFORMES DEL ARQUEO DE CAJA SEGÚN PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	- Talleres - Exposiciones - Socialización - Análisis de videos - Evaluaciones de conocimientos - Lista de chequeo. - Mesa redonda. - Debates. - Socio dramas.

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Experiencia de los clientes

La experiencia del cliente describe la relación del cliente con la compañía mientras duran las interacciones. La evaluación de la experiencia del cliente permite a la compañía cumplir mejor con las expectativas de los clientes y aumentar la satisfacción y la retención. La evidencia muestra que los clientes esperan que sus interacciones con una empresa sean siempre de la misma calidad y esperan poder establecer los términos de esas interacciones en todo momento.

Trazado del trayecto del cliente

El trazado del trayecto del cliente implica documentar los pasos que un cliente toma para interactuar con una empresa. Las empresas pueden utilizar esta herramienta para comprender mejor la experiencia del cliente, identificar áreas de mejora y aumentar la satisfacción del cliente.

Segmentos de clientes

Segmentos de clientes son grupos de clientes que comparten una necesidad o característica común. La base de clientes de una compañía se puede dividir en segmentos de acuerdo a la ubicación geográfica, el sector, el uso de los productos, el tamaño de la organización, los ingresos o cualquier otra diferencia significativa. La creación de estos segmentos permite a la compañía adaptar el enfoque y las interacciones a las necesidades específicas de cada grupo de clientes.

Autoservicio

Autoservicio se refiere frecuentemente a cuando los clientes acceden de forma independiente a la información y resuelven los problemas en lugar de interactuar con el agente de una compañía o enviar una solicitud de soporte. El autoservicio puede beneficiar también a la compañía internamente, ayudando a los agentes a encontrar la información más fácilmente y a resolver los problemas más rápido.

Ratio de autoservicio

El ratio de autoservicio compara el número de vistas del centro de ayuda con el número de tickets enviados a los agentes. Esta medida ayuda a determinar con qué facilidad los clientes pueden encontrar información por su cuenta, acudiendo al centro de ayuda en lugar de necesitar enviar un ticket. Una empresa puede usar un ratio de autoservicio para entender si los usuarios se sienten capacitados para atenderse a sí mismos, cuándo se necesita nuevo contenido para la base de conocimientos o si los cambios del negocio pueden explicar el comportamiento del cliente.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Blanchard, K. H. (2005). Administración por valores. Editorial Norma.

Kaplún, M. (2010). Una pedagogía de la comunicación (Vol. 10). Ediciones de la Torre.

Schultz, D. P., & Schultz, S. E. (2002). Teorías de la personalidad. São Paulo.

Maslow, A. H. (1991). Motivación y personalidad. Ediciones Díaz de Santos.

Lersch, P., Sarró, R., & Torrente, A. S. (1962). La estructura de la personalidad. Scientia.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Yina Del Carmen Santana Vega**	**Instructor**		**SEPTIEMBRE 2021**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	**Yina Del Carmen Santana Vega**				

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: **OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL**
- **Código del Programa de Formación:** 1439975
- **Nombre del Proyecto (si es formación Titulada**): EFECTUAR ACCIONES COMERCIALES Y OPERATIVAS EN EL SECTOR RETAIL EN EL DEPARTAMENTO DE CÓRDOBA
- **Fase del Proyecto (si es formación Titulada):** ejecución
- **Actividad de Proyecto (si es formación Titulada):** DESARROLLAR ACCIONES COMERCIALES APLICANDO ESTRATEGIAS Y PROCESOS DEL SERVICIO
- **Competencia:** Procesar el recaudo de caja de acuerdo con normativa y manual técnico
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar**: 1. DISPONER LOS RECURSOS DEL PUESTO DE PAGO SEGÚN POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN
- **Duración de la Guía**: 48 H

2. PRESENTACION

Terminado el siglo XX, concluyó también la época en la que muchos comerciantes y directores de cadenas decían: la venta todo tapa y se perdió la oportunidad de ser más eficientes, de medir lo que sucedía detrás de las cajas registradoras, simplemente porque las ventas lo superaban todo y el consumidor compraba por necesidad.

Fue así como muchas tiendas y marcas con las que crecimos, cayeron una tras otra como las hojas de un árbol en otoño. Dados estos antecedentes, actualmente, las empresas Retail, han empezado a asimilar, que es preciso medir sus procesos para obtener información pormenorizada y además el cómo y dónde pueden mejorar en sus técnicas para multiplicar sus ventas. (Orozco, 2013) A propósito, del escenario altamente competido para el sector Retail, dado el desarrollo notable, de las cadenas de supermercados e incorporación de nuevas tecnologías, el SENA, cumpliendo su misión de ..contribuir al desarrollo social, económico y tecnológico del país, oferta el programa: Técnico en Operaciones Comerciales de Retail; con la intención de integrar personal, a las empresas del sector Retail, que asimilen su estructura y participen de la dinámica de estos establecimientos y cuenten a la vez, de la competencia para responder, ante los cambios desbocados del mercado, antes de que sea demasiado tarde.

3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO:

ACTIVIDAD N°1 ANALISIS ACADEMICO – INDIVIDUAL

Aprendiz luego realizar un análisis académico describiendo las respuestas a los siguientes interrogantes:



1. ¿Qué es un código Price Look-Up (PLU)?
2. ¿Qué es la Federación Internacional para los Estándares de Productos (IFPS)?
3. ¿Es un requisito etiquetar las frutas y verduras con códigos PLU?
4. ¿Por qué algunas frutas y verduras se etiquetan y otras no?
5. ¿Cuántos códigos PLU se han asignado?
6. ¿Cómo puedo obtener un listado completo de códigos PLU?
7. ¿Cómo codifico un artículo que no tiene código PLU en la base de datos?
8. ¿Cómo solicito un nuevo código PLU?
9. ¿Existe una tarifa p
10. ara solicitar un código PLU nuevo?
11. ¿Cuál es el proceso de revisión para una solicitud de PLU?
12. ¿Cuánto tiempo se tardan en dar respuesta a la solicitud presentada?
13. ¿Existen restricciones para solicitar un nuevo código PLU?
14. ¿Tiene que haber una cantidad mínima de producción para que se otorgue el código PLU?
15. ¿Qué es un Código PLU Asignado por el Autoservicio y cómo se asigna este?
16. ¿Cómo puedo codificar frutas y verduras orgánicas con un código PLU?
17. ¿Existen diferentes prefijos para distinguir otro tipo de procesos?
18. ¿Por qué tendría un código una longitud de 6 dígitos?
19. ¿Por qué empezaría un código PLU con el número‘6’ o con alguno otro diferente a ‘9’?
20. ¿Necesito poner el nombre del producto/variedad o el nombre de la compañía en la etiqueta PLU?
21. ¿Qué tipo de letra debo utilizar para mis etiquetas PLU?
22. ¿Cómo puedo diferencias regiones de cultivo con el código PLU?
23. ¿Qué significan las restricciones en la lista?
24. ¿Cómo se cuál es el rango de tamaños para una identificación particular de tamaño?
25. ¿En dónde se pueden encontrar los códigos PLU más recientes?

Recomendaciones:

5. Tener en cuenta el material suministrado en el campus virtual

6. Todos los canales de comunicación están abiertos para el desarrollo de la actividad
7. Si presenta algún inconveniente para el desarrollo de la actividad por favor informar al instructor.
8. Enviar de acuerdo a los tiempos programados por el instructor a través del espacio indicado.

Ambiente: Territorium**.**
Materiales: Material de apoyo, computador, internet.
Técnica didáctica: Taller

ACTIVIDAD N°2 RESUMEN ACADEMICO GRUPAL

Aprendices El resumen es una breve pero segura representación del contenido de un documento (F.W. Lancaster).
"Resumen" significa una representación abreviada y precisa del contenido de un documento, sin interpretación ni crítica y sin mención expresa del autor del resumen (UNE50-103-90).



Partiendo de esta premisa aprendiz luego de tener una apropiación del **INTERNATIONAL FEDERATION FOR PRODUCE STANDARDS - CRITERIOS DE ASIGNACIÓN DE CÓDIGO PLU elaborar** un resumen académico integrando:

- CRITERIOS PARA LA ASIGNACIÓN DE CÓDIGOS
- SOLICITUD DE CÓDIGO PLU
- INFORMACIÓN DE PAGO DE CÓDIGO PLU
- CARTA DE SOPORTE DE MINORISTA PARA CÓDIGO PLU
- CÓDIGO PLU – RECONOCIMIENTO DE VARIEDAD ÚNICA
- RESPONSABILIDAD LEGAL
- Proceso de Revisión de la Solicitud

Recomendaciones:

2. Elaborar con su grupo de trabajo de acuerdo a las normas de presentación de resumen **(documento adjunto en plataforma)**
3. Portada (1 hoja) – resumen académico (5 hoja) - conclusiones (1 hoja)
4. Enviar por plataforma en el espacio habilitado, en formato PDF

5. Si presenta algún inconveniente con el envío de la actividad por favor informar al instructor.

Técnica didáctica activa: RESUMEN ACADEMICO
Ambiente: Campus virtual-
Materiales: CAPITULO N°2

ACTIVIDAD N°3 EVALUACION CODIGOS PLU

APRENDICES
Teniendo en cuenta el listado suministrado CODIGOS PLU prepararse para una evaluación INDIVIDUAL con el objetivo de identificar la apropiación de los códigos en el ejercicio de cajero.

- **Estudiar, organizar y memorizar**
- **Serán preguntados aproximadamente 20 códigos por estudiante**
- **Animo y a prepararse.**

Ambiente: Territorium**.**
Materiales: Material de apoyo, computador, internet.
Técnica didáctica: análisis de videos.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: ALISTAR EQUIPOS TECNOLÓGICOS PARA EL PUESTO DE PAGO ORGANIZAR ELEMENTOS EN EL PUESTO DE PAGO **Evidencias de Desempeño:** VALIDAR INFORMACIÓN CORRESPONDIENTE AL PRECIO	VERIFICA EL FUNCIONAMIENTO INICIAL DE LOS EQUIPOS TECNOLÓGICOS Y MOBILIARIO DE ACUERDO CON INSTRUCCIONES VERIFICA LA ASIGNACIÓN DE BASE EN CAJA DE SEGÚN PROTOCOLOS DEL PUESTO DE PAGO INGRESA EN EL SISTEMA LOS CÓDIGOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN RECAUDA PAGOS TENIENDO EN CUENTA PROCEDIMIENTOS DE SEGURIDAD DE LA ORGANIZACIÓN	- Talleres - Exposiciones - Socialización - Análisis de videos - Evaluaciones de conocimientos - Lista de chequeo. - Mesa redonda. - Debates. - Socio dramas.

IDENTIFICAR HERRAMIENTAS DE SEGURIDAD EN LOS MEDIOS DE PAGO **Evidencias de Producto:** APLICAR MEDIDAS DE SEGURIDAD PARA CIERRE DE CAJA.	CLASIFICA LOS PRODUCTOS PARA SU EMPAQUE TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA CONTRASTA LOS VALORES RECIBIDOS FRENTE A LAS VENTAS DEL TURNO TENIENDO EN CUENTA PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS PRESENTA INFORMES DEL ARQUEO DE CAJA SEGÚN PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Experiencia de los clientes

La experiencia del cliente describe la relación del cliente con la compañía mientras duran las interacciones. La evaluación de la experiencia del cliente permite a la compañía cumplir mejor con las expectativas de los clientes y aumentar la satisfacción y la retención. La evidencia muestra que los clientes esperan que sus interacciones con una empresa sean siempre de la misma calidad y esperan poder establecer los términos de esas interacciones en todo momento.

Trazado del trayecto del cliente

El trazado del trayecto del cliente implica documentar los pasos que un cliente toma para interactuar con una empresa. Las empresas pueden utilizar esta herramienta para comprender mejor la experiencia del cliente, identificar áreas de mejora y aumentar la satisfacción del cliente.

Segmentos de clientes

Segmentos de clientes son grupos de clientes que comparten una necesidad o característica común. La base de clientes de una compañía se puede dividir en segmentos de acuerdo a la ubicación geográfica, el sector, el uso de los productos, el tamaño de la organización, los ingresos o cualquier otra diferencia significativa. La creación de estos segmentos permite a la compañía adaptar el enfoque y las interacciones a las necesidades específicas de cada grupo de clientes.

Autoservicio

Autoservicio se refiere frecuentemente a cuando los clientes acceden de forma independiente a la información y resuelven los problemas en lugar de interactuar con el agente de una compañía o enviar una solicitud de soporte. El autoservicio puede beneficiar también a la compañía internamente, ayudando a los agentes a encontrar la información más fácilmente y a resolver los problemas más rápido.

Ratio de autoservicio

El ratio de autoservicio compara el número de vistas del centro de ayuda con el número de tickets enviados a los agentes. Esta medida ayuda a determinar con qué facilidad los clientes pueden encontrar información por su cuenta, acudiendo al centro de ayuda en lugar de necesitar enviar un ticket. Una empresa puede usar un ratio de autoservicio para entender si los usuarios se sienten capacitados para atenderse a sí mismos, cuándo se necesita nuevo contenido para la base de conocimientos o si los cambios del negocio pueden explicar el comportamiento del cliente.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Blanchard, K. H. (2005). Administración por valores. Editorial Norma.
Kaplún, M. (2010). Una pedagogía de la comunicación (Vol. 10). Ediciones de la Torre.
Schultz, D. P., & Schultz, S. E. (2002). Teorías de la personalidad. São Paulo.
Maslow, A. H. (1991). Motivación y personalidad. Ediciones Díaz de Santos.
Lersch, P., Sarró, R., & Torrente, A. S. (1962). La estructura de la personalidad. Scientia.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)		**Instructor**		**SEPTIEMBRE 2021**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

LISTADOS DE ASISTENCIAS

ASESORIA COMERCIAL FICHA_2300608



Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

REGISTRO DE ASISTENCIAS

Regional:		Centro de Formación:	CIC		
Número de ficha:	2300608	Programa de Formación:	ASESORIA COMERCIAL	Municipio: MONTERIA	
Jornada:	DIURNA	Fecha de inicio:	12/02/2021	Fecha de terminación:	12/16/2021
Instructor:	YINA DEL CARMEN SANTANA VEGA	Tipo de D.I.	CC	Nº	45368542
Convenio:		Periodo de Asistencia (mes):	NOVIEMBRE		

No.	Identificación	Nombres	DIAS																													OBSERVACIONES Y/O NOVEDADES
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1	1193536617	ANYI JULIANA CALDERON CORREDOR		SE					SE																									
2	1066568698	BIANEYS MARTINEZ OTERO		✓					✓																									
3	1066568443	DANIEL ESTEBAN TEHERAN CABRERA		✓					✓																									
5	1067095933	DIANA MARCELA CASTAÑEDA PABUENA		✓					✓																									
6	1003289569	DUVAN ANDRES MARQUEZ DELGADO		SE					SE																									
7	1066575328	EDITH JOHANA PADILLA LADERO		✓					✓																									
8	1003288624	ERIKA PATRICIA PEÑA AJIAN		✓					✓																									
9	1066568983	HELLEN YOHANA DOMINGUEZ ACOSTA		✓					✓																									
10	1003288926	JHONATAN ALBERTO JIMENEZ GONZALEZ		SE					SE																									
11	15745133	JOSE MIGUEL OVIDO PEREZ		✓					✓																									
12	1066568109	JUAN ESTEBAN BAQUERO GARCIA		SE					SE																									
13	1066573576	KAREN SOFIA PESTANA DOMINGUEZ		✓					✓																									
14	1063294668	KELLY DEL CARMEN MORALES CALLE		✓					✓																									
16	1010140216	KENIA NAOMY GONZALEZ CAMPAÑA		SE					SE																									
17	1007583776	LAURA VANESSA CUELLO MENDOZA		✓					✓																									
18	1015419471	LEIDYS YESENIA GUERRA GONZALEZ		✓					✓																									
19	1066576163	LINA MARCELA ARDILA HERNANDEZ		✓					✓																									
20	1066568450	MARIA JOSE PEREZ LERECHS		SE					SE																									
21	1066573891	MARTHA LUCIA VILLADIEGO SALGADO		✓					✓																									
22	26000506	NORAYA VARGAS HERRERA		✓					✓																									
23	1034918681	SAMANTA LEZCANO MORENO		✓					✓																									
25	1066576287	YERLYS MEJIA LOPEZ		✓					✓																									
26	1032255116	YESSICA MARIA PEREZ BETTIN		SE					SE																									
27	1007595923	YULIANA PASTRANA HERAZO		✓					✓																									
28	1066574137	YULIS YANETH RAMOS LANDERO		✓					✓																									
29	1129805030	YULISA SIERRA YANES		SE					SE																									
30	1066571094	YUREINIS RAMOS LANDERO		✓					✓																									

Convenciones	
✓	Asistió (Cuando llega retardado)
CE y/o SE	No Asistió (CE Con excusa y SE Sin excusa)
	El vocero del grupo Certifica que la asistencia fue tomada el día correspondiente
	Nombre del Vocero
	Firma para certificar la asistencia

Firma del Instructor: _____
Instructor
Ciudad y Fecha 16 de Diciembre del 2021

DIRECCIÓN DE VENTAS- EVALUAR FICHA_ 2141838

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

REGISTRO DE ASISTENCIAS

Regional:		**Centro de Formación:**			
Número de ficha:	2141838	**Programa de Formación:**	DIRECCIÓN DE VENTAS-EVALUAR	**Municipio: MONTERIA**	
Jornada:	DIURNA	**Fecha de inicio:**	12/01/2021	**Fecha de terminación:**	12/18/2021
Instructor:	YINA DEL CARMEN SANTANA VEGA	**Tipo de D.I.**	**CC**	**N°**	45368542
Convenio:		**Periodo de Asistencia (mes):**	**NOVIEMBRE**		

No.	Identificación	Nombres	DIAS																											OBSERVACIONES Y/O NOVEDADES
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1	CC-1067886099	ALEX ADALBERTO SOTOMAYOR DIAZ	✓		✓																													
2	CC-1003644818	ALEXANDER JOSE ARRIETA ORTIZ	✓		✓																													
4	CC-1067920930	ALIRIO JESUS GARRIDO ORTEGA	✓		✓																													
5	TI-1056718163	ANDREA MILENA SIERRA MENDEZ	✓		✓																													
6	TI-1003001688	ANDRY PAOLA COGOLLO BERNA	✓		✓																													
7	CC-1067901946	ANDY PAOLA ARBOLEDA ALVAREZ	✓		✓																													
9	CC-1003000018	BRAYAN PEREZ BAQUERO	✓		✓																													
11	TI-1003192209	CRISTINA ISABEL SANCHEZ NARANJO	✓		✓																													
12	TI-1003046032	DANIELA CONTRERAS MARTINEZ	✓		✓																													
13	CC-1067882630	DAVID ANTONIO STEELE DUNAND	✓		✓																													
14	CC-1064898238	ELIZABETH PEREIRA PEREZ	✓		✓																													
15	CC-1003169246	ILEANA PATRICIA ORTEGA BARRIOS	✓		✓																													
17	TI-1068416648	JEAN CARLOS GULFO ROMERO	✓		✓																													
18	CC-1067966467	JESSICA PATRICIA LOPEZ NAVARRO	✓		✓																													
20	TI-1003401927	JULIANA JIMENEZ JIMENEZ	✓		✓																													
21	CC-1073524394	KAREN TATIANA URRIAGO AVILA	✓		✓																													
23	TI-1005572550	LUISFERNANDO SANCHEZ ECHEVERRIA	✓		✓																													
24	TI-1033368652	LUZ MARY ARTEAGA CAVADIA	✓		✓																													
25	CC-1003434311	MAIRA ALEJANDRA SOTO ARROYO	✓		✓																													
26	TI-1003046169	MARIANA LEON ARTEAGA	✓		✓																													
27	TI-1003192242	MARLY MORALES MESTRA	✓		✓																													
28	CC-1003028008	NEREIDY MENDOZA MANCHEGO	✓		✓																													
30	CC-30688078	YAMILE BEATRIZ GARCIA ARTEAGA	✓		✓																													
31	CC-1067924176	YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA	✓		✓																													
32	CC-32896941	YESENIA FANETH LARA LOPEZ	✓		✓																													
	Convenciones	El vocero del grupo Certifica que la asistencia fue tomada el día correspondiente																																
✓	Asistió (**R Cuando llega retardado**)	Nombre del Vocero																																
CE yo **SE**	No Asistió (**CE Con excusa y SE Sin excusa**)	Firma para certificar la asistencia																																

OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL- FICHA_ 2293539

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

REGISTRO DE ASISTENCIAS

Regional:		**Centro de Formación:**			
Número de ficha:	2293539	**Programa de Formación:**	OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL	**Municipio:** MONTERIA	
Jornada:	DIURNA	**Fecha de inicio:**	12/04/2021	**Fecha de terminación:**	12/18/2021
Instructor:	YINA DEL CARMEN SANTANA VEGA	**Tipo de D.I.**	**CC**	**N°**	45368542
Convenio:		**Periodo de Asistencia (mes):**	Octubre		

No.	Identificación	Nombres	DIAS 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	OBSERVACIONES Y/O NOVEDADES
1	1003083542	STIVEEN JOSE PATERNINA LOPEZ				SE																												
2	84751040	LILIANA ESTER GONZALEZ BENITEZ				✓																												
4	1003068475	YINA MARCELA BURGOS NAVARRO				✓																												
5	1003190935	CRISTIAN VIERYS VARGAS ARGUMEDO				SE																												
6	1003213362	MARIA CAROLINA MORALES MENDOZA				SE																												
7	1003344302	YOSMAN DAVID MORALES MENDOZA				SE																												
9	1007976981	JESUS DAVID TOVAR NUÑEZ				SE																												
11	1010075842	ROXANA MARIA MARRUGO LLORENTE				✓																												
12	1010116697	ICETH YAELA LOPEZ QUINTANA				SE																												
13	1010139221	ANDRIS YOHANA CORREA CORREA				SE																												
14	1063135350	ELDY LUZ RAMOS TURANI				SE																												
15	1063137908	ROBERTO JOSE FIGUEROA MURILLO				✓																												
16	1063140991	MARIA CAMILA ALTAMIRANDA PADILLA				SE																												
17	1063141029	YASMIN ADRIANA BALLESTA DIAZ				SE																												
18	1063150930	MARIA INES GARCES VICHE DEL CARMEN				SE																												
20	1063151627	YELENA PATRICIA RAMOS ALVAREZ				✓																												
21	1063152268	CINDY PATRICIA CORREA MEJIA				SE																												
23	1063173721	ANDRES FELIPE SAAVEDRA MESTRA				✓																												
24	1063173740	KATHERINE PAOLA PEINADO CARDENAS				SE																												
26	1063180515	MARIA JOSE CARDENAS ANAYA				✓																												
26	1066723155	DIANA MARCELA LAMBRAÑO RUIZ				✓																												
27	1067169150	LUIS CAMILO MARTINEZ PADILLA				SE																												
28	1067180209	YILIAN KARINA BALLESTA PICO				SE																												
30	1067181265	YARALDIN CARDENAS TORDECILLA				SE																												
31	1067404411	DANY LUZ MONTALVO ROJAS				SE																												
	1067960991	YENIFER ARROYO FRANCO				✓																												
	1068736149	MARIA JOSE SEÑA GENES				SE																												
32	1133774741	RINA MARCELA DE LA ROSA MEDINA				SE																												

Convenciones	
✓ Asistió (**R Cuando llega retardado**)	El vocero del grupo Certifica que la asistencia fue tomada el día correspondiente
CE y/o SE No Asistió (**CE Con excusa y SE Sin excusa**)	Nombre del Vocero:
	Firma para certificar la asistencia

Firma del Instructor: Yina Santana Vega.
Instructor
Ciudad y Fecha: **16 de diciembre del 2021**

OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL- FICHA_ 2366840

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

REGISTRO DE ASISTENCIAS

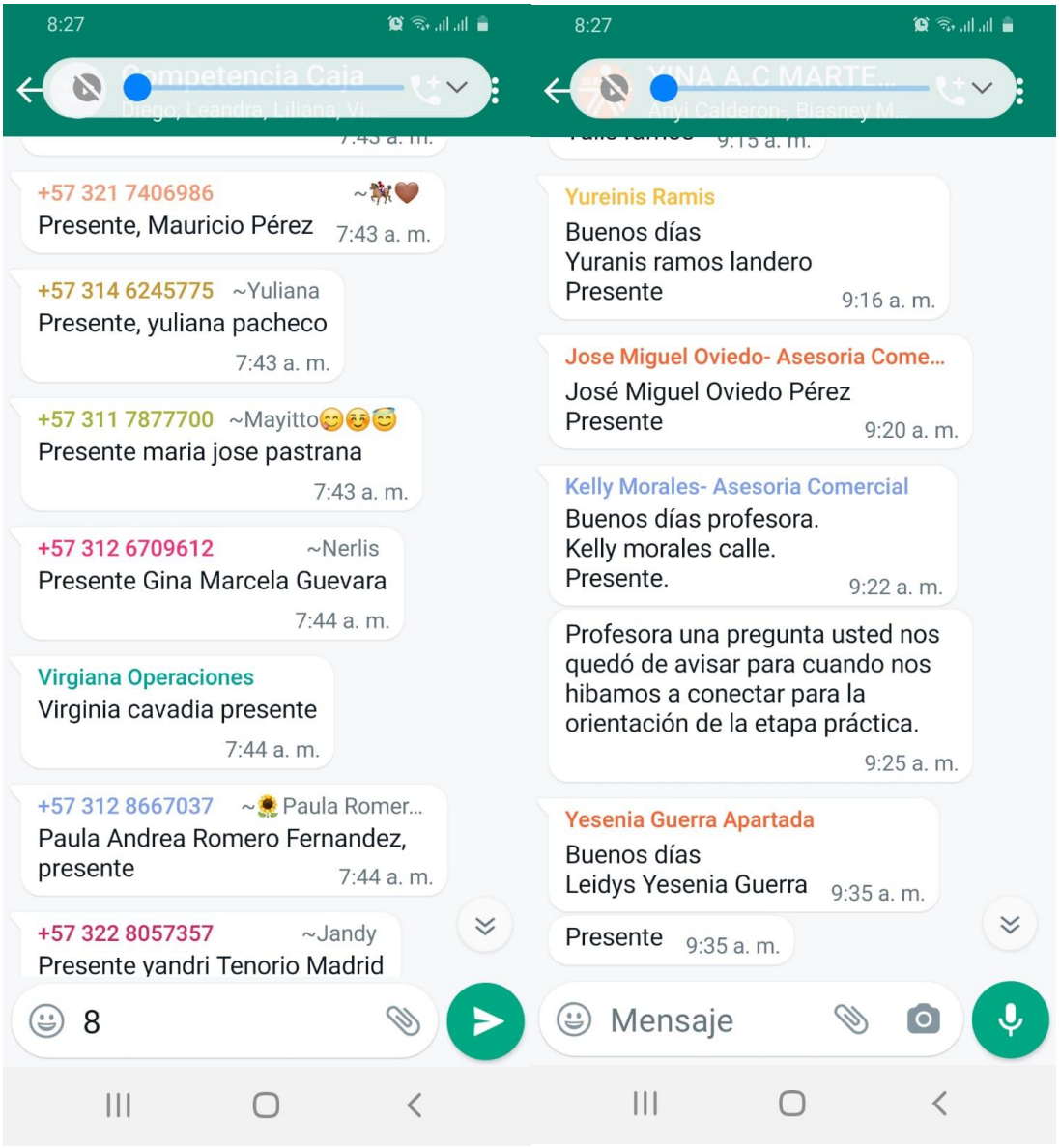
Regional:		**Centro de Formación:**			
Número de ficha:	2366840	**Programa de Formación:**	OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL	**Municipio: MONTERIA**	
Jornada:	DIURNA	**Fecha de inicio:**	11/08/2021	**Fecha de terminación:**	11/30/2021
Instructor:	YINA DEL CARMEN SANTANA VEGA	**Tipo de D.I.**	**CC**	**N°**	45368542
Convenio:		**Período de Asistencia (mes):**	**NOVIEMBRE**		

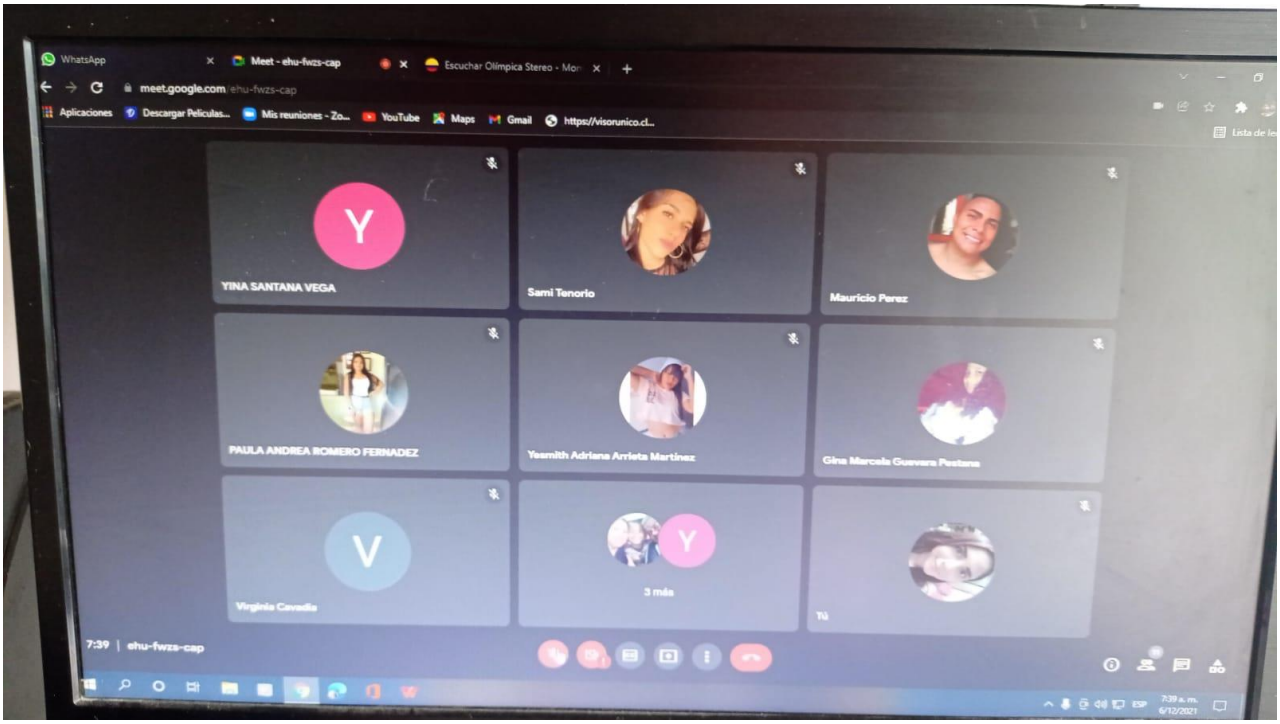
No.	Identificación	Nombres	DIAS																													OBSERVACIONES Y/O NOVEDADES
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1		MAURICIO JOSE PEREZ ALMANZA								✓																								
2		JUAN DAVID AMADOR ANDRADE								✓																								
4		YESMITH ADRIANA ARRIETA MARTINEZ								SE																								
5		ABRAHAM MORELO CARO								✓																								
		NELYS ANDREA AREIZA AGAMEZ								SE																								
9		VIRGINIA MARIA CAVADIA FUENTES								SE																								
11		YORJANIS TRUJILLO RAMOS								SE																								
12		YANDRI PAOLA TENORIO MADRID								✓																								
13		MARTIN EMILIO ARIAS CUARTAS								SE																								
14		PAULA ANDREA ROMERO FERNANDEZ								✓																								
15		DIEGO ANDRES PESTANA CASTAÑO								CE																								
16		LINA MARCELA ARTEAGA ARTEAGA								✓																								
17		MARIA JOSE PASTRANA NORIEGA								✓																								
18		ALEJANDRO BASTIDAS CORZO								✓																								
20		YULIANA PATRICIA PACHECO SANTOS								SE																								
21		LEANDRA HERNANDEZ VILLADIEGO								✓																								
23		GINA MARCELA GUEVARA PESTANA								✓																								
24		LUISA FERNANDA MONTALVO VILLAMIZAR								✓																								
25		EMITH DEL CARMEN PARRA VIDES								✓																								

	Convenciones	El vocero del grupo Certifica que la asistencia fue tomada el día correspondiente
✓	Asistió (**R Cuando llega retardado**)	Nombre del Vocero:
CE y/o SE	No Asistió (**CE Con excusa y SE Sin excusa**)	Firma para certificar la asistencia

Firma del Instructor: Yina Santana Vega.
Instructor
Ciudad y Fecha **17 de Noviembre del 2021**

EVIDENCIAS DE INTERACCIÓN


8:27
Competencia Caja
Diego, Leandra, Liliana, Vi...
+57 321 7406986
Presente, Mauricio Pérez
7:43 a. m.
+57 314 6245775 ~Yuliana
Presente, yuliana pacheco
7:43 a. m.
+57 311 7877700 ~Mayitto
Presente maria jose pastrana
7:43 a. m.
+57 312 6709612 ~Nerlis
Presente Gina Marcela Guevara
7:44 a. m.
Virgiana Operaciones
Virginia cavadia presente
7:44 a. m.
+57 312 8667037 ~Paula Romer...
Paula Andrea Romero Fernandez, presente
7:44 a. m.
+57 322 8057357 ~Jandy
Presente yandri Tenorio Madrid
8
8:27
Yureinis Ramis
Buenos días
Yuranis ramos landero
Presente
9:16 a. m.
Jose Miguel Oviedo- Asesoria Come...
José Miguel Oviedo Pérez
Presente
9:20 a. m.
Kelly Morales- Asesoria Comercial
Buenos días profesora.
Kelly morales calle.
Presente.
9:22 a. m.
Profesora una pregunta usted nos quedó de avisar para cuando nos hibamos a conectar para la orientación de la etapa práctica.
9:25 a. m.
Yesenia Guerra Apartada
Buenos días
Leidys Yesenia Guerra
9:35 a. m.
Presente
9:35 a. m.
Mensaje

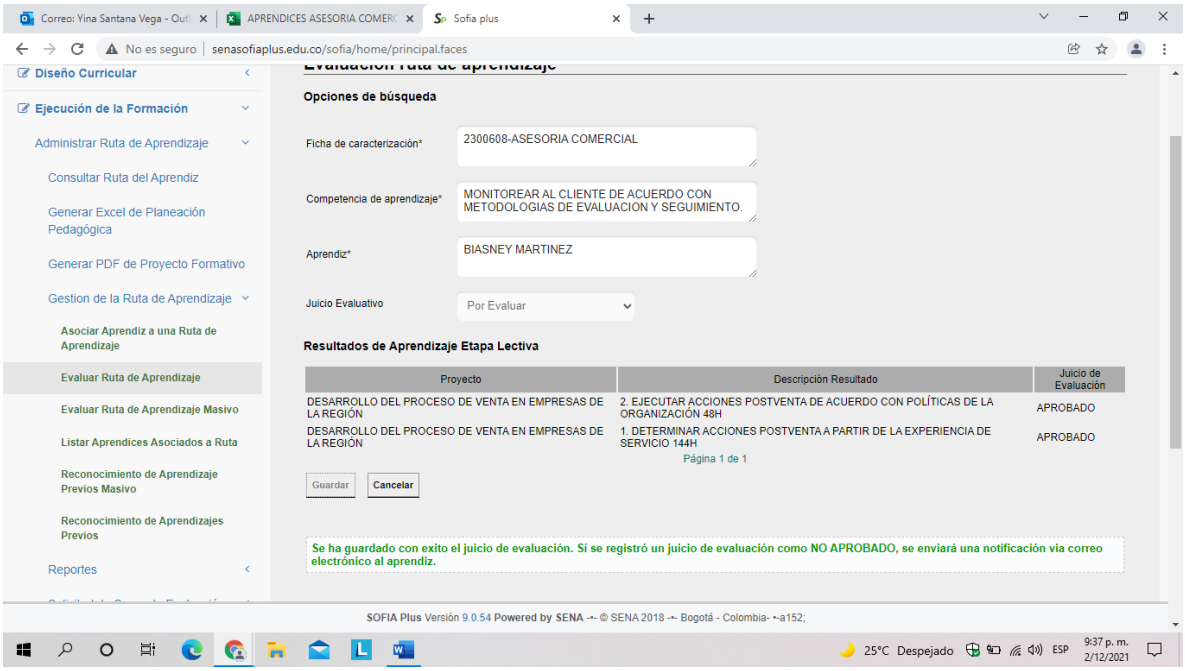

WhatsApp
Meet - ehu-fwzs-cap
meet.google.com/ehu-fwzs-cap
YINA SANTANA VEGA
Sami Tenorio
Mauricio Perez
PAULA ANDREA ROMERO FERNADEZ
Yesmith Adriana Arrieta Martinez
Gina Marcela Guevara Pastrana
Virginia Cavadia
3 más
Tú
7:39 | ehu-fwzs-cap

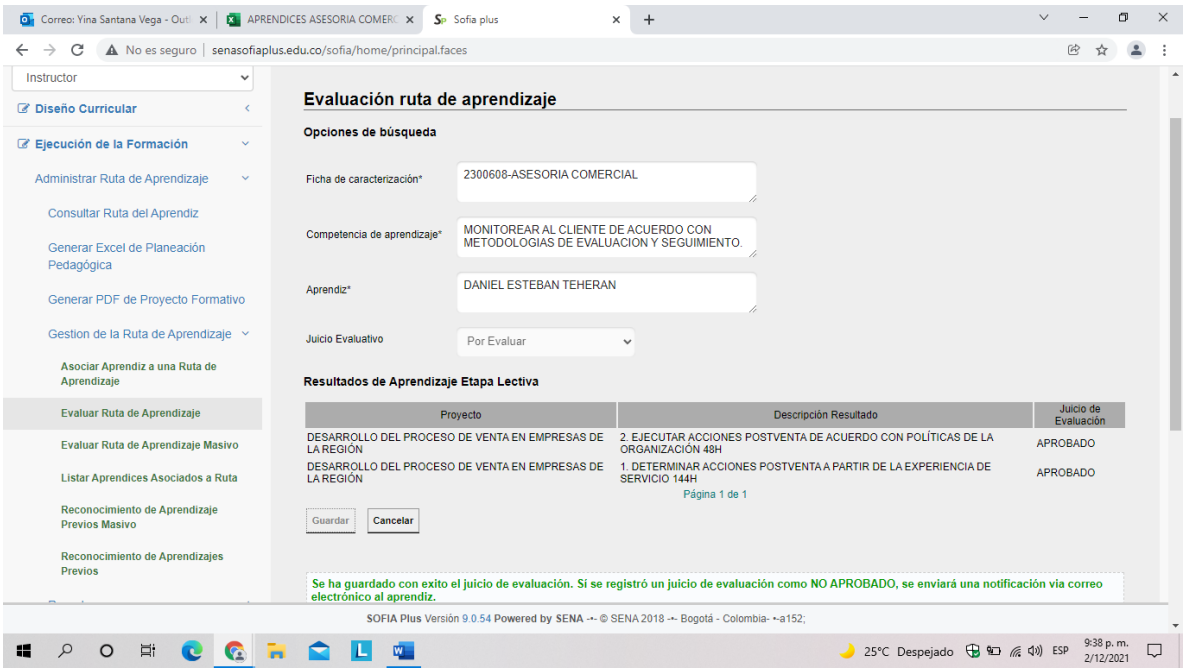


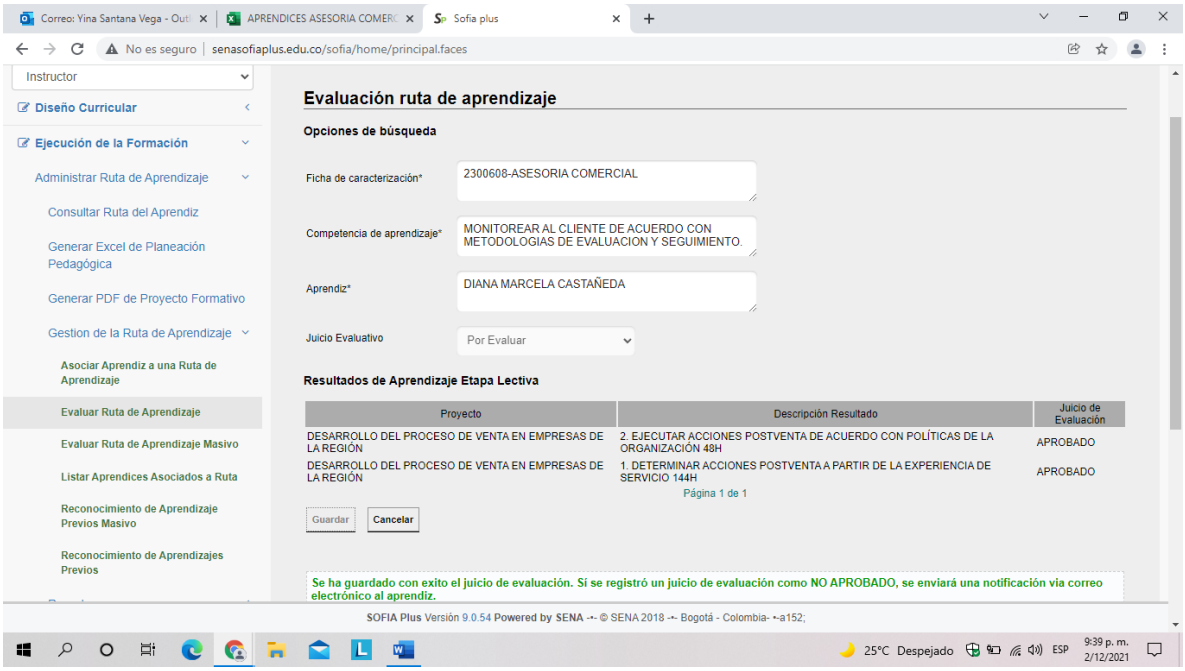


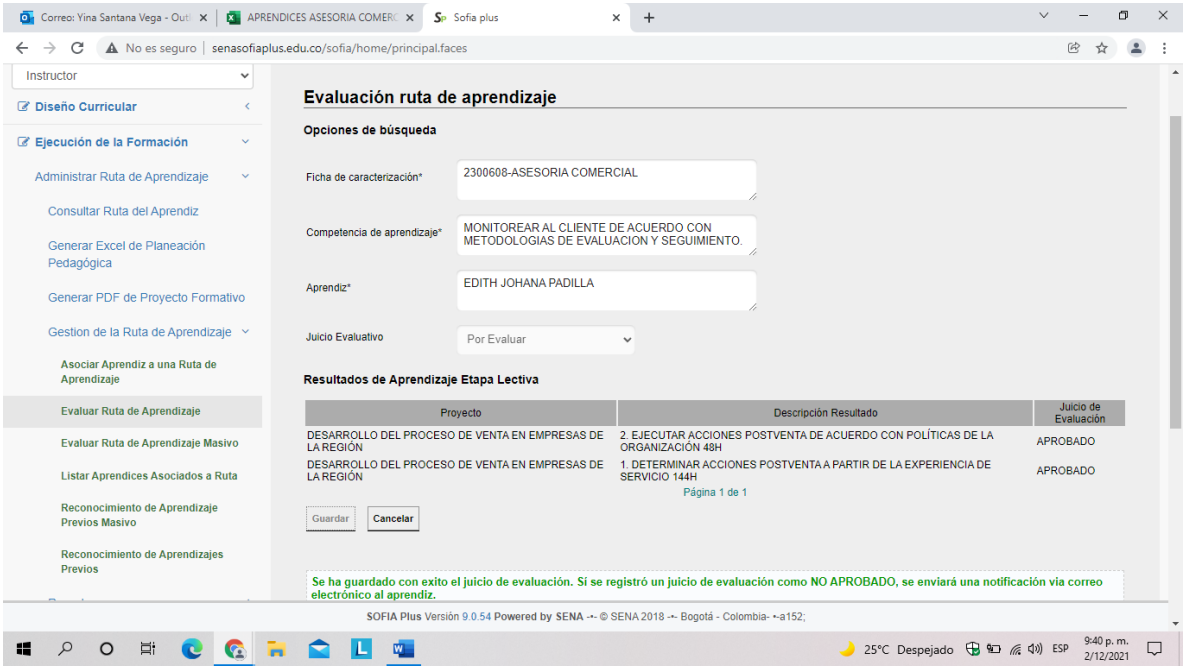
REPORTE DE JUICIOS DE EVALUACIÓN EN SOFÍA PLUS

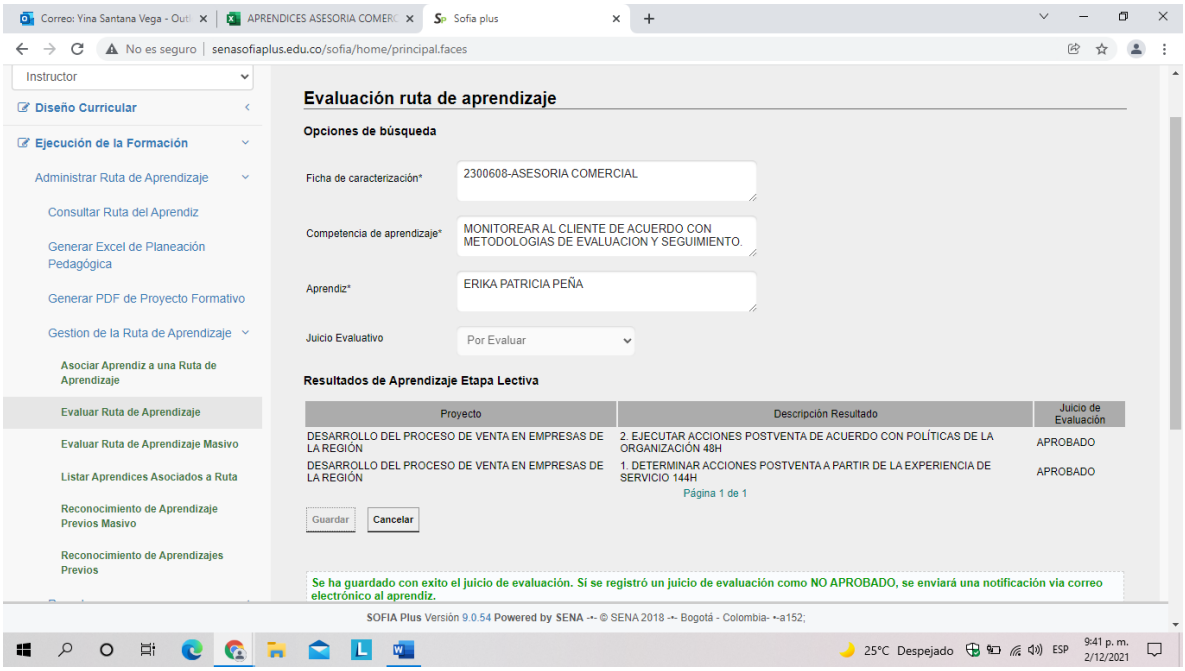
ASESORIA COMERCIAL_FICHA_2300608
MONITORIAR/RESULTADO 1 Y 2

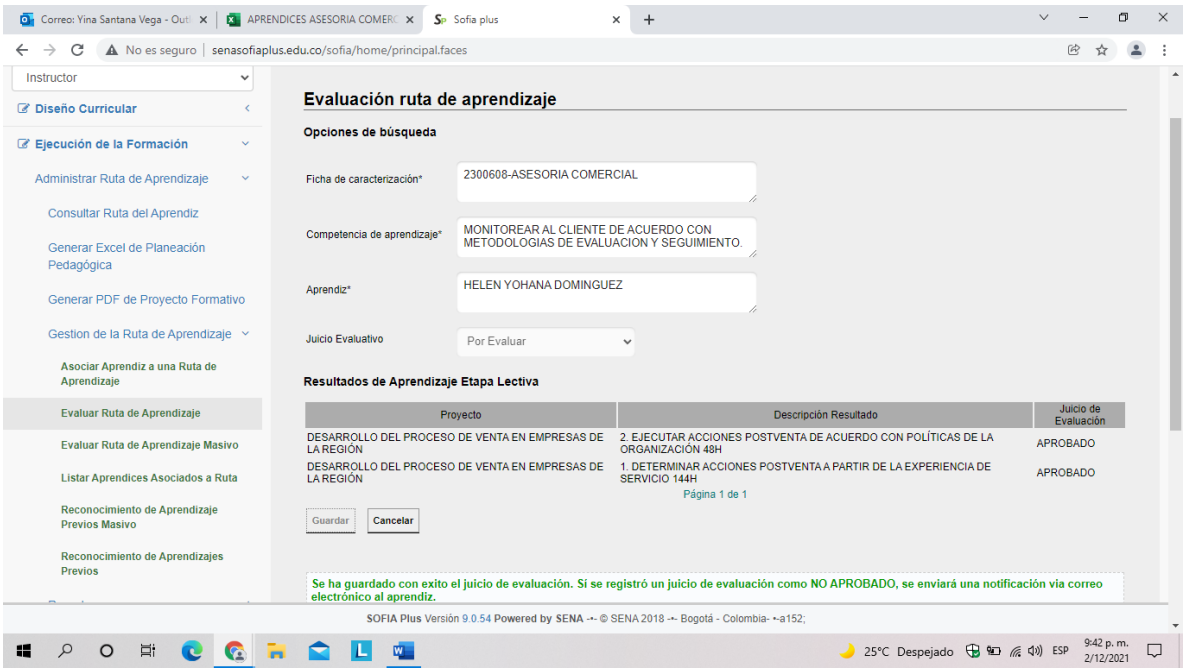

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
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
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGIAS DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO.
Aprendiz*
BIASNEY MARTINEZ
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H
APROBADO
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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
9:37 p. m.
2/12/2021

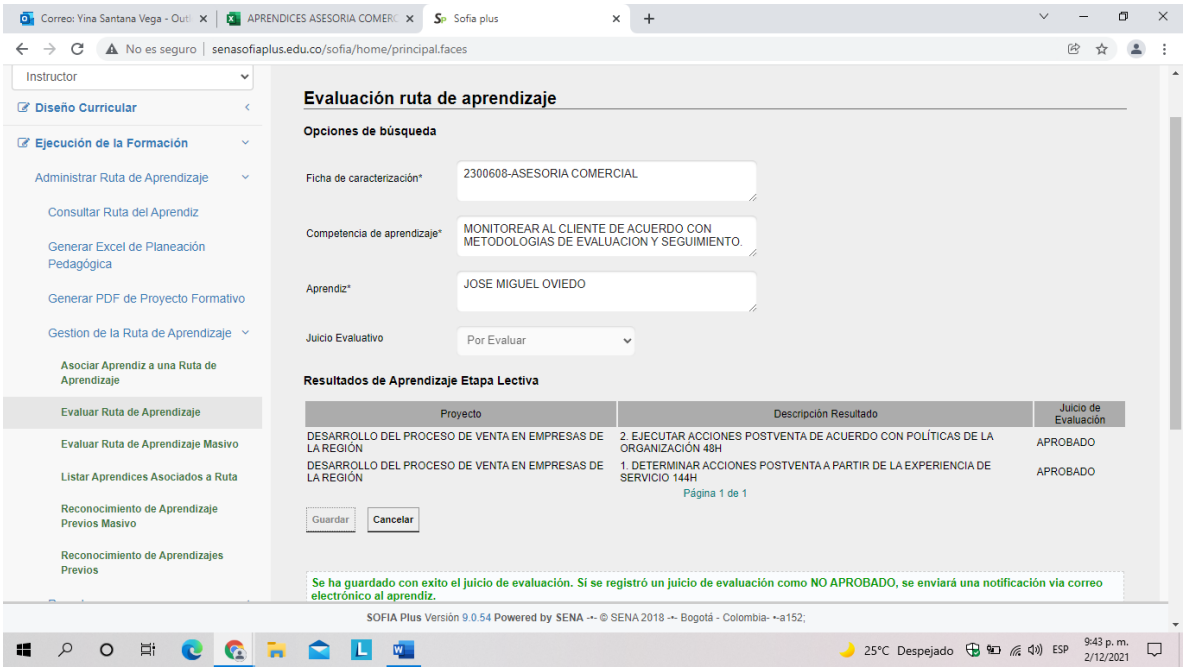

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGIAS DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO.
Aprendiz*
DANIEL ESTEBAN TEHERAN
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H
APROBADO
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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
9:38 p. m.
2/12/2021

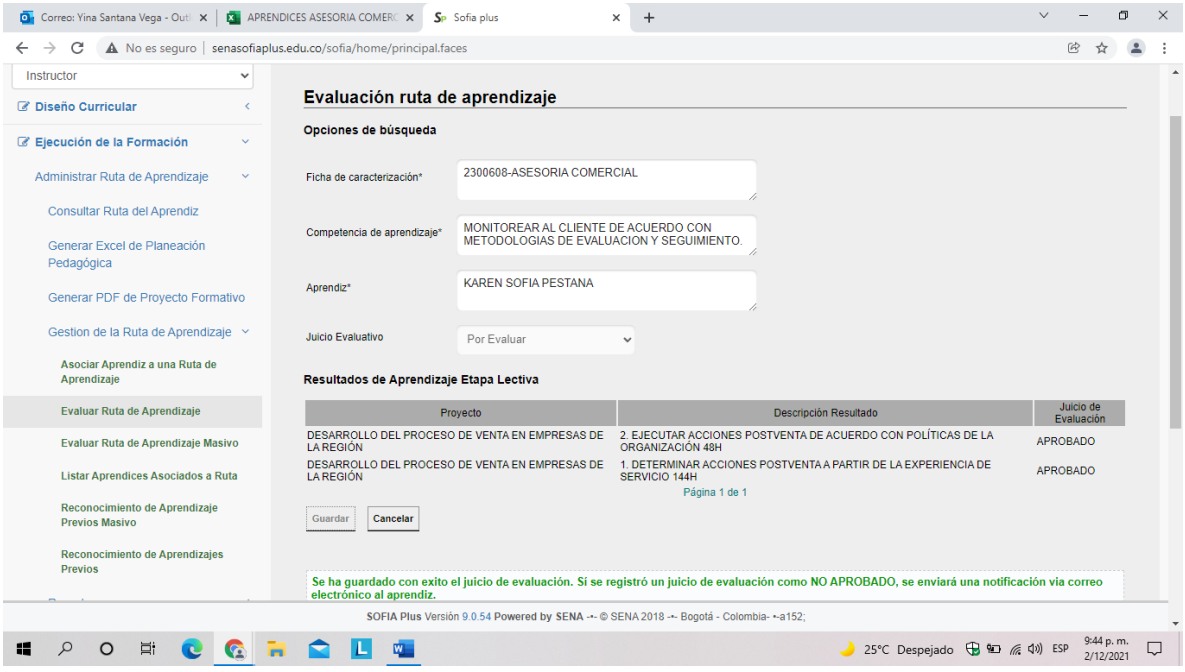

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGIAS DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO.
Aprendiz*
DIANA MARCELA CASTAÑEDA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
9:39 p. m.
2/12/2021

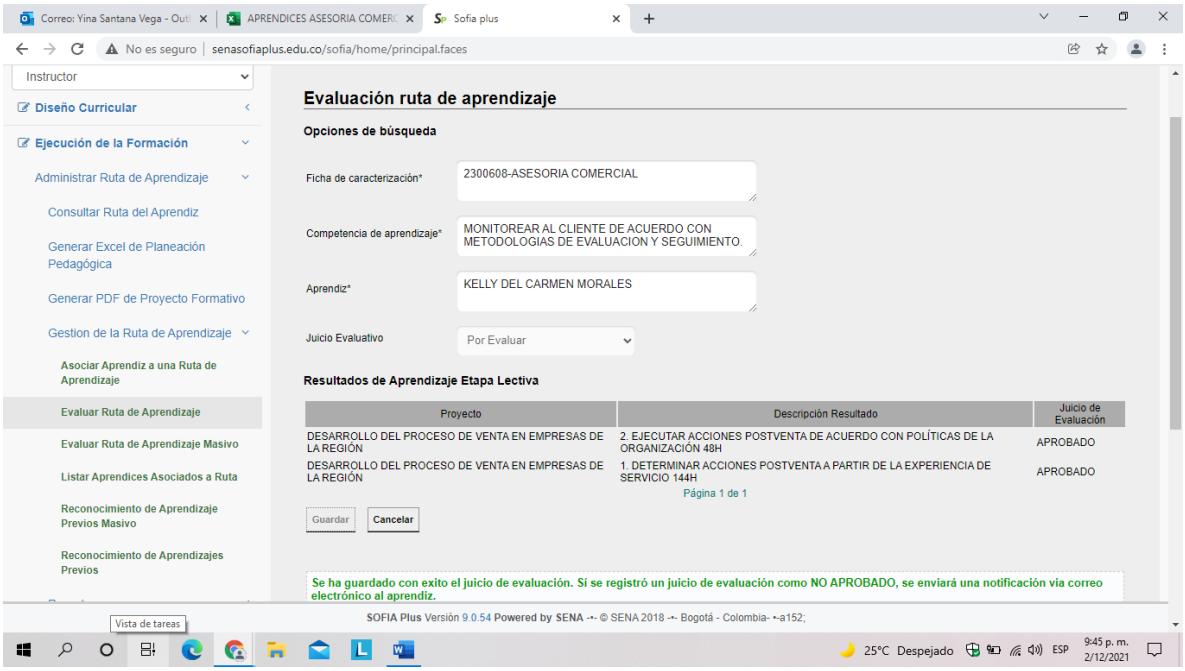

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGIAS DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO.
Aprendiz*
EDITH JOHANA PADILLA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
9:40 p. m.
2/12/2021

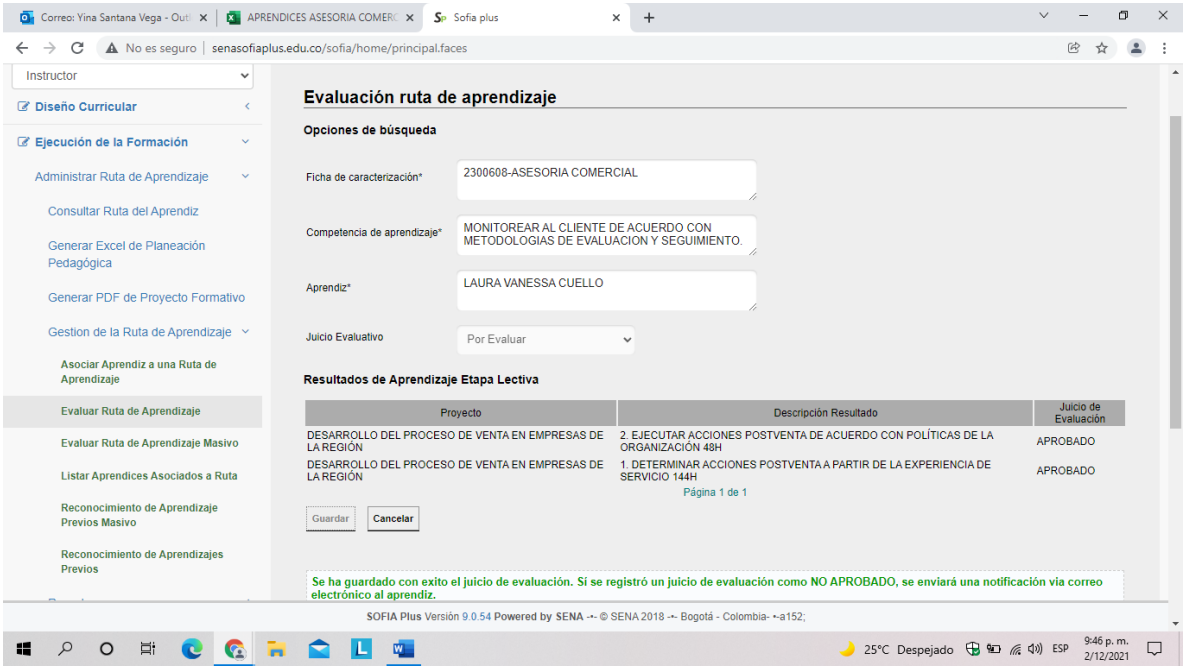

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGIAS DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO.
Aprendiz*
ERIKA PATRICIA PEÑA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
9:41 p. m.
2/12/2021

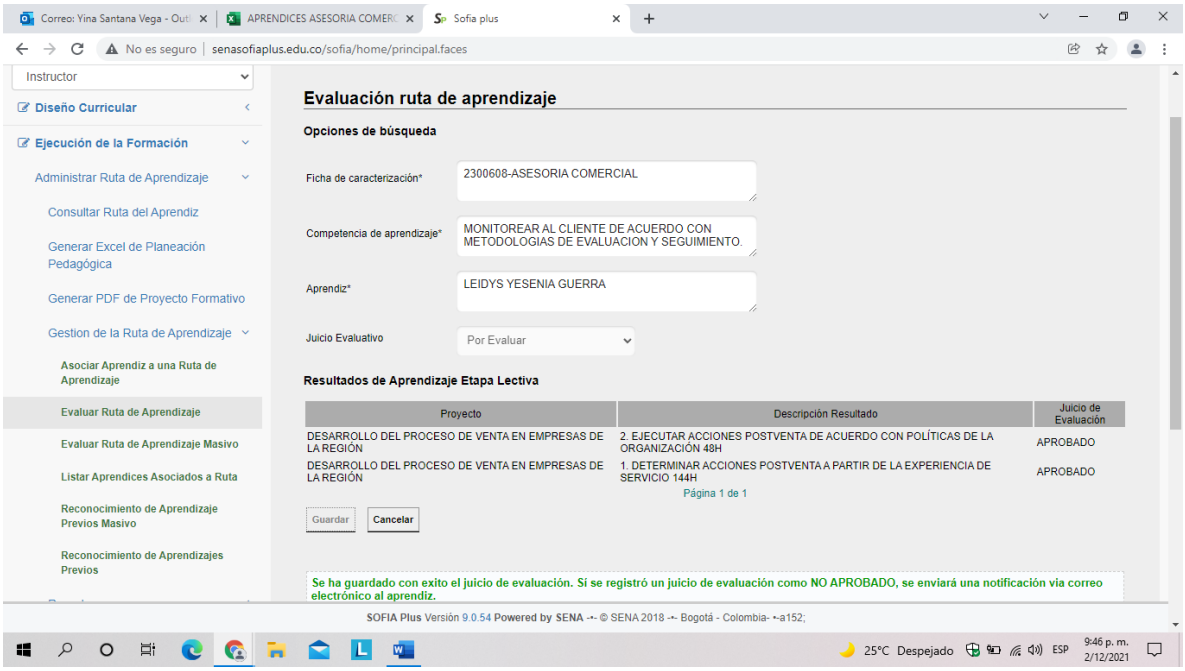

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGIAS DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO.
Aprendiz*
HELEN YOHANA DOMINGUEZ
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
9:42 p. m.
2/12/2021

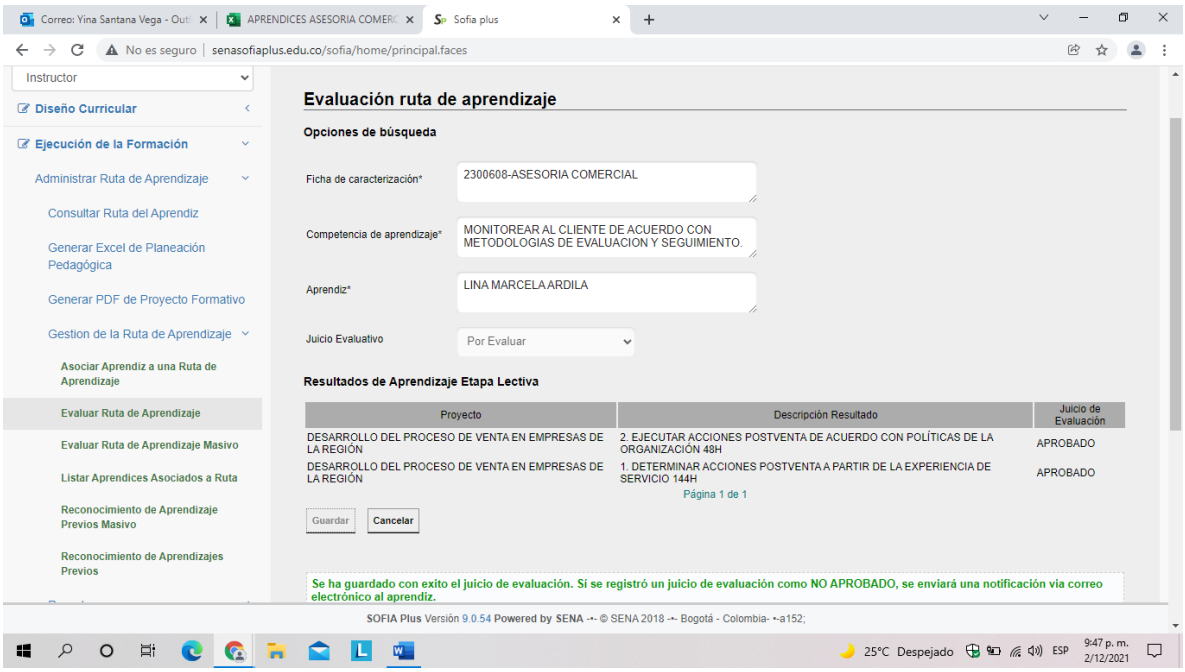

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGIAS DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO.
Aprendiz*
JOSE MIGUEL OVIEDO
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
9:43 p. m.
2/12/2021

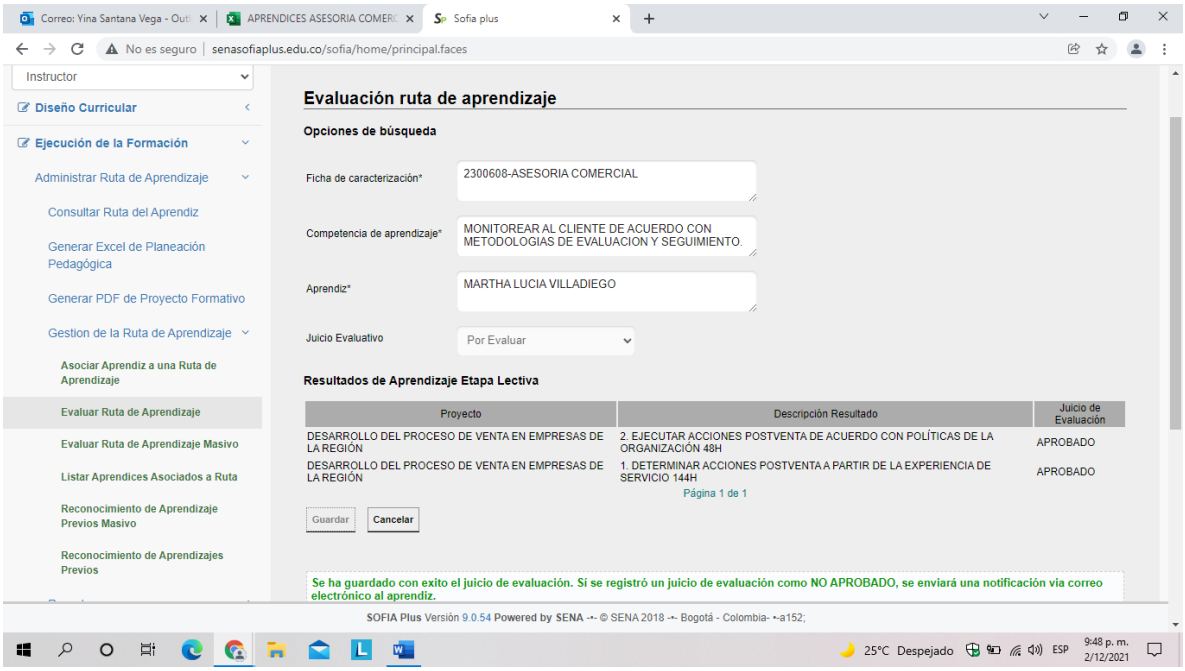

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGIAS DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO.
Aprendiz*
KAREN SOFIA PESTANA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
9:44 p. m.
2/12/2021

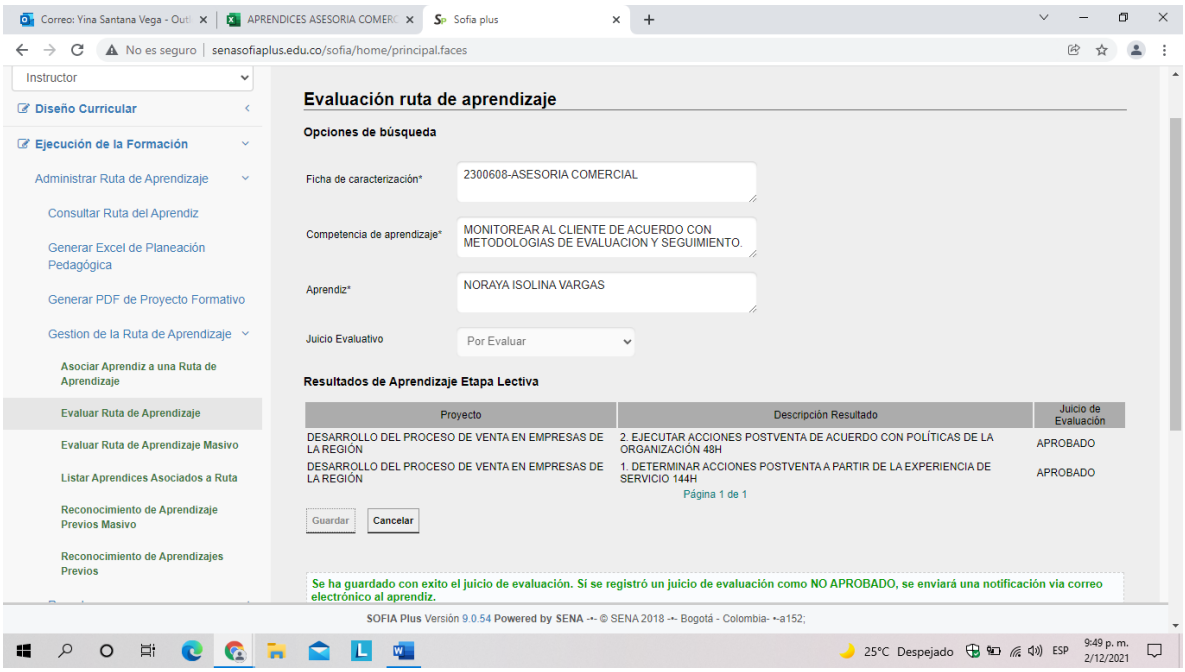

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGIAS DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO.
Aprendiz*
KELLY DEL CARMEN MORALES
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
Vista de tareas
25°C Despejado
ESP
9:45 p. m.
2/12/2021

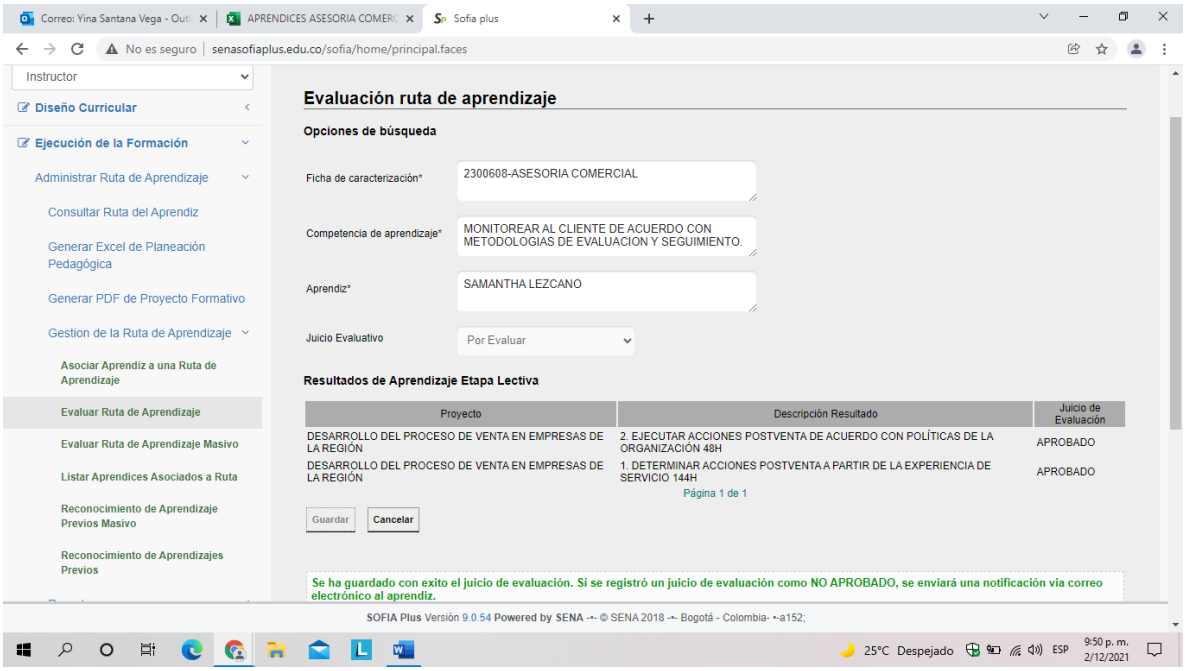

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGIAS DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO.
Aprendiz*
LAURA VANESSA CUELLO
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
9:46 p. m.
2/12/2021

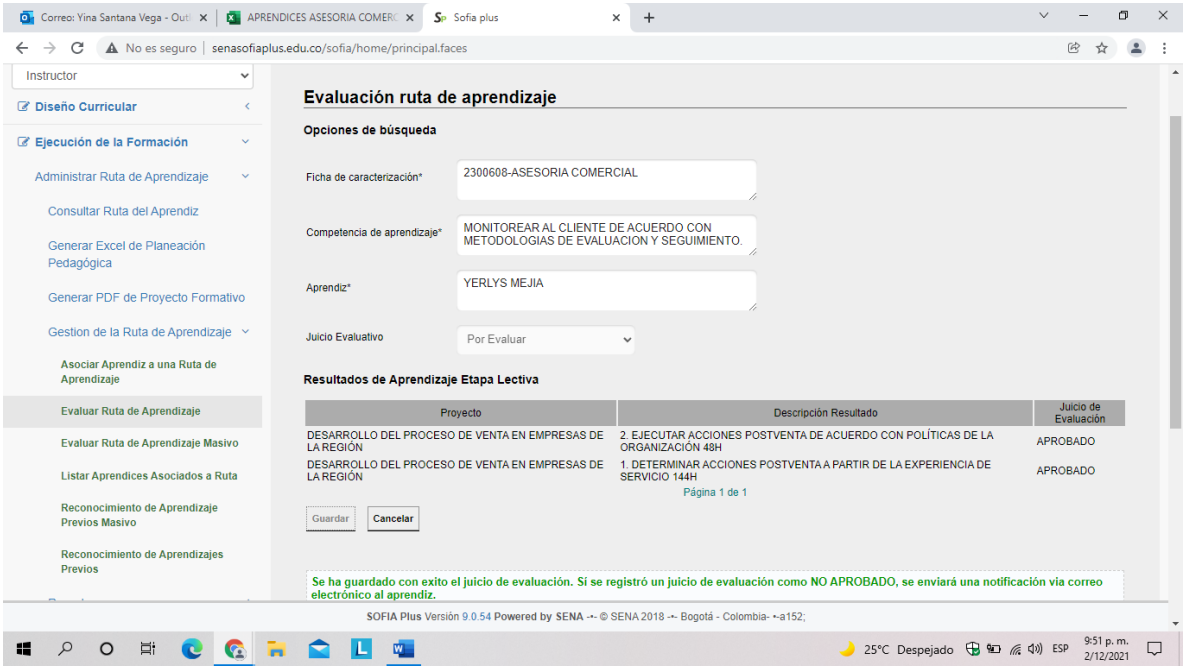

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGIAS DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO.
Aprendiz*
LEIDYS YESENIA GUERRA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
9:46 p. m.
2/12/2021

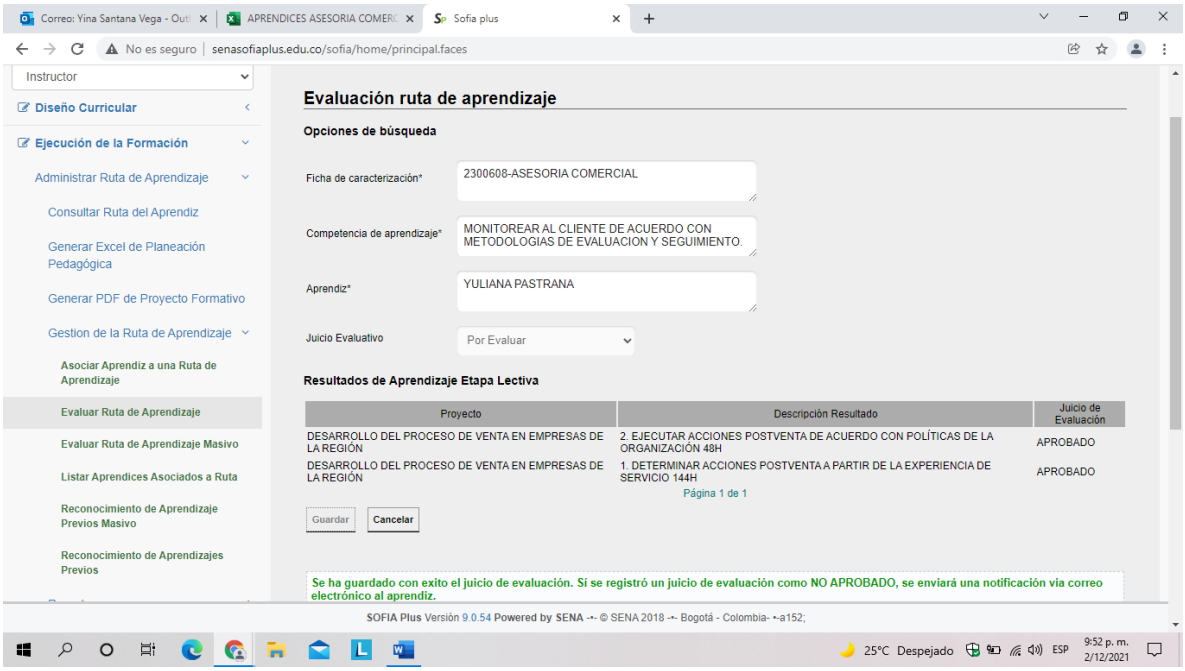

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGIAS DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO.
Aprendiz*
LINA MARCELA ARDILA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
9:47 p. m.
2/12/2021

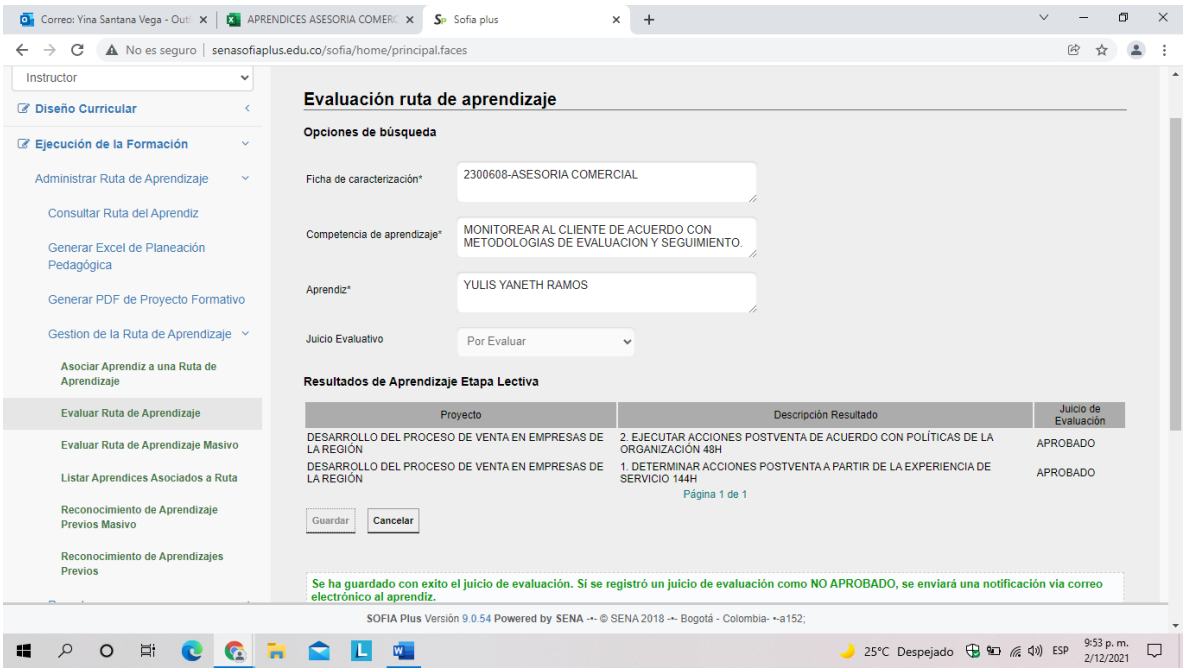

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGIAS DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO.
Aprendiz*
MARTHA LUCIA VILLADIEGO
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
9:48 p. m.
2/12/2021

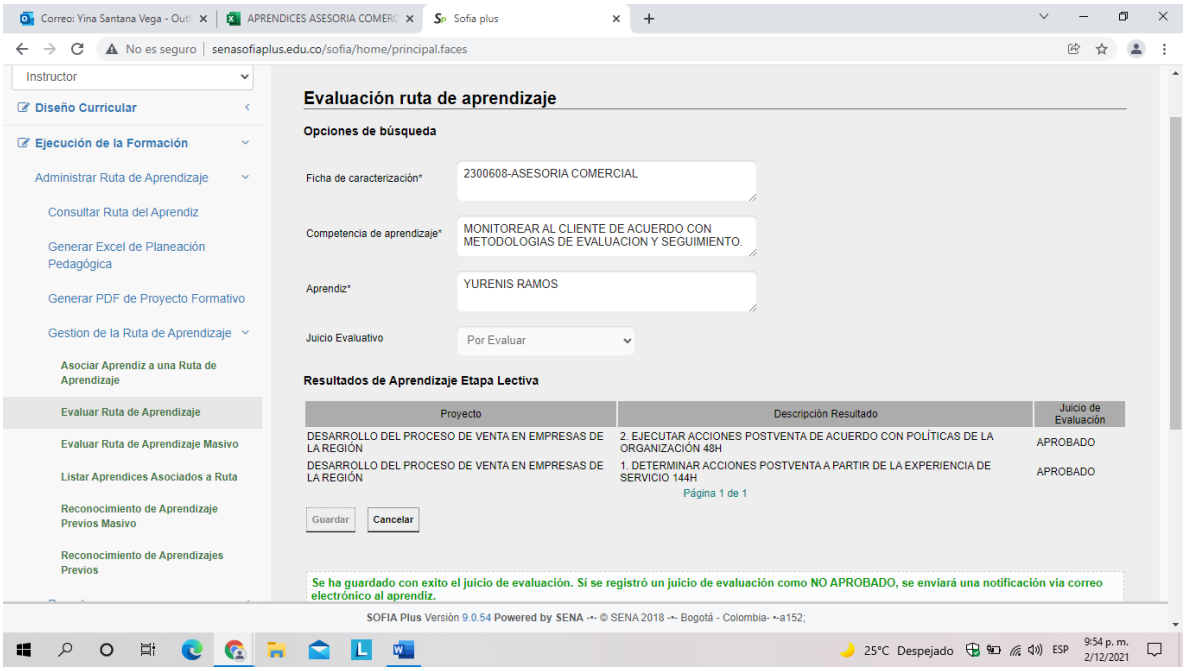

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGIAS DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO.
Aprendiz*
NORAYA ISOLINA VARGAS
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
9:49 p. m.
2/12/2021


Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGIAS DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO.
Aprendiz*
SAMANTHA LEZCANO
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
9:50 p. m.
2/12/2021

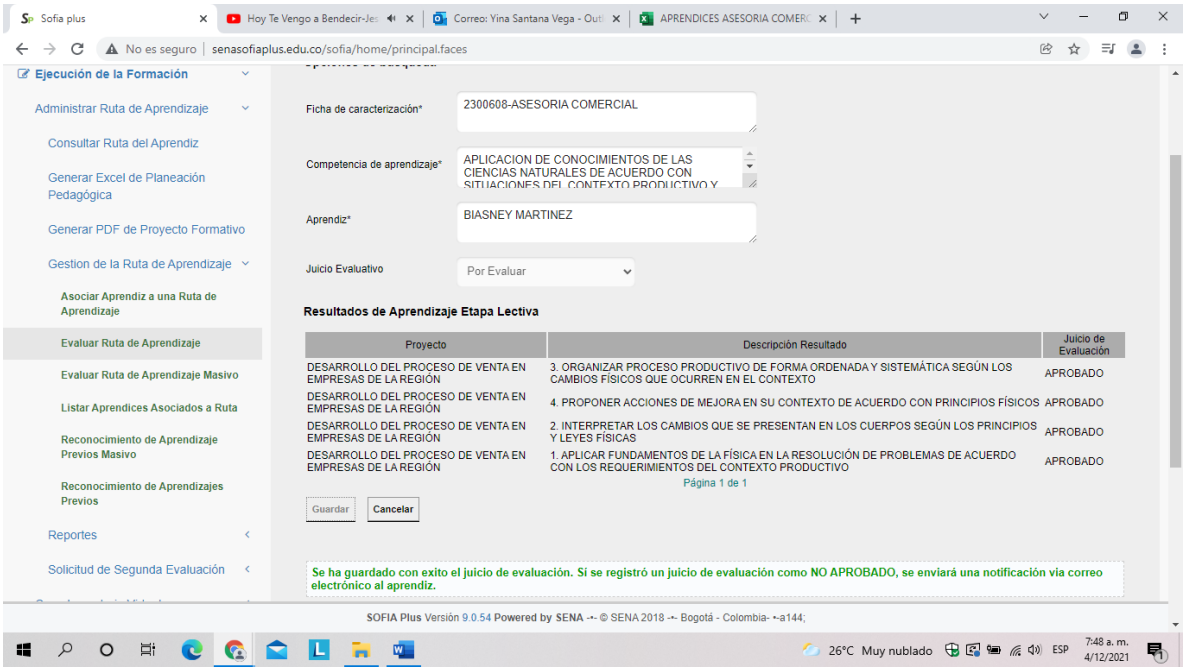

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGIAS DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO.
Aprendiz*
YERLYS MEJIA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
9:51 p. m.
2/12/2021

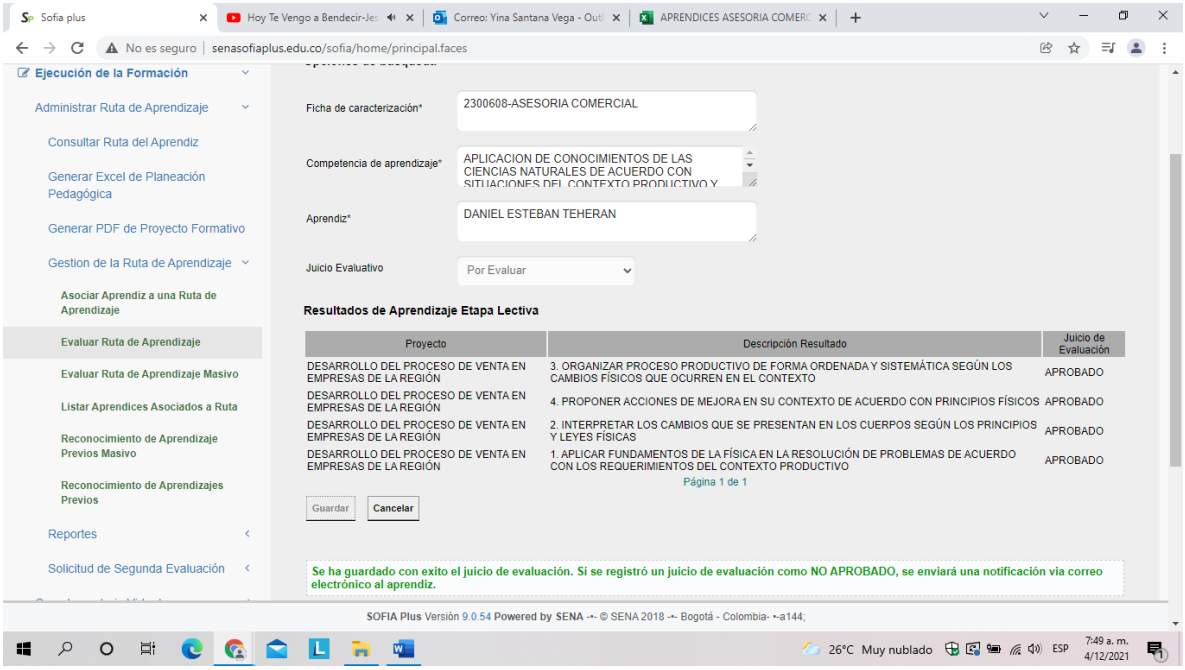

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGIAS DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO.
Aprendiz*
YULIANA PASTRANA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
9:52 p. m.
2/12/2021

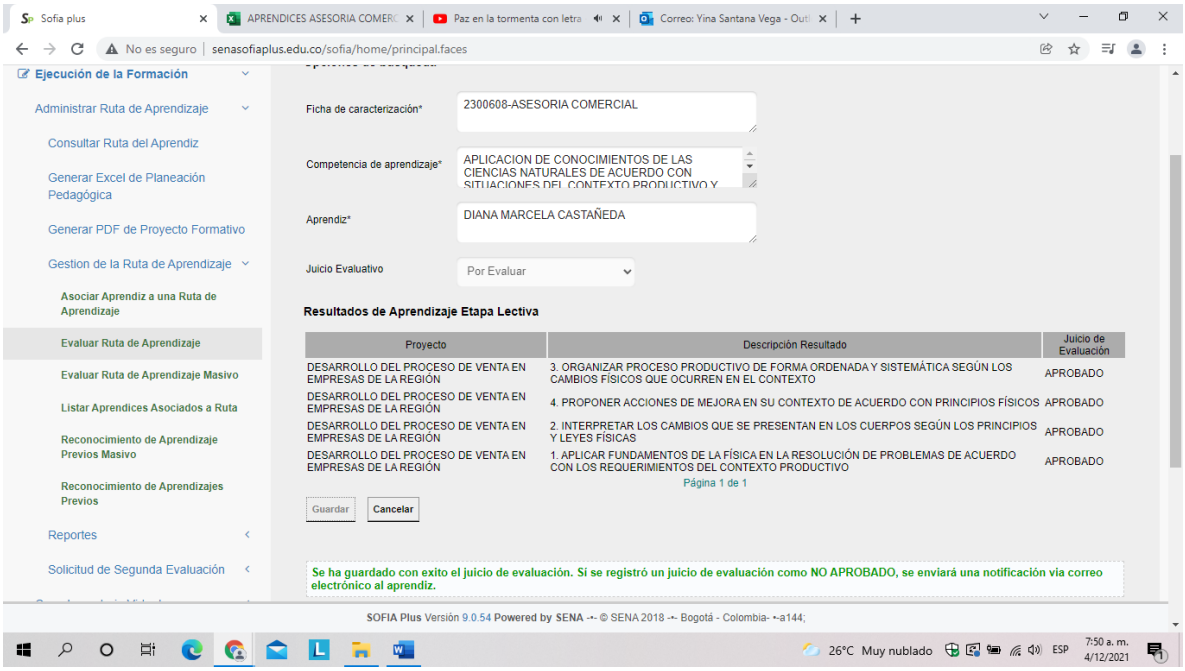

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGIAS DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO.
Aprendiz*
YULIS YANETH RAMOS
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
9:53 p. m.
2/12/2021

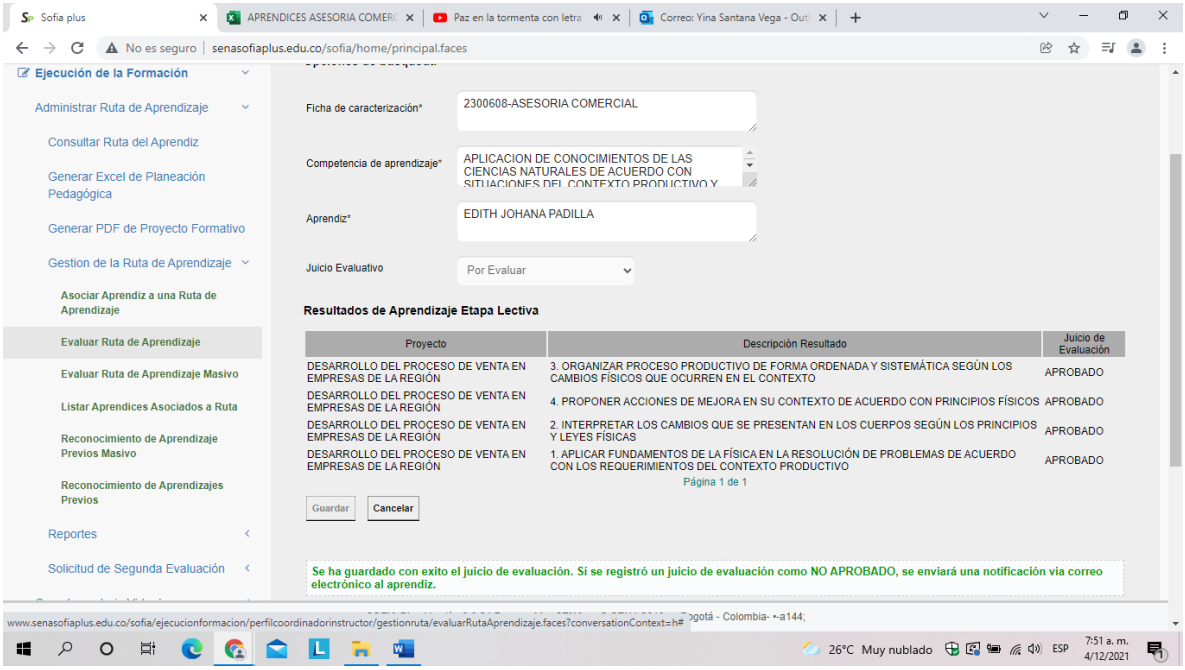


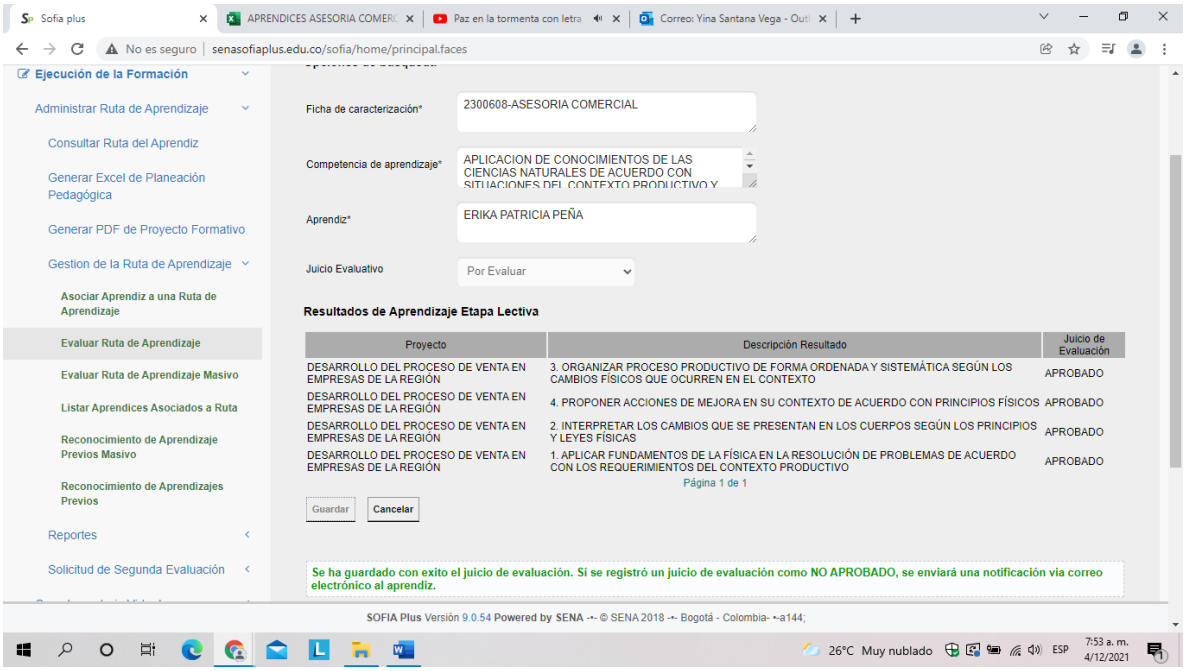
ASESORIA COMERCIAL_FICHA_2300608
NATURALES/RESULTADO 1-2-3-4

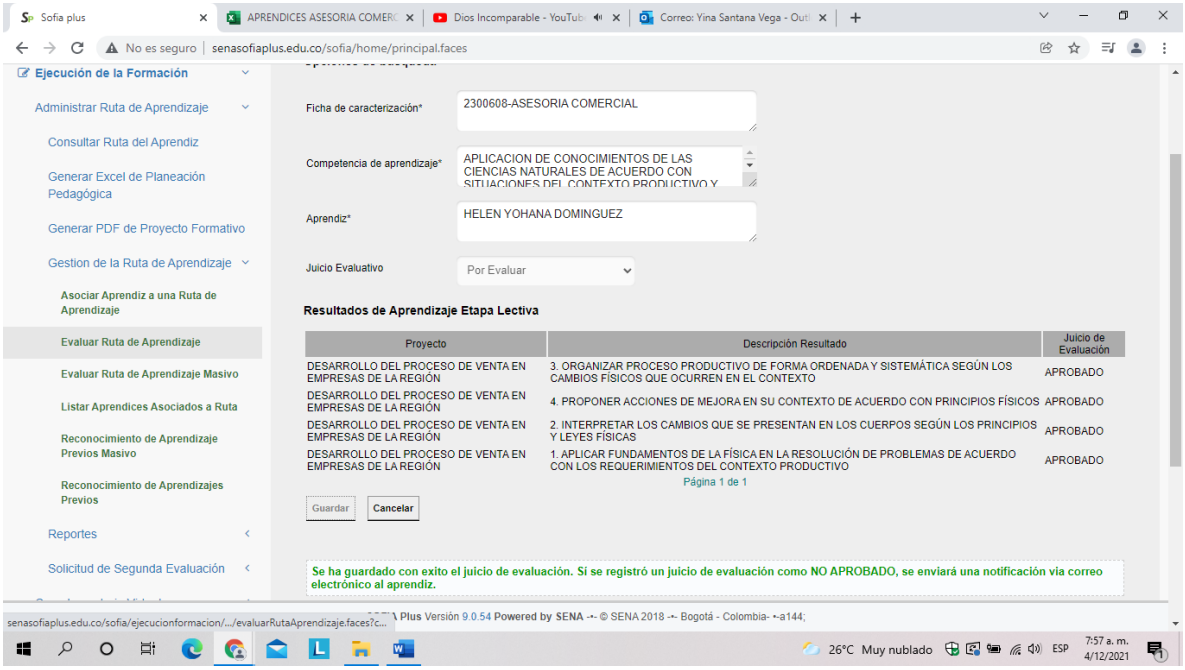

Sofia plus
Hoy Te Vengo a Bendecir-Jes
Correo: Yina Santana Vega - Outl
APRENDICES ASESORIA COMERC
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
APLICACION DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y
Aprendiz*
BIASNEY MARTINEZ
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
3. ORGANIZAR PROCESO PRODUCTIVO DE FORMA ORDENADA Y SISTEMÁTICA SEGÚN LOS CAMBIOS FÍSICOS QUE OCURREN EN EL CONTEXTO
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
4. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN SU CONTEXTO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS FÍSICOS
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. INTERPRETAR LOS CAMBIOS QUE SE PRESENTAN EN LOS CUERPOS SEGÚN LOS PRINCIPIOS Y LEYES FÍSICAS
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. APLICAR FUNDAMENTOS DE LA FÍSICA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO PRODUCTIVO
APROBADO
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- •-a144;
26°C Muy nublado
ESP
7:48 a. m.
4/12/2021

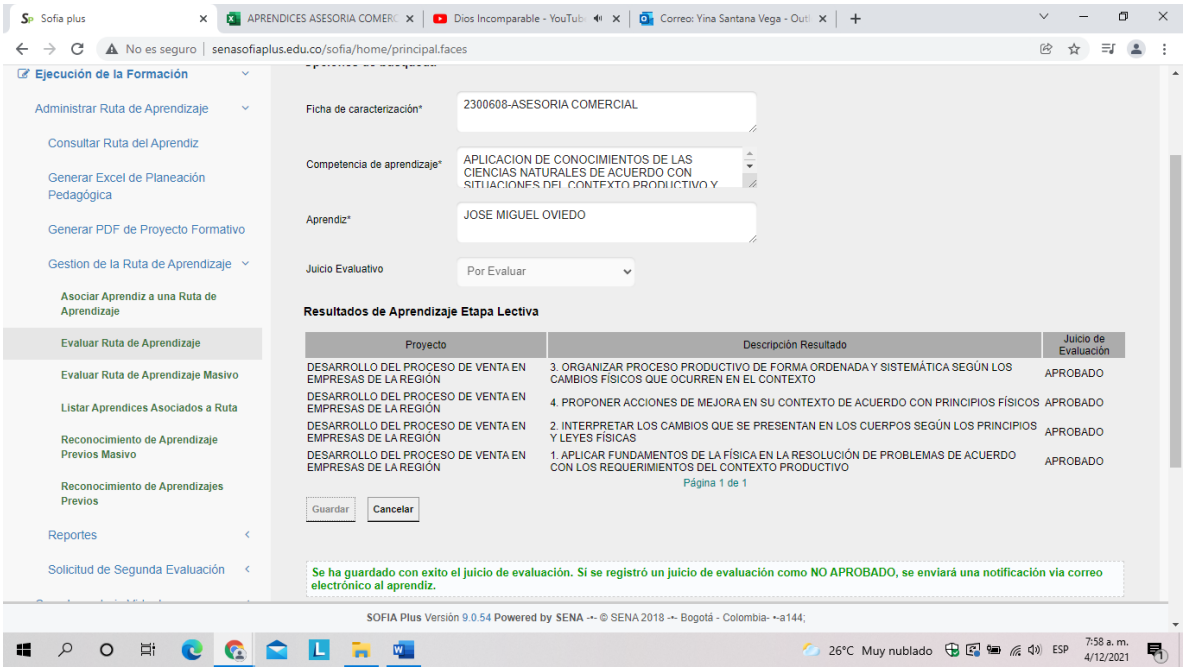

Sofia plus
Hoy Te Vengo a Bendecir-Jes
Correo: Yina Santana Vega - Outl
APRENDICES ASESORIA COMERC
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
APLICACION DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y
Aprendiz*
DANIEL ESTEBAN TEHERAN
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
3. ORGANIZAR PROCESO PRODUCTIVO DE FORMA ORDENADA Y SISTEMÁTICA SEGÚN LOS CAMBIOS FÍSICOS QUE OCURREN EN EL CONTEXTO
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
4. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN SU CONTEXTO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS FÍSICOS
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. INTERPRETAR LOS CAMBIOS QUE SE PRESENTAN EN LOS CUERPOS SEGÚN LOS PRINCIPIOS Y LEYES FÍSICAS
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. APLICAR FUNDAMENTOS DE LA FÍSICA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO PRODUCTIVO
APROBADO
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- •-a144;
26°C Muy nublado
ESP
7:49 a. m.
4/12/2021

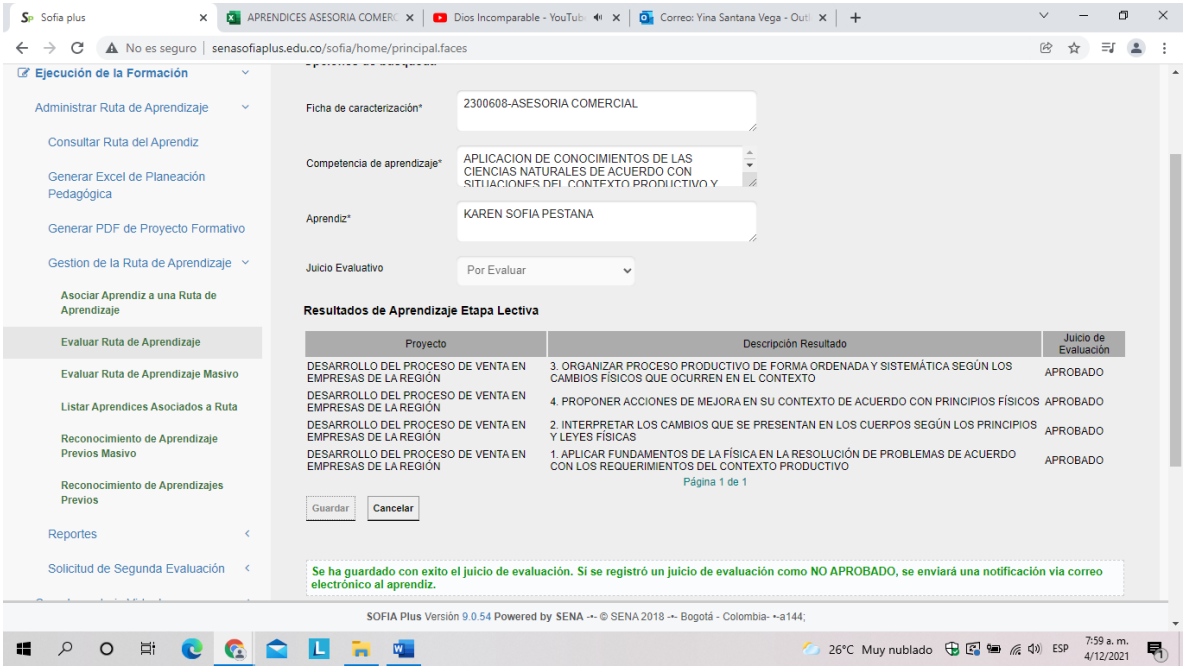

Sofia plus
APRENDICES ASESORIA COMER
Paz en la tormenta con letra
Correo: Yina Santana Vega - Outl
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización* 2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje* APLICACION DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y
Aprendiz* DIANA MARCELA CASTAÑEDA
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto | Descripción Resultado | Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 3. ORGANIZAR PROCESO PRODUCTIVO DE FORMA ORDENADA Y SISTEMÁTICA SEGÚN LOS CAMBIOS FÍSICOS QUE OCURREN EN EL CONTEXTO | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 4. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN SU CONTEXTO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS FÍSICOS | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 2. INTERPRETAR LOS CAMBIOS QUE SE PRESENTAN EN LOS CUERPOS SEGÚN LOS PRINCIPIOS Y LEYES FÍSICAS | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 1. APLICAR FUNDAMENTOS DE LA FÍSICA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO PRODUCTIVO | APROBADO
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- *-a144;
26°C Muy nublado
ESP
7:50 a. m.
4/12/2021

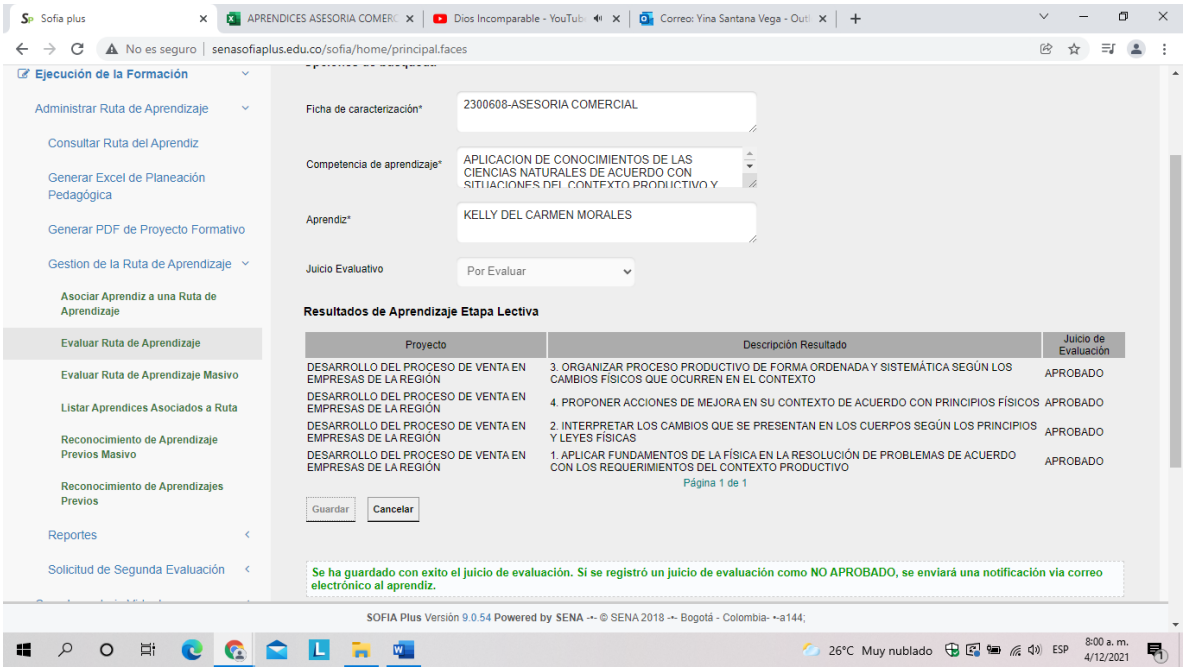

Sofia plus
APRENDICES ASESORIA COMER
Paz en la tormenta con letra
Correo: Yina Santana Vega - Outl
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización* 2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje* APLICACION DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y
Aprendiz* EDITH JOHANA PADILLA
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto | Descripción Resultado | Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 3. ORGANIZAR PROCESO PRODUCTIVO DE FORMA ORDENADA Y SISTEMÁTICA SEGÚN LOS CAMBIOS FÍSICOS QUE OCURREN EN EL CONTEXTO | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 4. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN SU CONTEXTO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS FÍSICOS | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 2. INTERPRETAR LOS CAMBIOS QUE SE PRESENTAN EN LOS CUERPOS SEGÚN LOS PRINCIPIOS Y LEYES FÍSICAS | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 1. APLICAR FUNDAMENTOS DE LA FÍSICA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO PRODUCTIVO | APROBADO
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.
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/ejecucionformacion/perfilcoordinadorinstructor/gestionruta/evaluarRutaAprendizaje.faces?conversationContext=h#
Bogotá - Colombia- *-a144;
26°C Muy nublado
ESP
7:51 a. m.
4/12/2021

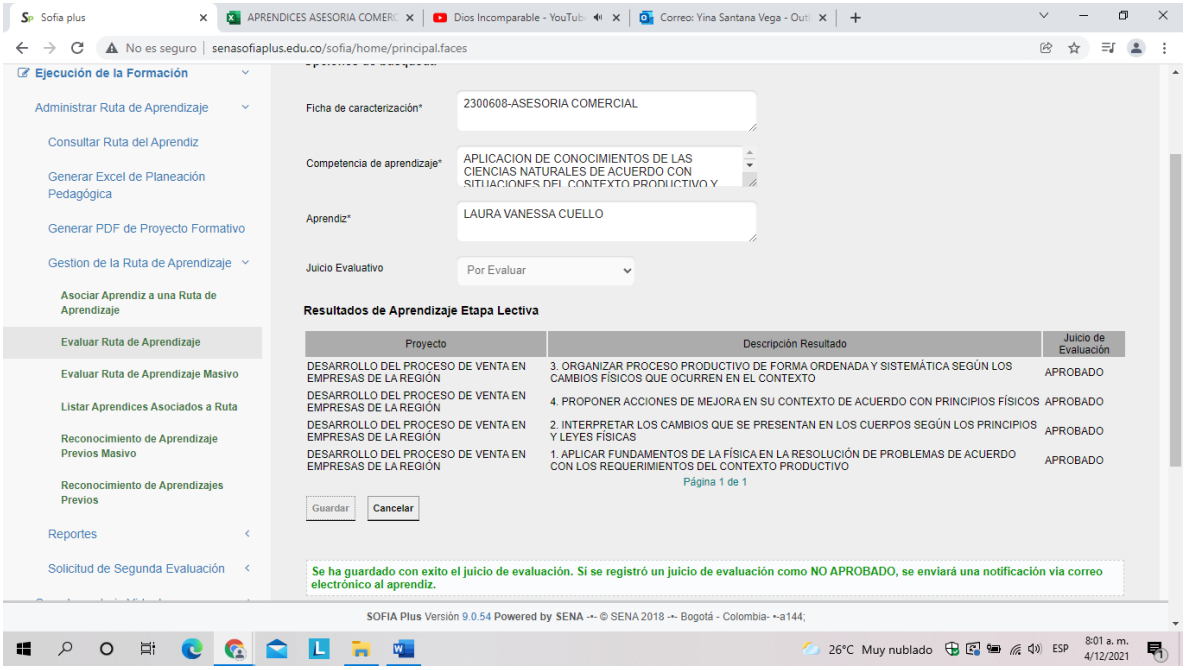

Sofia plus
APRENDICES ASESORIA COMER
Paz en la tormenta con letra
Correo: Yina Santana Vega - Outl
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
APLICACION DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y
Aprendiz*
ERIKA PATRICIA PEÑA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
3. ORGANIZAR PROCESO PRODUCTIVO DE FORMA ORDENADA Y SISTEMÁTICA SEGÚN LOS CAMBIOS FÍSICOS QUE OCURREN EN EL CONTEXTO
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
4. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN SU CONTEXTO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS FÍSICOS
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. INTERPRETAR LOS CAMBIOS QUE SE PRESENTAN EN LOS CUERPOS SEGÚN LOS PRINCIPIOS Y LEYES FÍSICAS
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. APLICAR FUNDAMENTOS DE LA FÍSICA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO PRODUCTIVO
APROBADO
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- •-a144;
26°C Muy nublado
ESP
7:53 a. m.
4/12/2021

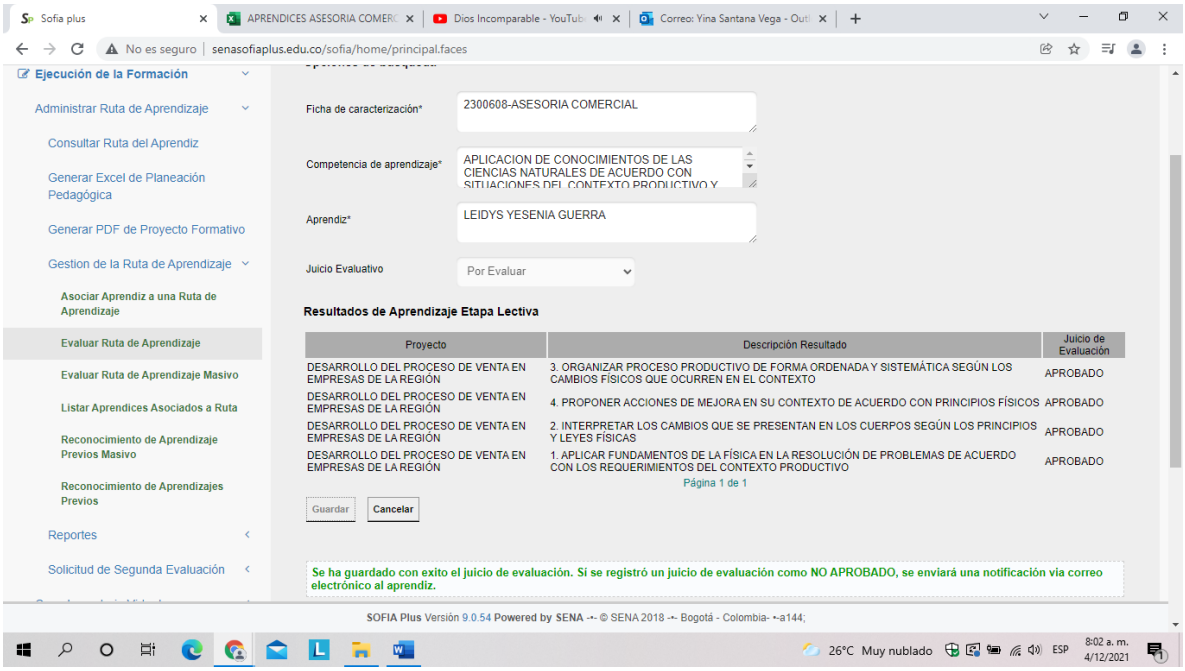

Sofia plus
APRENDICES ASESORIA COMER
Dios Incomparable - YouTub
Correo: Yina Santana Vega - Outl
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto 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
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
APLICACION DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y
Aprendiz*
HELEN YOHANA DOMINGUEZ
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
3. ORGANIZAR PROCESO PRODUCTIVO DE FORMA ORDENADA Y SISTEMÁTICA SEGÚN LOS CAMBIOS FÍSICOS QUE OCURREN EN EL CONTEXTO
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
4. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN SU CONTEXTO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS FÍSICOS
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. INTERPRETAR LOS CAMBIOS QUE SE PRESENTAN EN LOS CUERPOS SEGÚN LOS PRINCIPIOS Y LEYES FÍSICAS
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. APLICAR FUNDAMENTOS DE LA FÍSICA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO PRODUCTIVO
APROBADO
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.
Plus Versión 9.0.54 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a144;
26°C Muy nublado
ESP
7:57 a. m.
4/12/2021

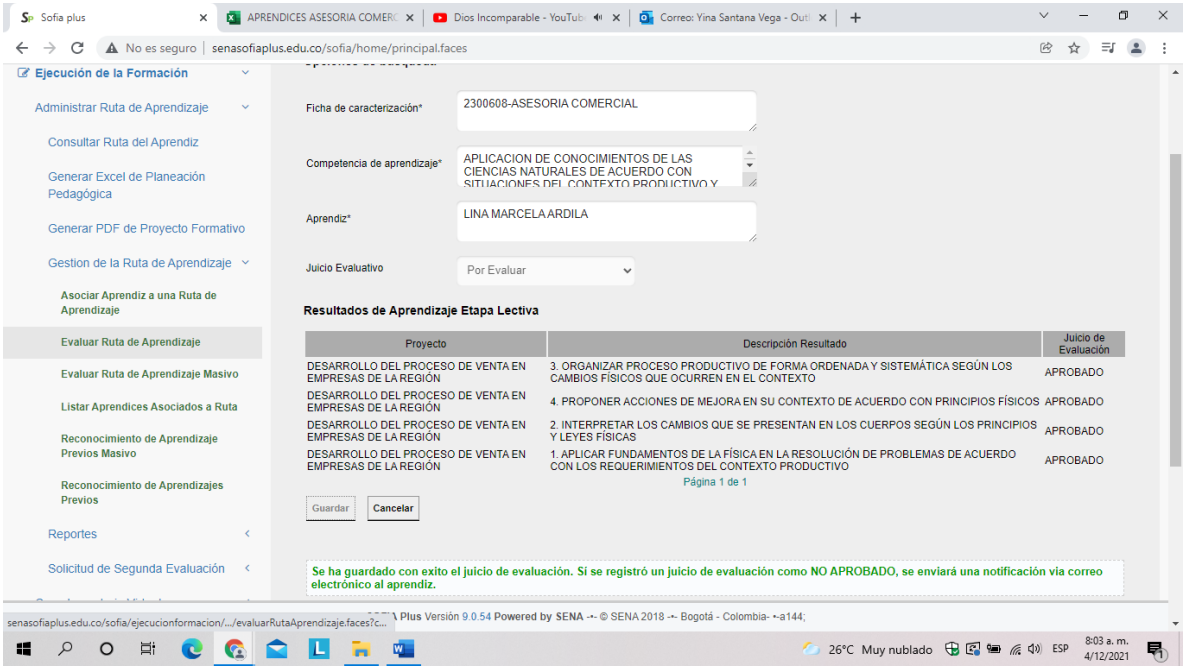

Sofia plus
APRENDICES ASESORIA COMER
Dios Incomparable - YouTub
Correo: Yina Santana Vega - Outl
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto 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
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización* 2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje* APLICACION DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y
Aprendiz* JOSE MIGUEL OVIEDO
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto | Descripción Resultado | Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 3. ORGANIZAR PROCESO PRODUCTIVO DE FORMA ORDENADA Y SISTEMÁTICA SEGÚN LOS CAMBIOS FÍSICOS QUE OCURREN EN EL CONTEXTO | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 4. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN SU CONTEXTO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS FÍSICOS | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 2. INTERPRETAR LOS CAMBIOS QUE SE PRESENTAN EN LOS CUERPOS SEGÚN LOS PRINCIPIOS Y LEYES FÍSICAS | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 1. APLICAR FUNDAMENTOS DE LA FÍSICA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO PRODUCTIVO | APROBADO
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- •-a144;
26°C Muy nublado
ESP
7:58 a. m.
4/12/2021

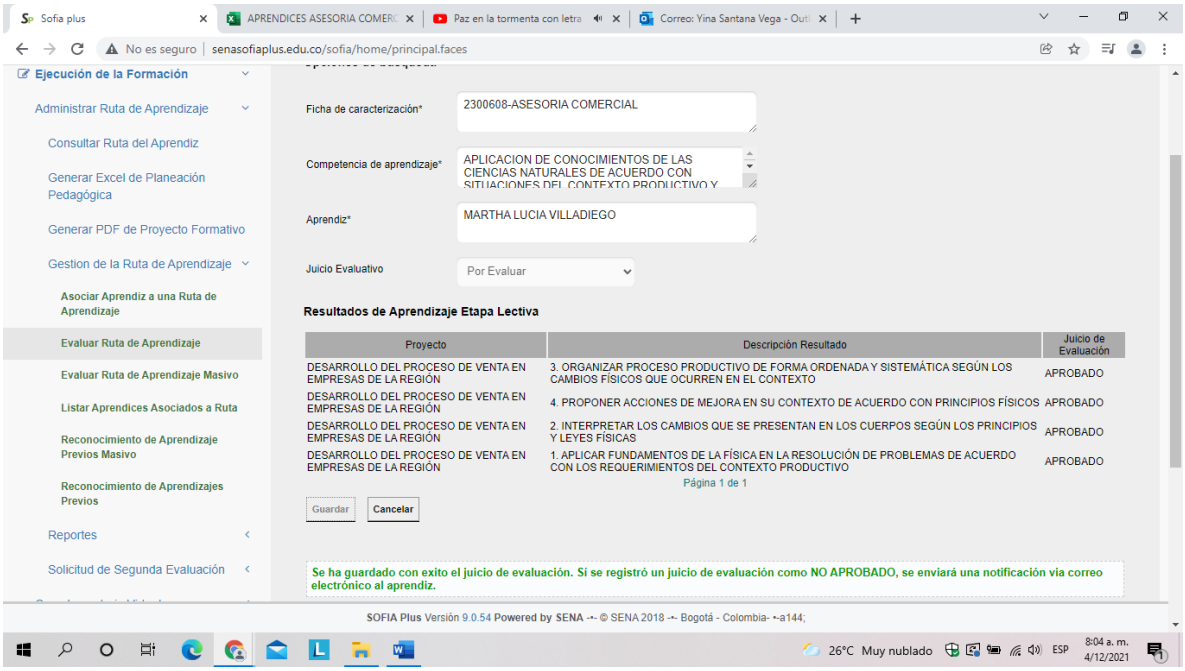

Sofia plus
APRENDICES ASESORIA COMER
Dios Incomparable - YouTub
Correo: Yina Santana Vega - Outl
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto 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
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización* 2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje* APLICACION DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y
Aprendiz* KAREN SOFIA PESTANA
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto | Descripción Resultado | Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 3. ORGANIZAR PROCESO PRODUCTIVO DE FORMA ORDENADA Y SISTEMÁTICA SEGÚN LOS CAMBIOS FÍSICOS QUE OCURREN EN EL CONTEXTO | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 4. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN SU CONTEXTO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS FÍSICOS | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 2. INTERPRETAR LOS CAMBIOS QUE SE PRESENTAN EN LOS CUERPOS SEGÚN LOS PRINCIPIOS Y LEYES FÍSICAS | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 1. APLICAR FUNDAMENTOS DE LA FÍSICA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO PRODUCTIVO | APROBADO
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- •-a144;
26°C Muy nublado
ESP
7:59 a. m.
4/12/2021

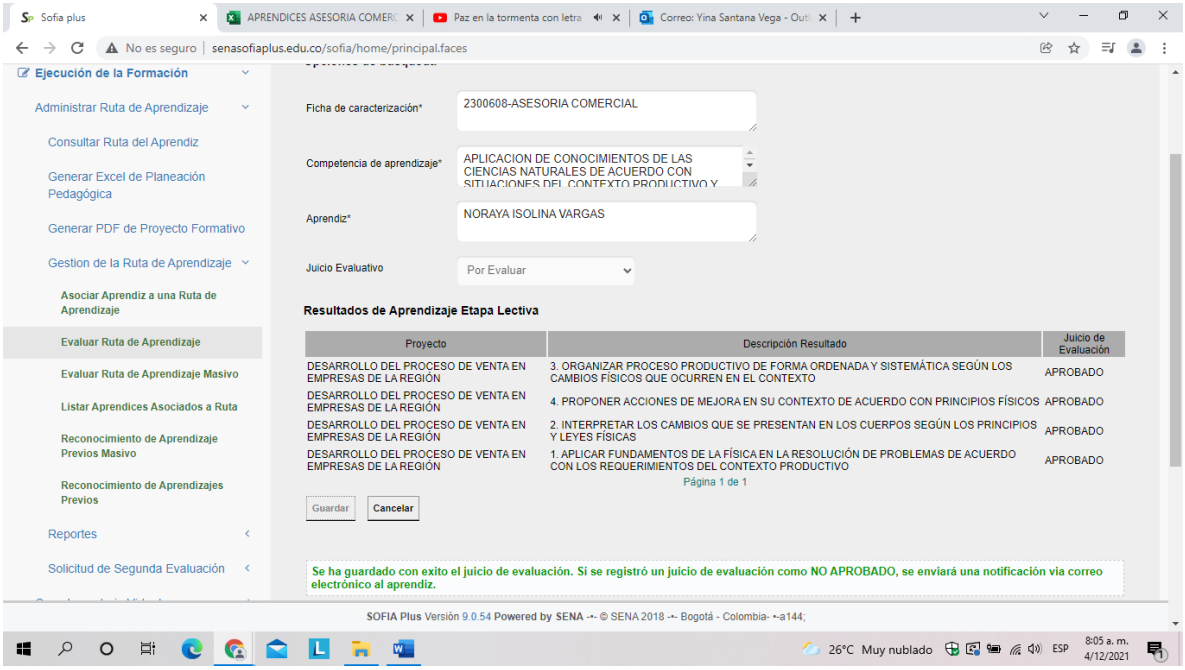

Sofia plus
APRENDICES ASESORIA COMER
Dios Incomparable - YouTub
Correo: Yina Santana Vega - Outl
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto 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
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización* 2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje* APLICACION DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y
Aprendiz* KELLY DEL CARMEN MORALES
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto | Descripción Resultado | Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 3. ORGANIZAR PROCESO PRODUCTIVO DE FORMA ORDENADA Y SISTEMÁTICA SEGÚN LOS CAMBIOS FÍSICOS QUE OCURREN EN EL CONTEXTO | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 4. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN SU CONTEXTO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS FÍSICOS | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 2. INTERPRETAR LOS CAMBIOS QUE SE PRESENTAN EN LOS CUERPOS SEGÚN LOS PRINCIPIOS Y LEYES FÍSICAS | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 1. APLICAR FUNDAMENTOS DE LA FÍSICA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO PRODUCTIVO | APROBADO
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- •-a144;
26°C Muy nublado
ESP
8:00 a. m.
4/12/2021

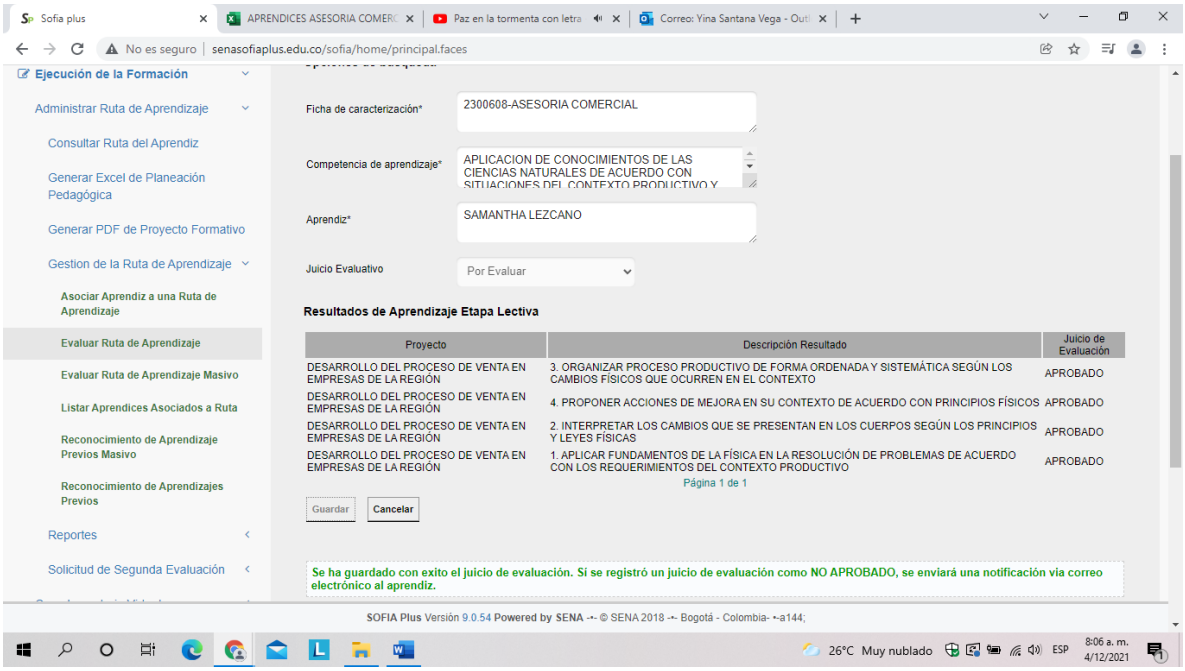

Sofia plus
APRENDICES ASESORIA COMER
Dios Incomparable - YouTub
Correo: Yina Santana Vega - Outl
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto 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
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización* 2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje* APLICACION DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y
Aprendiz* LAURA VANESSA CUELLO
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto | Descripción Resultado | Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 3. ORGANIZAR PROCESO PRODUCTIVO DE FORMA ORDENADA Y SISTEMÁTICA SEGÚN LOS CAMBIOS FÍSICOS QUE OCURREN EN EL CONTEXTO | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 4. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN SU CONTEXTO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS FÍSICOS | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 2. INTERPRETAR LOS CAMBIOS QUE SE PRESENTAN EN LOS CUERPOS SEGÚN LOS PRINCIPIOS Y LEYES FÍSICAS | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 1. APLICAR FUNDAMENTOS DE LA FÍSICA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO PRODUCTIVO | APROBADO
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- •-a144;
26°C Muy nublado
ESP
8:01 a. m.
4/12/2021

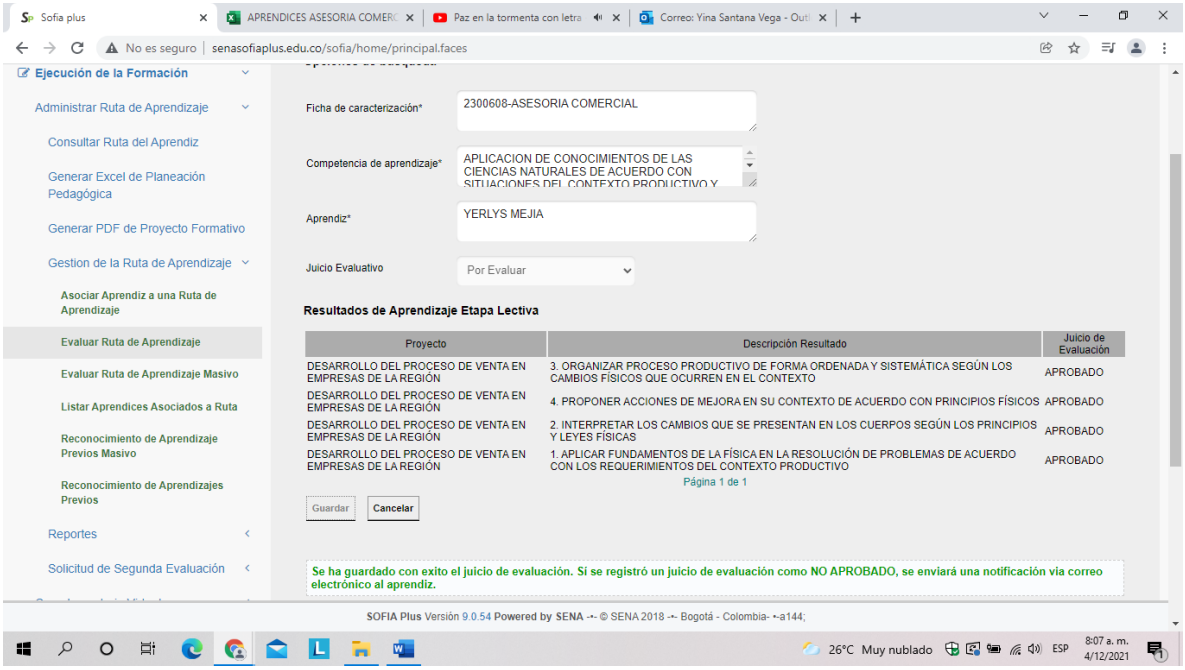

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización* 2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje* APLICACION DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y
Aprendiz* LEIDYS YESENIA GUERRA
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto | Descripción Resultado | Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 3. ORGANIZAR PROCESO PRODUCTIVO DE FORMA ORDENADA Y SISTEMÁTICA SEGÚN LOS CAMBIOS FÍSICOS QUE OCURREN EN EL CONTEXTO | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 4. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN SU CONTEXTO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS FÍSICOS | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 2. INTERPRETAR LOS CAMBIOS QUE SE PRESENTAN EN LOS CUERPOS SEGÚN LOS PRINCIPIOS Y LEYES FÍSICAS | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 1. APLICAR FUNDAMENTOS DE LA FÍSICA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO PRODUCTIVO | APROBADO
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- •-a144;
26°C Muy nublado
ESP
8:02 a. m.
4/12/2021

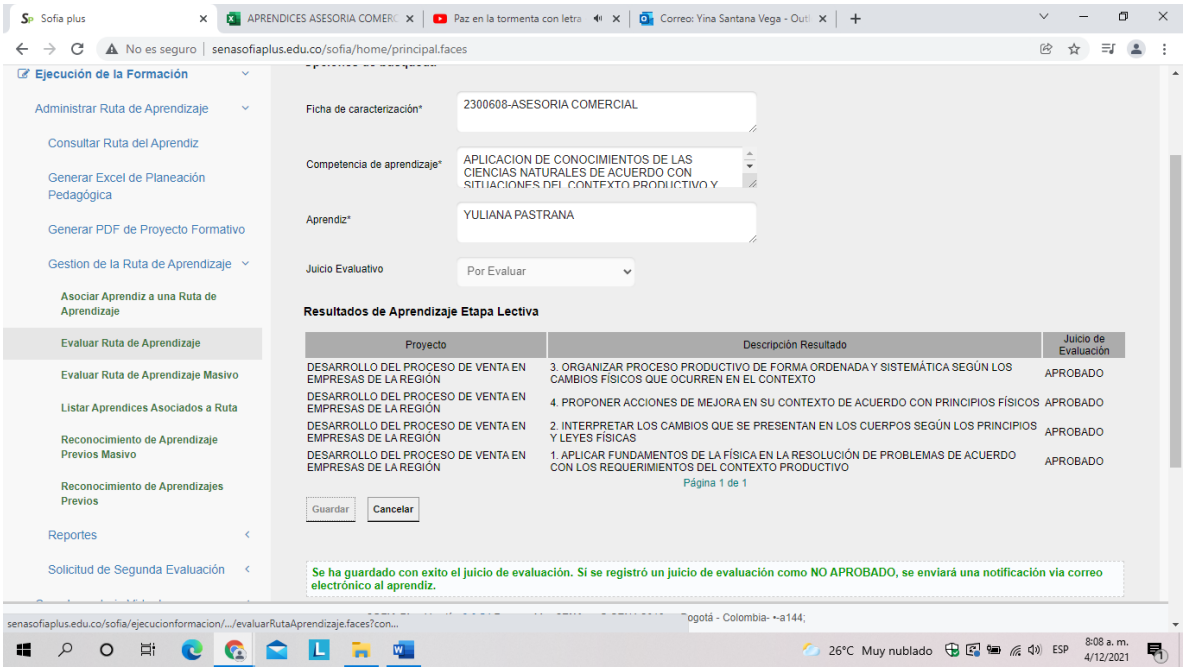

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización* 2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje* APLICACION DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y
Aprendiz* LINA MARCELA ARDILA
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto | Descripción Resultado | Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 3. ORGANIZAR PROCESO PRODUCTIVO DE FORMA ORDENADA Y SISTEMÁTICA SEGÚN LOS CAMBIOS FÍSICOS QUE OCURREN EN EL CONTEXTO | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 4. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN SU CONTEXTO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS FÍSICOS | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 2. INTERPRETAR LOS CAMBIOS QUE SE PRESENTAN EN LOS CUERPOS SEGÚN LOS PRINCIPIOS Y LEYES FÍSICAS | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 1. APLICAR FUNDAMENTOS DE LA FÍSICA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO PRODUCTIVO | APROBADO
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- •-a144;
26°C Muy nublado
ESP
8:03 a. m.
4/12/2021

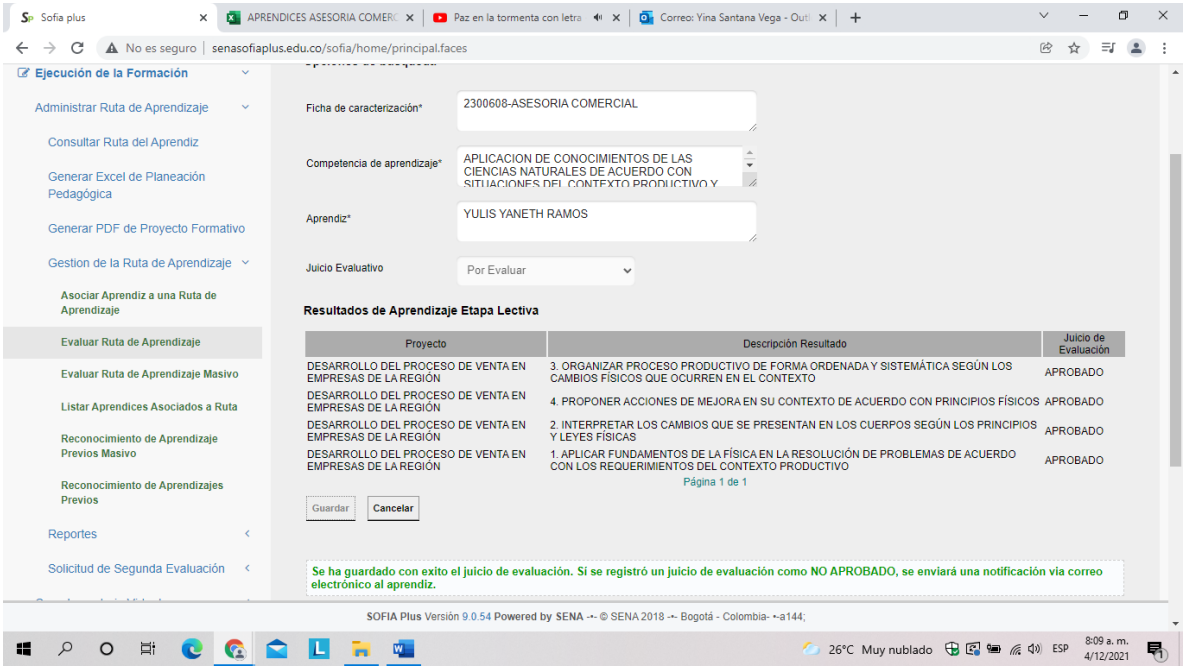

Sofia plus
APRENDICES ASESORIA COMER
Paz en la tormenta con letra
Correo: Yina Santana Vega - Outl
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización* 2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje* APLICACION DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y
Aprendiz* MARTHA LUCIA VILLADIEGO
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
3. ORGANIZAR PROCESO PRODUCTIVO DE FORMA ORDENADA Y SISTEMÁTICA SEGÚN LOS CAMBIOS FÍSICOS QUE OCURREN EN EL CONTEXTO
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
4. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN SU CONTEXTO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS FÍSICOS
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. INTERPRETAR LOS CAMBIOS QUE SE PRESENTAN EN LOS CUERPOS SEGÚN LOS PRINCIPIOS Y LEYES FÍSICAS
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. APLICAR FUNDAMENTOS DE LA FÍSICA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO PRODUCTIVO
APROBADO
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- •-a144;
26°C Muy nublado
ESP
8:04 a. m.
4/12/2021

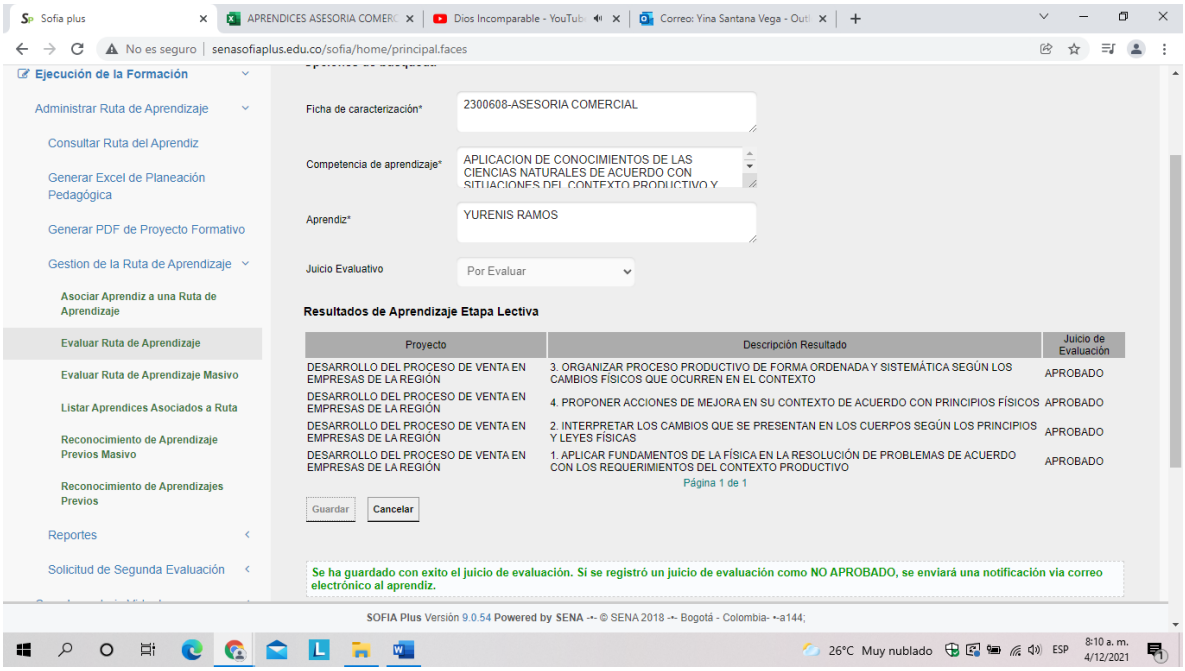

Sofia plus
APRENDICES ASESORIA COMER
Paz en la tormenta con letra
Correo: Yina Santana Vega - Outl
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización* 2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje* APLICACION DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y
Aprendiz* NORAYA ISOLINA VARGAS
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
3. ORGANIZAR PROCESO PRODUCTIVO DE FORMA ORDENADA Y SISTEMÁTICA SEGÚN LOS CAMBIOS FÍSICOS QUE OCURREN EN EL CONTEXTO
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
4. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN SU CONTEXTO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS FÍSICOS
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. INTERPRETAR LOS CAMBIOS QUE SE PRESENTAN EN LOS CUERPOS SEGÚN LOS PRINCIPIOS Y LEYES FÍSICAS
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. APLICAR FUNDAMENTOS DE LA FÍSICA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO PRODUCTIVO
APROBADO
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- •-a144;
26°C Muy nublado
ESP
8:05 a. m.
4/12/2021


Sofia plus
APRENDICES ASESORIA COMER
Paz en la tormenta con letra
Correo: Yina Santana Vega - Outl
No es seguro | 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
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización* 2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje* APLICACION DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y
Aprendiz* SAMANTHA LEZCANO
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
3. ORGANIZAR PROCESO PRODUCTIVO DE FORMA ORDENADA Y SISTEMÁTICA SEGÚN LOS CAMBIOS FÍSICOS QUE OCURREN EN EL CONTEXTO
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
4. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN SU CONTEXTO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS FÍSICOS
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. INTERPRETAR LOS CAMBIOS QUE SE PRESENTAN EN LOS CUERPOS SEGÚN LOS PRINCIPIOS Y LEYES FÍSICAS
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. APLICAR FUNDAMENTOS DE LA FÍSICA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO PRODUCTIVO
APROBADO
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- •-a144;
26°C Muy nublado
ESP
8:06 a. m.
4/12/2021


Sofia plus
APRENDICES ASESORIA COMER
Paz en la tormenta con letra
Correo: Yina Santana Vega - Outl
No es seguro | 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
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización* 2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje* APLICACION DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y
Aprendiz* YERLYS MEJIA
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
3. ORGANIZAR PROCESO PRODUCTIVO DE FORMA ORDENADA Y SISTEMÁTICA SEGÚN LOS CAMBIOS FÍSICOS QUE OCURREN EN EL CONTEXTO
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
4. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN SU CONTEXTO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS FÍSICOS
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. INTERPRETAR LOS CAMBIOS QUE SE PRESENTAN EN LOS CUERPOS SEGÚN LOS PRINCIPIOS Y LEYES FÍSICAS
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. APLICAR FUNDAMENTOS DE LA FÍSICA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO PRODUCTIVO
APROBADO
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- •-a144;
26°C Muy nublado
ESP
8:07 a. m.
4/12/2021

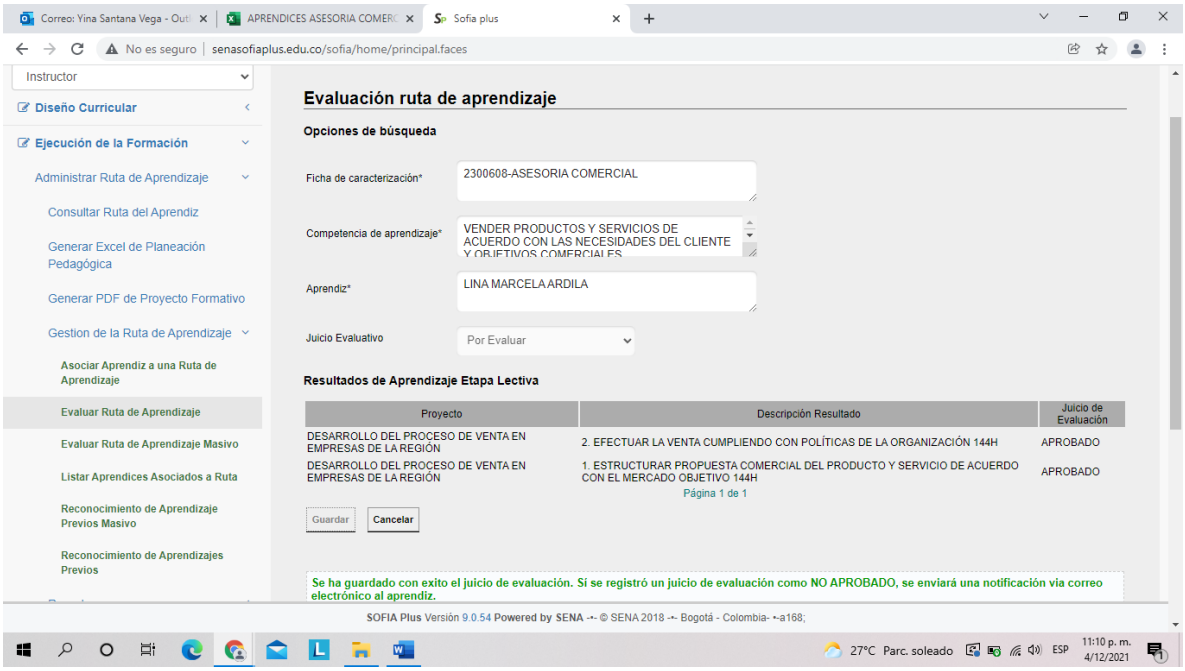

Sofia plus
APRENDICES ASESORIA COMER
Paz en la tormenta con letra
Correo: Yina Santana Vega - Outl
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización* 2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje* APLICACION DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y
Aprendiz* YULIANA PASTRANA
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto | Descripción Resultado | Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 3. ORGANIZAR PROCESO PRODUCTIVO DE FORMA ORDENADA Y SISTEMÁTICA SEGÚN LOS CAMBIOS FÍSICOS QUE OCURREN EN EL CONTEXTO | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 4. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN SU CONTEXTO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS FÍSICOS | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 2. INTERPRETAR LOS CAMBIOS QUE SE PRESENTAN EN LOS CUERPOS SEGÚN LOS PRINCIPIOS Y LEYES FÍSICAS | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 1. APLICAR FUNDAMENTOS DE LA FÍSICA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO PRODUCTIVO | APROBADO
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.
26°C Muy nublado
ESP
8:08 a. m.
4/12/2021

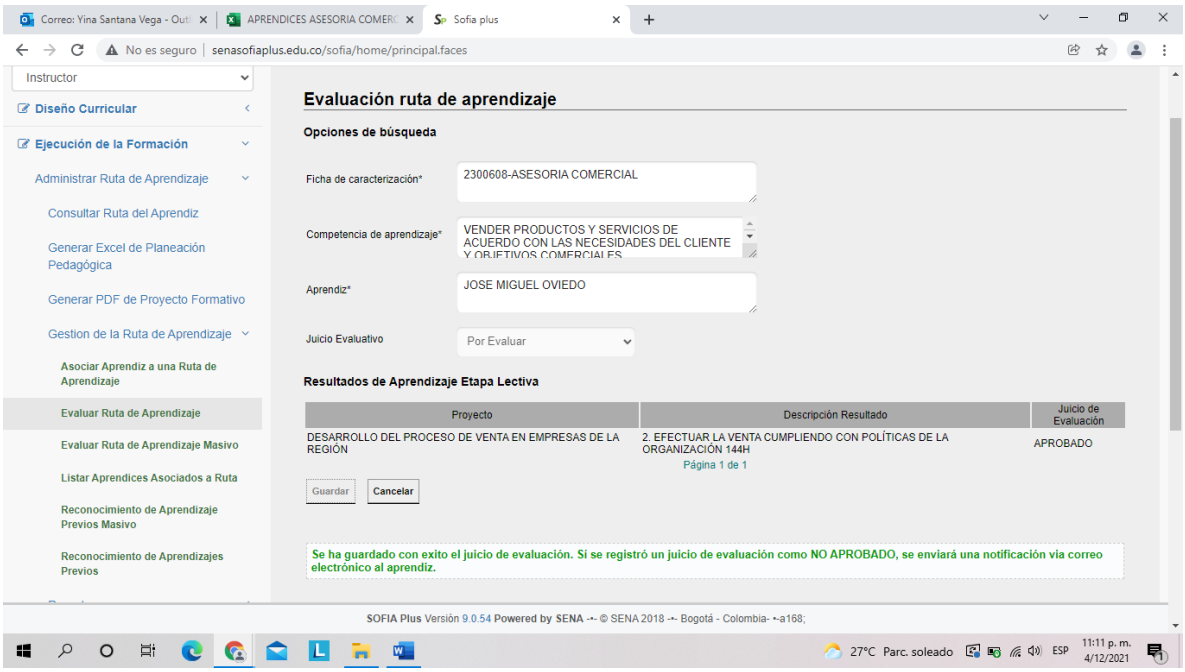

Sofia plus
APRENDICES ASESORIA COMER
Paz en la tormenta con letra
Correo: Yina Santana Vega - Outl
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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
Solicitud de Segunda Evaluación
Ficha de caracterización* 2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje* APLICACION DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y
Aprendiz* YULIS YANETH RAMOS
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto | Descripción Resultado | Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 3. ORGANIZAR PROCESO PRODUCTIVO DE FORMA ORDENADA Y SISTEMÁTICA SEGÚN LOS CAMBIOS FÍSICOS QUE OCURREN EN EL CONTEXTO | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 4. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN SU CONTEXTO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS FÍSICOS | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 2. INTERPRETAR LOS CAMBIOS QUE SE PRESENTAN EN LOS CUERPOS SEGÚN LOS PRINCIPIOS Y LEYES FÍSICAS | APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN | 1. APLICAR FUNDAMENTOS DE LA FÍSICA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO PRODUCTIVO | APROBADO
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- *-a144;
26°C Muy nublado
ESP
8:09 a. m.
4/12/2021

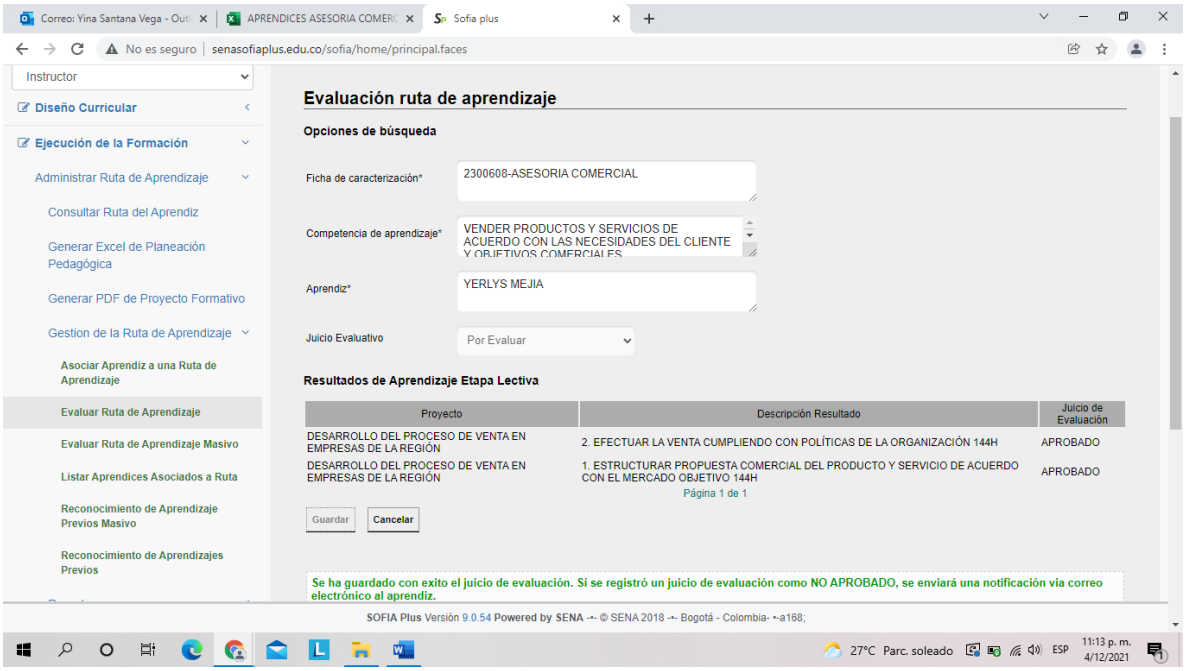


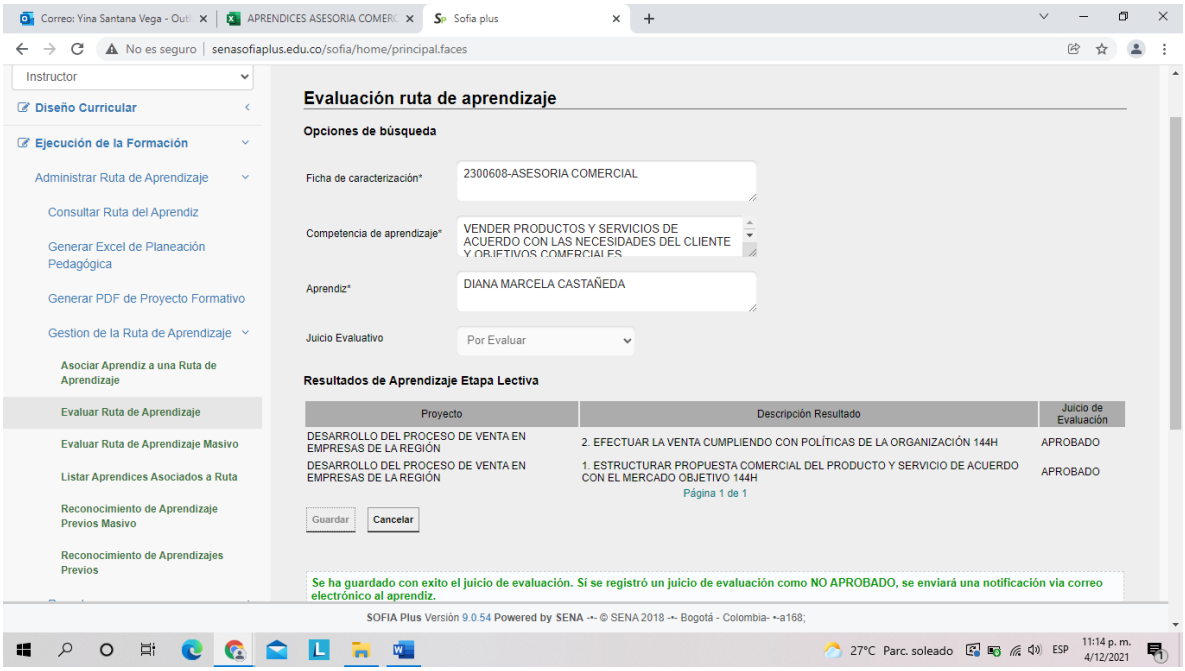
ASESORIA COMERCIAL_FICHA_2300608

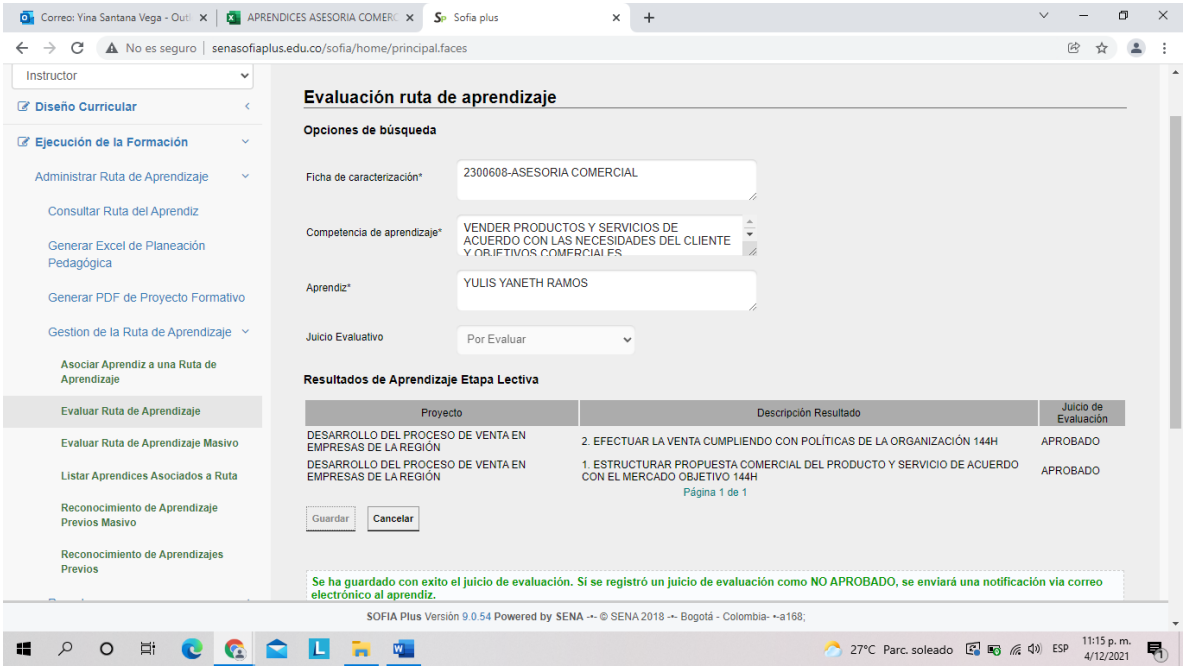
VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS/RESULTADO 1-2

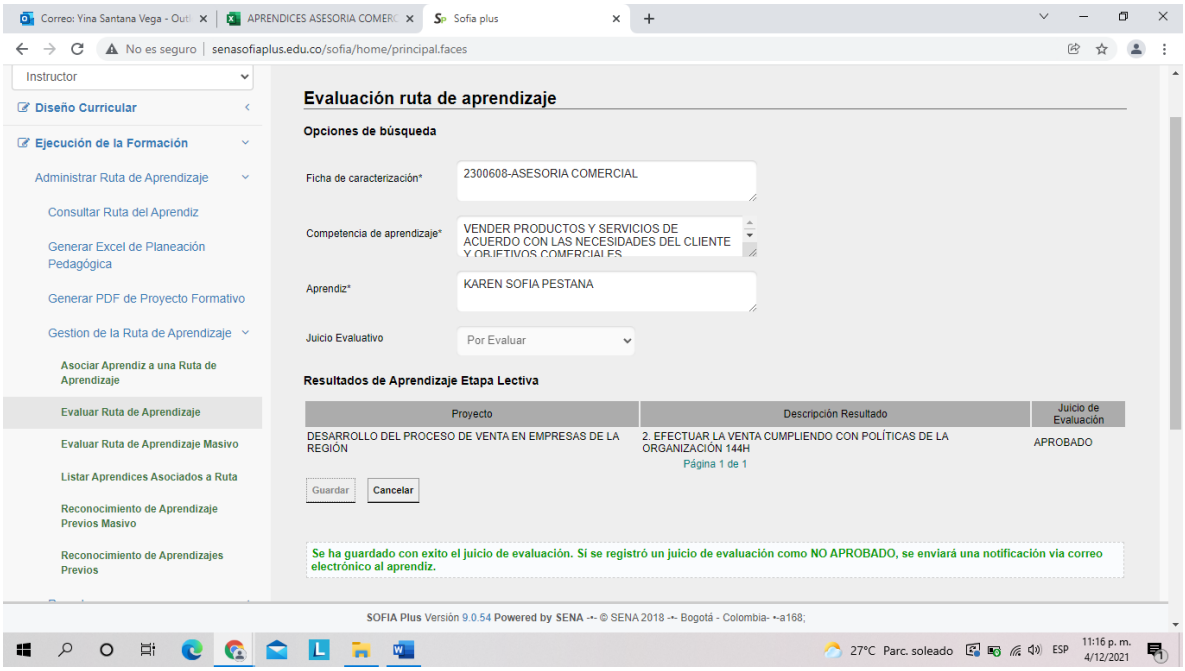

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
Aprendiz*
LINA MARCELA ARDILA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 144H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 144H
APROBADO
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- •-a168;
27°C Parc. soleado
ESP
11:10 p. m.
4/12/2021

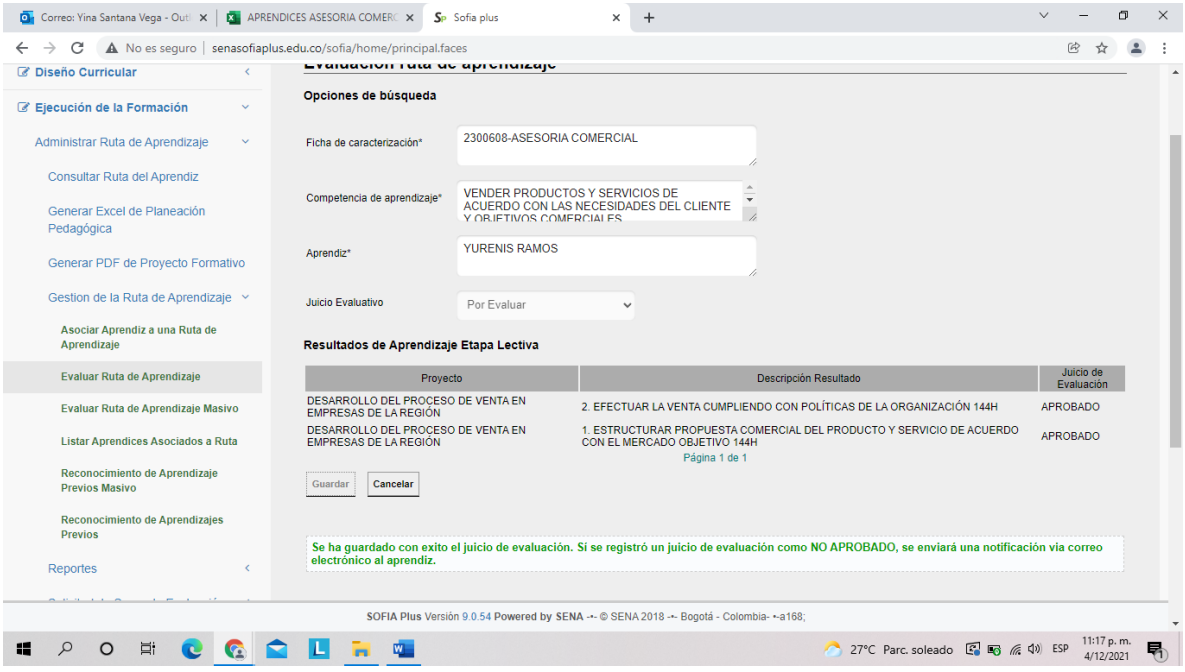

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
Aprendiz*
JOSE MIGUEL OVIEDO
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 144H
APROBADO
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- •-a168;
27°C Parc. soleado
ESP
11:11 p. m.
4/12/2021

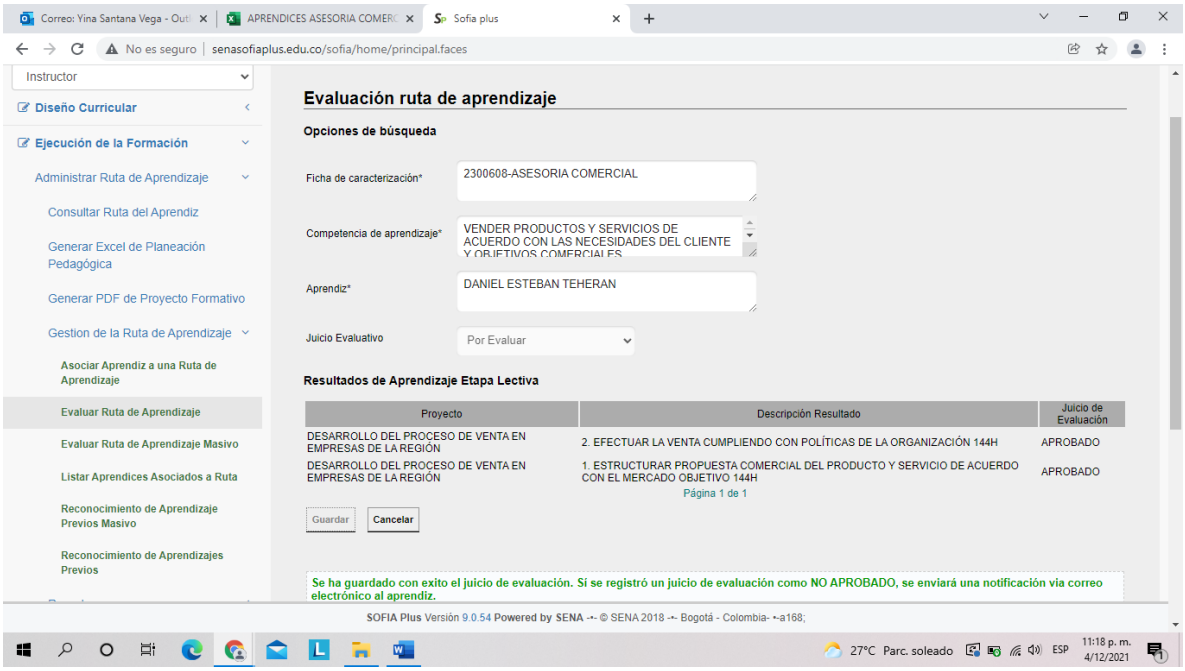

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
Aprendiz*
YERLYS MEJIA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 144H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- *-a168;
27°C Parc. soleado
ESP
11:13 p. m.
4/12/2021

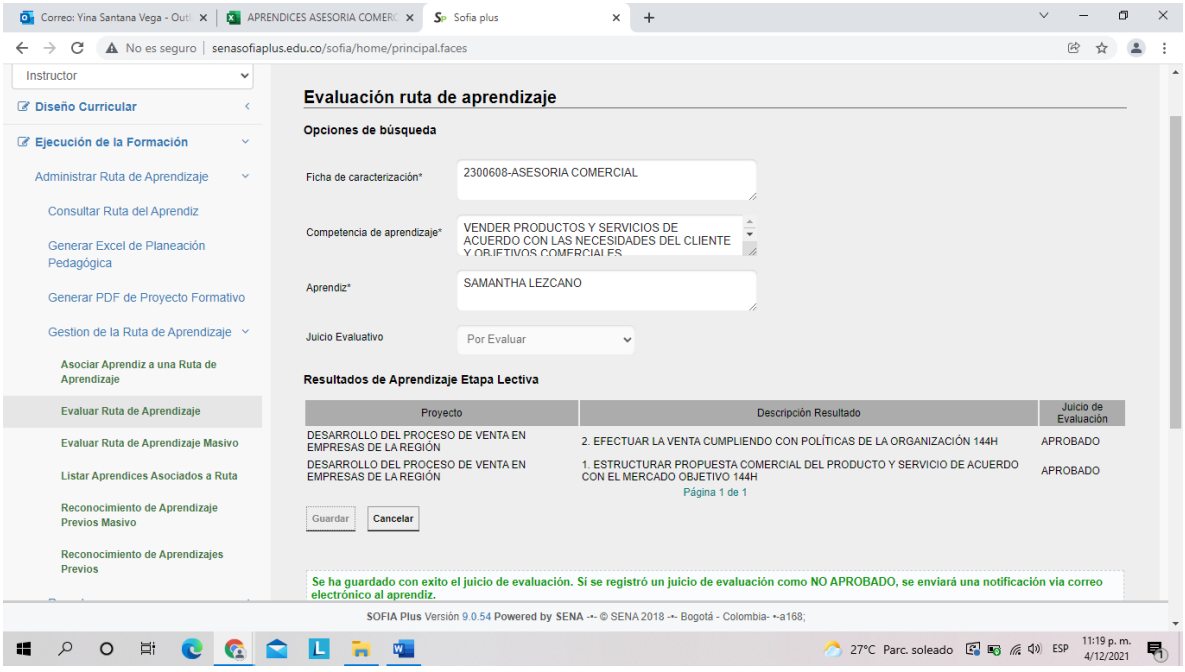

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
Aprendiz*
DIANA MARCELA CASTAÑEDA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 144H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a168;
27°C Parc. soleado
ESP
11:14 p. m.
4/12/2021

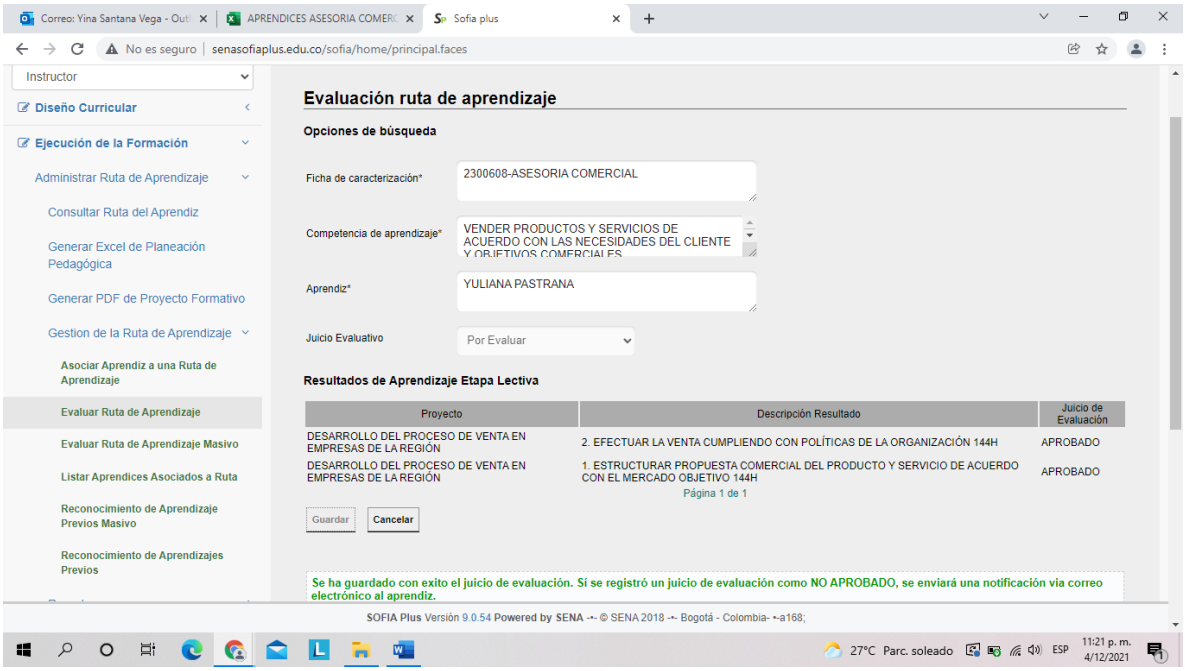

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
Aprendiz*
YULIS YANETH RAMOS
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 144H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a168;
27°C Parc. soleado
ESP
11:15 p. m.
4/12/2021


Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
Aprendiz*
KAREN SOFIA PESTANA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 144H
APROBADO
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- •-a168;
27°C Parc. soleado
ESP
11:16 p. m.
4/12/2021


Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
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
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
Aprendiz*
YURENIS RAMOS
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 144H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 144H
APROBADO
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- •-a168;
27°C Parc. soleado
ESP
11:17 p. m.
4/12/2021

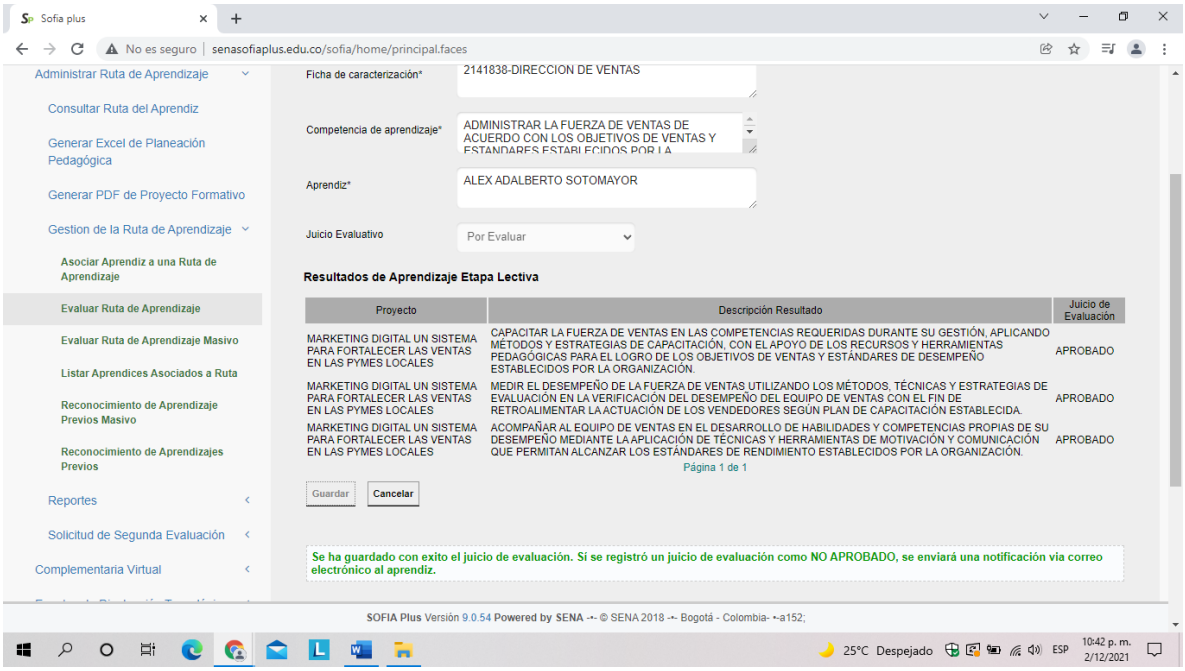

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
Aprendiz*
DANIEL ESTEBAN TEHERAN
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 144H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a168;
27°C Parc. soleado
ESP
11:18 p. m.
4/12/2021

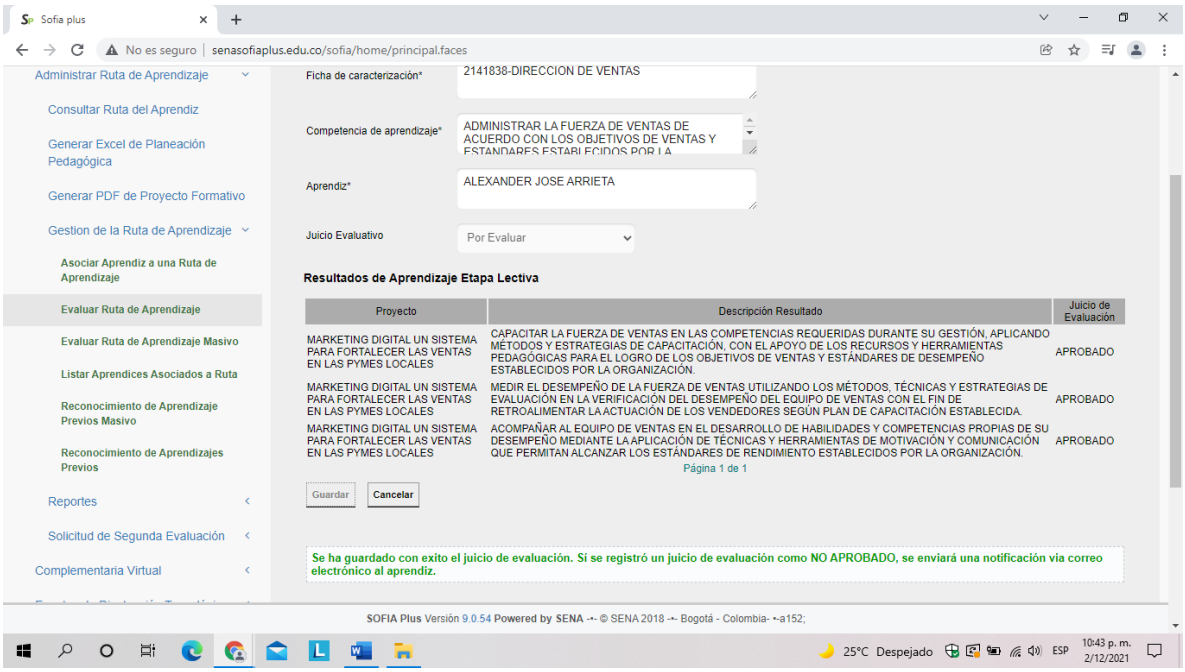

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de 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*
2300608-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
Aprendiz*
SAMANTHA LEZCANO
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 144H
APROBADO
DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN
1. ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 144H
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a168;
27°C Parc. soleado
ESP
11:19 p. m.
4/12/2021

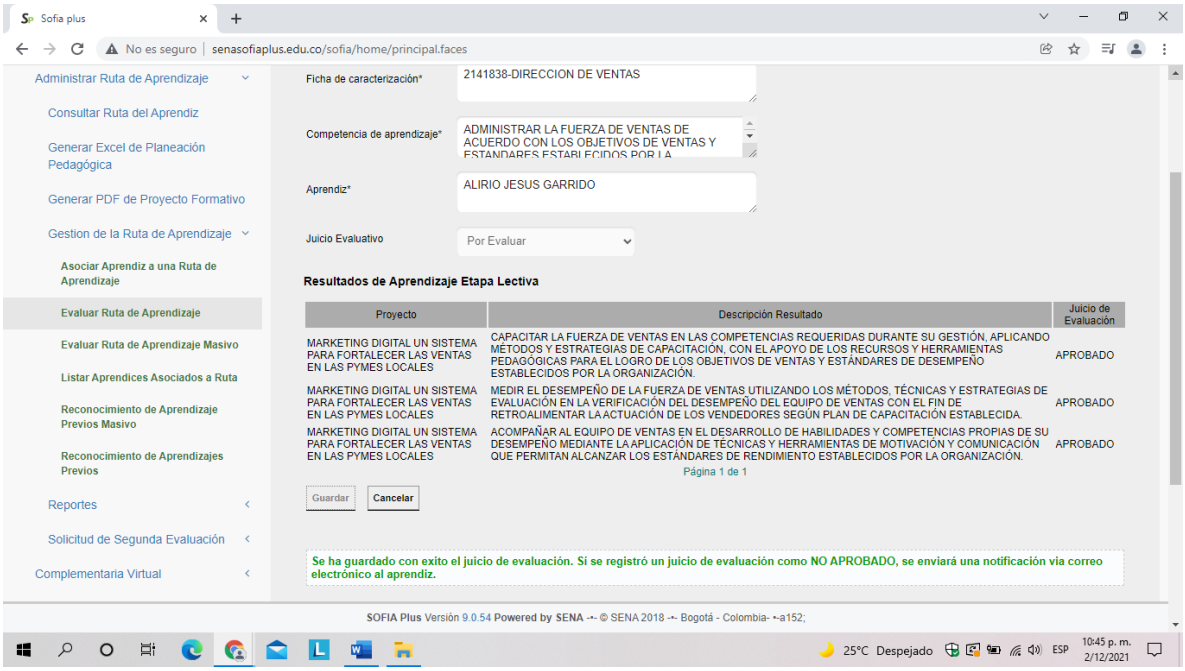


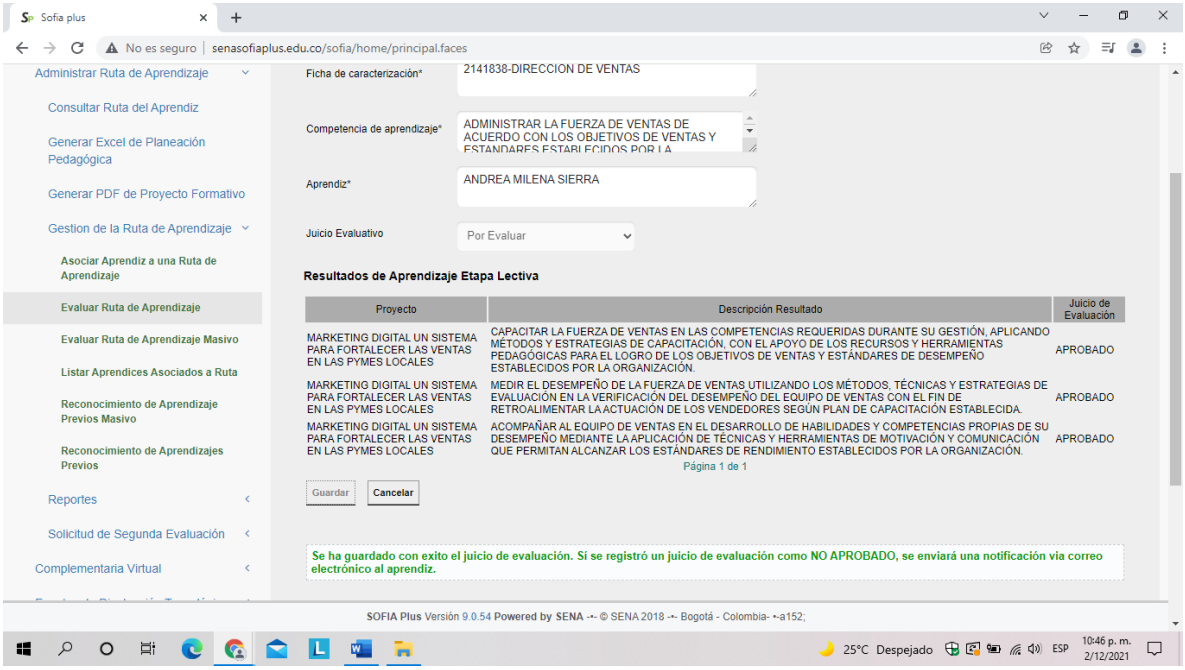
DIRECCIÓN DE VENTAS_ FICHA 2141838

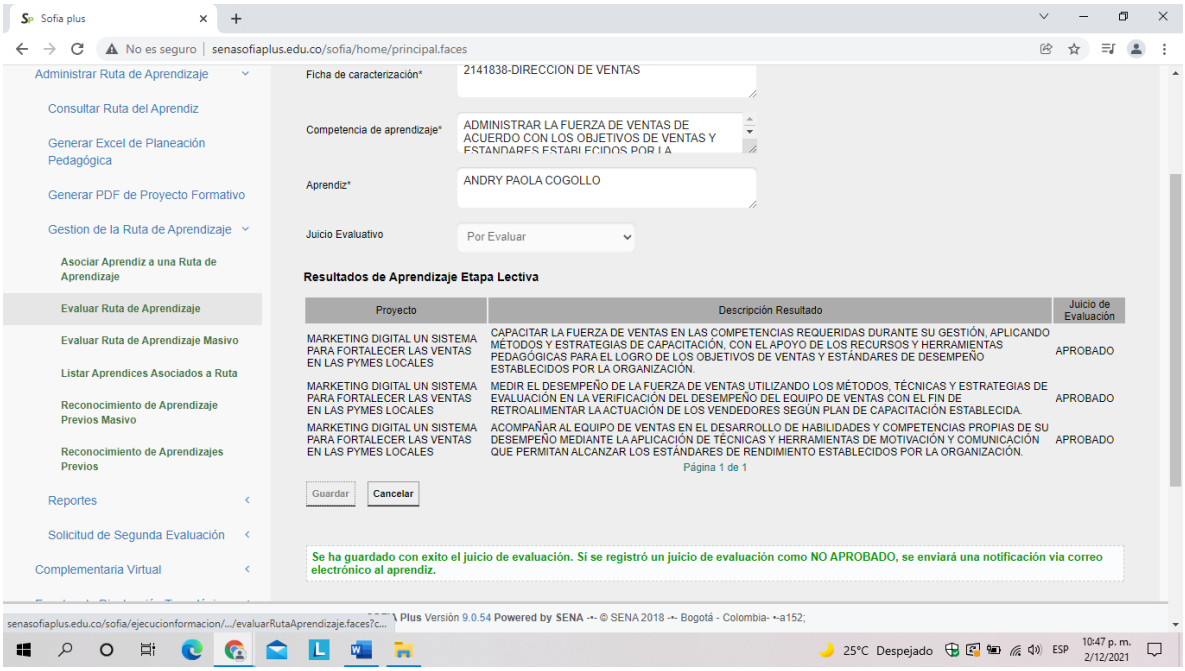
ADMINISTRAR/RESULTADO 1-2-3-4

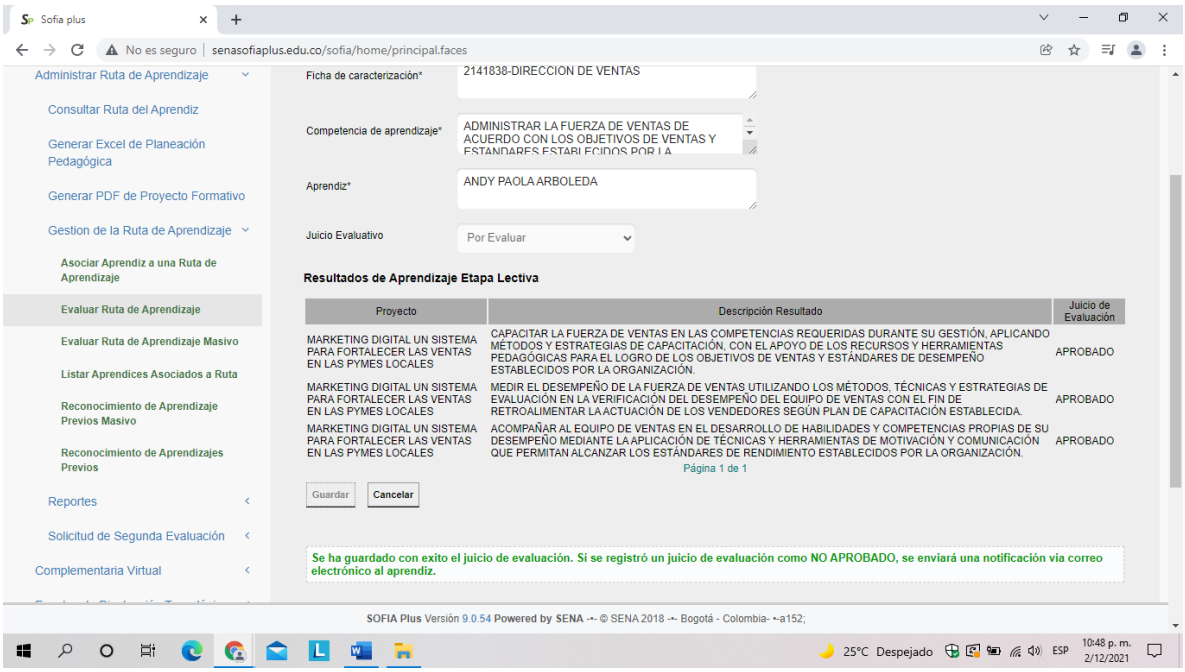

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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* 2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje* ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz* ALEX ADALBERTO SOTOMAYOR
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
10:42 p. m.
2/12/2021

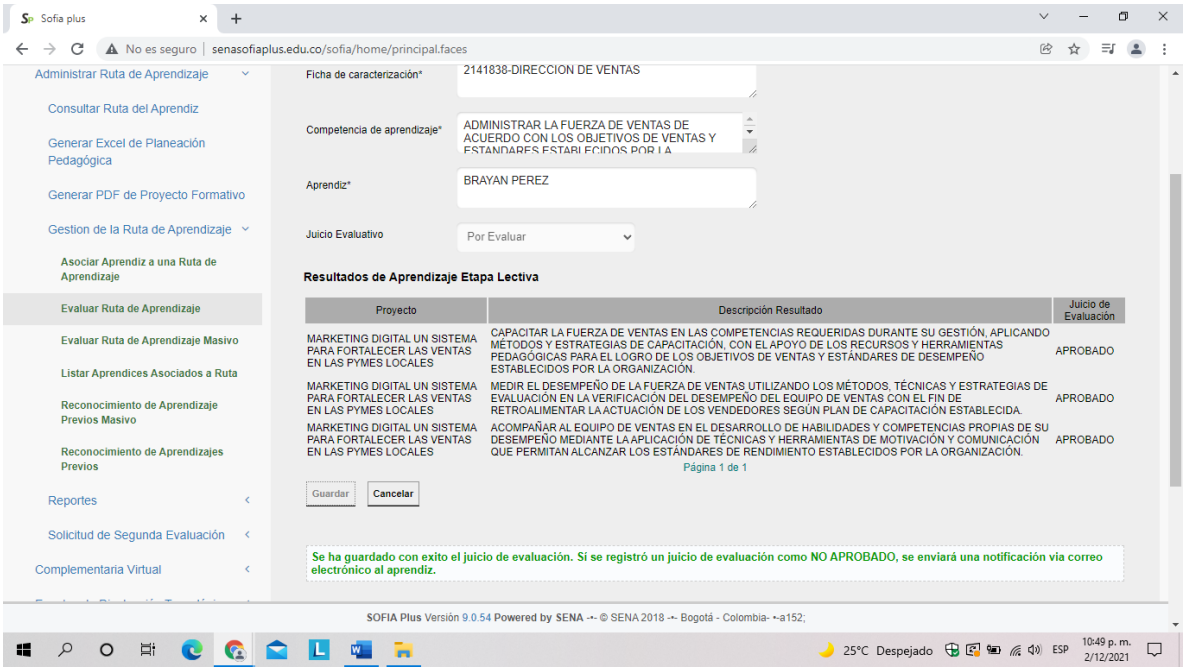

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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* 2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje* ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz* ALEXANDER JOSE ARRIETA
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
10:43 p. m.
2/12/2021

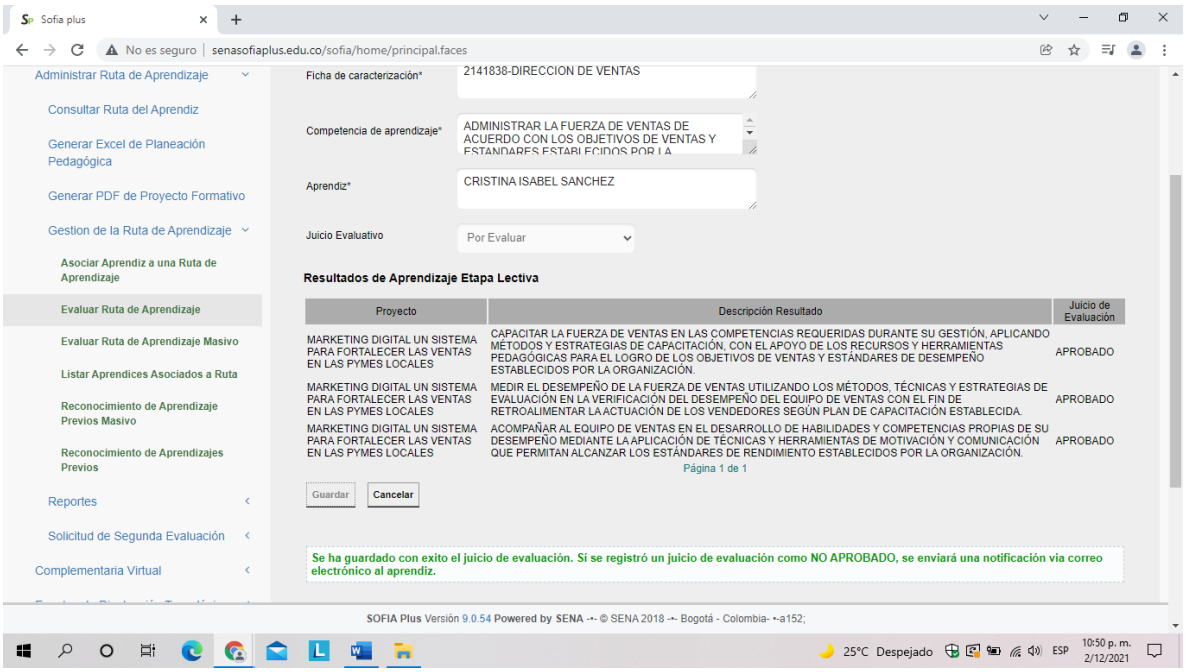

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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* 2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje* ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz* ALIRIO JESUS GARRIDO
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
10:45 p. m.
2/12/2021

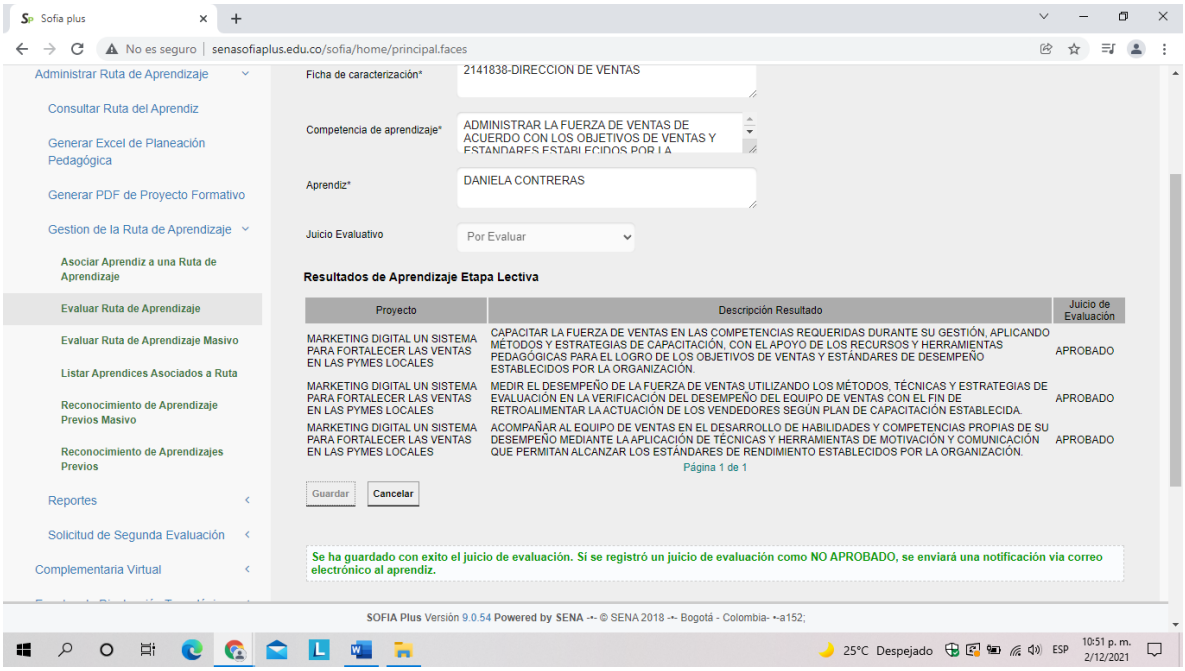

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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* 2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje* ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz* ANDREA MILENA SIERRA
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
10:46 p. m.
2/12/2021

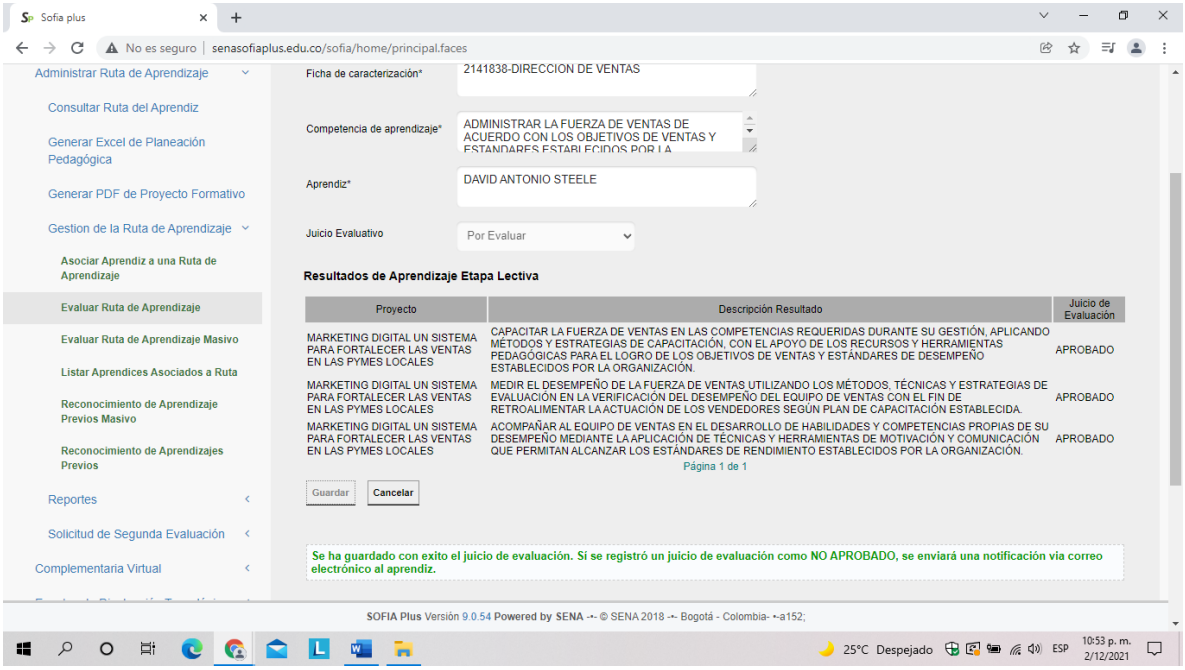

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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* 2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje* ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz* ANDRY PAOLA COGOLLO
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
10:47 p. m.
2/12/2021

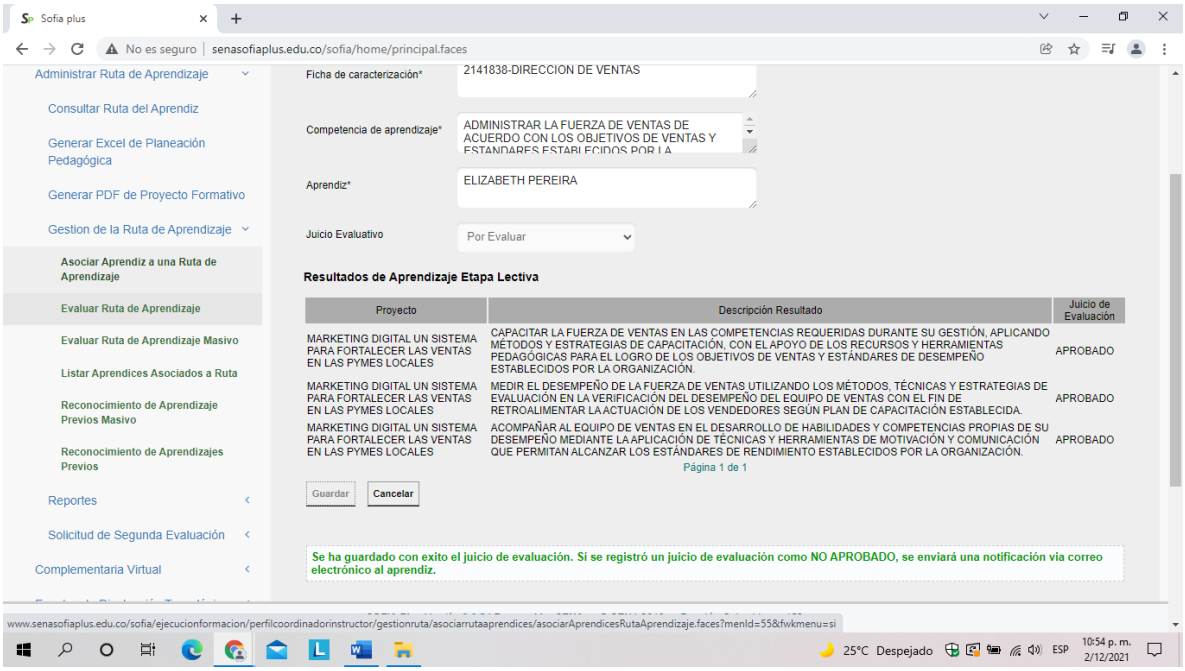

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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* 2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje* ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz* ANDY PAOLA ARBOLEDA
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
10:48 p. m.
2/12/2021

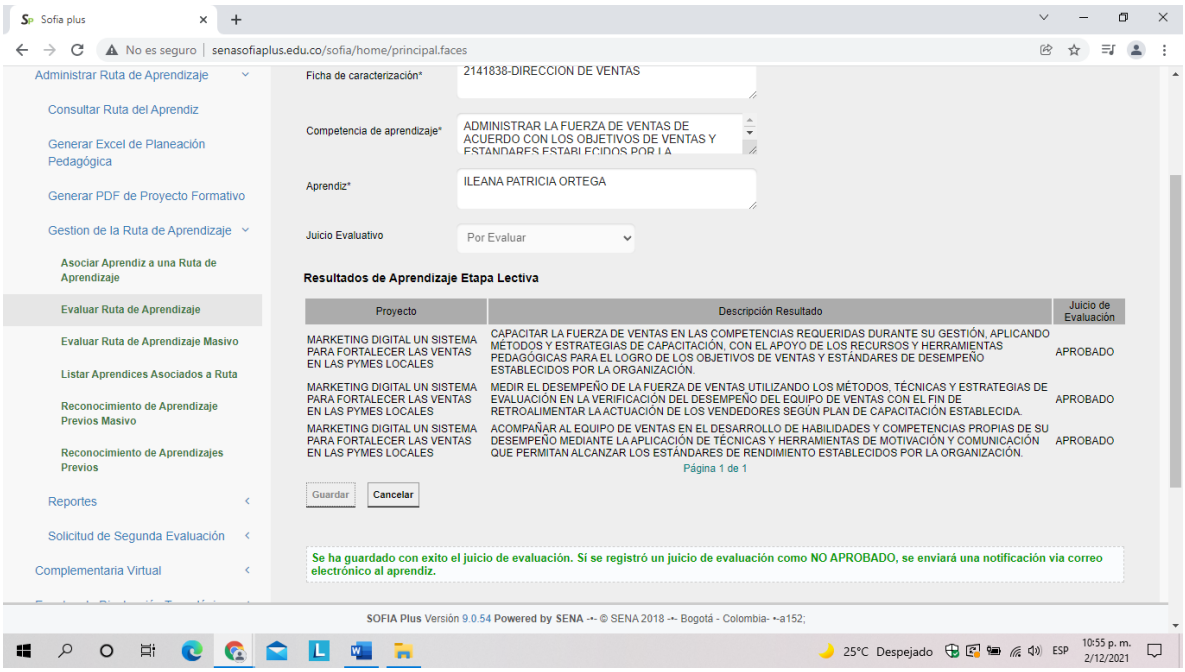

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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*
2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje*
ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz*
BRAYAN PEREZ
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
10:49 p. m.
2/12/2021

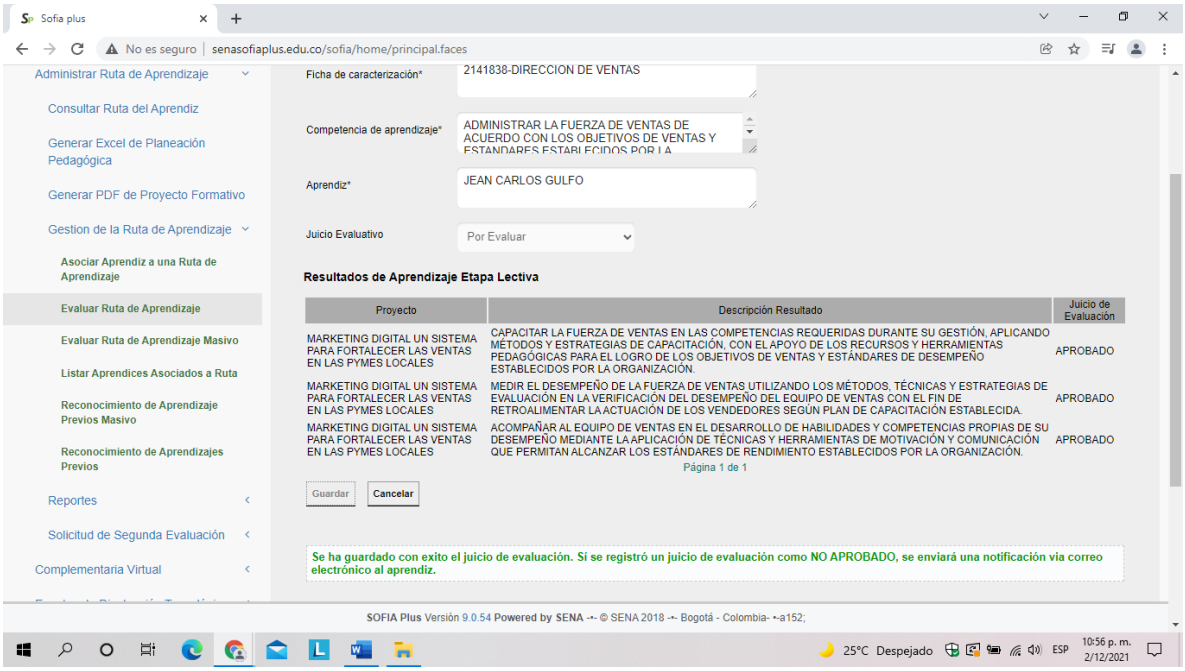

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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*
2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje*
ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz*
CRISTINA ISABEL SANCHEZ
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
10:50 p. m.
2/12/2021

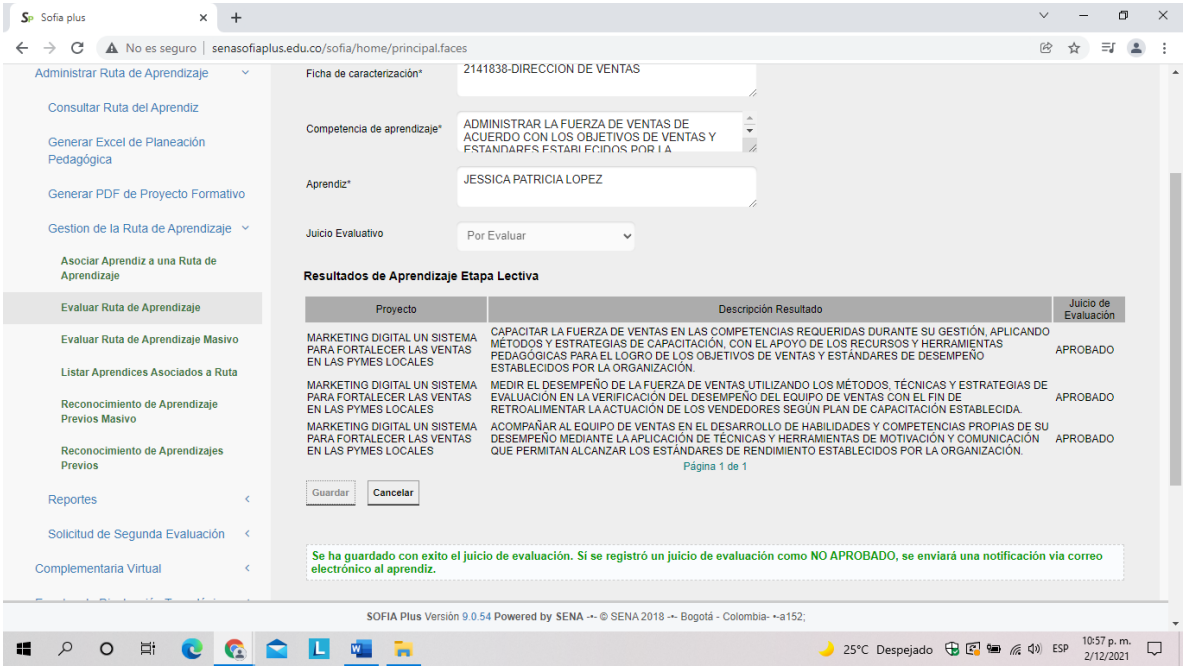

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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* 2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje* ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz* DANIELA CONTRERAS
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
10:51 p. m.
2/12/2021

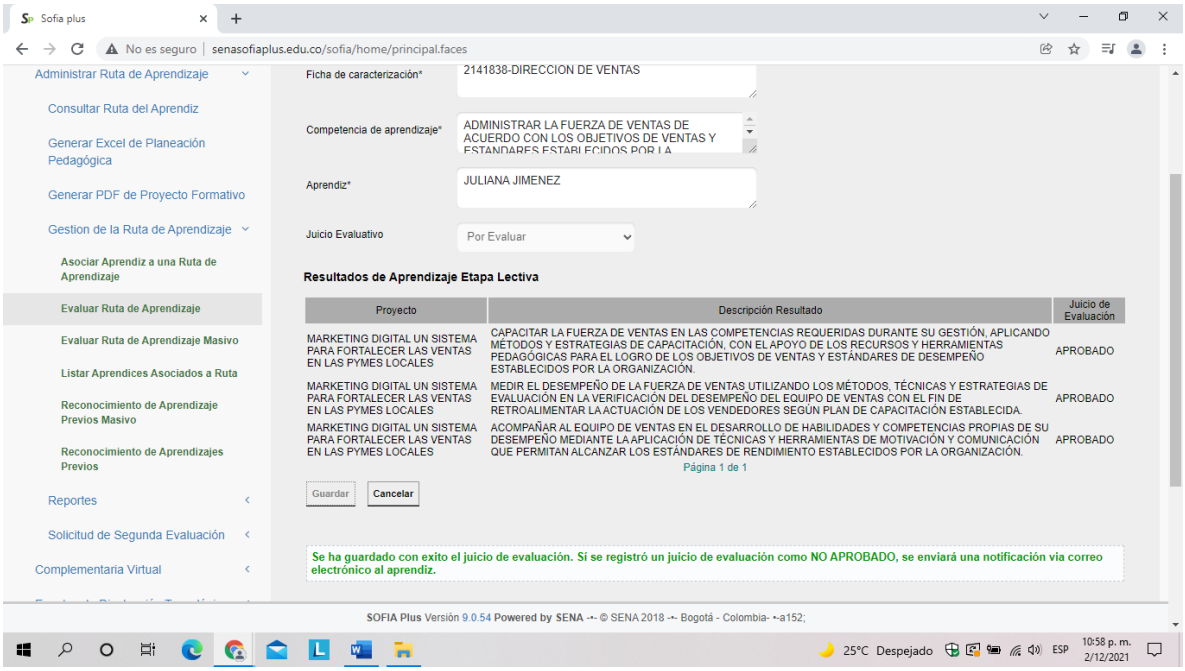

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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* 2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje* ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz* DAVID ANTONIO STEELE
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
10:53 p. m.
2/12/2021

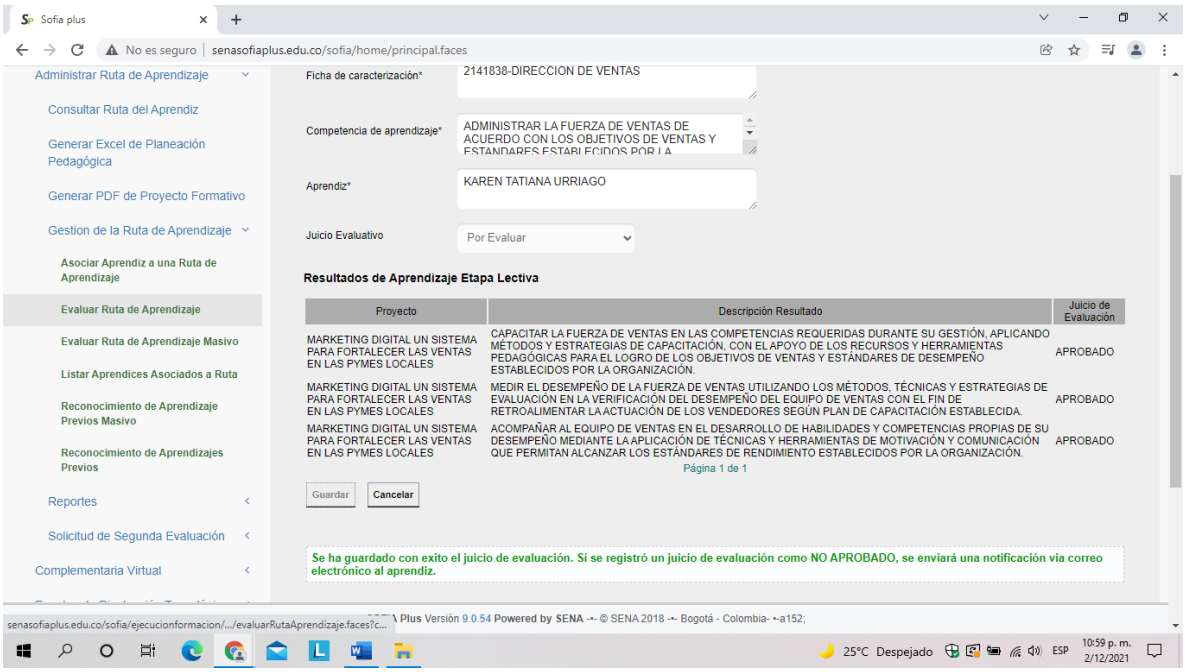

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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*
2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje*
ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz*
ELIZABETH PEREIRA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí se registró un juicio de evaluación como NO APROBADO, se enviará una notificación via correo electrónico al aprendiz.
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/ejecucionformacion/perfilcoordinadorinstructor/gestionruta/asociarrutaaprendices/asociarAprendicesRutaAprendizaje.faces?menId=558&fwkmenu=si
25°C Despejado
ESP
10:54 p. m.
2/12/2021

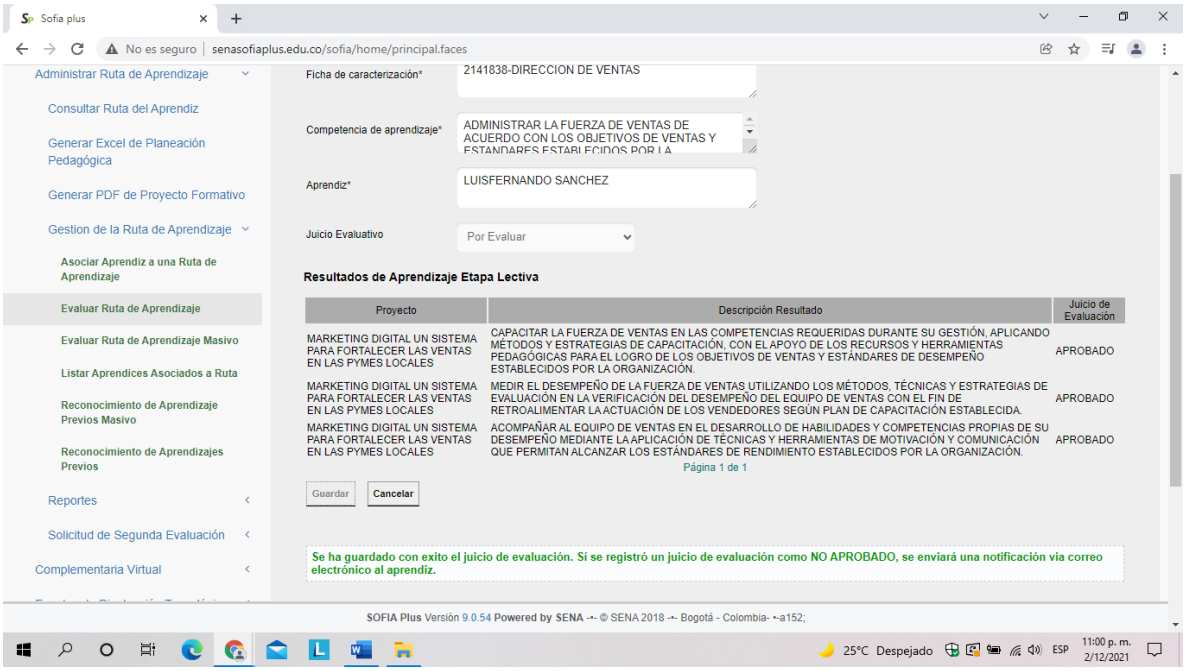

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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*
2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje*
ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz*
ILEANA PATRICIA ORTEGA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- *-a152;
25°C Despejado
ESP
10:55 p. m.
2/12/2021

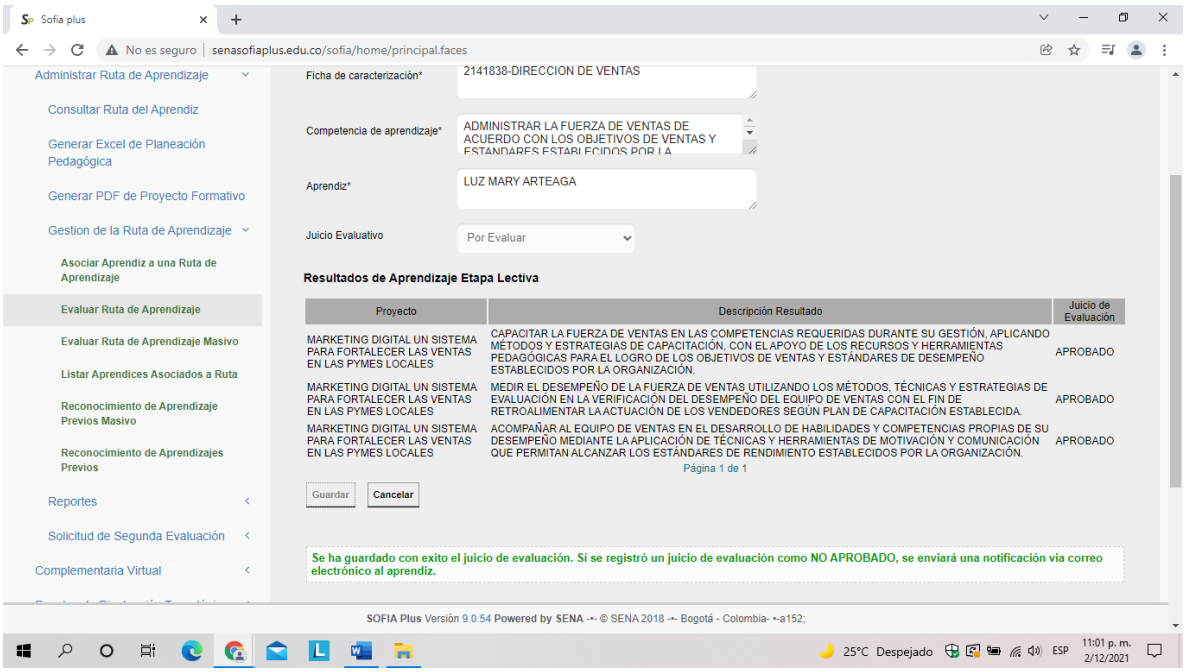

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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*
2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje*
ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz*
JEAN CARLOS GULFO
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
10:56 p. m.
2/12/2021

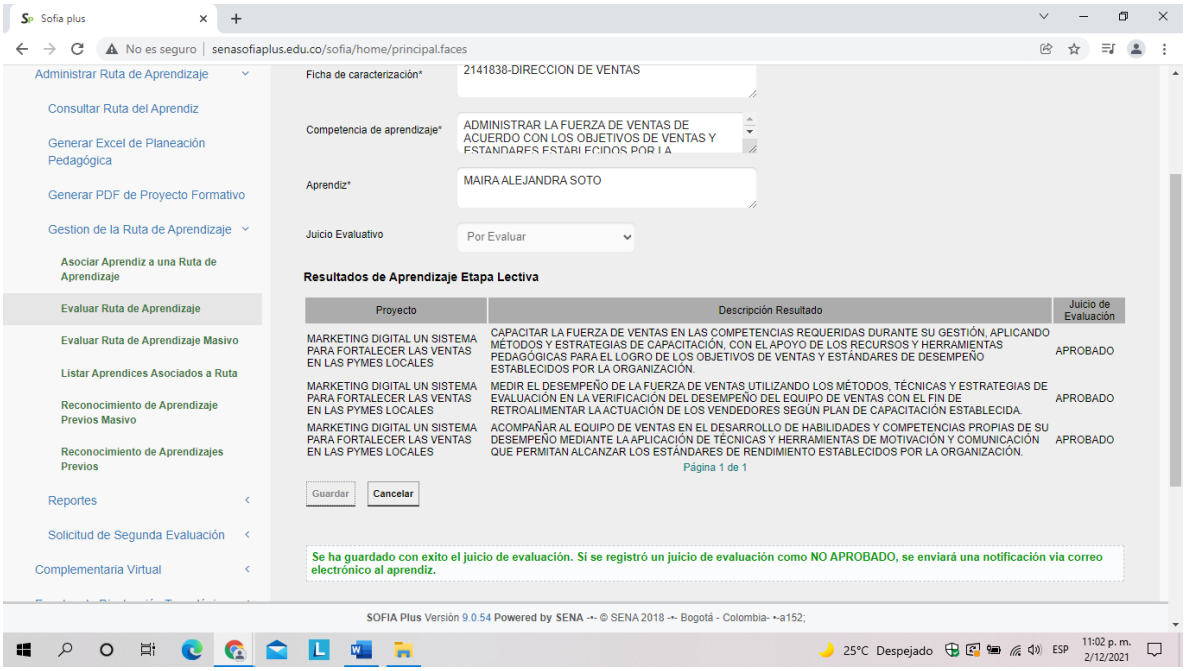

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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*
2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje*
ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz*
JESSICA PATRICIA LOPEZ
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
10:57 p. m.
2/12/2021

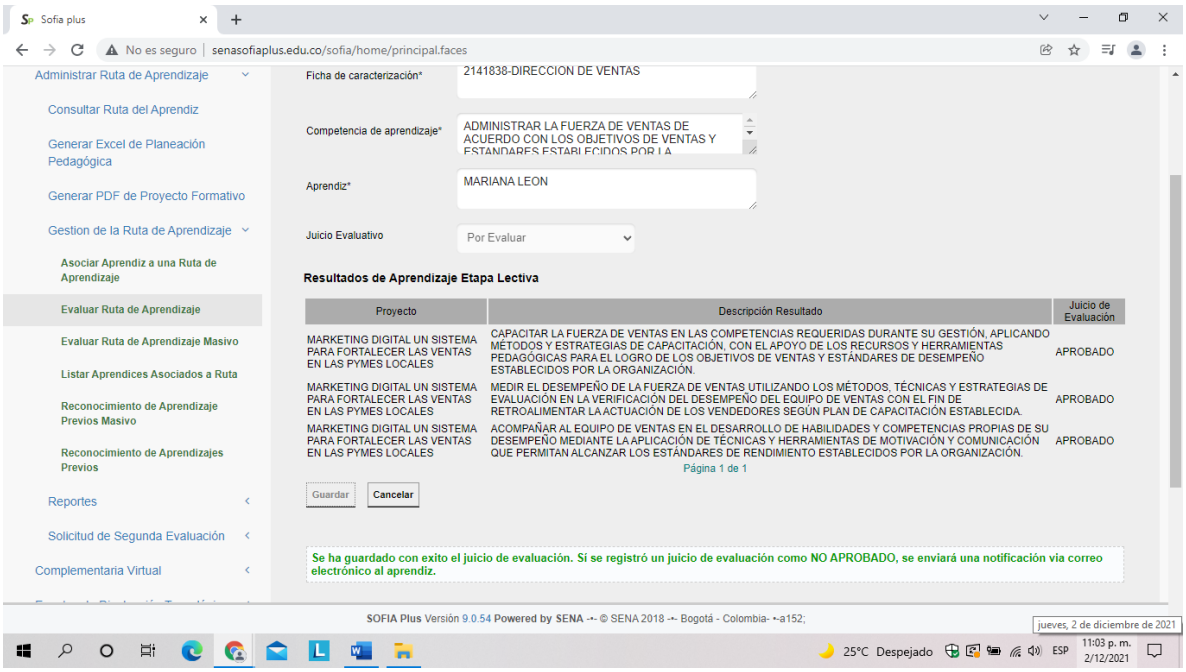

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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* 2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje* ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz* JULIANA JIMENEZ
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
10:58 p. m.
2/12/2021

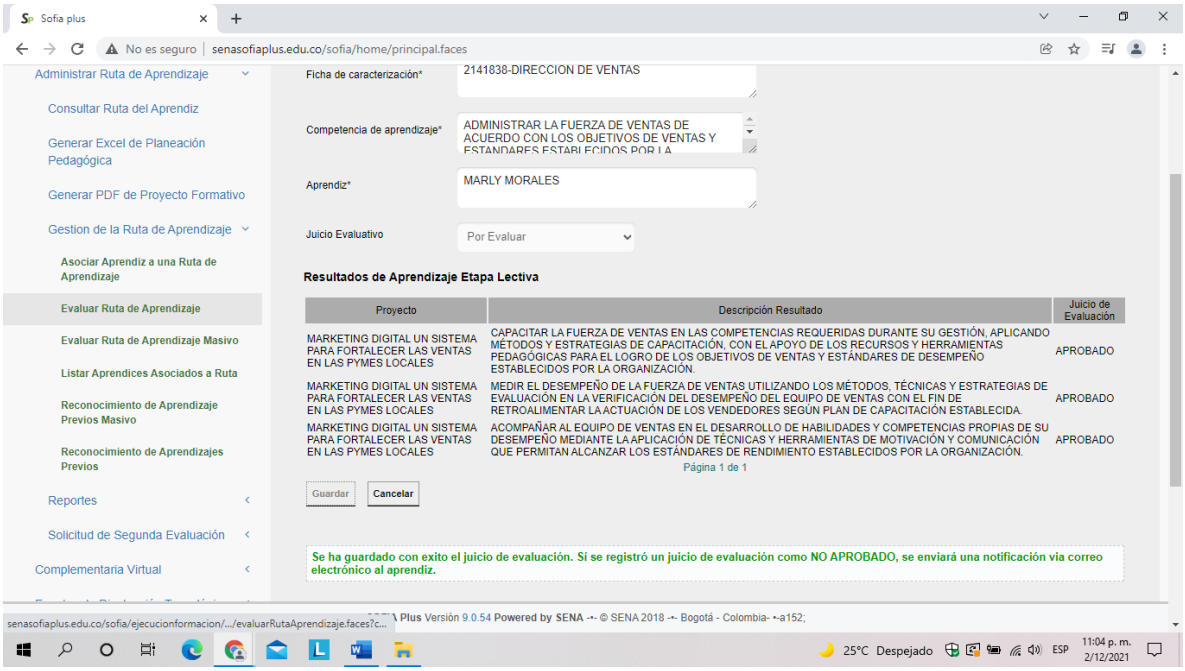

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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* 2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje* ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz* KAREN TATIANA URRIAGO
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí se registró un juicio de evaluación como NO APROBADO, se enviará una notificación via correo electrónico al aprendiz.
Plus Versión 9.0.54 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a152;
senasofiaplus.edu.co/sofia/ejecucionformacion/.../evaluarRutaAprendizaje.faces?c...
25°C Despejado
ESP
10:59 p. m.
2/12/2021

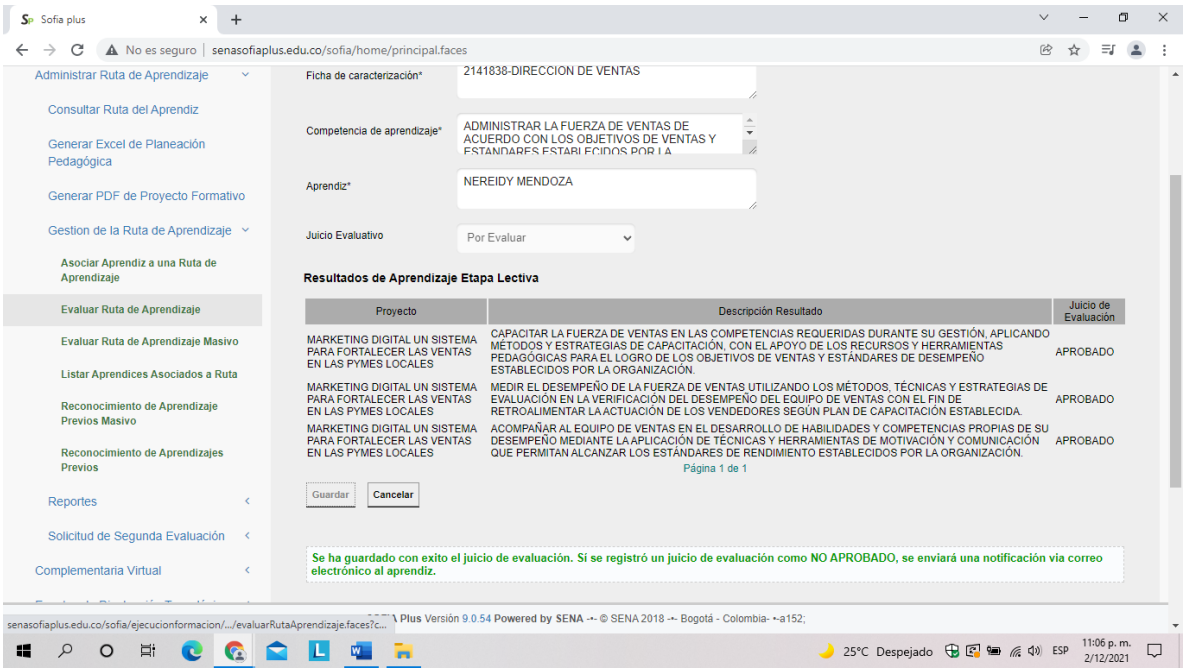

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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*
2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje*
ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz*
LUISFERNANDO SANCHEZ
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
11:00 p. m.
2/12/2021

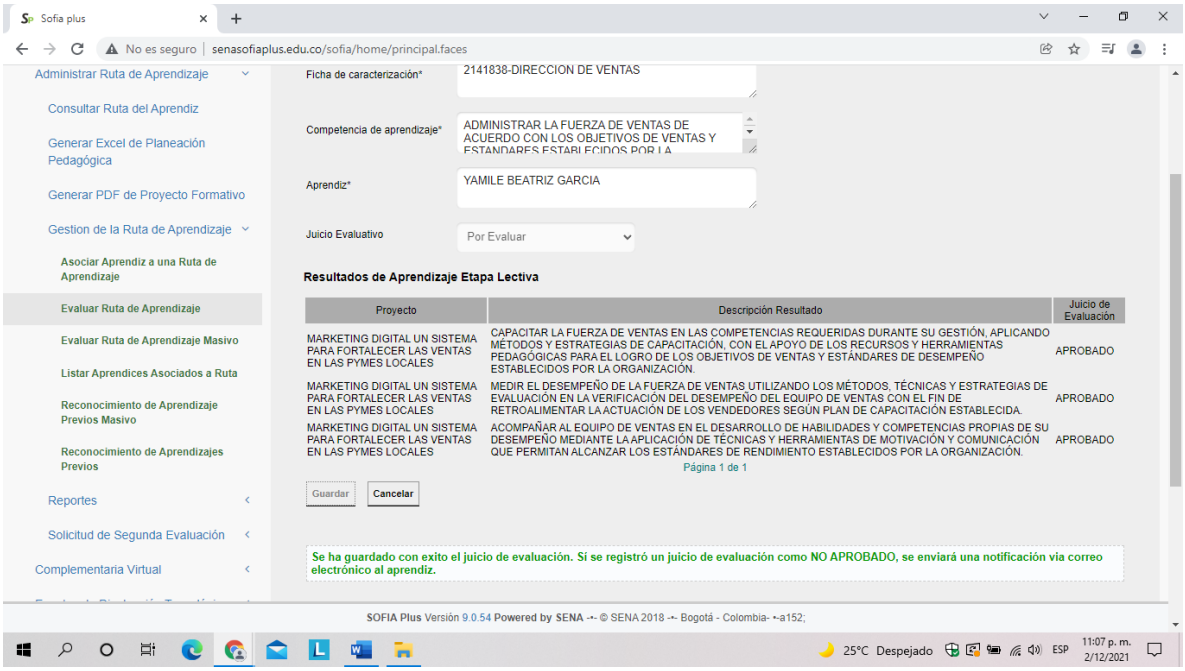

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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*
2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje*
ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz*
LUZ MARY ARTEAGA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
11:01 p. m.
2/12/2021

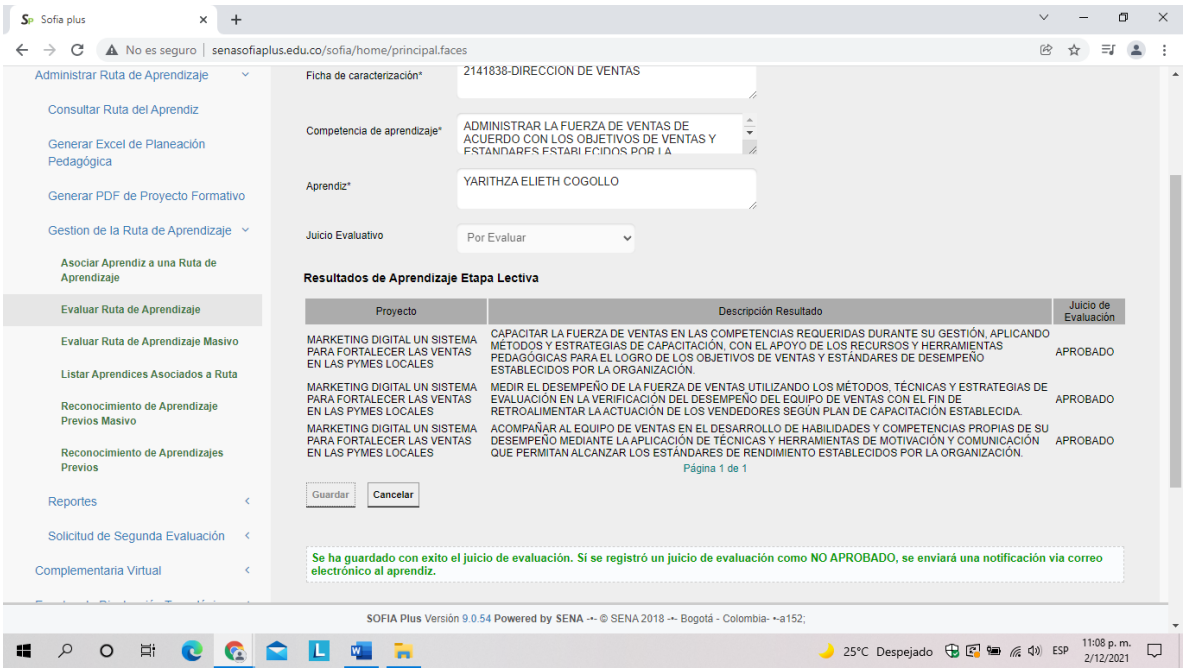

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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*
2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje*
ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz*
MAIRA ALEJANDRA SOTO
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- *-a152;
25°C Despejado
ESP
11:02 p. m.
2/12/2021

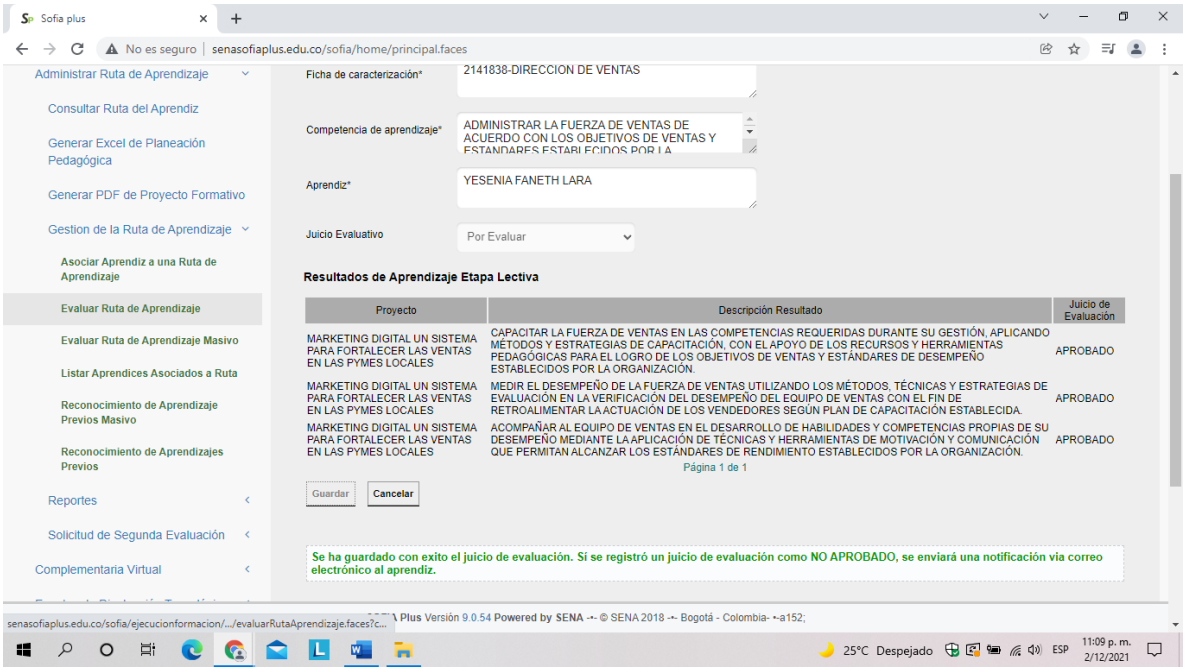

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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*
2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje*
ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz*
MARIANA LEON
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- *-a152;
jueves, 2 de diciembre de 2021
25°C Despejado
ESP
11:03 p. m.
2/12/2021


Sofia plus
No es seguro | 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* 2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje* ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz* MARLY MORALES
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí se registró un juicio de evaluación como NO APROBADO, se enviará una notificación via correo electrónico al aprendiz.
Plus Versión 9.0.54 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a152;
25°C Despejado
ESP
11:04 p. m.
2/12/2021


Sofia plus
No es seguro | 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* 2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje* ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz* NEREIDY MENDOZA
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí se registró un juicio de evaluación como NO APROBADO, se enviará una notificación via correo electrónico al aprendiz.
Plus Versión 9.0.54 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a152;
25°C Despejado
ESP
11:06 p. m.
2/12/2021

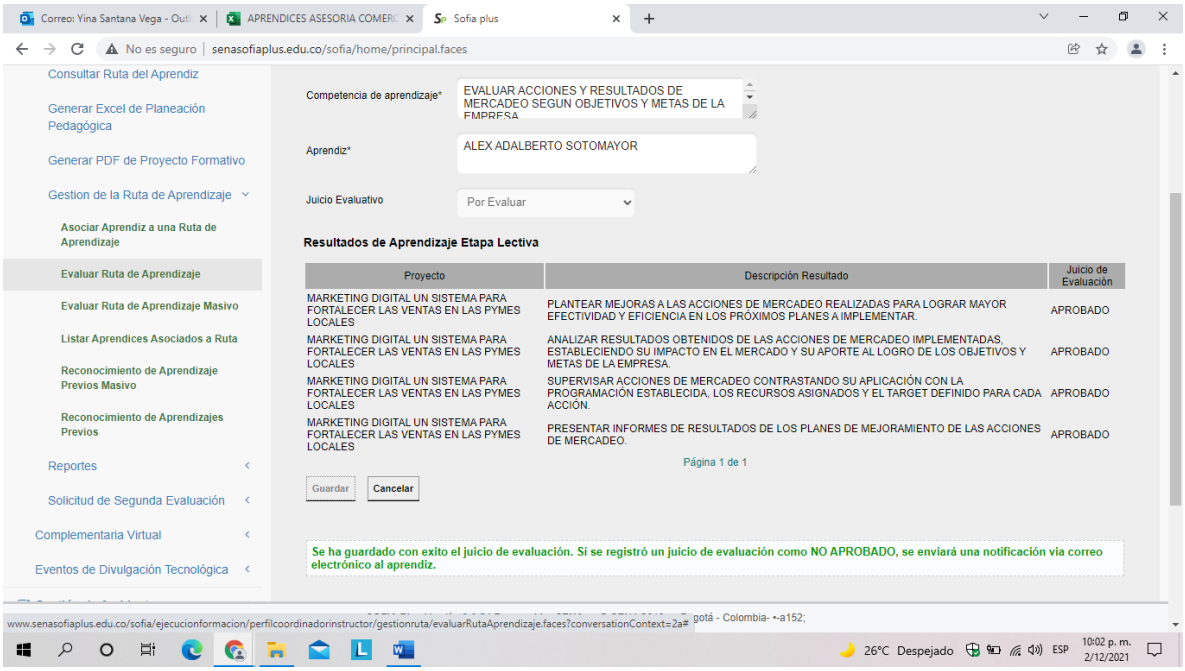

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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* 2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje* ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz* YAMILE BEATRIZ GARCIA
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
11:07 p. m.
2/12/2021

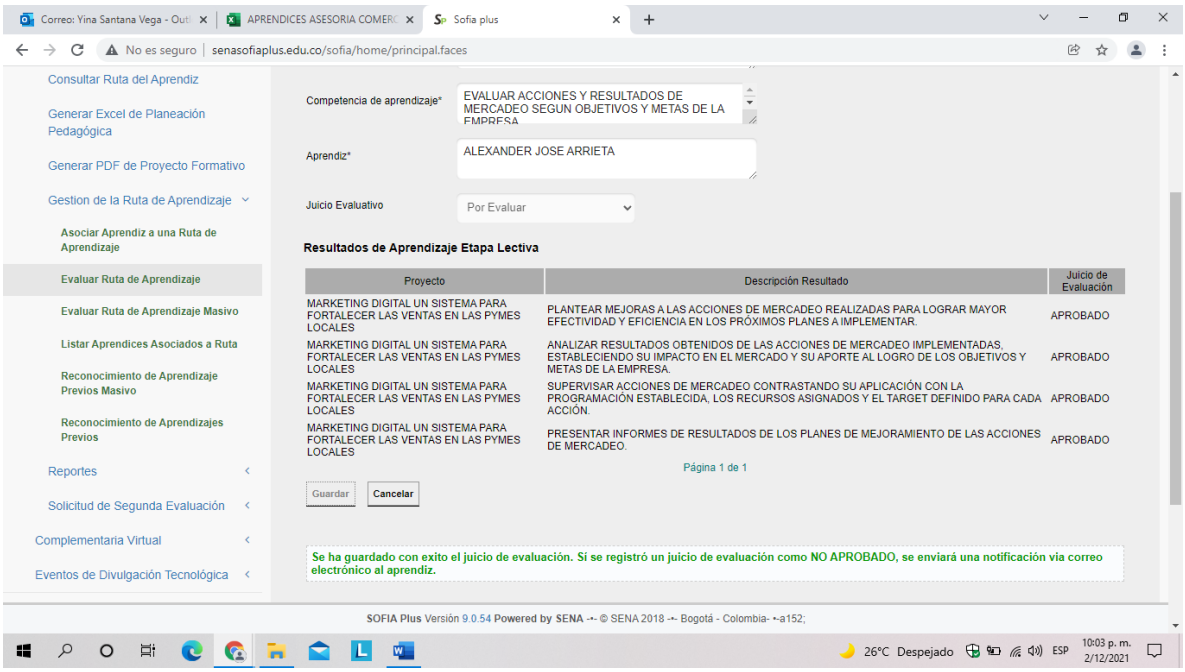

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
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* 2141838-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje* ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTANDARES ESTABLECIDOS POR LA
Aprendiz* YARITHZA ELIETH COGOLLO
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Sí 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- •-a152;
25°C Despejado
ESP
11:08 p. m.
2/12/2021

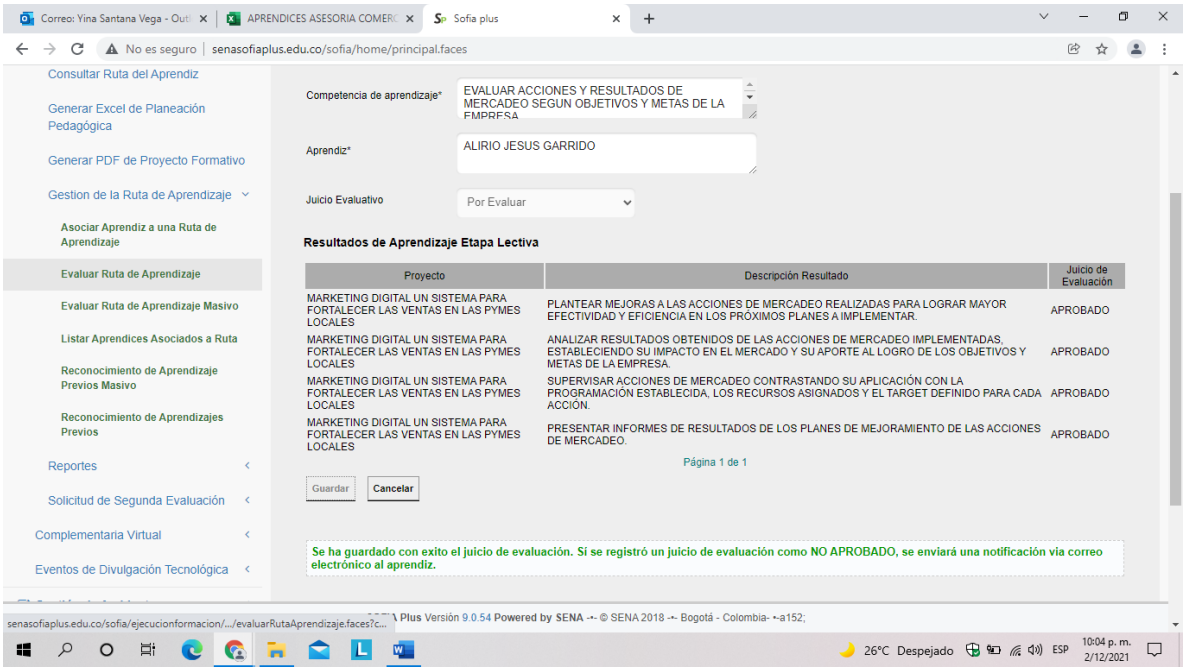


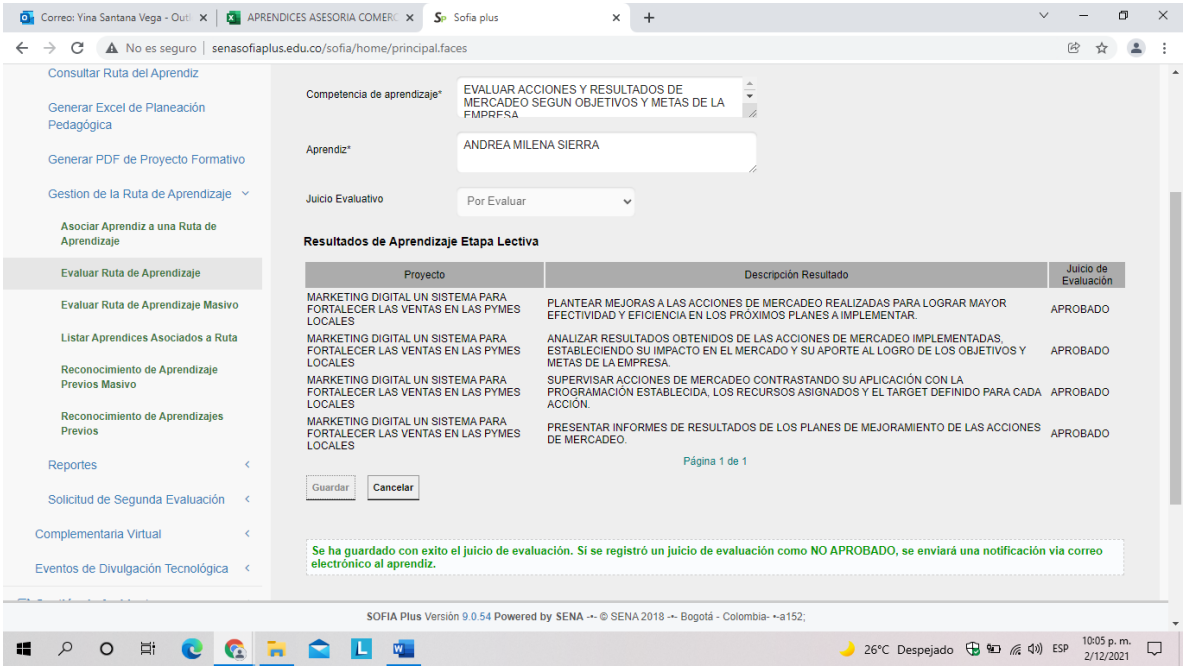
DIRECCIÓN DE VENTAS_ FICHA 2141838

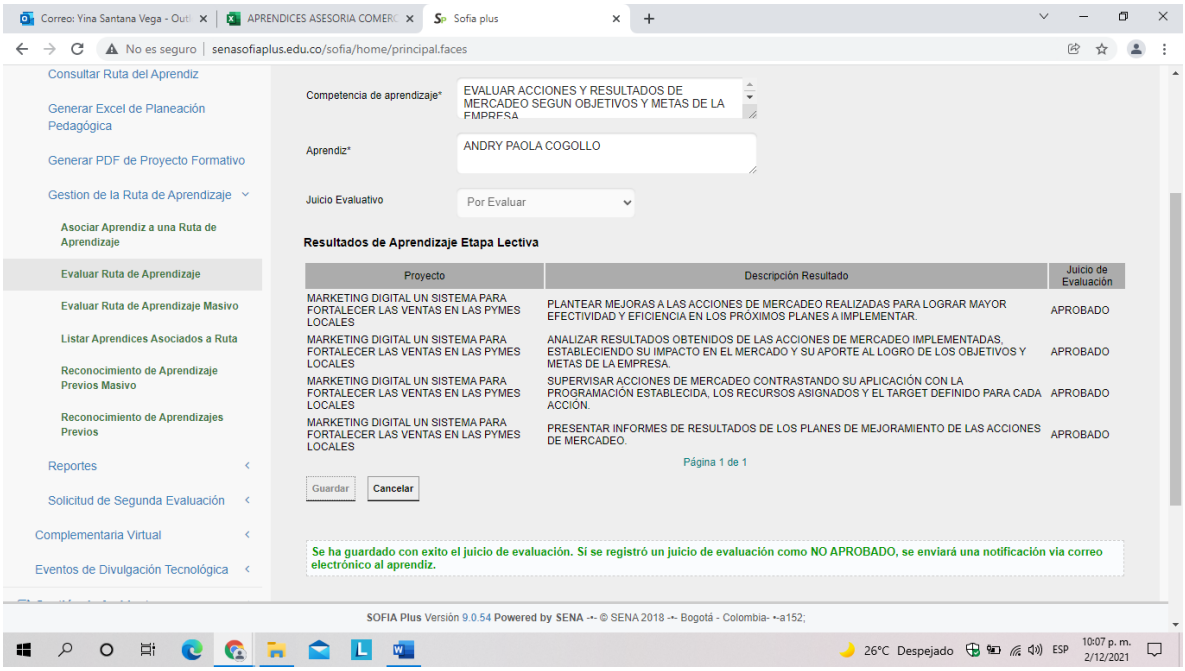
EVALUAR/RESULTADO 1-2-3-4

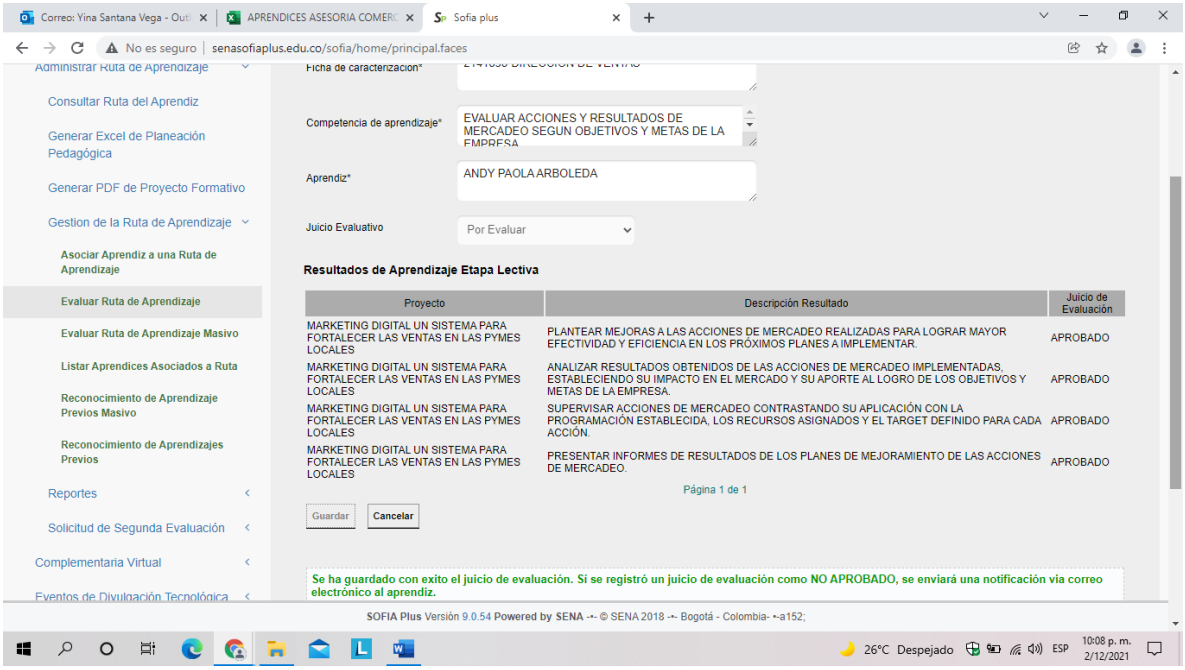

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
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
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje*
EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
ALEX ADALBERTO SOTOMAYOR
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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.
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/ejecucionformacion/perfilcoordinadorinstructor/gestionruta/evaluarRutaAprendizaje.faces?conversationContext=2a#
gotá - Colombia- *-a152;
26°C Despejado
ESP
10:02 p. m.
2/12/2021

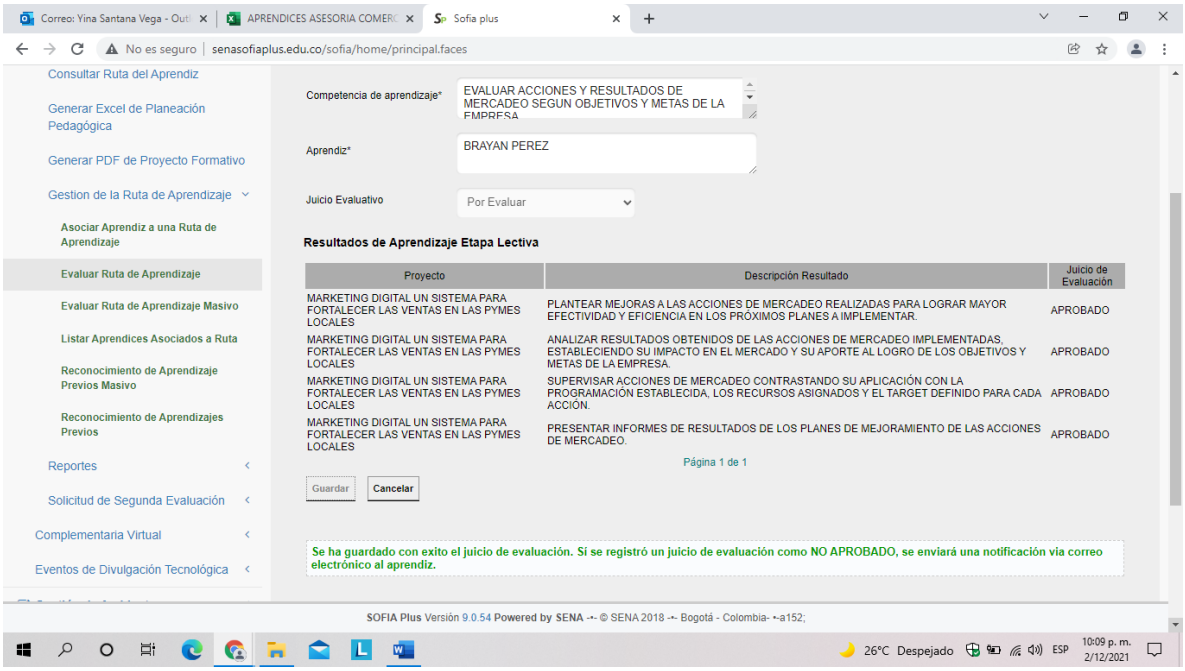

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
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
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje*
EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
ALEXANDER JOSE ARRIETA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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- *-a152;
26°C Despejado
ESP
10:03 p. m.
2/12/2021

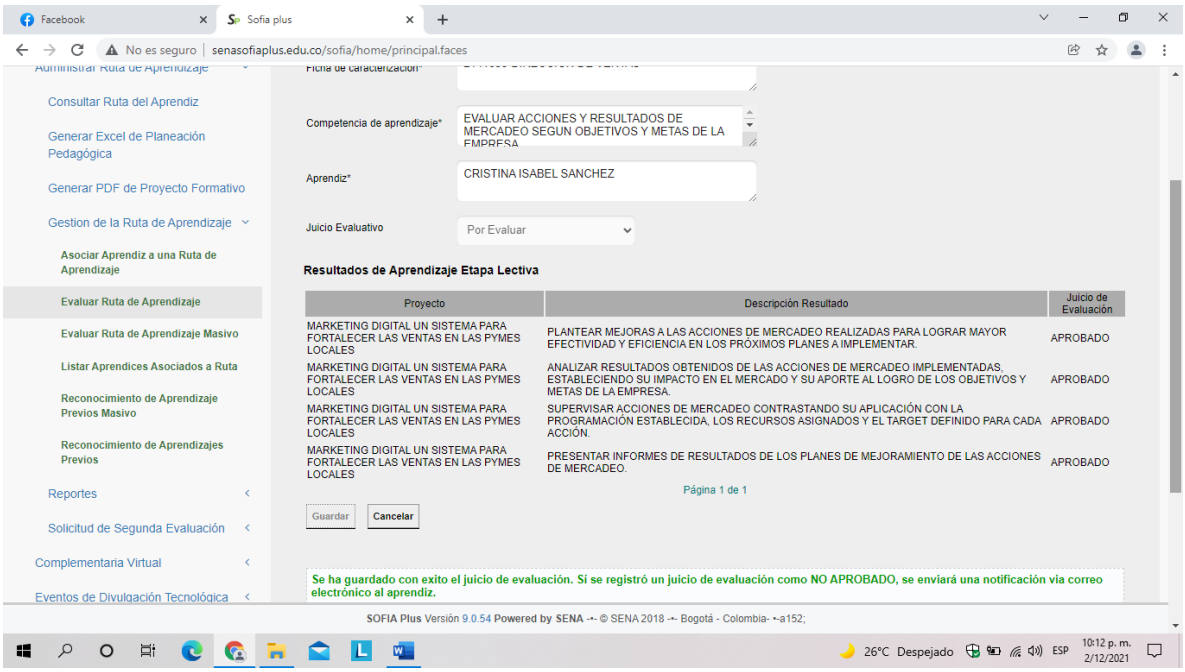

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
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
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje*
EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
ALIRIO JESUS GARRIDO
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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- •-a152;
26°C Despejado
ESP
10:04 p. m.
2/12/2021

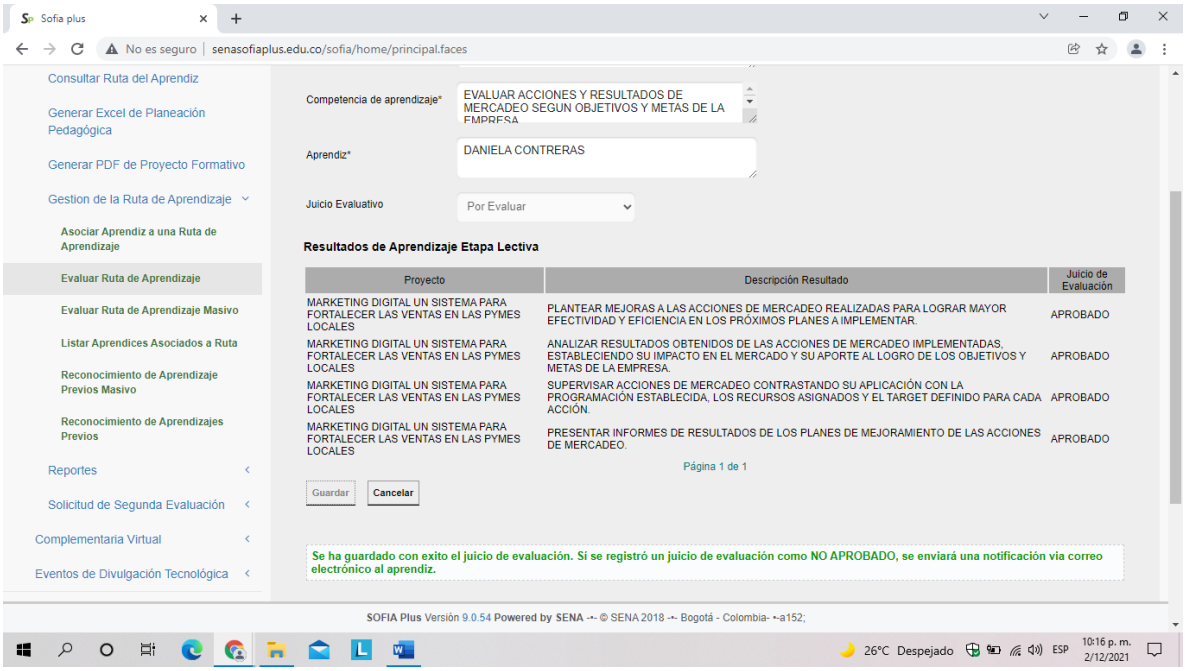

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
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
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje*
EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
ANDREA MILENA SIERRA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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- •-a152;
26°C Despejado
ESP
10:05 p. m.
2/12/2021

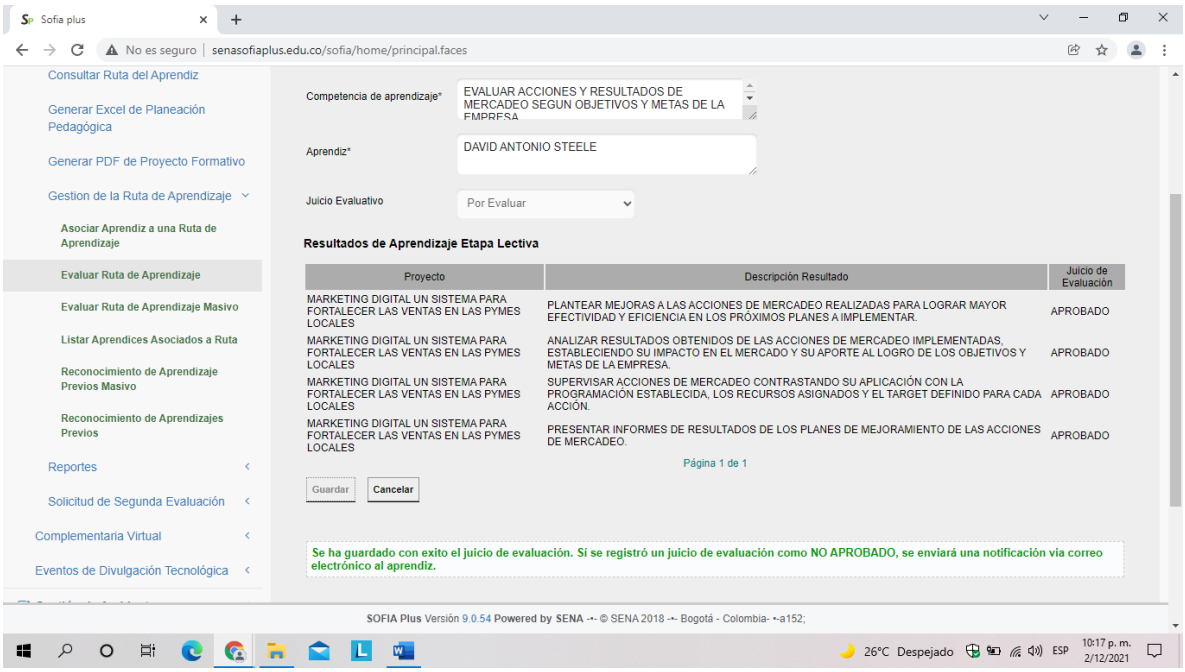

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
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
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje* EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz* ANDRY PAOLA COGOLLO
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto | Descripción Resultado | Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES | PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR. | APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES | ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA. | APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES | SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN. | APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES | PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO. | APROBADO
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- •-a152;
26°C Despejado
ESP
10:07 p. m.
2/12/2021

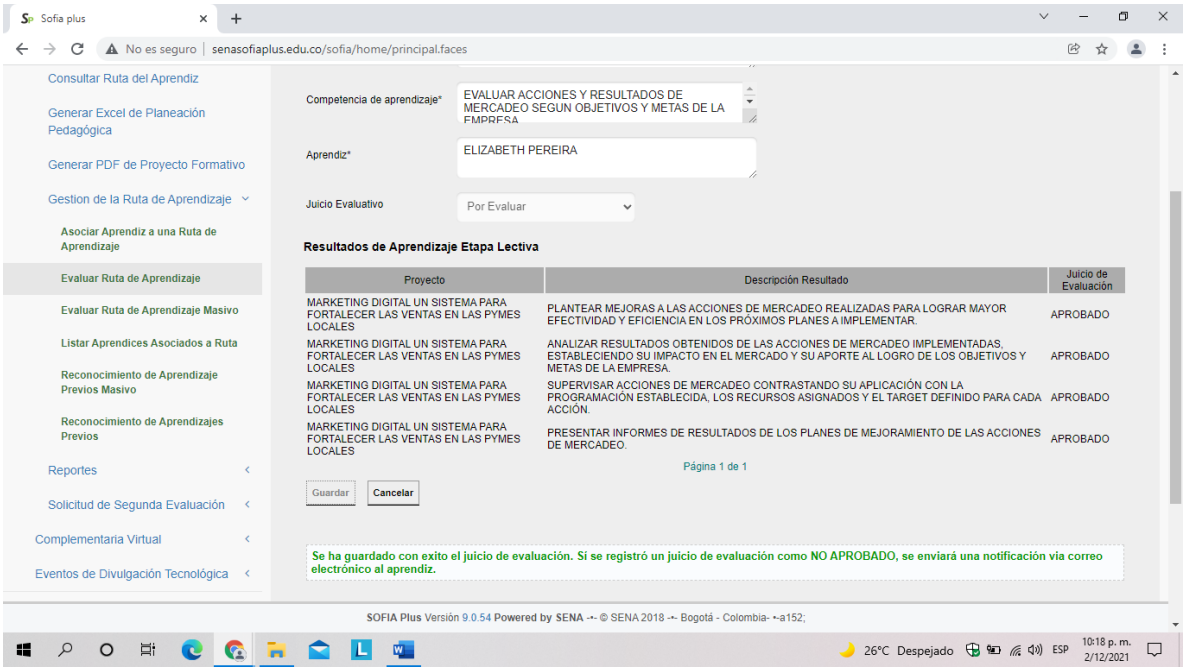

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar 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
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje* EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz* ANDY PAOLA ARBOLEDA
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto | Descripción Resultado | Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES | PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR. | APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES | ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA. | APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES | SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN. | APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES | PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO. | APROBADO
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- •-a152;
26°C Despejado
ESP
10:08 p. m.
2/12/2021

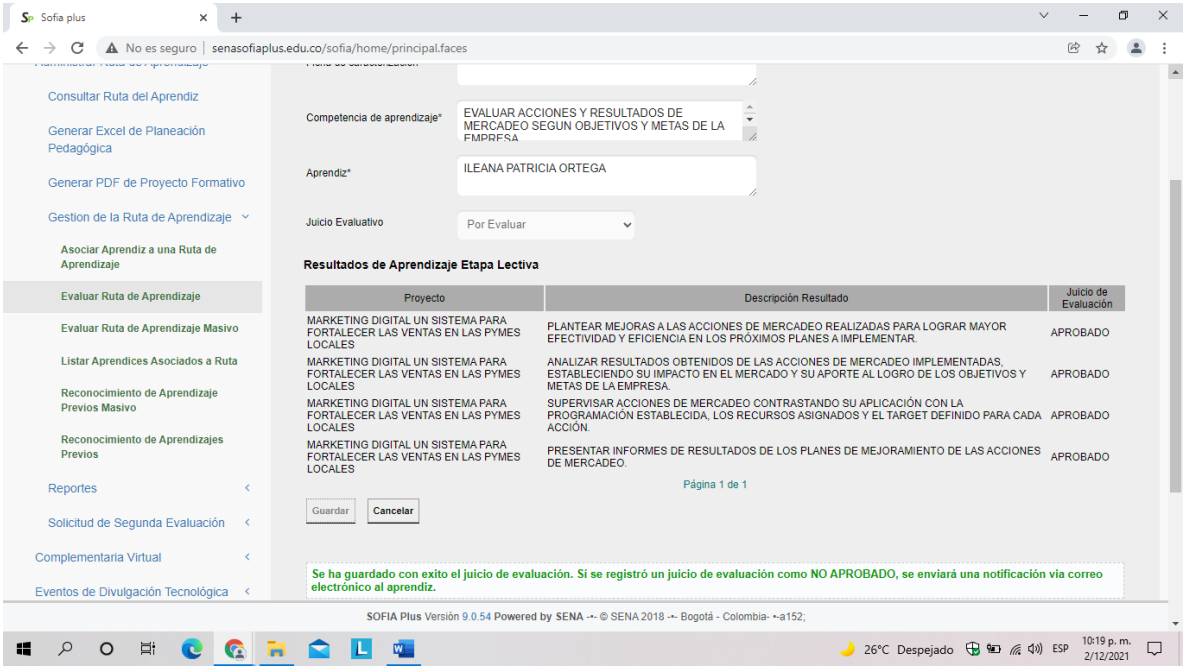

Correo: Yina Santana Vega - Out
APRENDICES ASESORIA COMER
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
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
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje*
EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
BRAYAN PEREZ
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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- •-a152;
26°C Despejado
ESP
10:09 p. m.
2/12/2021

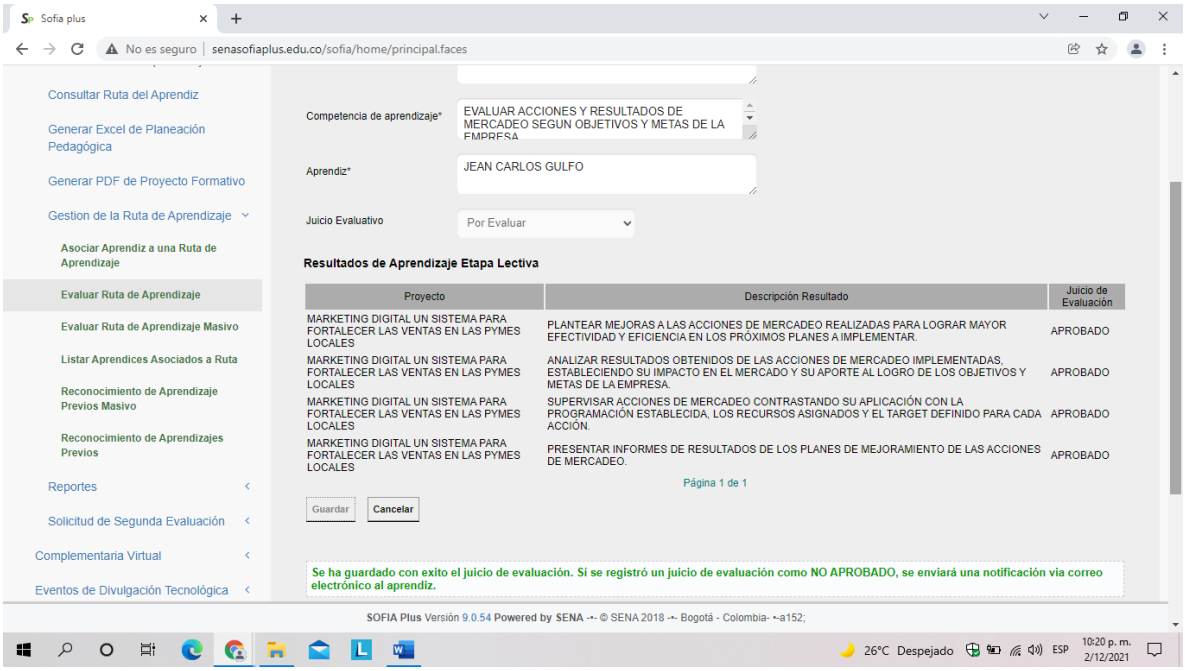

Facebook
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje*
EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
CRISTINA ISABEL SANCHEZ
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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- •-a152;
26°C Despejado
ESP
10:12 p. m.
2/12/2021

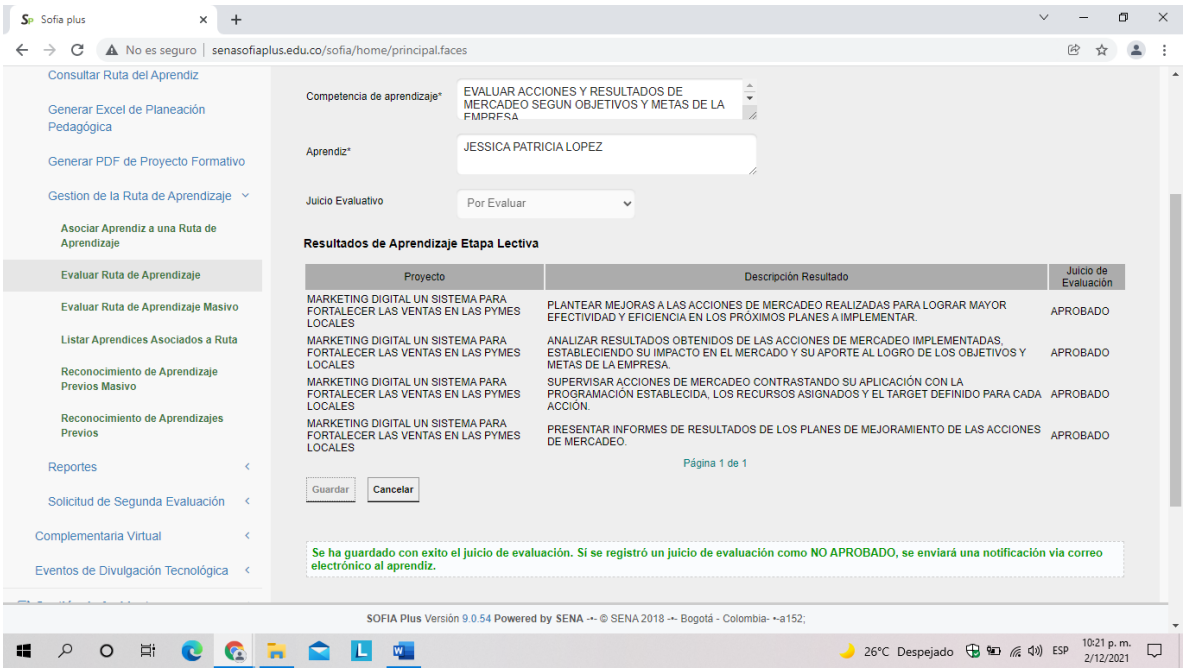

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje*
EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
DANIELA CONTRERAS
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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- *-a152;
26°C Despejado
ESP
10:16 p. m.
2/12/2021

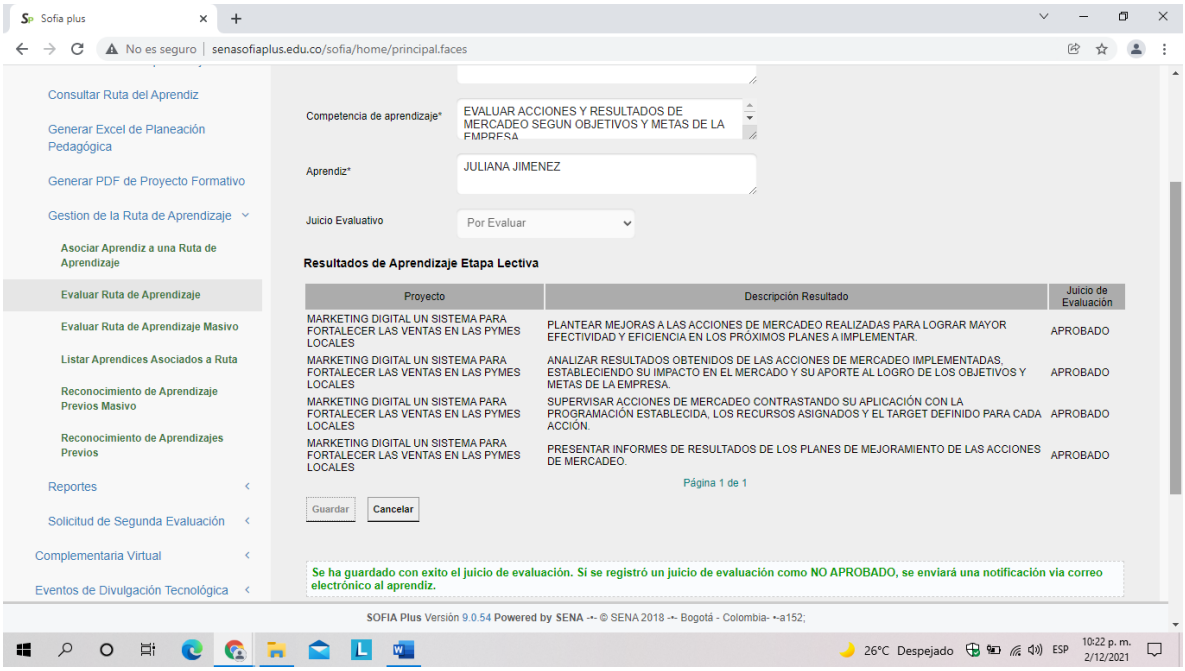

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje*
EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
DAVID ANTONIO STEELE
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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- *-a152;
26°C Despejado
ESP
10:17 p. m.
2/12/2021

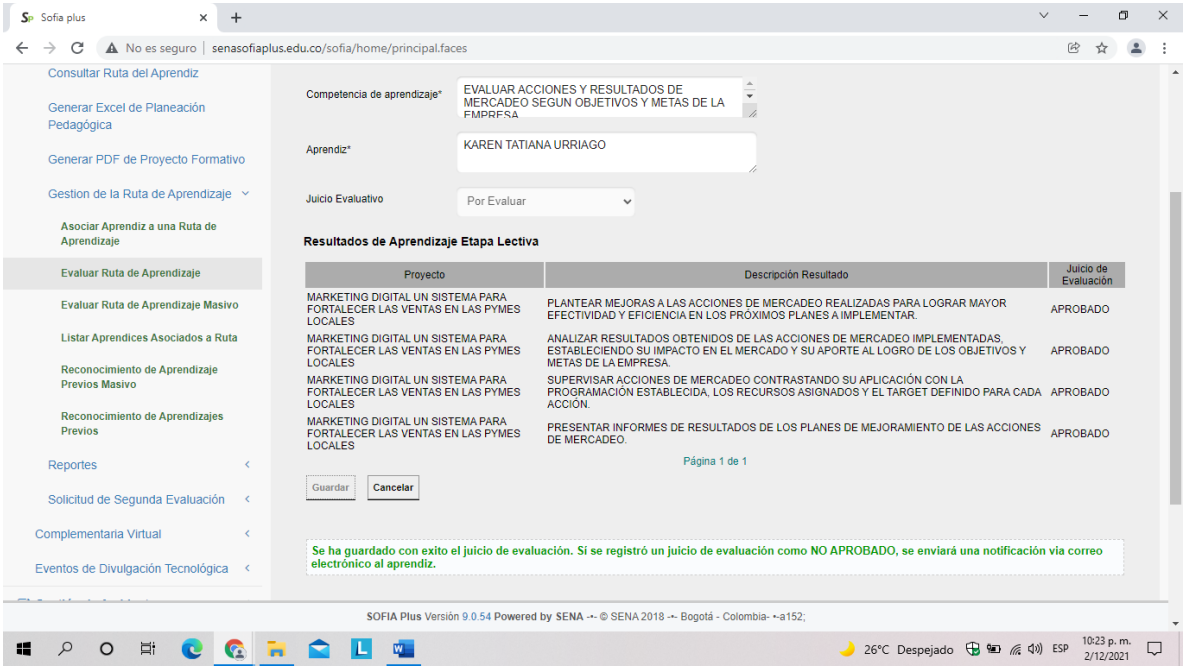

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje*
EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
ELIZABETH PEREIRA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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- *-a152;
26°C Despejado
ESP
10:18 p. m.
2/12/2021

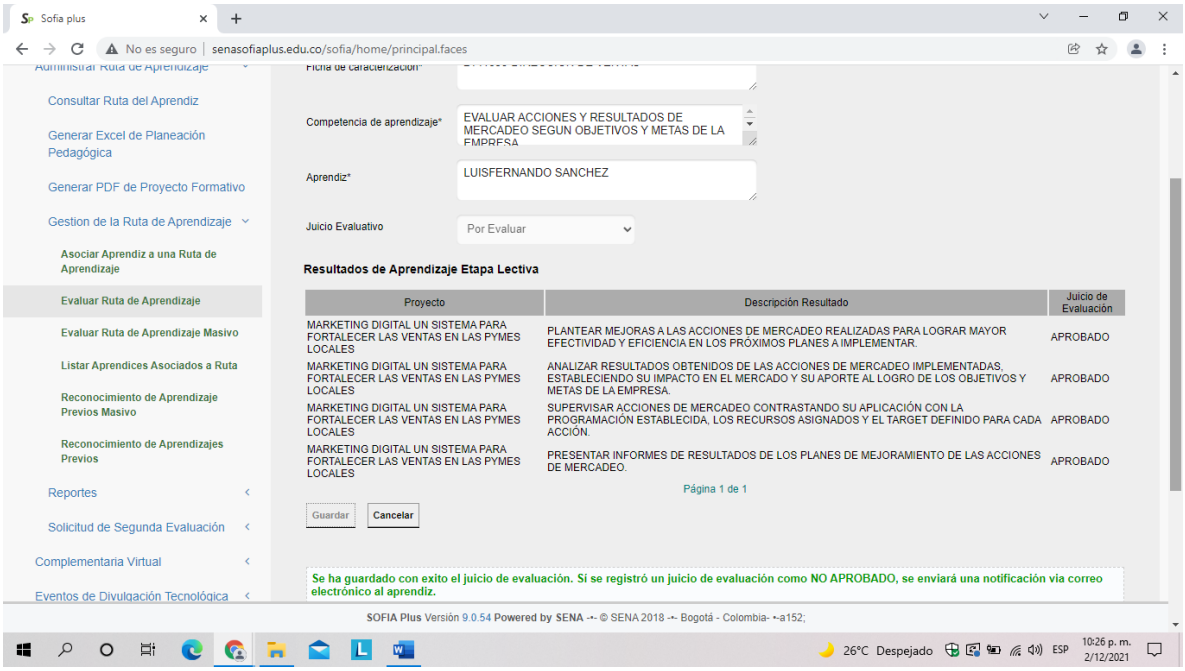

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje*
EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
ILEANA PATRICIA ORTEGA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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- *-a152;
26°C Despejado
ESP
10:19 p. m.
2/12/2021

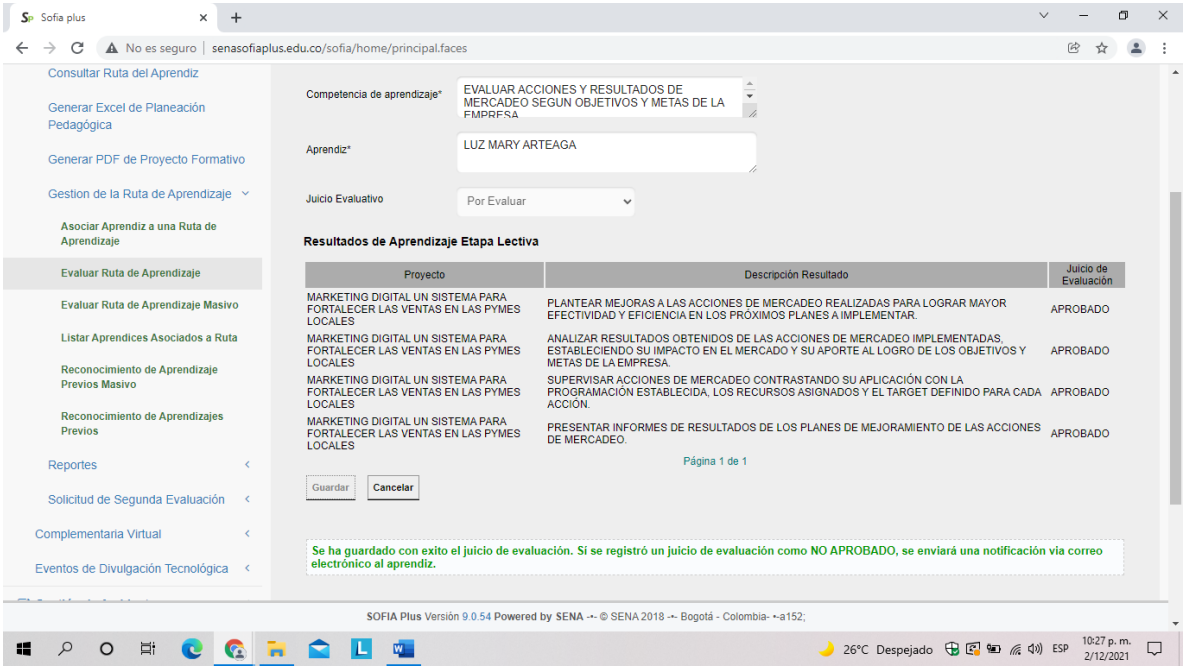

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje*
EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
JEAN CARLOS GULFO
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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- *-a152;
26°C Despejado
ESP
10:20 p. m.
2/12/2021

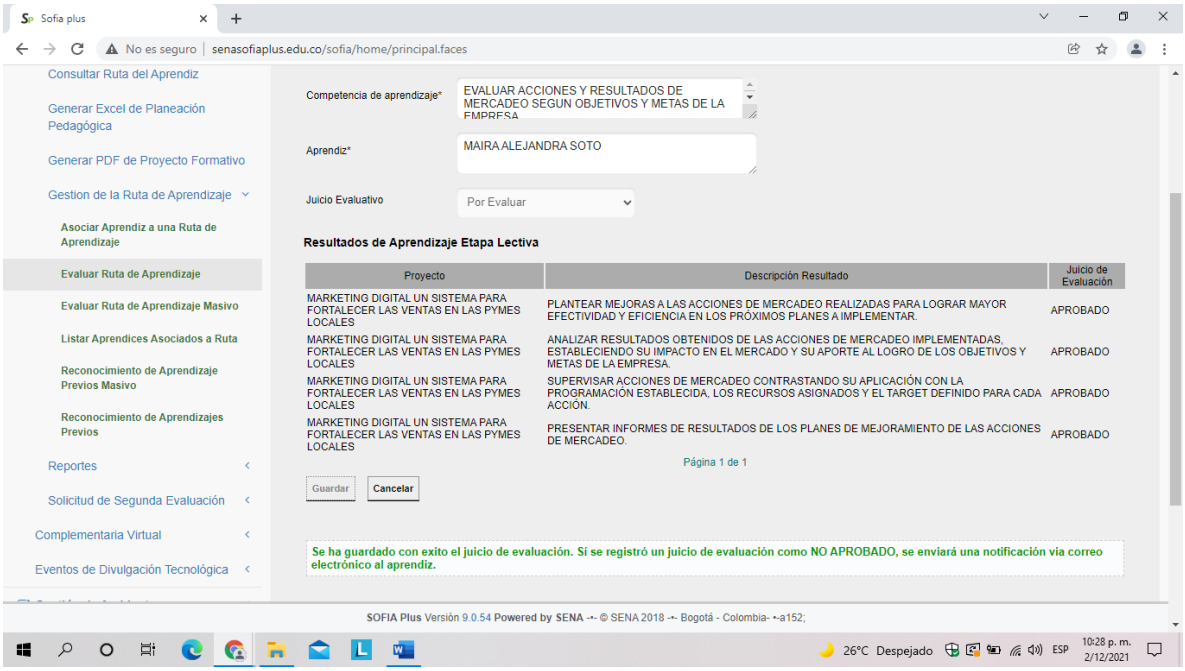

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje*
EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
JESSICA PATRICIA LOPEZ
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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- *-a152;
26°C Despejado
ESP
10:21 p. m.
2/12/2021

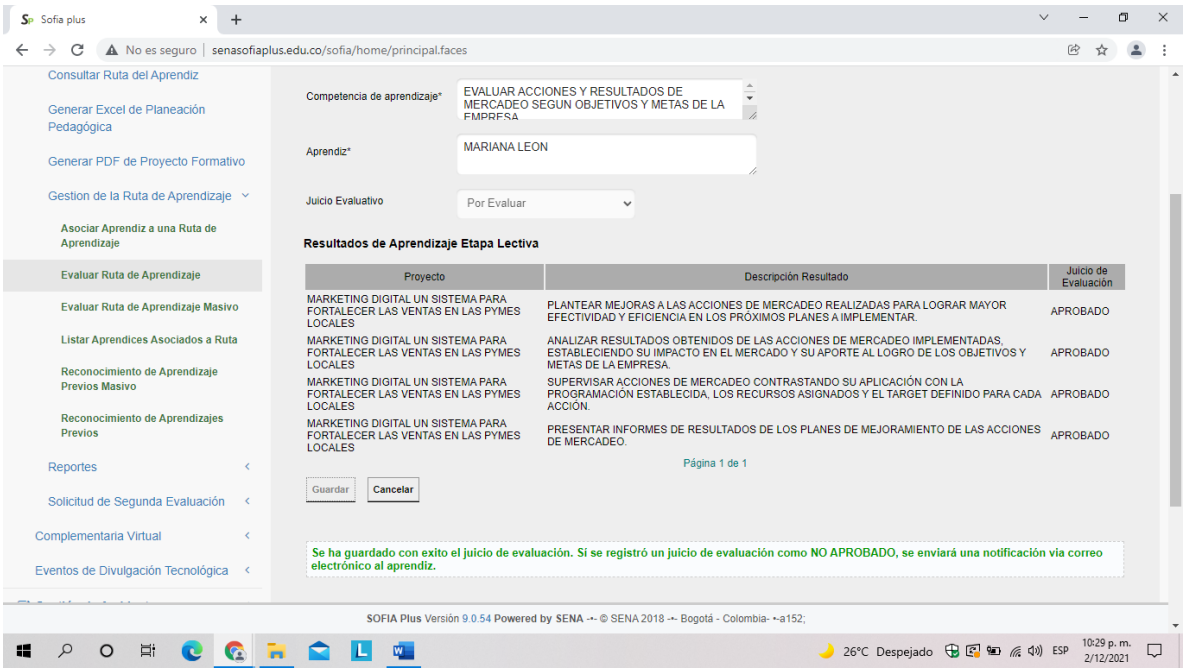

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje*
EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
JULIANA JIMENEZ
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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- *-a152;
26°C Despejado
ESP
10:22 p. m.
2/12/2021

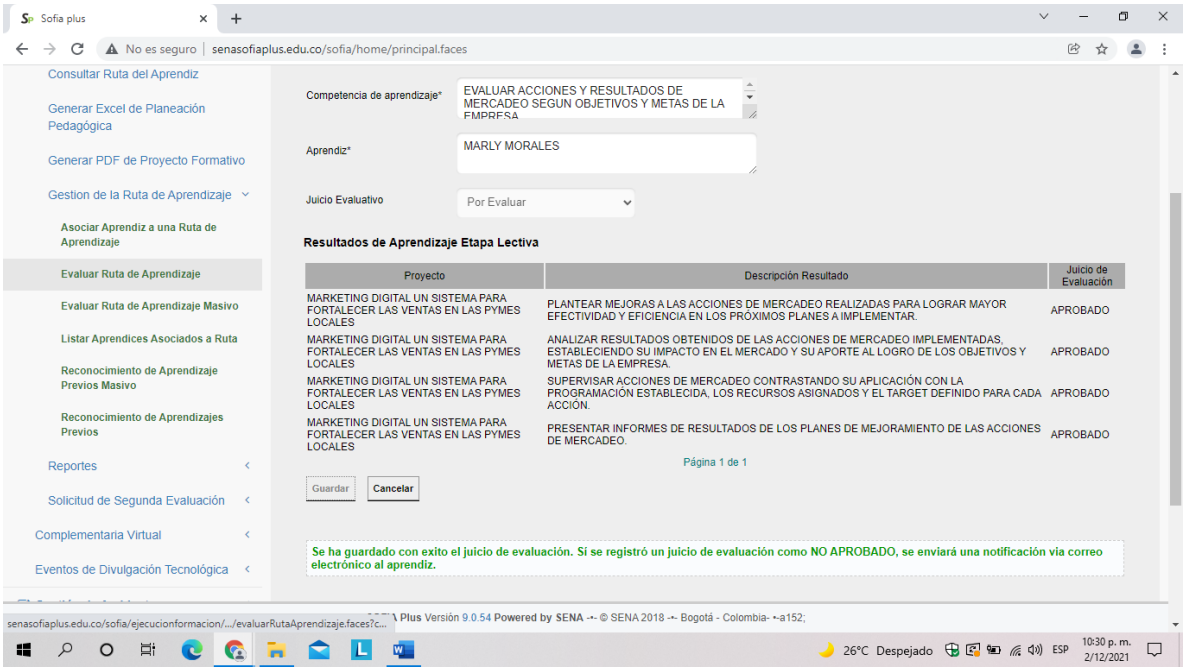

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje*
EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
KAREN TATIANA URRIAGO
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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- *-a152;
26°C Despejado
ESP
10:23 p. m.
2/12/2021

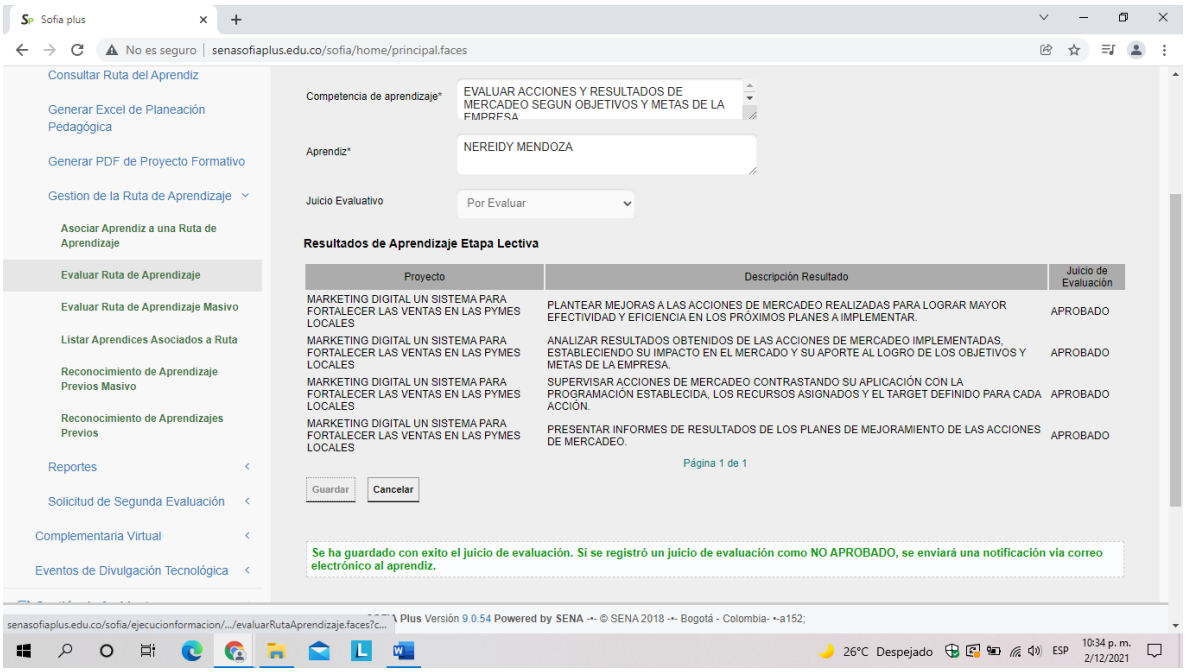

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje* EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz* LUISFERNANDO SANCHEZ
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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- •-a152;
26°C Despejado
ESP
10:26 p. m.
2/12/2021

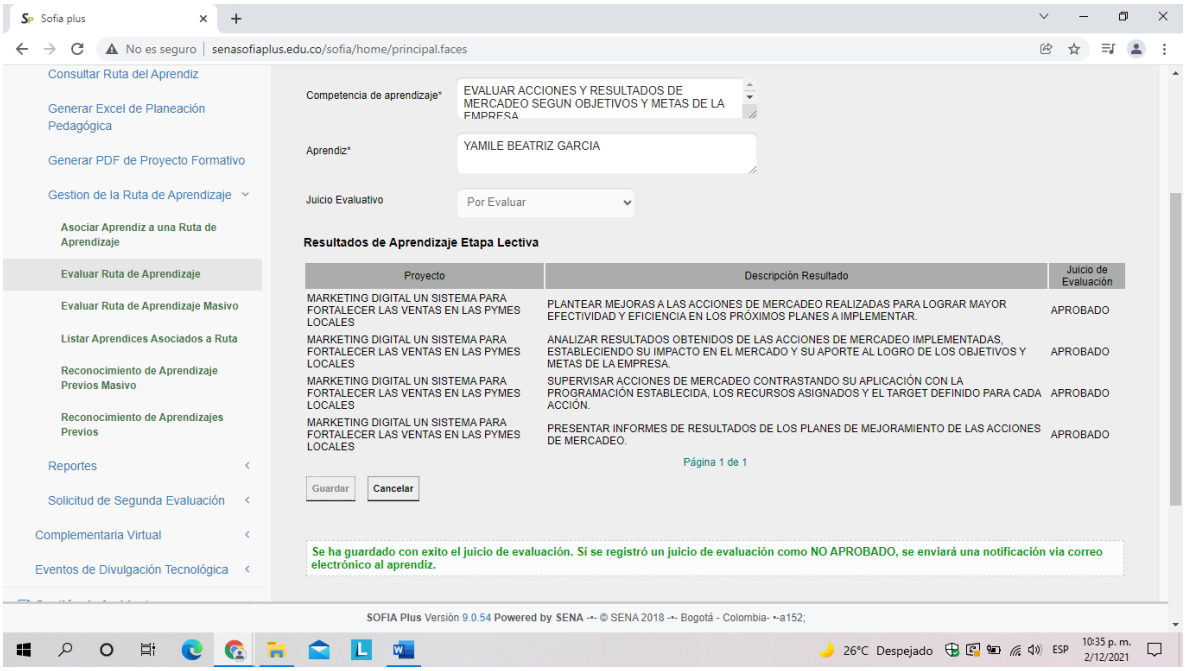

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje* EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz* LUZ MARY ARTEAGA
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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- •-a152;
26°C Despejado
ESP
10:27 p. m.
2/12/2021

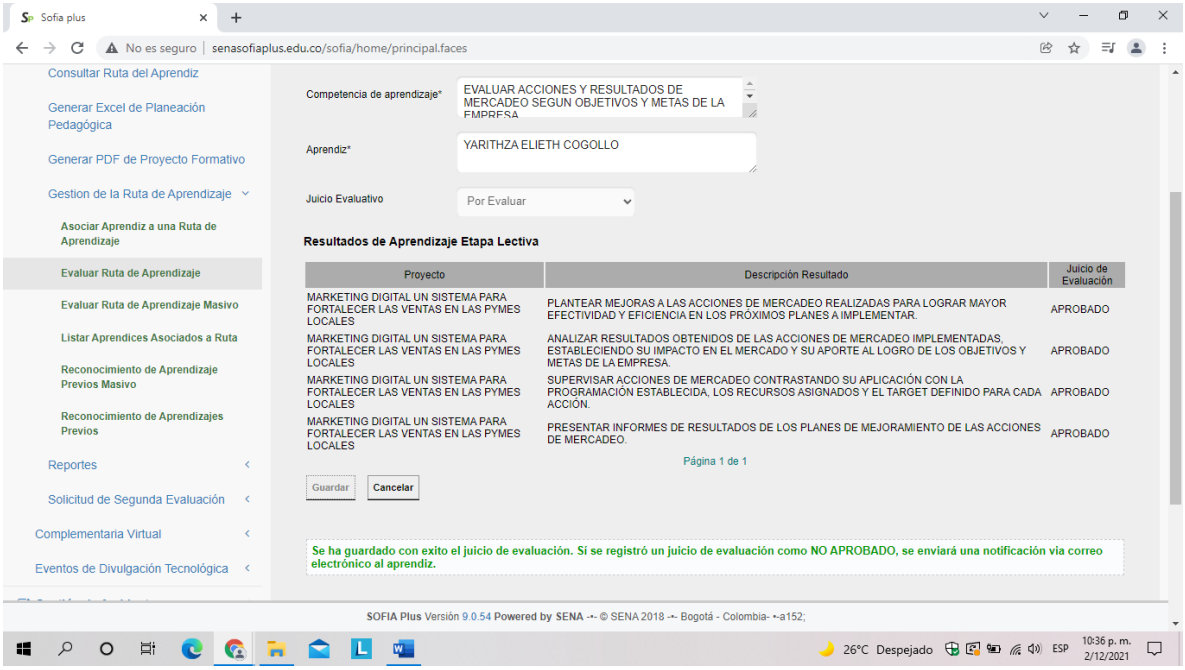

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje* EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz* MAIRA ALEJANDRA SOTO
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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- *-a152;
26°C Despejado
ESP
10:28 p. m.
2/12/2021

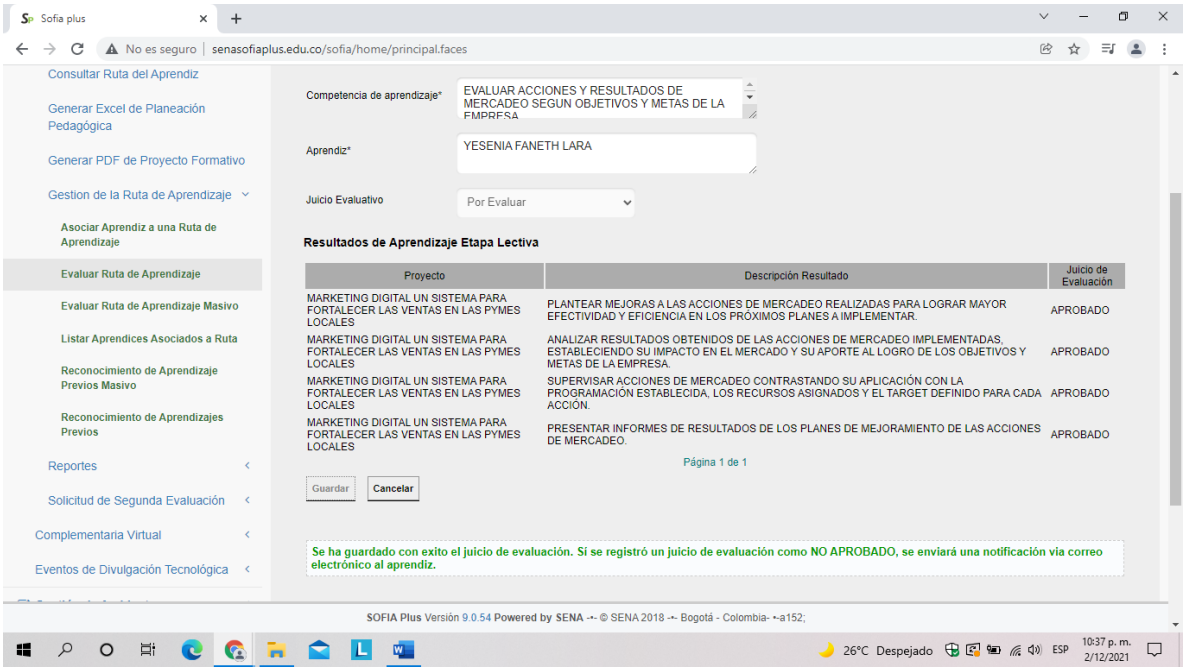

Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje* EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz* MARIANA LEON
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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- *-a152;
26°C Despejado
ESP
10:29 p. m.
2/12/2021


Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
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
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje* EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz* MARLY MORALES
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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.
Plus Versión 9.0.54 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a152;
26°C Despejado
ESP
10:30 p. m.
2/12/2021


Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
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
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje* EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz* NEREIDY MENDOZA
Juicio Evaluativo Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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.
Plus Versión 9.0.54 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a152;
26°C Despejado
ESP
10:34 p. m.
2/12/2021


Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
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
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje*
EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
YAMILE BEATRIZ GARCIA
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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- *-a152;
26°C Despejado
ESP
10:35 p. m.
2/12/2021


Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
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
Eventos de Divulgación Tecnológica
Competencia de aprendizaje*
EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
YARITHZA ELIETH COGOLLO
Juicio Evaluativo
Por Evaluar
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES A IMPLEMENTAR.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU APORTE AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.
APROBADO
MARKETING DIGITAL UN SISTEMA PARA FORTALECER LAS VENTAS EN LAS PYMES LOCALES
PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO.
APROBADO
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- *-a152;
26°C Despejado
ESP
10:36 p. m.
2/12/2021



INFORME TIEMPO DEL INSTRUCTOR

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: YINA DEL CARMEN SANTANA VEGA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

FECHA INICIAL: 01/12/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 31/12/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2465296 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICA PRECIOS A LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN COSTOS, VARIABLES INTERNAS Y VARIABLES DE LA MEZCLA DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA EL MERCADO OBJETIVO Y A LA COMPETENCIA.

APLICA TÉCNICAS DE VENTA DE ACUERDO AL FORMATO COMERCIAL, GENERANDO CIERRES DE VENTA POSTERIOR AL MANEJO DE OBJECIONES.

IDENTIFICA EL MERCADO OBJETIVO Y LO SEGMENTA DE ACUERDO A SUS NECESIDADES DE COMERCIALIZACIÓN Y A LAS CARACTERÍSTICAS DE SUS PRODUCTOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 40,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
		TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: YINA DEL CARMEN SANTANA VEGA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

PLAN DE TRABAJO

ASESORIA COMERCIAL-FICHA 2300608

		ASISTENCIA Y SEGUIMIENTO DE APRENDIZAJE-ASESORIA COMERCIAL: RESULTADO DE APRENDIZAJE. EJECUTAR ACCIONES DE POSVENTA DE ACUERDO CON LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN.								
		FICHA: 2300608								
No	NOMBRES Y APELLIDOS	Guia 1 - Actividad 1. clientes y clientes interno y externo	Guia 1 - Actividad 2. Tipos de clientes	Guia 1 - Actividad 3. Auto evaluación	Guia 1- actividad 4. Caso de servicio al cliente	Guia 1- Actividad 5. las 4c del servicio	Guía 2- Actividad 1 Reflexión inicial	Guía 2- Actividad 2 conocimientos previos(Foro)	Guía 2- Actividad 3 apropiación del conocimiento	Guía 2- Actividad 4 Transferencia del conocimiento
1	ANYI JULIANA CALDERON CORREDOR									
2	BIANEYS MARTINEZ OTERO	A	A	A	A	A	A	A	A	A
3	DANIEL ESTEBAN TEHERAN CABRERA	A	A	A	A	A	A	A	A	A
4	DIANA MARCELA CASTAÑEDA PABUENA	A	A	A	A	A	A	A	A	A
5	DUVAN ANDRES MARQUEZ DELGADO									
6	EDITH JOHANA PADILLA LADERO	A	A	A	A	A	A	A	A	A
7	ERIKA PATRICIA PEÑA ALIAN	A	A	A	A	A	A	A	A	A
8	HELLEN YOHANA DOMINGUEZ ACOSTA	A	A	A	A	A	A	A	A	A
9	JHONATAN ALBERTO JIMENEZ GONZALEZ									
10	JOSE MIGUEL OVIDO PEREZ	A	A	A	A	A	A	A	A	A
11	JUAN ESTEBAN BAQUERO GARCIA									
12	KAREN SOFIA PESTANA DOMINGUEZ	A	A	A	A	A	A	A	A	A
13	KELLY MORALES CALLE	A	A	A	A	A	A	A	A	A
15	LAURA VANESSA CUELLO MENDOZA	A	A	A	A	A	A	A	A	A
16	LEIDYS YESENIA GUERRA GONZALEZ	A	A	A	A	A	A	A	A	A
17	LINA MARCELA ARDILA HERNANDEZ	A	A	A	A	A	A	A	A	A
18	MARIA JOSE PEREZ LERECHS									
19	MARTHA LUCIA VILLADIEGO SALGADO	A	A	A	A	A	A	A	A	A
20	NORAYA VARGAS HERRERA	A	A	A	A	A	A	A	A	A
21	SAMANTA LEZCANO MORENO	A	A	A	A	A	A	A	A	A
22	YERLYS MEJIA LOPEZ	A	A	A	A	A	A	A	A	A
23	YESSICA MARIA PEREZ BETTIN	A	A	A	A	A	A	A	A	A
24	YULIANA PASTRANA HERAZO	A	A	A	A	A	A	A	A	A
25	YULIS YANETH RAMOS LANDERO	A	A	A	A	A	A	A	A	A
26	YULISA SIERRA YANES									
27	YUREINIS RAMOS LANDERO	A	A	A	A	A	A	A	A	A
	FECHA									

DIRECCIÓN DE VENTAS FICHA_2141838

		siga SENA Un Compromiso de Todos.	ASISTENCIA Y SEGUIMIENTO DE APRENDIZAJE-DIRECCIÓN DE VENTAS			
			FICHA: 2141838			
		NOMBRES Y APELLIDOS	EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADOS SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.			
	No		Guía 1-Actividad 1 tranferencia de conocimiento (taller descriptivo).	Guía 1-Actividad 2 Formulación de actividades de aprendizaje(taller academico).	Guía 1-Actividad 3 Exposición academica.	Guía 1-Actividad 4 Evaluación final.
	1	ALEX ADALBERTO SOTOMAYOR DIAZ	A	A	A	A
	2	ALEXANDER JOSE ARRIETA ORTIZ	A	A	A	A
	3	ALIRIO JESUS GARRIDO ORTEGA	A	A	A	A
	4	ANDREA MILENA SIERRA MENDEZ	A	A	A	A
	5	ANDRY PAOLA COGOLLO BERNA	A	A	A	A
	6	ANDY PAOLA ARBOLEDA ALVAREZ	A	A	A	A
	7	BRAYAN PEREZ BAQUERO	A	A	A	A
	8	CRISTINA ISABEL SANCHEZ NARANJO	A	A	A	A
	9	DANIELA CONTRERAS MARTINEZ	A	A	A	A
	10	DAVID ANTONIO DUNAND FERNANDEZ	A	A	A	A
	11	ELIZABETH PEREIRA PEREZ	A	A	A	A
	12	ILEANA PATRICIA ORTEGA BARRIOS	A	A	A	A
	13	JEAN CARLOS GULFO ROMERO	A	A	A	A
	14	JESSICA PATRICIA LOPEZ NAVARRO	A	A	A	A
	15	JULIANA JIMENEZ JIMENEZ	A	A	A	A
	16	KAREN TATIANA URRIAGO AVILA	A	A	A	A

			ASISTENCIA Y SEGUIMIENTO DE APRENDIZAJE-DIRECCIÓN DE VENTAS			
			FICHA: 2141838			
			EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADOS SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.			
	No	NOMBRES Y APELLIDOS	Guía 1-Actividad 1 tranferencia de conocimiento (taller descriptivo).	Guía 1-Actividad 2 Formulación de actividades de aprendizaje(taller academico).	Guía 1-Actividad 3 Exposición academica.	Guía 1-Actividad 4 Evaluación final.
	17	LUISFERNANDO SANCHEZ ECHEVERRIA	A	A	A	A
	18	LUZ MARY ARTEAGA CAVADIA	A	A	A	A
	19	MAIRA ALEJANDRA SOTO ARROYO	A	A	A	A
	20	MARIANA LEON ARTEAGA	A	A	A	A
	21	MARLY MORALES MESTRA	A	A	A	A
	22	NEREIDY MENDOZA MANCHEGO	A	A	A	A
	23	RAFAEL LUIS ESPITIA RODRIGUEZ	A	A	A	A
	24	YAMILE BEATRIZ GARCIA ARTEAGA	A	A	A	A
	25	YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA	A	A	A	A
	26	YESENIA FANETH LARA LOPEZ	A	A	A	A

OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL_ FICHA 2293539

			ASISTENCIA Y SEGUIMIENTO DE APRENDIZAJE-OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL					
			FICHA: 2293539					
			DISPONER LOS RECURSOS DEL PUESTO DE PAGO SEGÚN POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.					
	No	NOMBRES Y APELLIDOS	GUIA 1- ACTIVIDAD 1 TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO- TALLER ACADEMICO GRUPAL-CUESTIONARIO	GUIA 1- ACTIVIDAD 2 ESTUDIO DE CASO	GUIA 1- ACTIVIDAD 2(CONTINUACIÓN) RESUMEN ACADEMICO GRUPAL-HISTORIA TPV Y LAS CAJAS REGISTRADORAS	GUIA 1 ACTIVIDAD N°3 EVALUACION CODIGOS PLU	GUIA 2-ACTIVIDAD 1 TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO (CUESTIONARIO GRUPAL-ARQUEO DE CAJA).	GUIA 2-ANALISIS DE VIDEO
	1	STIVEEN JOSÉ PATERNINA LOPEZ						
	2	LILIANA ESTER GONZALEZ BENITEZ	A	A	A	A	A	A
	3	YINA MARCELA BURGOS NAVARRO	A	A	A	A	A	A
	4	CRISTIAN VIERYS VARGAS ARGUMEDO						
	5	MARIA CAROLINA MORALES MENDOZA						
	6	YOSMAN DAVID MORALES MENDOZA						
	7	JESUS DAVID TOVAR NÚÑEZ						
	8	ROXANA MARIA MARRUGO LLORENTE	A	A	A	A	A	A
	9	ICETH YAELA LOPEZ QUINTANA						
	10	ANDRIS YOHANA CORREA CORREA						
	11	ELDY LUZ RAMOS TUIRAN						
	12	ROBERTO JOSE FIGUEROA MURILLO	A	A	A	A	A	A
	13	MARIA CAMILA ALTAMIRANDA PADILLA	A	A				
	14	YASMIN ADRIANA BALLESTA DIAZ						
	15	MARIA INES GARCES VICHE DEL CARMEN						
	16	YELEINA PATRICIA RAMOS ALVAREZ	A	A	A	A	A	A
	17	CINDY PATRICIA CORREA MEJIA						
	18	ANDRES FELIPE SAAVEDRA MESTRA	A	A	A	A	A	A
	19	KATHERINE PAOLA PEINADO CARDENAS						
	20	MARIA JOSE CARDENAS ANAYA	A	A	A	A	A	A
	21	DIANA MARCELA LAMBRAÑO RUIZ	A	A	A	A	A	A
	22	LUIS CAMILO MARTINEZ PADILLA						
	23	YILIAN KARINA BALLESTA PICO						
	24	YARALDIN CARDENAS TORDECILLA						
	25	DANY LUZ MONTALVO ROJAS						
	26	YENIFER ARROYO FRANCO	A	A	A	A	A	A
	27	MARIA JOSE SEÑA GENES						
	28	RINA MARCELA DE LA ROSA MEDINA						

OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL_ FICHA 2366840

		siga Un Compromiso de Todos.	ASISTENCIA Y SEGUIMIENTO DE APRENDIZAJE-OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL						
			FICHA: 2366840						
		NOMBRES Y APELLIDOS	DISPONER LOS RECURSOS DEL PUESTO DE PAGO SEGÚN POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.						
	No		GUIA 1- ACTIVIDAD 1 TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO- TALLER ACADEMICO GRUPAL-CUESTIONARIO	GUIA 1- ACTIVIDAD 2 ESTUDIO DE CASO	GUIA 1- ACTIVIDAD 2(CONTINUACIÓN) RESUMEN ACADEMICO GRUPAL-HISTORIA TPV Y LAS CAJAS REGISTRADORAS	GUIA 1 ACTIVIDAD N°3 EVALUACION CODIGOS PLU	GUIA 2-ACTIVIDAD 1 TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO (CUESTIONARIO GRUPAL-ARQUEO DE CAJA).	GUIA 2- ANALISIS DE VIDEO
	1	MAURICIO JOSE PEREZ ALMANZA	A	A	A	A	A		
	2	JUAN DAVID AMADOR ANDRADE	A	A	A	A	A		
	3	YESMITH ADRIANA ARRIETA MARTINEZ	A	A	A	A	A		
	4	ABRAHAM MORELO CARO	A	A	A	A	A		
	5	NELYS ANDREA AREIZA AGAMEZ							
	6	VIRGINIA MARIA CAVADIA FUENTES	A	A	A	A	A		
	7	YORJANIS TRUJILLO RAMOS	A	A	A	A	A		
	8	YANDRI PAOLA TENORIO MADRID	A	A	A	A	A		
	9	MARTIN EMILIO ARIAS CUARTAS							
	10	PAULA ANDREA ROMERO FERNANDEZ	A	A	A	A	A		
	11	DIEGO ANDRES PESTANA CASTAÑO	A	A	A	A	A		
	12	LINA MARCELA ARTEAGA ARTEAGA	A	A	A	A	A		
	13	MARIA JOSE PASTRANA NORIEGA	A	A	A	A	A		
	14	ALEJANDRO BASTIDAS CORZO	A	A	A	A	A		
	15	YULIANA PATRICIA PACHECO SANTOS	A	A	A	A	A		
	16	LEANDRA HERNANDEZ VILLADIEGO	A	A	A	A	A		
	17	GINA MARCELA GUEVARA PESTANA	A	A	A	A	A		
	18	LUISA FERNANDA MONTALVO VILLAMIZAR	A	A	A	A	A		
	19	EMITH DEL CARMEN PARRA VIDES	A	A	A	A	A		

