PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, Junio de 2022

Señor (a)
MILDRED MERCEDES BELTRÁN MEDINA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **3271525**
Coordinador Académico Gestión
Titulada Virtual
Barranquilla

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes Junio del año 2022

Referencia: No 3271525 del año 2022

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 72.005.261 de Barranquilla, en mi calidad de Contratista del SENA, en Titulada Virtual, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: e). un pago correspondiente al mes de Junio de 2022 por valor de (3.658.524). Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de Ahorros No. 69212927058 Bancolombia, cuyo titular es el Contratista.

Plazo: Será hasta el 16 de Diciembre de 2022.

OBJETO:
Desarrollar formación profesional por competencias laborales, mediante la estrategia de aprendizaje por proyectos en los programas de formación de GESTIÓN DEL MERCADO, articipando en los equipos de diseño y desarrollo curricular y gestionando las actividades y proyectos a través de las tecnologías de la información y la comunicación que brinda la entidad, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente

Obligaciones Especificas: *(Trascriba las obligaciones especificas del contrato, dentro del siguiente cuadro)*

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planificar el desarrollo curricular del programa de formación a impartir de acuerdo a los procedimientos de formación profesional de la entidad.	Asociar aprendices a la ruta de aprendizaje. Evaluación de juicios evaluativos y registro de novedades de cancelación de aprendices	Espacio virtual donde se evidencia proceso de alistamiento de los cursos virtuales Gestión Titulada Virtual Gestión del

			Mercadeo - ficha 2348280. Gestión del Mercadeo - ficha 2348651. Gestión del Mercadeo - ficha 2348687. Gestión del Mercadeo - ficha 2348723. Plataforma Sofia Plus
2	Participar en la elaboración del proyecto formativo de cada programa de formación a impartir de acuerdo a los procedimientos de formación profesional de la entidad.	Registro de notas en el centro de calificaciones y seguimiento a aprendices. Procedimiento de alistamiento, de apertura, ejecución y cierre de cursos complementarios virtuales con base en los estándares de ejecución de la formación complementaria con modalidad virtual. Evaluar actividades de aprendizaje por cada unidad temática retroalimentar y concluir foros temáticos por cada tema de las diferentes unidades.	Espacio virtual donde se evidencia proceso de alistamiento de los cursos virtuales Gestión Titulada Virtual Gestión del Mercadeo - ficha 2348280. Gestión del Mercadeo - ficha 2348651. Gestión del Mercadeo - ficha 2348687. Gestión del Mercadeo - ficha 2348723. Plataforma Sofia Plus
3	Revisión de guías de aprendizaje, alistamiento de cursos, elaboración de cronograma.	Revisión de las guías de aprendizaje y verificar las actividades, las cuales deben estar registradas y/o definidas acorde al cronograma de actividades del curso.	Espacio virtual donde se evidencia proceso de alistamiento de los cursos virtuales Gestión Titulada Virtual Gestión del Mercadeo - ficha 2348280. Gestión del Mercadeo - ficha 2348651. Gestión del Mercadeo - ficha 2348687. Gestión del Mercadeo - ficha 2348723.

			Plataforma Sofia Plus
4	Impartir Formación Profesional Integral modalidad virtual según los principios y políticas establecidas, utilizando las herramientas tecnológicas proporcionadas por la Institución.	Atención a los aprendices por medio de mensajería interna en la plataforma SENA, sesiones en línea, foros temáticos y correo electrónico. Fichas 2348280 - 2348651 - 2348687 - 2348723.	Espacio virtual donde se evidencia proceso de alistamiento de los cursos virtuales Gestión Titulada Virtual Gestión del Mercadeo - ficha 2348280. Gestión del Mercadeo - ficha 2348651. Gestión del Mercadeo - ficha 2348687. Gestión del Mercadeo - ficha 2348723. Plataforma Sofia Plus
5	Participar activamente de las capacitaciones e inducciones para conocer los procesos y programas misionales del centro según la programación especifica asignada y acorde a los lineamientos y directrices requeridas por el líder de área.	Asistencia a capacitaciones y a inducciones, revisión de guías de aprendizaje, alistamiento de los cursos establecimiento de cronograma de acuerdo a las actividades planificadas.	Espacio virtual donde se evidencia proceso de alistamiento de los cursos virtuales Gestión Titulada Virtual Gestión del Mercadeo - ficha 2348280. Gestión del Mercadeo - ficha 2348651. Gestión del Mercadeo - ficha 2348687. Gestión del Mercadeo - ficha 2348723. Plataforma Sofia Plus
6	Utilizar herramientas tecnológicas que el Sena brinda para la gestión del aprendizaje y apoyo a los procesos formativos, para organizar y desarrollar actividades de aprendizaje y llevar el registro del portafolio de evidencias.	Uso de herramientas de acuerdo con el cronograma de actividades de los cursos, la programación de sesiones virtuales y otras asignaciones de inducción a las	Espacio virtual donde se evidencia proceso de alistamiento de los cursos virtuales Gestión Titulada Virtual Gestión del Mercadeo - ficha

		plataformas tecnológicas.	2348280. Gestión del Mercadeo - ficha 2348651. Gestión del Mercadeo - ficha 2348687. Gestión del Mercadeo - ficha 2348723. Plataforma Sofia Plus.

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

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. 435452366 de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Declaración bajo la gravedad de juramento.

Me permito declarar **bajo la gravedad de juramento** que durante el periodo objeto de cobro SI____NO___ he suscrito otro u otros contratos con entidade(s) del Estado el (los) cual(es) se encuentra(n) en ejecución; la anterior declaración de acuerdo con lo establecido en el numeral 5º de la Directiva Presidencial No. 001 de 2022, a fin de identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión del riesgos para la toma de decisiones dentro del principio de la debida diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.

Nota: En el evento de señalar **SI,** el análisis efectuado por el supervisor y ordenador de pago deberá quedar documentado y publicado en el SECOP II en los documentos relacionados en el archivo Gestión Contractual GC_ del periodo objeto de cobro.

Evidencias en () folios

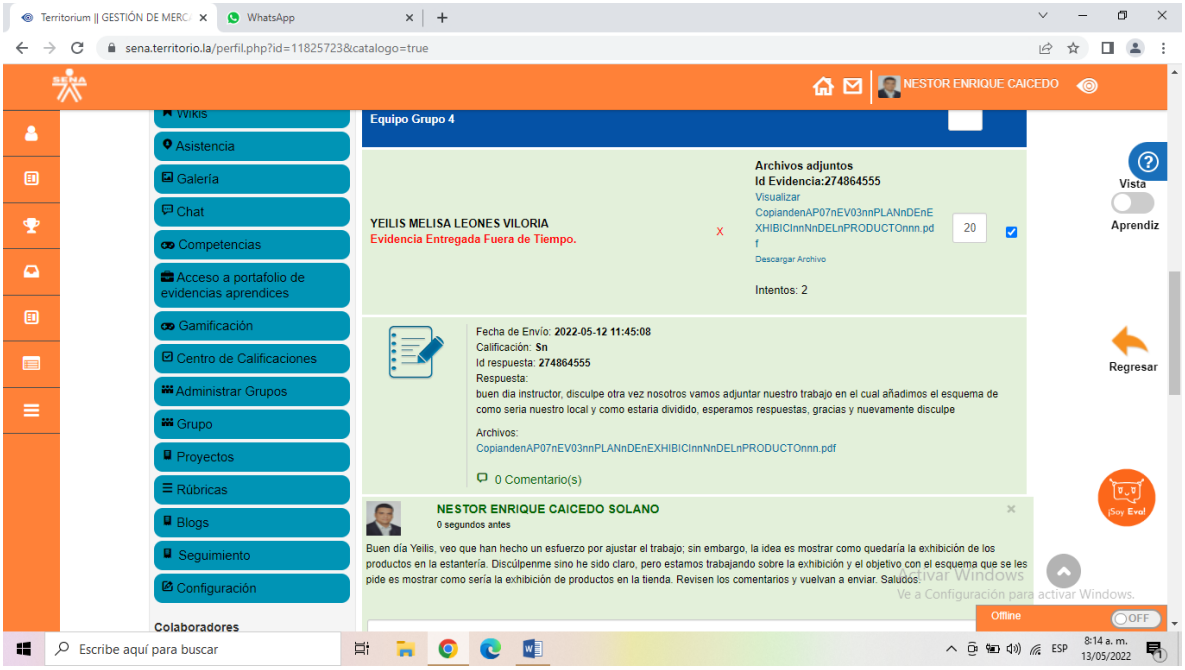
Cordialmente,

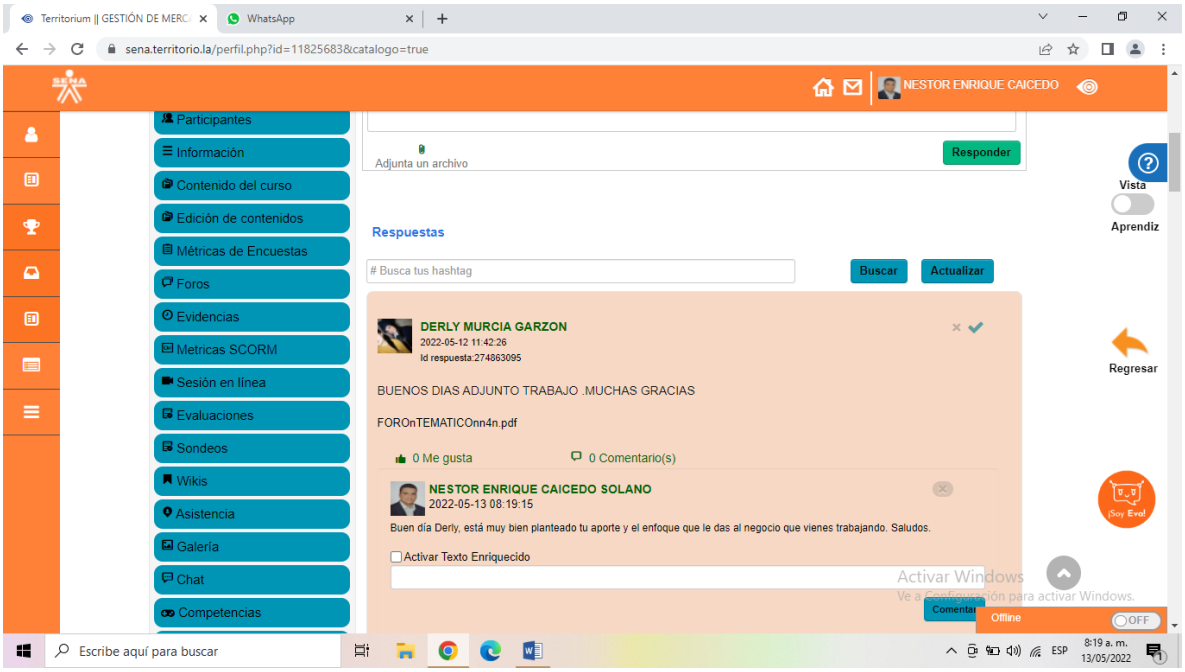
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
Contratista
C.C. No. 72.005.261

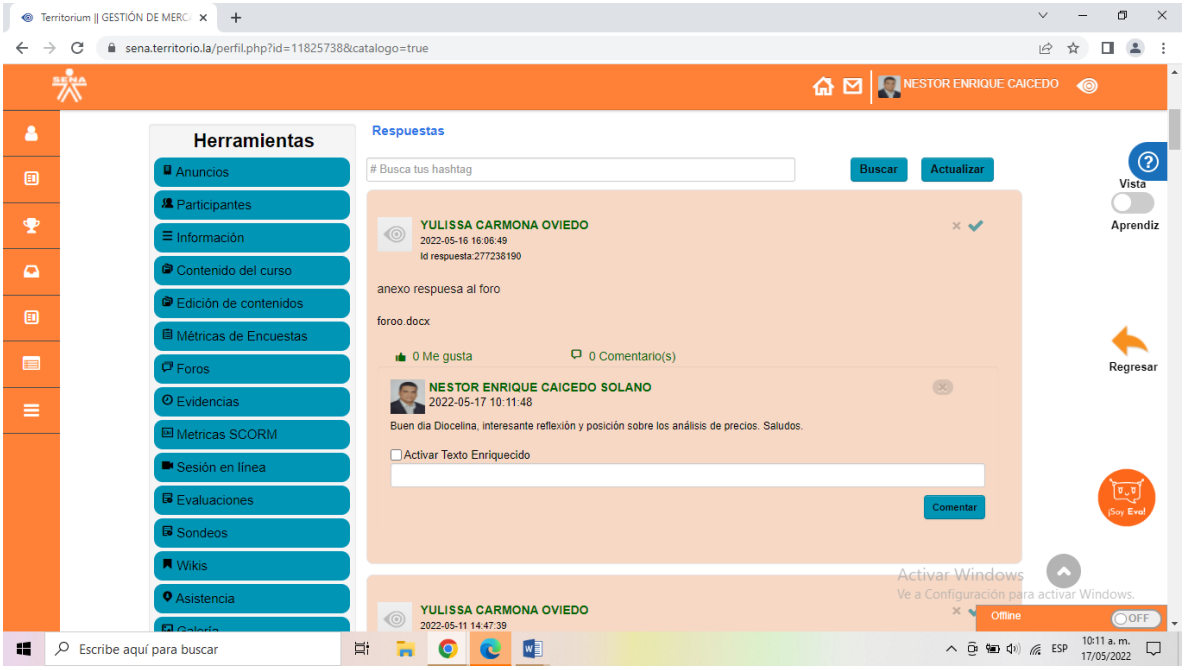
Recibí a satisfacción:

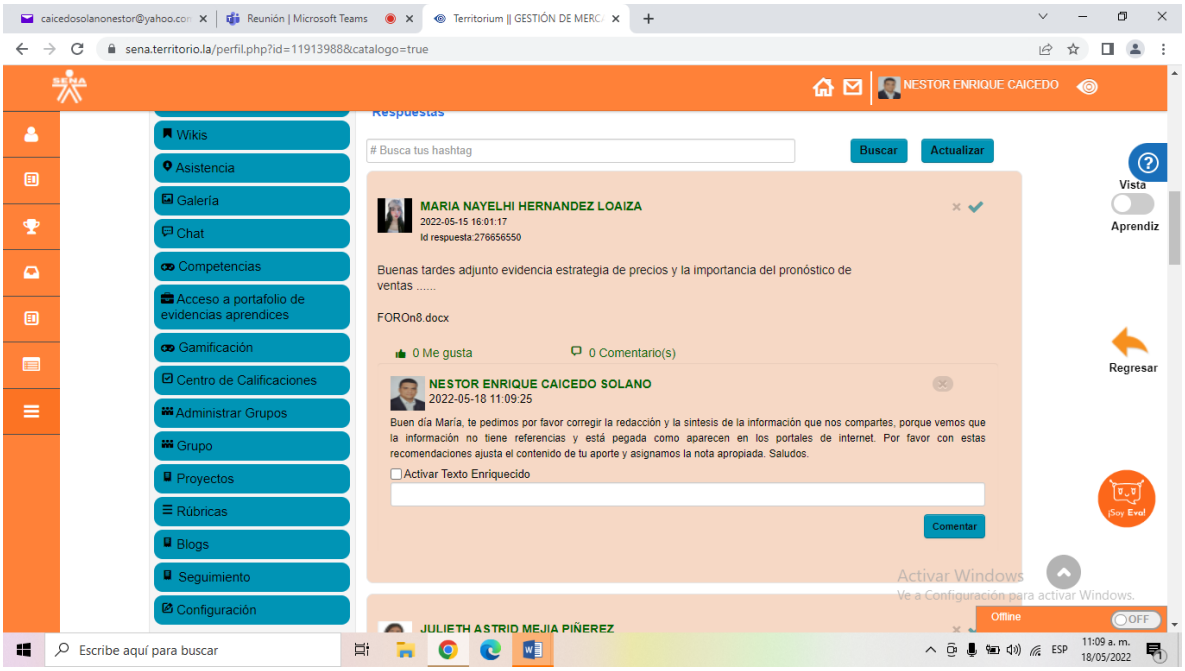
MILDRED MERCEDES BELTRÁN MEDINA
Supervisor(a) Contrato 3271525 de 2022
Coordinador Académico Gestión

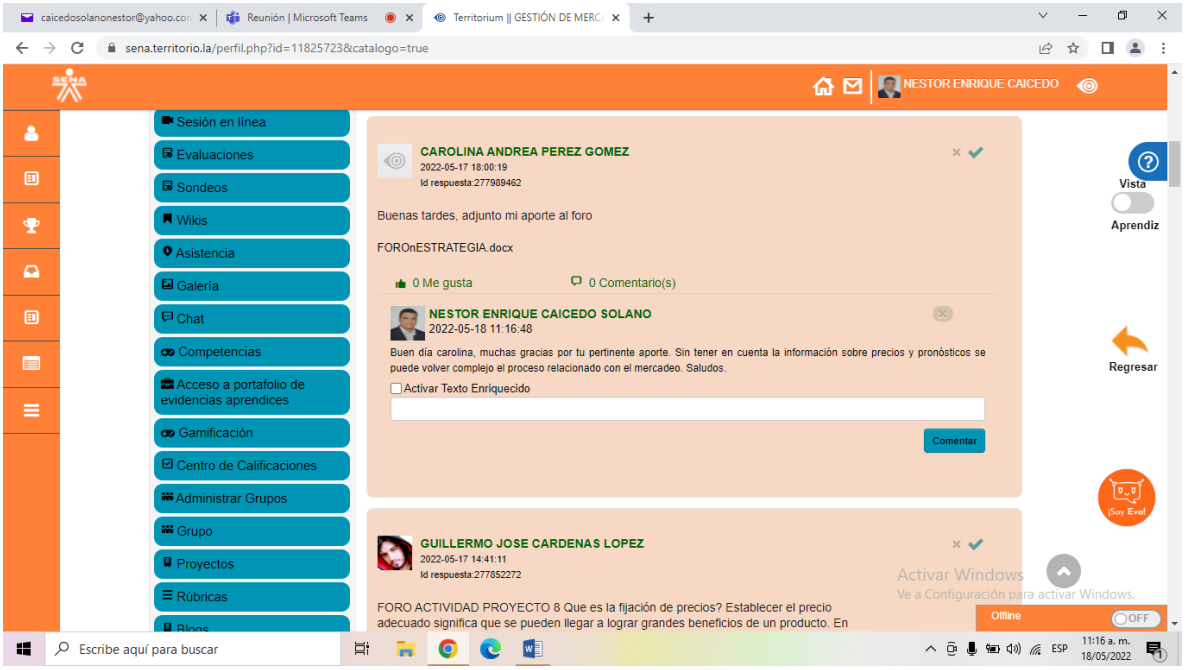
ANEXO: Evidencias

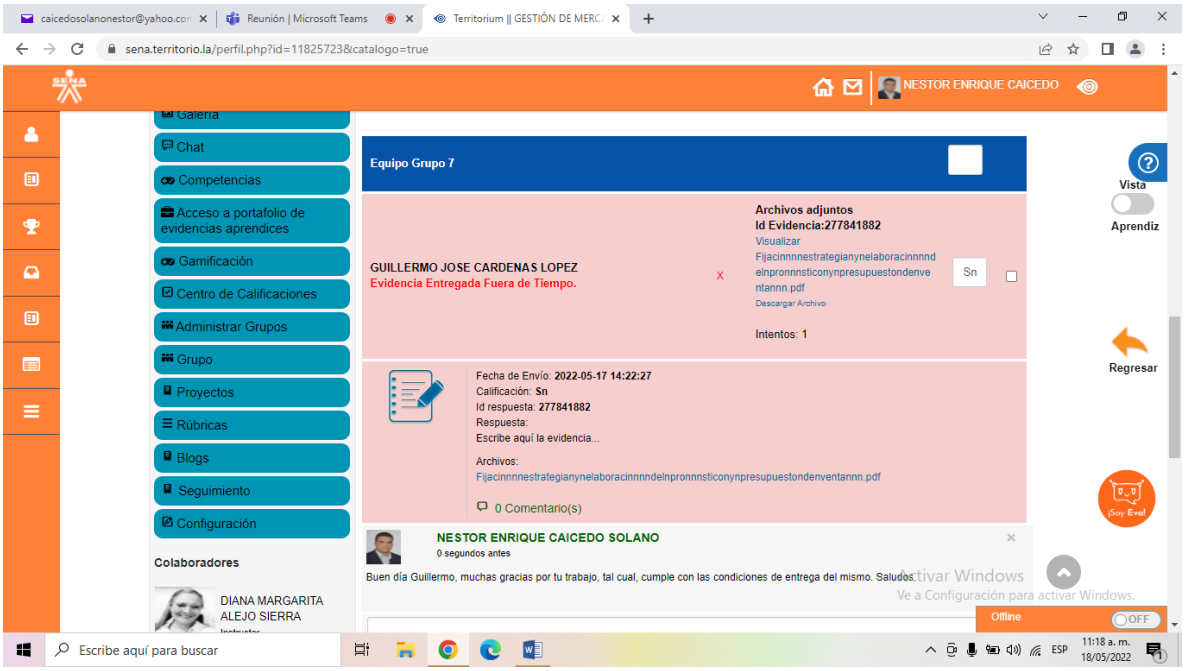


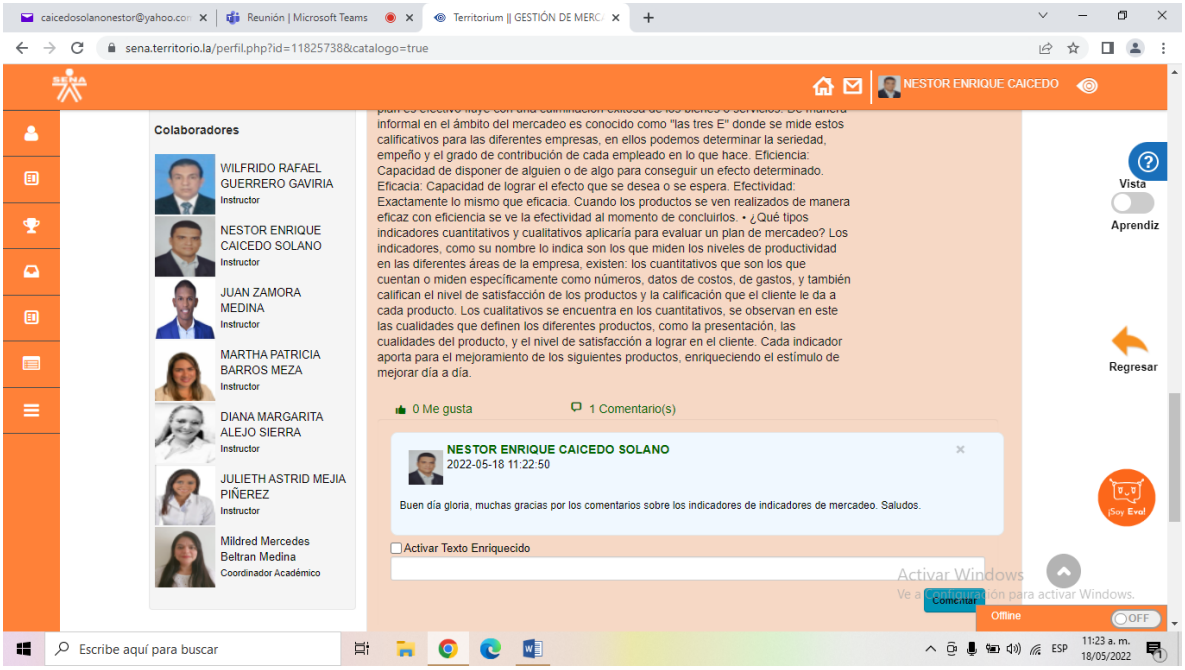


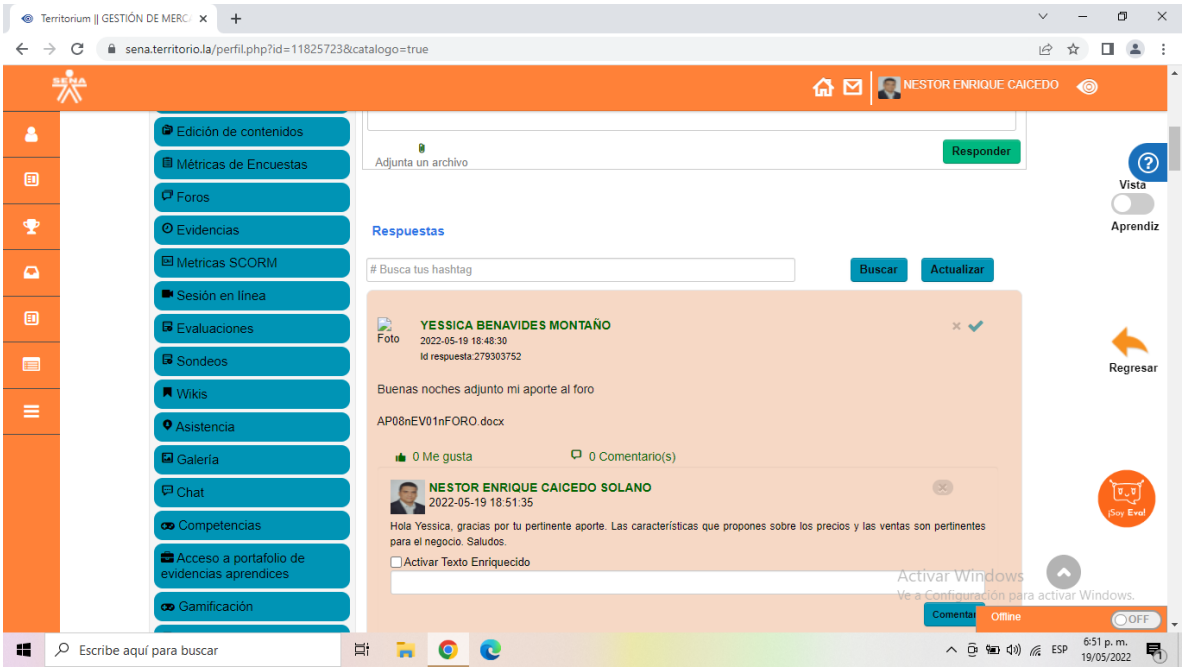

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Herramientas
Anuncios
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Respuestas
Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
YULISSA CARMONA OVIEDO
2022-05-16 16:06:49
Id respuesta:277238190
anexo respuesa al foro
foroo.docx
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-05-17 10:11:48
Buen dia Diocelina, interesante reflexión y posición sobre los análisis de precios. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
YULISSA CARMONA OVIEDO
2022-05-11 14:47:39
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
10:11 a. m.
17/05/2022

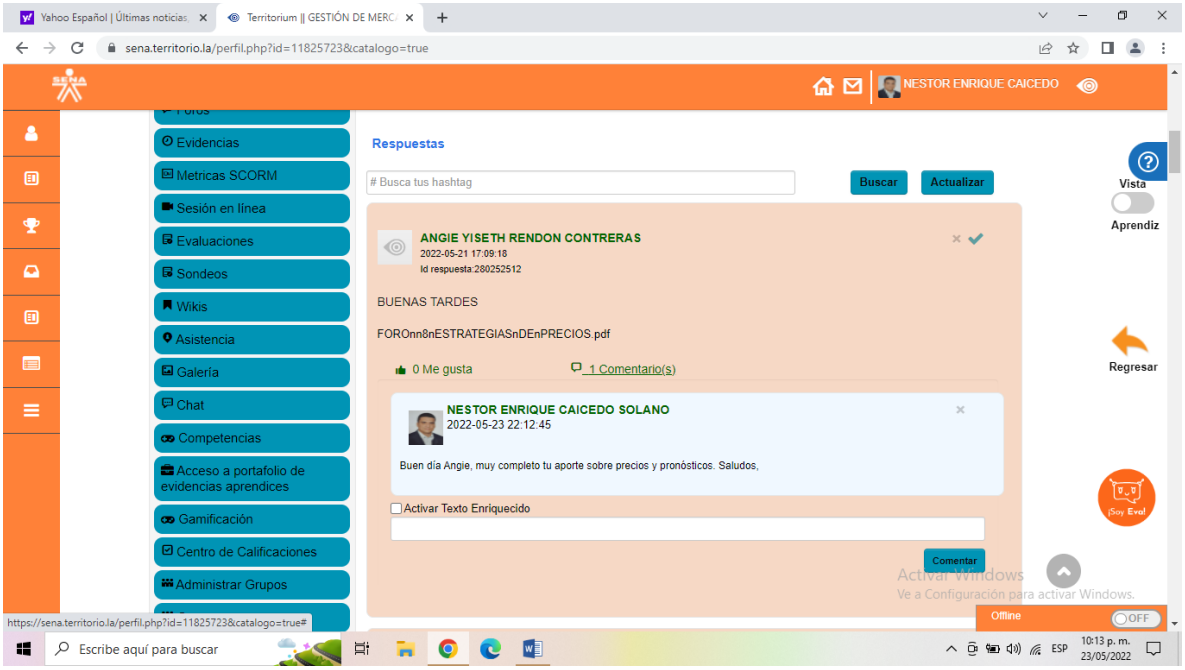

caicedosolanonestor@yahoo.com
Reunión | Microsoft Teams
Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11913988&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
MARIA NAYELHI HERNANDEZ LOAIZA
2022-05-15 16:01:17
Id respuesta:276656550
Buenas tardes adjunto evidencia estrategia de precios y la importancia del pronóstico de ventas .....
FOROn8.docx
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-05-18 11:09:25
Buen día María, te pedimos por favor corregir la redacción y la síntesis de la información que nos compartes, porque vemos que la información no tiene referencias y está pegada como aparecen en los portales de internet. Por favor con estas recomendaciones ajusta el contenido de tu aporte y asignamos la nota apropiada. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
11:09 a. m.
18/05/2022

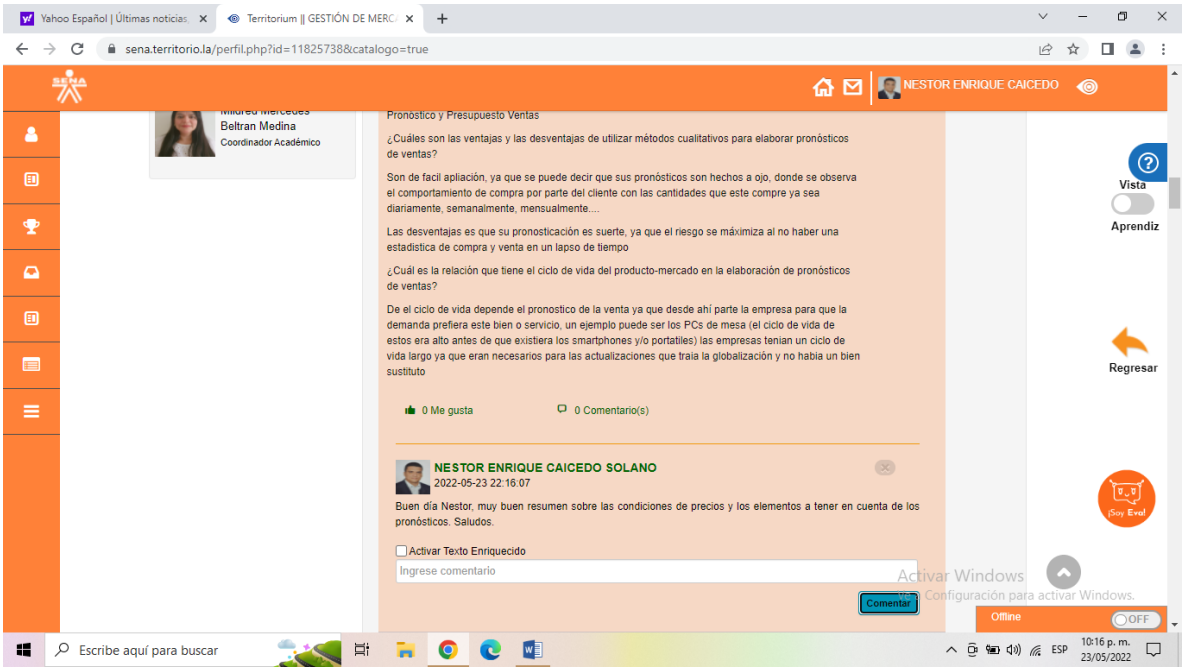

caicedosolanonestor@yahoo.com
Reunión | Microsoft Teams
Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
CAROLINA ANDREA PEREZ GOMEZ
2022-05-17 18:00:19
Id respuesta:277989462
Buenas tardes, adjunto mi aporte al foro
FOROnESTRATEGIA.docx
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-05-18 11:16:48
Buen día carolina, muchas gracias por tu pertinente aporte. Sin tener en cuenta la información sobre precios y pronósticos se puede volver complejo el proceso relacionado con el mercadeo. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
GUILLERMO JOSE CARDENAS LOPEZ
2022-05-17 14:41:11
Id respuesta:277852272
FORO ACTIVIDAD PROYECTO 8 Que es la fijación de precios? Establecer el precio adecuado significa que se pueden llegar a lograr grandes beneficios de un producto. En
Vista
Aprendiz
Regresar
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
11:16 a. m.
18/05/2022


caicedosolanonestor@yahoo.com
Reunión | Microsoft Teams
Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
DIANA MARGARITA ALEJO SIERRA
Equipo Grupo 7
GUILLERMO JOSE CARDENAS LOPEZ
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.
Archivos adjuntos
Id Evidencia:277841882
Visualizar
Descargar Archivo
Intentos: 1
Fecha de Envío: 2022-05-17 14:22:27
Calificación: Sn
Id respuesta: 277841882
Respuesta:
Escribe aquí la evidencia...
Archivos:
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buen día Guillermo, muchas gracias por tu trabajo, tal cual, cumple con las condiciones de entrega del mismo. Saludos.
Vista
Aprendiz
Regresar
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
11:18 a. m.
18/05/2022

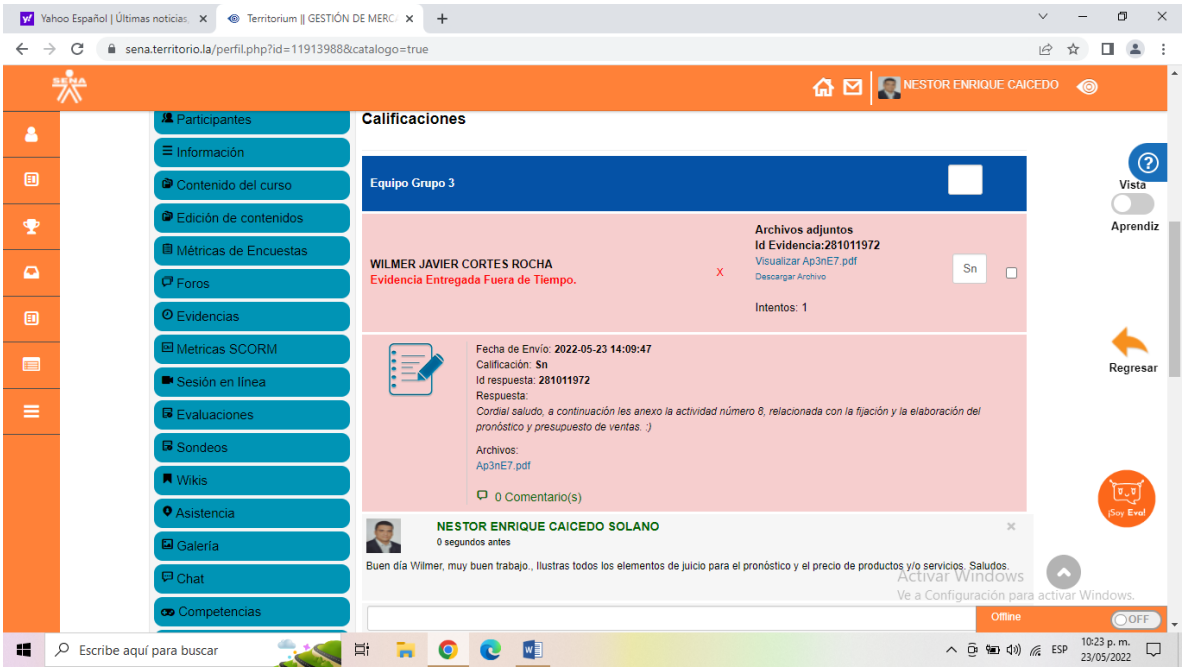

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Colaboradores
WILFRIDO RAFAEL GUERRERO GAVIRIA
Instructor
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
Instructor
JUAN ZAMORA MEDINA
Instructor
MARTHA PATRICIA BARROS MEZA
Instructor
DIANA MARGARITA ALEJO SIERRA
Instructor
JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ
Instructor
Mildred Mercedes Beltran Medina
Coordinador Académico
0 Me gusta
1 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-05-18 11:22:50
Buen día gloria, muchas gracias por los comentarios sobre los indicadores de indicadores de mercadeo. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Vista
Aprendiz
Regresar
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
11:23 a. m.
18/05/2022

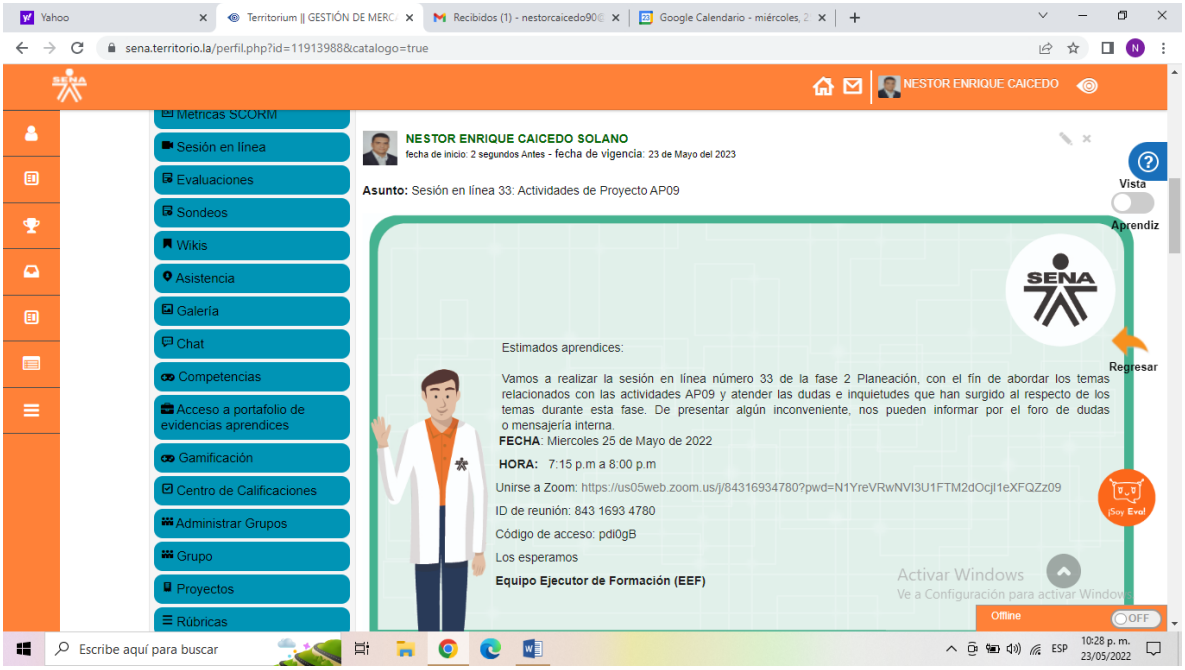

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Adjunta un archivo
Responder
Respuestas
Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
YESSICA BENAVIDES MONTAÑO
2022-05-19 18:48:30
Id respuesta:279303752
Buenas noches adjunto mi aporte al foro
AP08nEV01nFORO.docx
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-05-19 18:51:35
Hola Yessica, gracias por tu pertinente aporte. Las características que propones sobre los precios y las ventas son pertinentes para el negocio. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Vista
Aprendiz
Regresar
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
6:51 p. m.
19/05/2022


Yahoo Español | Últimas noticias
Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Respuestas
Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
ANGIE YISETH RENDON CONTRERAS
2022-05-21 17:09:18
Id respuesta:280252512
BUENAS TARDES
FOROnn8nESTRATEGIASnDEnPRECIOS.pdf
0 Me gusta
1 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-05-23 22:12:45
Buen día Angie, muy completo tu aporte sobre precios y pronósticos. Saludos,
Activar Texto Enriquecido
Comentar
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
https://sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true#
Escribe aquí para buscar
ESP
10:13 p. m.
23/05/2022


Yahoo Español | Últimas noticias
Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Beltran Medina
Coordinador Académico
Pronostico y Presupuesto Ventas
¿Cuáles son las ventajas y las desventajas de utilizar métodos cualitativos para elaborar pronósticos de ventas?
Son de facil apliación, ya que se puede decir que sus pronósticos son hechos a ojo, donde se observa el comportamiento de compra por parte del cliente con las cantidades que este compre ya sea diariamente, semanalmente, mensualmente....
Las desventajas es que su pronosticación es suerte, ya que el riesgo se máximiza al no haber una estadistica de compra y venta en un lapso de tiempo
¿Cuál es la relación que tiene el ciclo de vida del producto-mercado en la elaboración de pronósticos de ventas?
De el ciclo de vida depende el pronostico de la venta ya que desde ahí parte la empresa para que la demanda prefiera este bien o servicio, un ejemplo puede ser los PCs de mesa (el ciclo de vida de estos era alto antes de que existiera los smartphones y/o portatiles) las empresas tenian un ciclo de vida largo ya que eran necesarios para las actualizaciones que traia la globalización y no habia un bien sustituto
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-05-23 22:16:07
Buen día Nestor, muy buen resumen sobre las condiciones de precios y los elementos a tener en cuenta de los pronósticos. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Ingrese comentario
Comentar
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
10:16 p. m.
23/05/2022

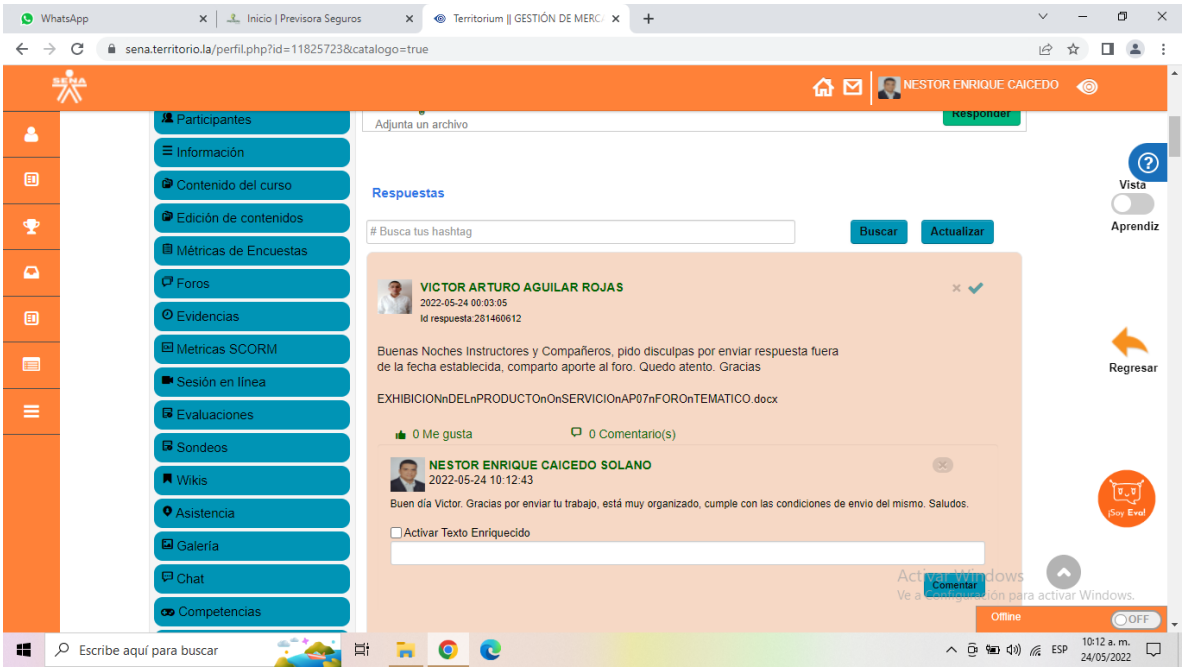
Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Instructor
JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ
Instructor
WILFRIDO RAFAEL GUERRERO GAVIRIA
Instructor
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
Instructor
JUAN ZAMORA MEDINA
Instructor
MARTHA PATRICIA BARROS MEZA
Instructor
Mildred Mercedes Beltran Medina
Coordinador Académico
conseguir clientes potenciales, así como los costos en recursos humanos, intermediarios, por acciones de marketing, etc. ¿Qué tipos indicadores cuantitativos y cualitativos aplicaría para evaluar un plan de mercadeo? Indicadores cualitativos. Son aquellos que están relacionados con el nivel de calidad que se está proporcionando en el tipo de servicio o producto que se ofrece a los clientes. En este sentido no se toma en cuenta la cantidad relacionada con este proceso, pero sí la eficiencia y el nivel de productividad que hace acto de presencia. Para una empresa que se ocupa de la fabricación de un producto determinado, los indicadores cualitativos medirán cuántas unidades se pueden crear en un determinado espacio de tiempo. Y estas se analizarán para descubrir qué porcentaje de ellas son adecuadas para su comercialización. El resto serán piezas defectuosas de las que habrá que prescindir tal y como ocurre en todos los mercados. Para llegar a una cifra global que permita saber cuál es el índice de calidad que tenemos en la empresa habrá que hacer una media entre las unidades que se han fabricado con éxito y las que han resultado ser defectuosas. Indicadores cuantitativos: Se refiere a los que tienen en cuenta tanto el tiempo como la cantidad. Estos indicadores se pueden utilizar con la intención de medir el nivel de productividad de distintas áreas de la empresa. Se valoran dos factores y se hace una media entre ellos: el tiempo que se ha utilizado para llevar a cabo una tarea y la cantidad representativa del trabajo realizado. En este sentido hay que decir que el indicador es aplicable tanto si la empresa fabrica un producto como si ofrece un servicio personalizado a sus clientes.
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-05-23 22:20:10
Buen día Carolina, muchas gracias por tu pertinente aporte sobre los indicadores de gestión de mercadeo. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
10:20 p. m.
23/05/2022

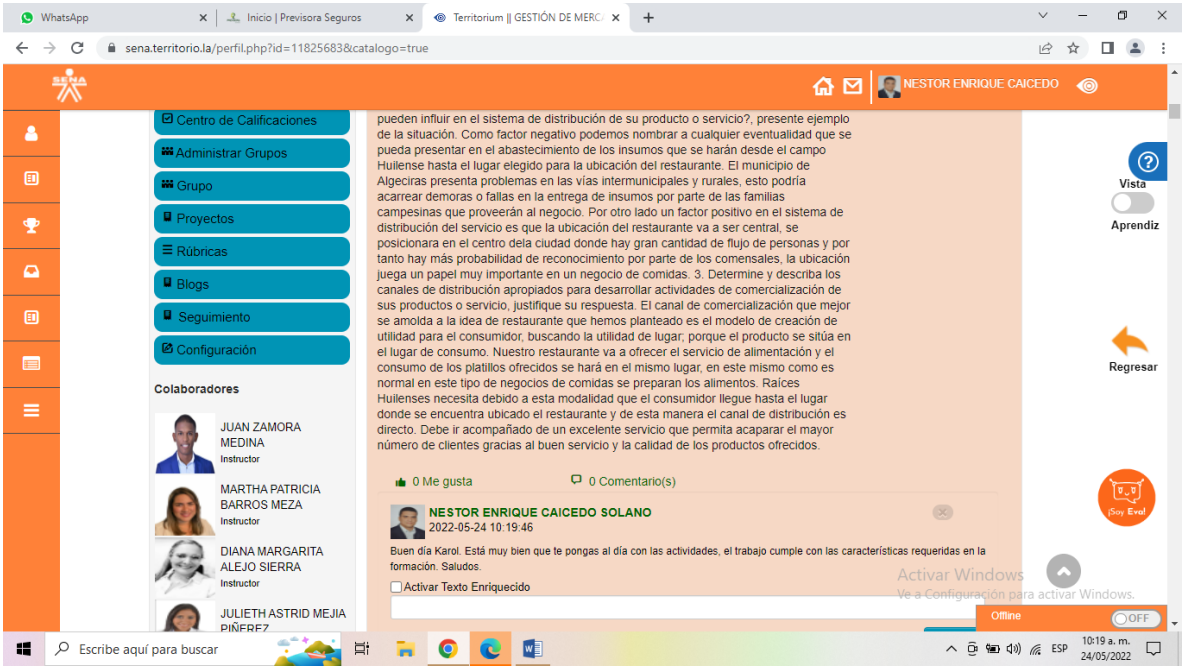

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11913988&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Calificaciones
Equipo Grupo 3
WILMER JAVIER CORTES ROCHA
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.
Archivos adjuntos
Id Evidencia:281011972
Visualizar Ap3nE7.pdf
Descargar Archivo
Sn
Intentos: 1
Fecha de Envío: 2022-05-23 14:09:47
Calificación: Sn
Id respuesta: 281011972
Respuesta:
Cordial saludo, a continuación les anexo la actividad número 8, relacionada con la fijación y la elaboración del pronóstico y presupuesto de ventas. :)
Archivos:
Ap3nE7.pdf
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buen día Wilmer, muy buen trabajo., Ilustras todos los elementos de juicio para el pronóstico y el precio de productos y/o servicios. Saludos.
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
10:23 p. m.
23/05/2022

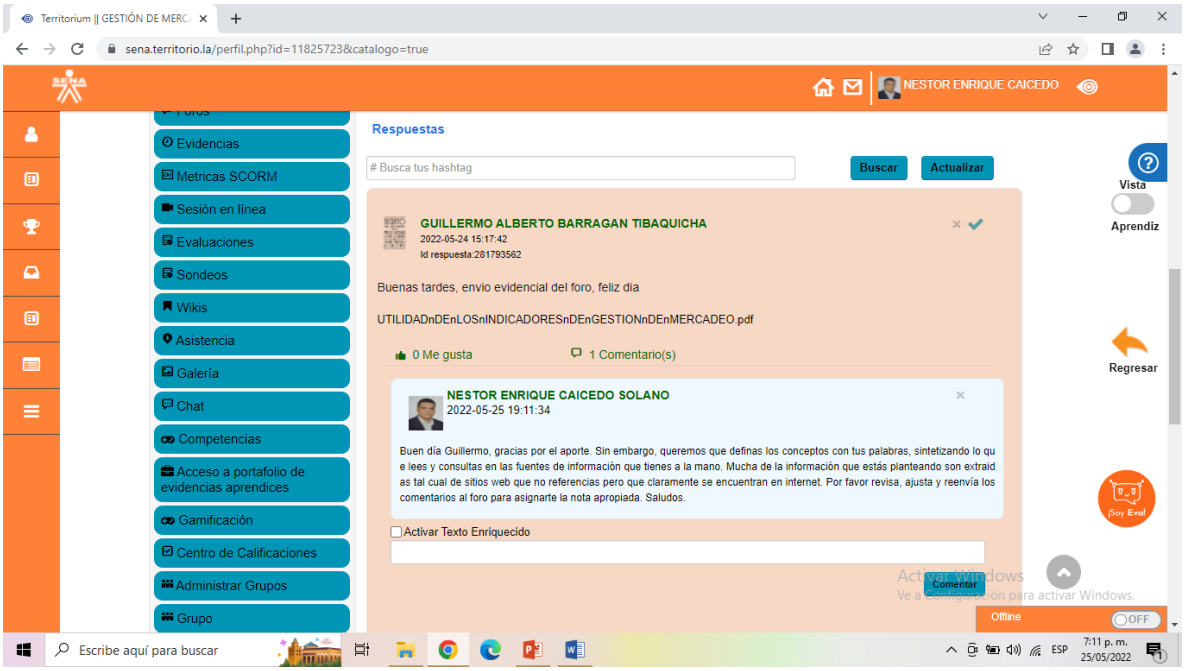

Yahoo
Territorium || GESTIÓN DE MERC
Recibidos (1) - nestorcaicedo90
Google Calendario - miércoles, 2
sena.territorio.la/perfil.php?id=11913988&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Métricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
fecha de inicio: 2 segundos Antes - fecha de vigencia: 23 de Mayo del 2023
Asunto: Sesión en línea 33: Actividades de Proyecto AP09
Vista
Aprendiz
Regresar
Estimados aprendices:
Vamos a realizar la sesión en línea número 33 de la fase 2 Planeación, con el fin de abordar los temas relacionados con las actividades AP09 y atender las dudas e inquietudes que han surgido al respecto de los temas durante esta fase. De presentar algún inconveniente, nos pueden informar por el foro de dudas o mensajería interna.
FECHA: Miercoles 25 de Mayo de 2022
HORA: 7:15 p.m a 8:00 p.m
Unirse a Zoom: https://us05web.zoom.us/j/84316934780?pwd=N1YreVRwNVI3U1FTM2dOcjI1eXFQZz09
ID de reunión: 843 1693 4780
Código de acceso: pdi0gB
Los esperamos
Equipo Ejecutor de Formación (EEF)
¡Soy Evo!
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
10:28 p. m.
23/05/2022

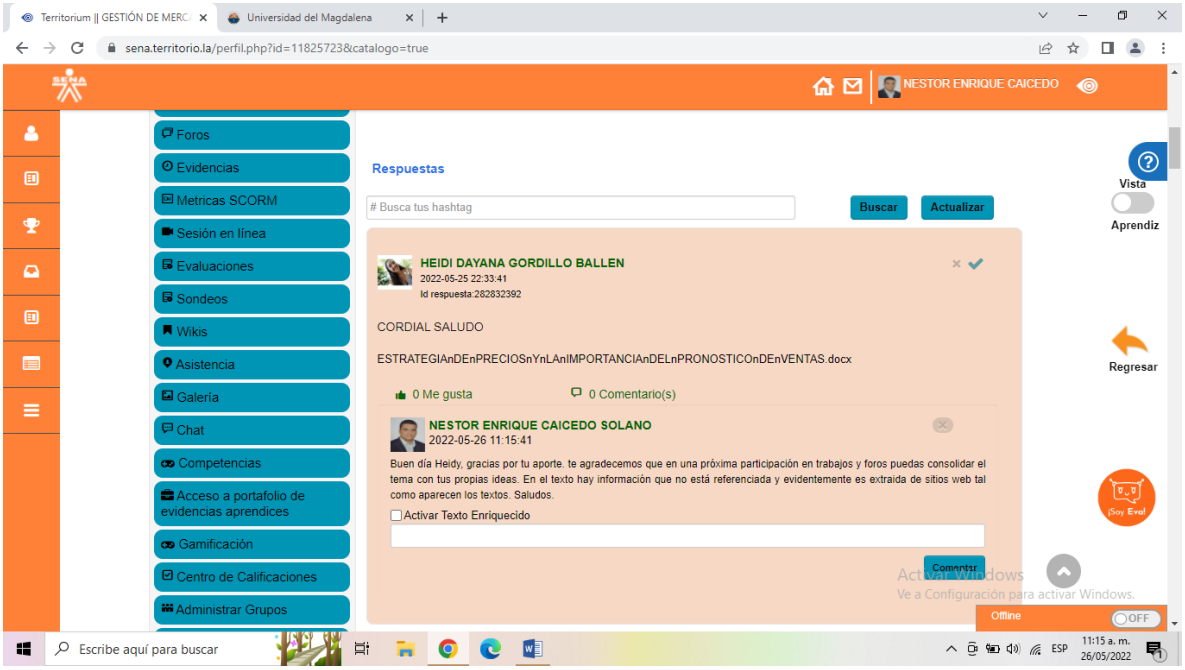
Yahoo
Territorium || GESTIÓN DE MERC
Recibidos (1) - nestorcaicedo90
Google Calendario - miércoles, 2
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
fecha de inicio: 3 segundos Antes - fecha de vigencia: 23 de Mayo del 2023
Asunto: Sesión en línea 33: Actividades de Proyecto AP09
Vista
Aprendiz
Regresar
Estimados aprendices:
Vamos a realizar la sesión en línea número 33 de la fase 2 Planeación, con el fin de abordar los temas relacionados con las actividades AP09 y atender las dudas e inquietudes que han surgido al respecto de los temas durante esta fase. De presentar algún inconveniente, nos pueden informar por el foro de dudas o mensajería interna.
FECHA: Miercoles 25 de Mayo de 2022
HORA: 7:15 p.m a 8:00 p.m
Unirse a Zoom: https://us05web.zoom.us/j/84316934780?pwd=N1YreVRwNVI3U1FTM2dOcjI1eXFQZz09
ID de reunión: 843 1693 4780
Código de acceso: pdi0gB
Los esperamos
Equipo Ejecutor de Formación (EEF)
¡Soy Evo!
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
10:28 p. m.
23/05/2022

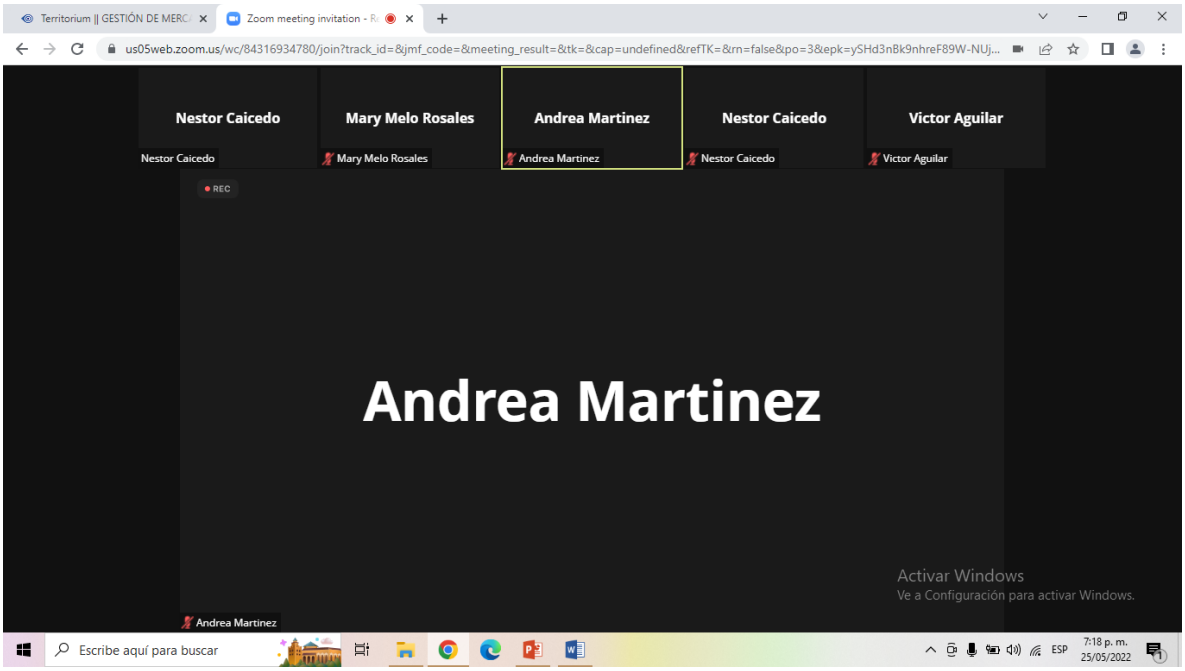
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
fecha de inicio: 3 segundos Antes - fecha de vigencia: 23 de Mayo del 2023
Asunto: Sesión en línea 33: Actividades de Proyecto AP09
Vista
Aprendiz
Estimados aprendices:
Vamos a realizar la sesión en línea número 33 de la fase 2 Planeación, con el fin de abordar los temas relacionados con las actividades AP09 y atender las dudas e inquietudes que han surgido al respecto de los temas durante esta fase. De presentar algún inconveniente, nos pueden informar por el foro de dudas o mensajería interna.
FECHA: Miercoles 25 de Mayo de 2022
HORA: 7:15 p.m a 8:00 p.m
Unirse a Zoom: https://us05web.zoom.us/j/84316934780?pwd=N1YreVRwNVI3U1FTM2dOcjI1eXFQZz09
ID de reunión: 843 1693 4780
Código de acceso: pdl0gB
Los esperamos
Equipo Ejecutor de Formación (EEF)
Regresar
¡Soy Evo!
Activar Windows
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
10:30 p. m.
23/05/2022

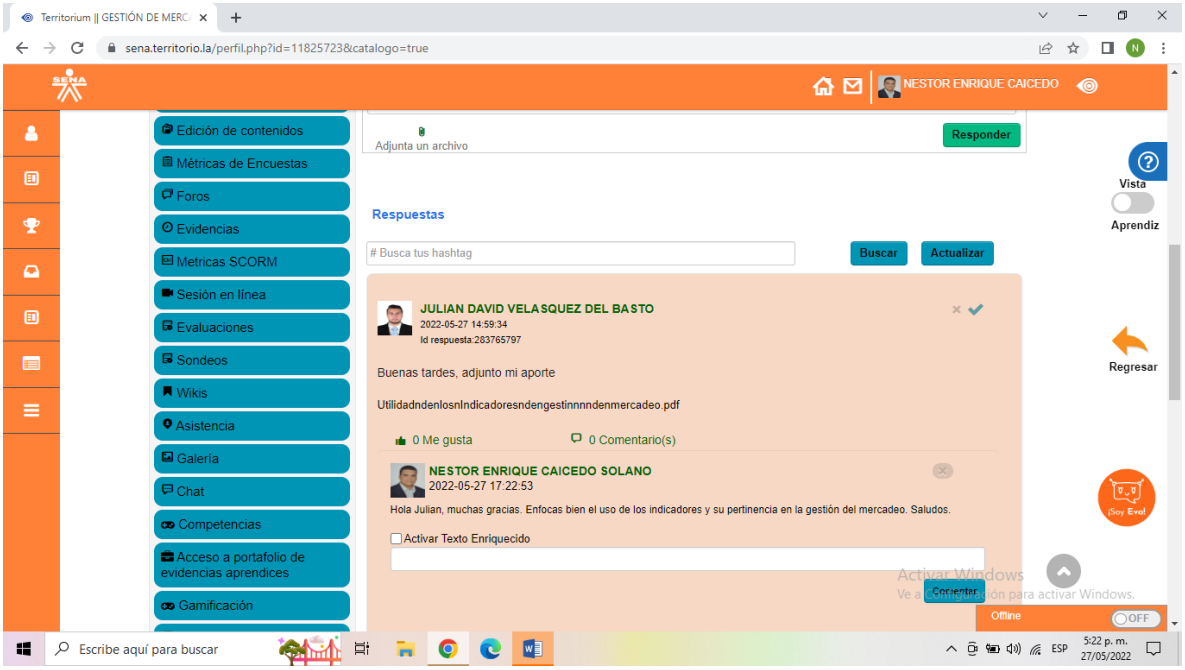

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Adjunta un archivo
Responder
Respuestas
Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
VICTOR ARTURO AGUILAR ROJAS
2022-05-24 00:03:05
Id respuesta:281460612
Buenas Noches Instructores y Compañeros, pido disculpas por enviar respuesta fuera de la fecha establecida, comparto aporte al foro. Quedo atento. Gracias
EXHIBICIONnDELnPRODUCTOnOnSERVICIOnAP07nFOROnTEMATICO.docx
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-05-24 10:12:43
Buen día Victor. Gracias por enviar tu trabajo, está muy organizado, cumple con las condiciones de envio del mismo. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Activar Windows
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
10:12 a. m.
24/05/2022

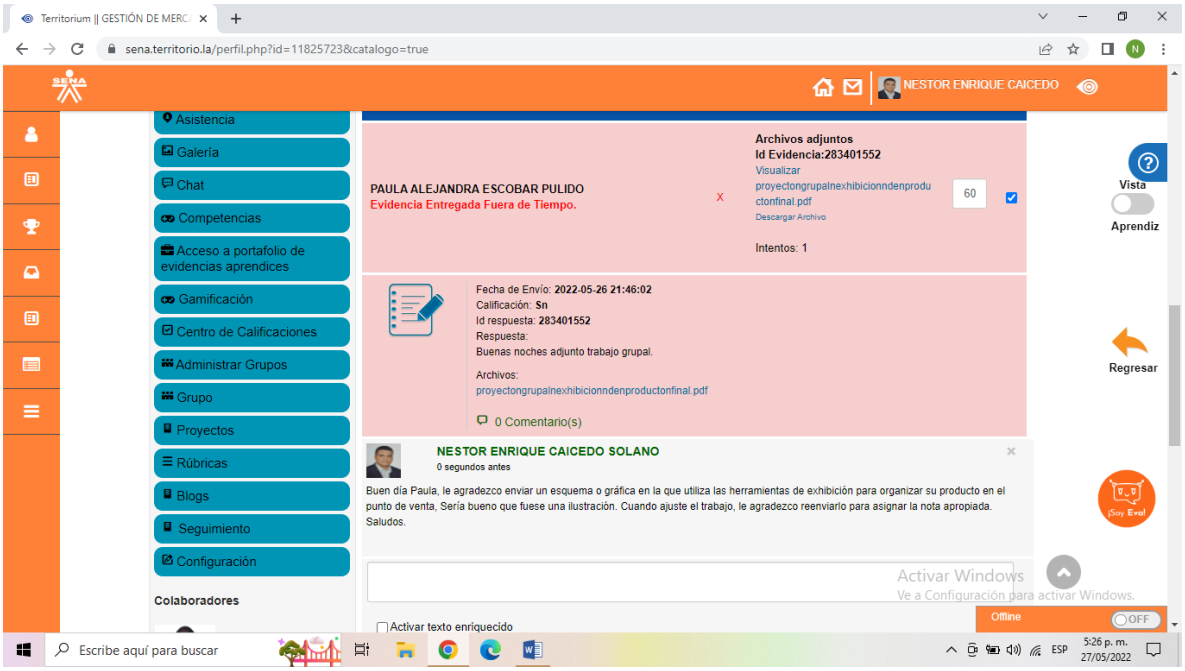

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
JUAN ZAMORA MEDINA
Instructor
MARTHA PATRICIA BARROS MEZA
Instructor
DIANA MARGARITA ALEJO SIERRA
Instructor
JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ
pueden influir en el sistema de distribución de su producto o servicio?, presente ejemplo de la situación. Como factor negativo podemos nombrar a cualquier eventualidad que se pueda presentar en el abastecimiento de los insumos que se harán desde el campo Huilense hasta el lugar elegido para la ubicación del restaurante. El municipio de Algeciras presenta problemas en las vías intermunicipales y rurales, esto podría acarrear demoras o fallas en la entrega de insumos por parte de las familias campesinas que proveerán al negocio. Por otro lado un factor positivo en el sistema de distribución del servicio es que la ubicación del restaurante va a ser central, se posicionara en el centro dela ciudad donde hay gran cantidad de flujo de personas y por tanto hay más probabilidad de reconocimiento por parte de los comensales, la ubicación juega un papel muy importante en un negocio de comidas. 3. Determine y describa los canales de distribución apropiados para desarrollar actividades de comercialización de sus productos o servicio, justifique su respuesta. El canal de comercialización que mejor se amolda a la idea de restaurante que hemos planteado es el modelo de creación de utilidad para el consumidor, buscando la utilidad de lugar; porque el producto se sitúa en el lugar de consumo. Nuestro restaurante va a ofrecer el servicio de alimentación y el consumo de los platillos ofrecidos se hará en el mismo lugar, en este mismo como es normal en este tipo de negocios de comidas se preparan los alimentos. Raíces Huilenses necesita debido a esta modalidad que el consumidor llegue hasta el lugar donde se encuentra ubicado el restaurante y de esta manera el canal de distribución es directo. Debe ir acompañado de un excelente servicio que permita acaparar el mayor número de clientes gracias al buen servicio y la calidad de los productos ofrecidos.
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-05-24 10:19:46
Buen día Karol. Está muy bien que te pongas al día con las actividades, el trabajo cumple con las características requeridas en la formación. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Vista
Aprendiz
Regresar
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
10:19 a. m.
24/05/2022


sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Respuestas
Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
GUILLERMO ALBERTO BARRAGAN TIBAQUICHA
2022-05-24 15:17:42
Id respuesta:281793562
Buenas tardes, envio evidencial del foro, feliz dia
UTILIDADnDEnLOSnINDICADORESnDEnGESTIONnDEnMERCADEO.pdf
0 Me gusta
1 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-05-25 19:11:34
Buen día Guillermo, gracias por el aporte. Sin embargo, queremos que definas los conceptos con tus palabras, sintetizando lo que lees y consultas en las fuentes de información que tienes a la mano. Mucha de la información que estás planteando son extraidas tal cual de sitios web que no referencias pero que claramente se encuentran en internet. Por favor revisa, ajusta y reenvía los comentarios al foro para asignarte la nota apropiada. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
Vista
Aprendiz
Regresar
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
7:11 p. m.
25/05/2022


Territorium || GESTIÓN DE MERC
Universidad del Magdalena
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Respuestas
Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
Vista
Aprendiz
HEIDI DAYANA GORDILLO BALLEN
2022-05-25 22:33:41
Id respuesta:282832392
CORDIAL SALUDO
ESTRATEGIAnDEnPRECIOSnYnLAnIMPORTANCIAnDELnPRONOSTICOnDEnVENTAS.docx
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-05-26 11:15:41
Buen día Heidy, gracias por tu aporte. te agradecemos que en una pròxima participación en trabajos y foros puedas consolidar el tema con tus propias ideas. En el texto hay información que no está referenciada y evidentemente es extraida de sitios web tal como aparecen los textos. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
Regresar
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
11:15 a. m.
26/05/2022

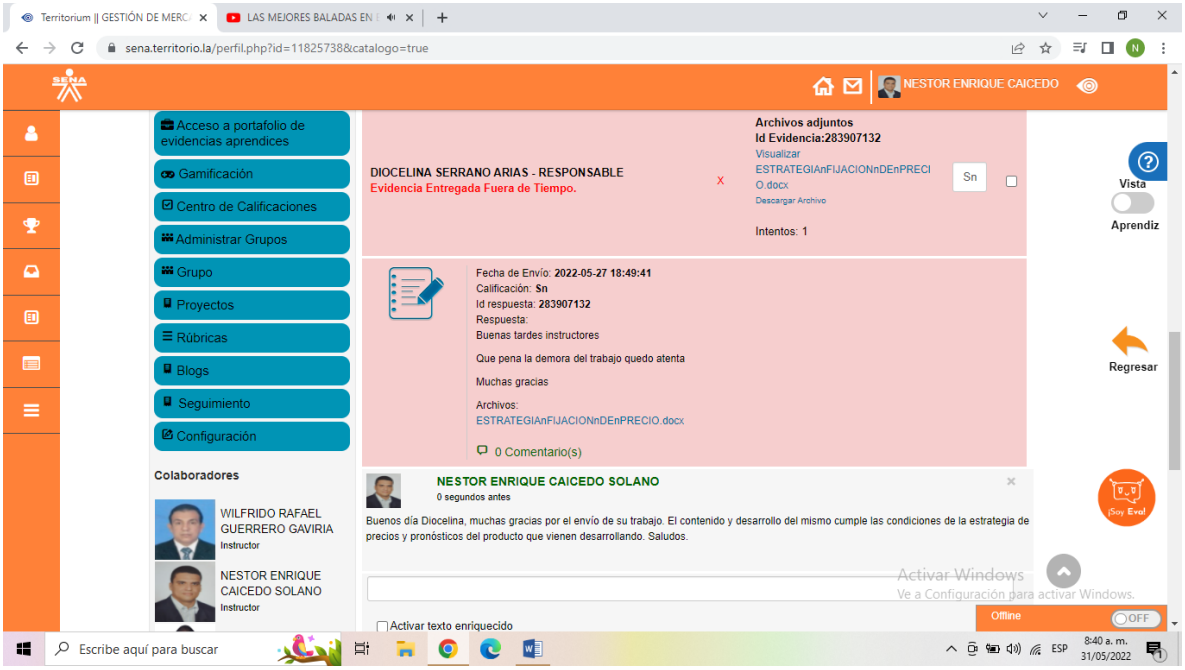

Territorium || GESTIÓN DE MERC
Zoom meeting invitation
us05web.zoom.us/wc/84316934780/join?track_id=&jmf_code=&meeting_result=&tk=&cap=undefined&refTK=&rn=false&po=3&epk=ySHd3nBk9nhreF89W-NUj...
Nestor Caicedo
Mary Melo Rosales
Andrea Martinez
Nestor Caicedo
Victor Aguilar
REC
Andrea Martinez
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Andrea Martinez
Escribe aquí para buscar
ESP
7:18 p. m.
25/05/2022

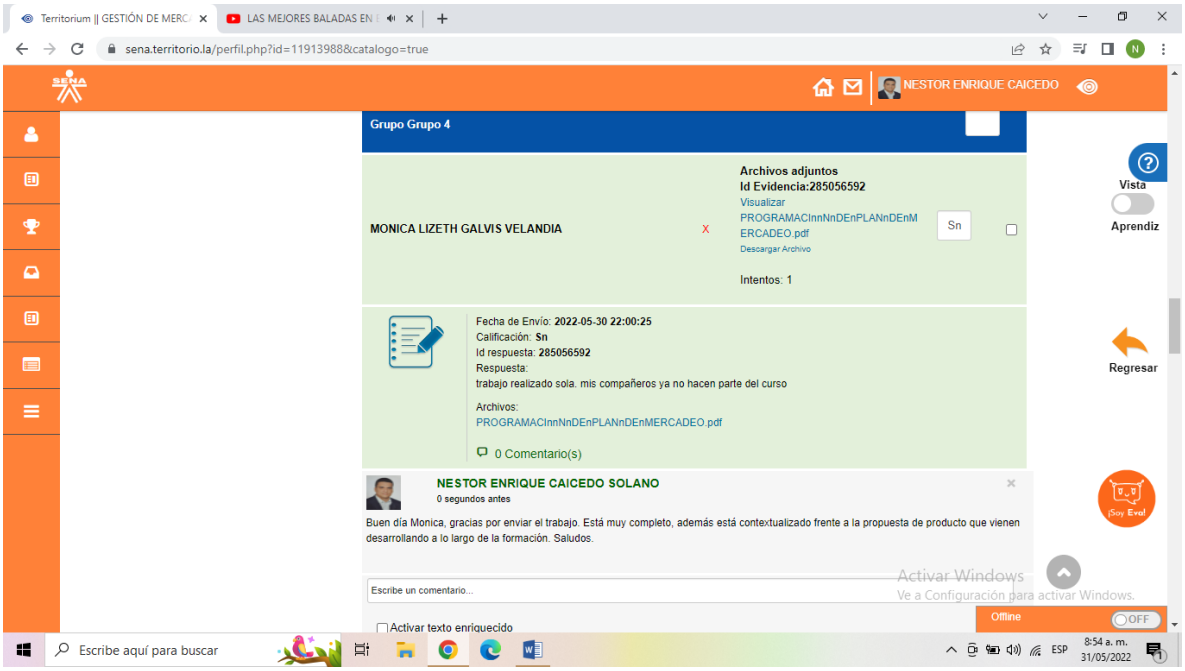

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Adjunta un archivo
Responder
Respuestas
Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
JULIAN DAVID VELASQUEZ DEL BASTO
2022-05-27 14:59:34
Id respuesta:283765797
Buenas tardes, adjunto mi aporte
UtilidadndenlosnIndicadoresndengestinnnndenmercadeo.pdf
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-05-27 17:22:53
Hola Julian, muchas gracias. Enfocas bien el uso de los indicadores y su pertinencia en la gestión del mercadeo. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
Vista
Aprendiz
Regresar
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
5:22 p. m.
27/05/2022

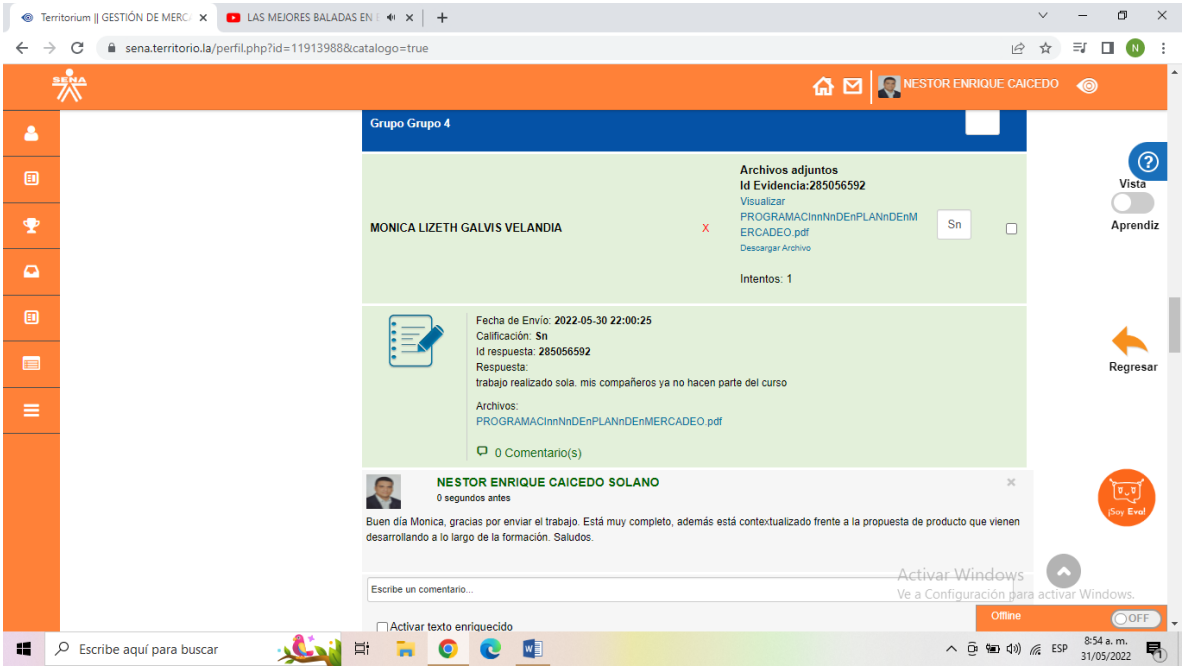

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
PAULA ALEJANDRA ESCOBAR PULIDO
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.
Archivos adjuntos
Id Evidencia:283401552
Visualizar
proyectongrupalnexhibicionndenproductonfinal.pdf
Descargar Archivo
60
Intentos: 1
Fecha de Envío: 2022-05-26 21:46:02
Calificación: Sn
Id respuesta: 283401552
Respuesta:
Buenas noches adjunto trabajo grupal.
Archivos:
proyectongrupalnexhibicionndenproductonfinal.pdf
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buen día Paula, le agradezco enviar un esquema o gráfica en la que utiliza las herramientas de exhibición para organizar su producto en el punto de venta, Sería bueno que fuese una ilustración. Cuando ajuste el trabajo, le agradezco reenviarlo para asignar la nota apropiada. Saludos.
Activar texto enriquecido
Vista
Aprendiz
Regresar
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
5:26 p. m.
27/05/2022

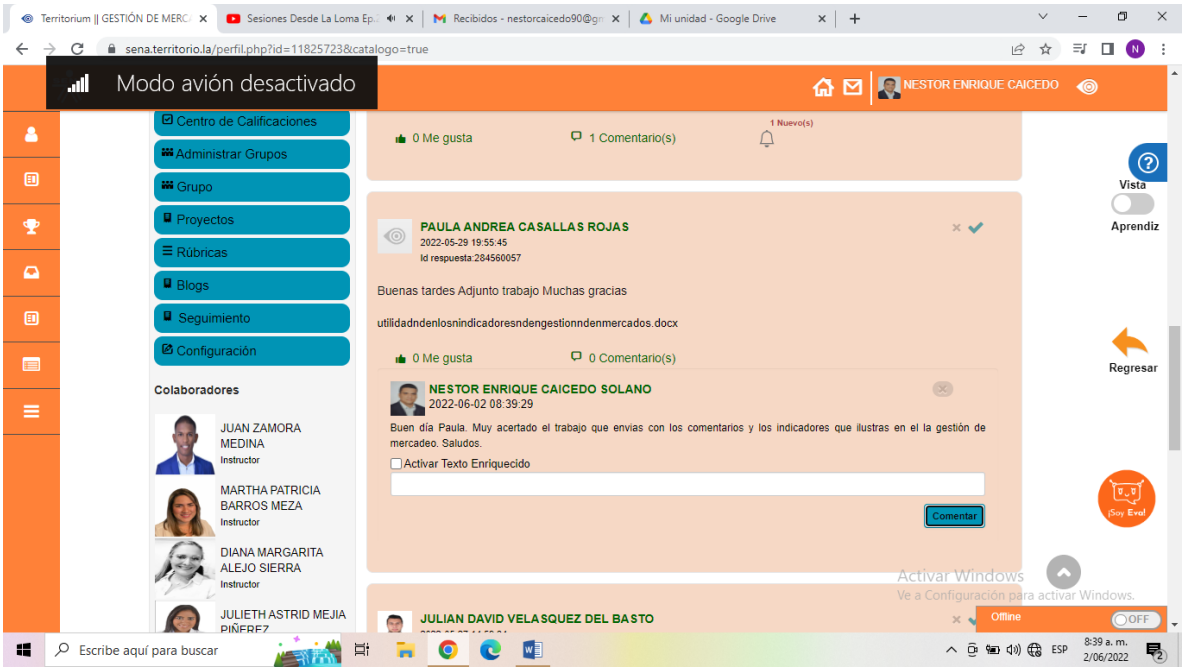
Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Vista
Aprendiz
Regresar
¿Para la evaluacion del plan de mercadeo cuales considera que son los indicadores más importantes y por qué? A mi parecer el indicador ms importante en el plan de mercadeo es el e volumen puesto que es el que gestiona todo el mecanismo de compra del cliente sin hacer cambios en el producto, así siendo participe de todo el tema publicitario y todas las estrategias de ventas, así incrementando la demanda del mismo. • ¿Cómo mide la eficacia, la eficiencia y la efectividad en un plan de mercadeo? Eficacia: es el modelo que trata de conseguir las metas propuestas, empleándolas con la menor cantidad de recursos, en este ejemplo estaríamos hablando del tiempo y dinero. Eficiencia:se tienen en cuenta los costes para la producción aquí se tiene como ejemplo el gasto en el equipo humano, la utilización de marketing y demás. Efectividad: esta definida por las ventas y los resultados obtenidos, también tienen muy presente la satisfacción del cliente • ¿Qué tipos indicadores cuantitativos y cualitativos aplicaría para evaluar un plan de mercadeo? Cuantitativos: como lo dice su nombre únicamente se puede medir por números, mas que todo es utilizado para la obtención de datos para realizar gráficos estadísticos, como ejemplo de estos análisis podemos encontrar los valores de ventas de mercado, las tendencias de participación de mercado y consideración de presupuestos. Cualitativos: es una técnica científica de investigación social en la que se miden las características principales tanto del producto como del cliente, en donde se puede conocer mas a fondo los gustos de las personas frente al producto. Los dos son importantes puesto que los dos emplean la forma de gestionar un análisis frente a posibles situaciones y de esta manera innovar y mejorar.
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-05-27 17:29:54
Buen día Nicole., te invito a replantear los comentarios que expresas sobre el foro. la Segunda y tercera pregunta considera sobre qué indicadores y de qué tipo utilizarías. Acá no se indaga por la teoría que los describe o el concepto que representa estos indicadores. Por favor ajústalo y reenvíalo para asignar la nota apropiada. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
5:29 p. m.
27/05/2022

Territorium || GESTIÓN DE MERC
LAS MEJORES BALADAS EN
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Métricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
IDAIRIS ELENA PINEDO AMAYA
2022-05-30 12:17:28
Id respuesta:284744977
AP08-EV01- Foro: Estrategia de Precios y la Importancia del pronóstico de ventas
foronactividadnn09.odt
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-05-31 08:36:42
Buenos días Idairis, esta actividad corresponde al foro AP08 y en el contenido de tu archivo estás respondiendo a la actividad AP09. Por la evidente equivocación, te pedimos enviar el documento en la actividad correspondiente porque hay una confusión. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
HEIDI DAYANA GORDILLO BALLEN
2022-05-25 22:33:41
Id respuesta:282832392
Vista
Aprendiz
Regresar
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
8:36 a. m.
31/05/2022

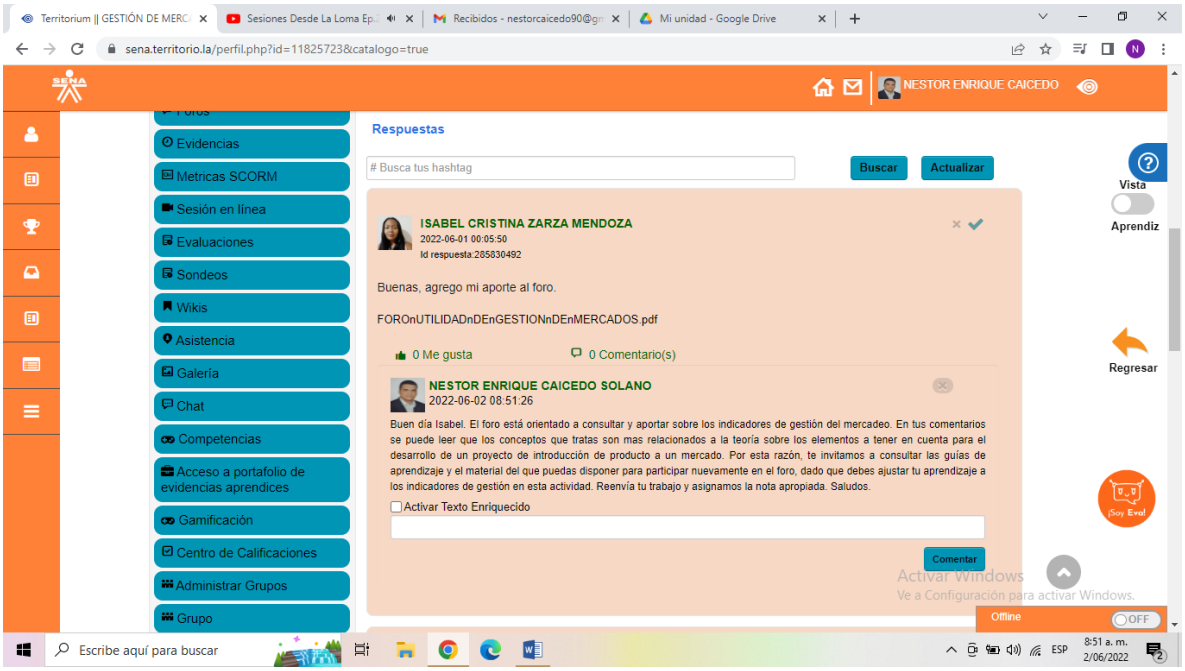

Territorium || GESTIÓN DE MERC
LAS MEJORES BALADAS EN
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
WILFRIDO RAFAEL GUERRERO GAVIRIA
Instructor
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
Instructor
DIOCELINA SERRANO ARIAS - RESPONSABLE
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.
Archivos adjuntos
Id Evidencia:283907132
Visualizar
ESTRATEGIAnFIJACIONnDEnPRECIO.docx
Descargar Archivo
Sn
Intentos: 1
Fecha de Envío: 2022-05-27 18:49:41
Calificación: Sn
Id respuesta: 283907132
Respuesta:
Buenas tardes instructores
Que pena la demora del trabajo quedo atenta
Muchas gracias
Archivos:
ESTRATEGIAnFIJACIONnDEnPRECIO.docx
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buenos día Diocelina, muchas gracias por el envío de su trabajo. El contenido y desarrollo del mismo cumple las condiciones de la estrategia de precios y pronósticos del producto que vienen desarrollando. Saludos.
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Activar texto enriquecido
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
8:40 a. m.
31/05/2022

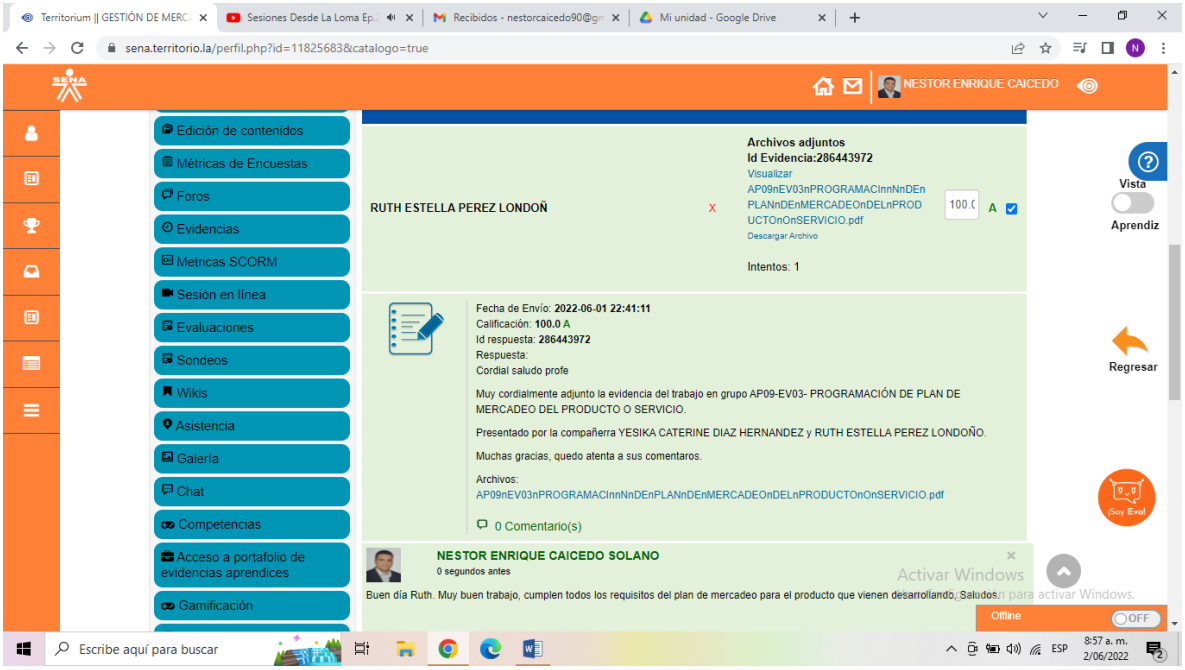

Territorium || GESTIÓN DE MERC
LAS MEJORES BALADAS EN
sena.territorio.la/perfil.php?id=11913988&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Grupo Grupo 4
MONICA LIZETH GALVIS VELANDIA
Archivos adjuntos
Id Evidencia:285056592
Visualizar
PROGRAMACInnNnDEnPLANnDEnMERCADEO.pdf
Descargar Archivo
Sn
Intentos: 1
Fecha de Envío: 2022-05-30 22:00:25
Calificación: Sn
Id respuesta: 285056592
Respuesta:
trabajo realizado sola. mis compañeros ya no hacen parte del curso
Archivos:
PROGRAMACInnNnDEnPLANnDEnMERCADEO.pdf
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buen día Monica, gracias por enviar el trabajo. Está muy completo, además está contextualizado frente a la propuesta de producto que vienen desarrollando a lo largo de la formación. Saludos.
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Escribe un comentario...
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Activar texto enriquecido
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
8:54 a. m.
31/05/2022

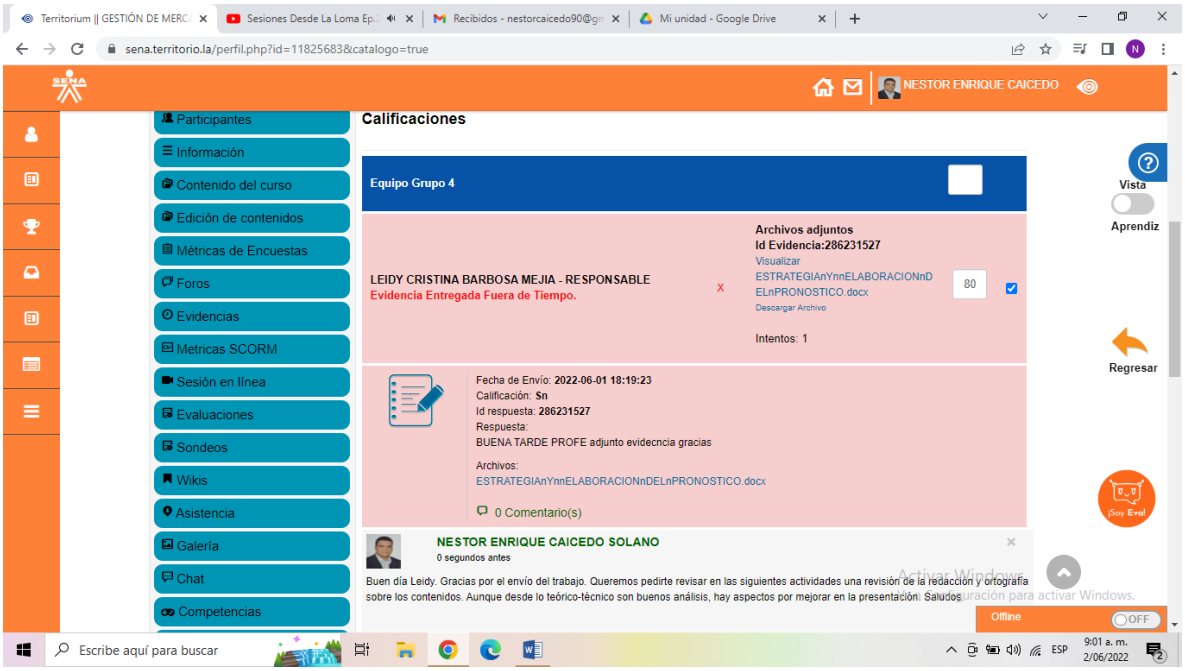

Territorium || GESTIÓN DE MERC
LAS MEJORES BALADAS EN
sena.territorio.la/perfil.php?id=11913988&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Grupo Grupo 4
MONICA LIZETH GALVIS VELANDIA
Archivos adjuntos
Id Evidencia:285056592
Visualizar
PROGRAMACInnNnDEnPLANnDEnMERCADEO.pdf
Descargar Archivo
Sn
Intentos: 1
Fecha de Envío: 2022-05-30 22:00:25
Calificación: Sn
Id respuesta: 285056592
Respuesta:
trabajo realizado sola. mis compañeros ya no hacen parte del curso
Archivos:
PROGRAMACInnNnDEnPLANnDEnMERCADEO.pdf
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buen día Monica, gracias por enviar el trabajo. Está muy completo, además está contextualizado frente a la propuesta de producto que vienen desarrollando a lo largo de la formación. Saludos.
Escribe un comentario...
Activar texto enriquecido
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
8:54 a. m.
31/05/2022


Territorium || GESTIÓN DE MERC
Sesiones Desde La Loma Ep
Recibidos - nestorcaicedo90@gr
Mi unidad - Google Drive
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
Modo avión desactivado
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
JUAN ZAMORA MEDINA
Instructor
MARTHA PATRICIA BARROS MEZA
Instructor
DIANA MARGARITA ALEJO SIERRA
Instructor
JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ
0 Me gusta
1 Comentario(s)
1 Nuevo(s)
PAULA ANDREA CASALLAS ROJAS
2022-05-29 19:55:45
Id respuesta:284560057
Buenas tardes Adjunto trabajo Muchas gracias
utilidadndenlosnindicadoresndengestionndenmercados.docx
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-06-02 08:39:29
Buen día Paula. Muy acertado el trabajo que envias con los comentarios y los indicadores que ilustras en el la gestión de mercadeo. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
JULIAN DAVID VELASQUEZ DEL BASTO
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
8:39 a. m.
2/06/2022

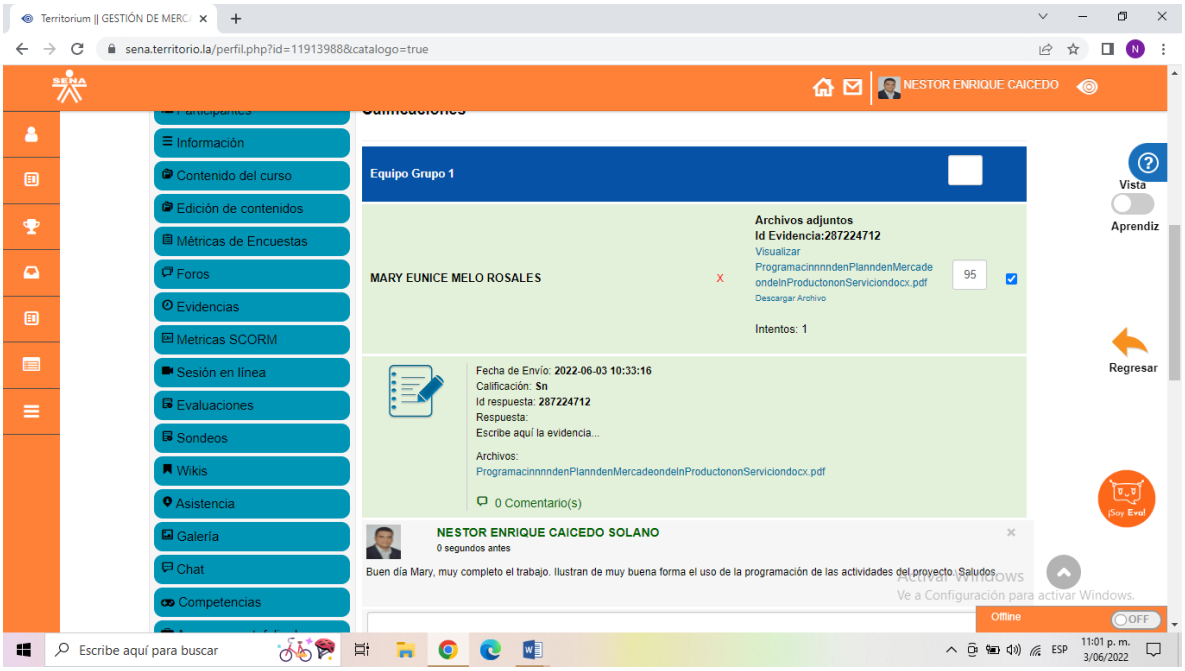
Territorium || GESTIÓN DE M
Sesiones Desde La Loma
Recibidos - nestorcaicedo90
Mi unidad - Google Drive
aporte sinonomios - Buscar
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
WILFRIDO RAFAEL GUERRERO GAVIRIA
ANGIE DAYANNA JIMENEZ ALVAREZ
2022-05-29 22:16:37
Id respuesta:284623792
Buenas noches instructores y compañeros , adjunto el trabajo.
APO9nforonUTILIDADnDEnLOSnINDICADORESnDEnGESTInnNnDEnMERCADEOdocx.docx
0 Me gusta
1 Comentario(s)
1 Nuevo(s)
JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ
2022-05-31 08:26:37
Hola Angie, disculpa, el archivo lo abro y no sale la información, no se si es con migo el problema o adjuntaste el documento equi vocado. Te agradezco verifiques y me comentes.
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-06-02 08:44:46
Buen día Angie, Finalmente si pudimos abrir el archivo y revisamos tu aporte. Gracias por los comentarios y contribuciones respecto al uso de los indicadores en la gestión de mercados. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
8:44 a. m.
2/06/2022

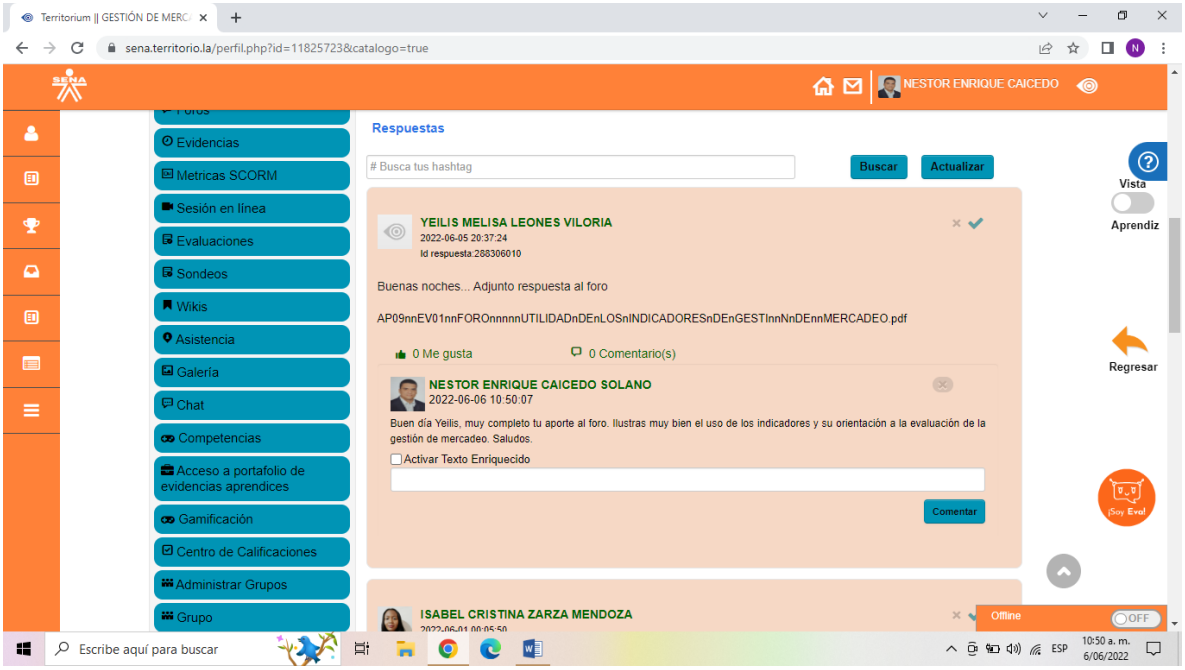

Territorium || GESTIÓN DE MERC
Sesiones Desde La Loma Ep
Recibidos - nestorcaicedo90@gr
Mi unidad - Google Drive
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Respuestas
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
ISABEL CRISTINA ZARZA MENDOZA
2022-06-01 00:05:50
Id respuesta:285830492
Buenas, agrego mi aporte al foro.
FOROnUTILIDADnDEnGESTIONnDEnMERCADOS.pdf
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-06-02 08:51:26
Buen día Isabel. El foro está orientado a consultar y aportar sobre los indicadores de gestión del mercadeo. En tus comentarios se puede leer que los conceptos que tratas son mas relacionados a la teoría sobre los elementos a tener en cuenta para el desarrollo de un proyecto de introducción de producto a un mercado. Por esta razón, te invitamos a consultar las guías de aprendizaje y el material del que puedas disponer para participar nuevamente en el foro, dado que debes ajustar tu aprendizaje a los indicadores de gestión en esta actividad. Reenvía tu trabajo y asignamos la nota apropiada. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
8:51 a. m.
2/06/2022

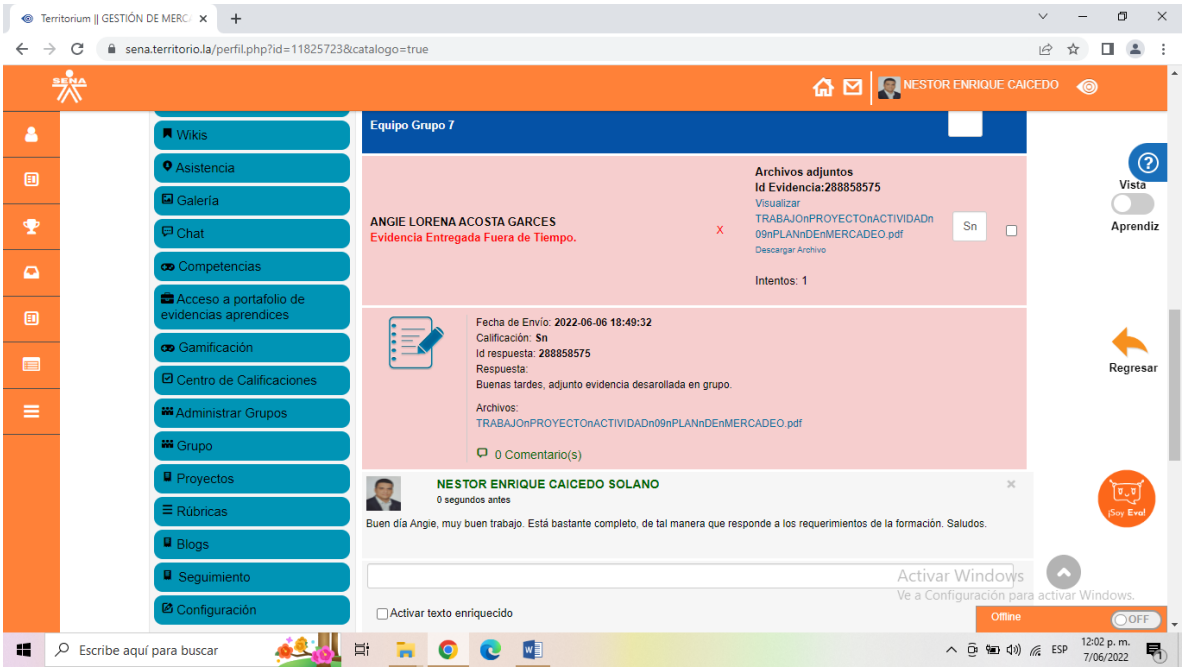

Territorium || GESTIÓN DE MERC
Sesiones Desde La Loma Ep
Recibidos - nestorcaicedo90@gr
Mi unidad - Google Drive
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
RUTH ESTELLA PEREZ LONDOÑ
Archivos adjuntos
Id Evidencia:286443972
Visualizar
AP09nEV03nPROGRAMACInnNnDEn PLANnDEnMERCADEOnDELnPROD UCTOnOnSERVICIO.pdf
Descargar Archivo
Intentos: 1
Fecha de Envío: 2022-06-01 22:41:11
Calificación: 100.0 A
Id respuesta: 286443972
Respuesta:
Cordial saludo profe
Muy cordialmente adjunto la evidencia del trabajo en grupo AP09-EV03- PROGRAMACIÓN DE PLAN DE MERCADEO DEL PRODUCTO O SERVICIO.
Presentado por la compañerra YESIKA CATERINE DIAZ HERNANDEZ y RUTH ESTELLA PEREZ LONDOÑO.
Muchas gracias, quedo atenta a sus comentaros.
Archivos:
AP09nEV03nPROGRAMACInnNnDEnPLANnDEnMERCADEOnDELnPRODUCTOnOnSERVICIO.pdf
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buen día Ruth. Muy buen trabajo, cumplen todos los requisitos del plan de mercadeo para el producto que vienen desarrollando. Saludos.
Vista
Aprendiz
Regresar
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
8:57 a. m.
2/06/2022

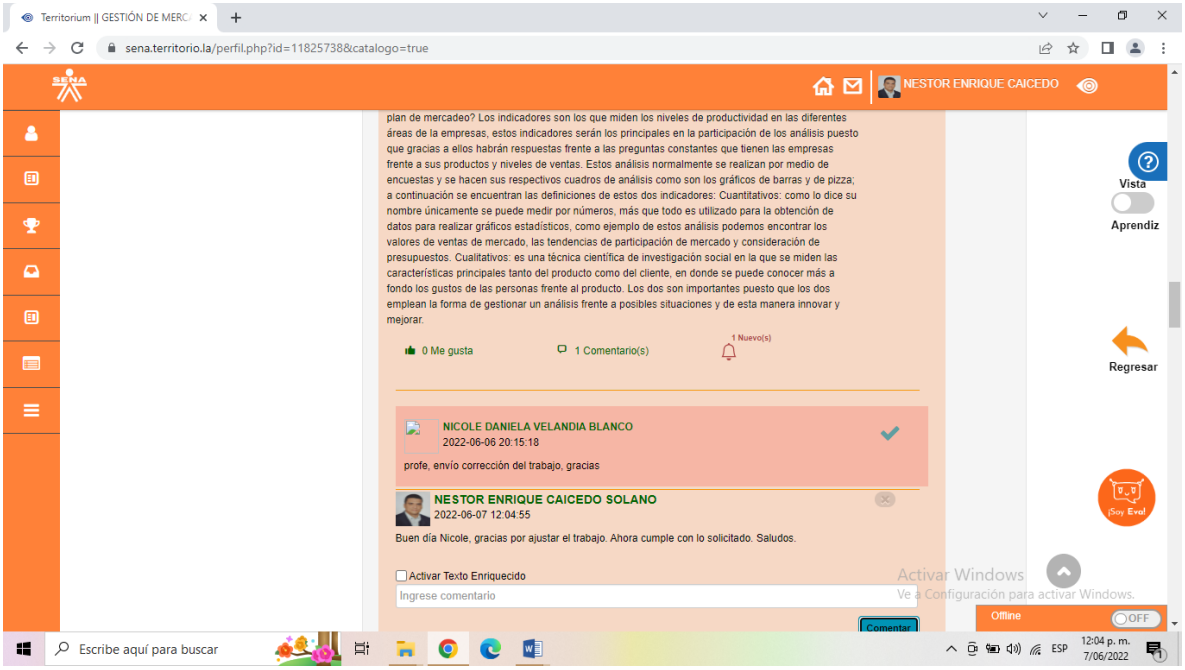

Territorium || GESTIÓN DE MERC
Sesiones Desde La Loma Ep
Recibidos - nestorcaicedo90@gr
Mi unidad - Google Drive
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Calificaciones
Equipo Grupo 4
LEIDY CRISTINA BARBOSA MEJIA - RESPONSABLE
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.
Archivos adjuntos
Id Evidencia:286231527
Visualizar
ESTRATEGIAnYnnELABORACIONnD ELnPRONOSTICO.docx
Descargar Archivo
Intentos: 1
Fecha de Envío: 2022-06-01 18:19:23
Calificación: Sn
Id respuesta: 286231527
Respuesta:
BUENA TARDE PROFE adjunto evidecncia gracias
Archivos:
ESTRATEGIAnYnnELABORACIONnDELnPRONOSTICO.docx
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buen día Leidy. Gracias por el envío del trabajo. Queremos pedirte revisar en las siguientes actividades una revisión de la redacción y ortografía sobre los contenidos. Aunque desde lo teórico-técnico son buenos análisis, hay aspectos por mejorar en la presentación. Saludos.
Vista
Aprendiz
Regresar
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
9:01 a. m.
2/06/2022

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11913988&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
ERIKA ASTRID GUALTEROS WILCHES
2022-06-03 15:50:33
Id respuesta:287421485
Buenas tardes adjunto evidencia foro9
FOROAPT09.docx
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-06-03 22:58:39
Buen día Erika, muchas gracias por compartir tus ideas y conceptos sobre los indicadores de gestión en mercadeo. Son apropiados y bien definidos los indicadores dentro del contexto del proyecto que vienes desarrollando. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
MONICA LIZETH GALVIS VELANDIA
2022-05-21 08:36:22
Id respuesta:280101387
Vista
Aprendiz
Regresar
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
10:58 p. m.
3/06/2022

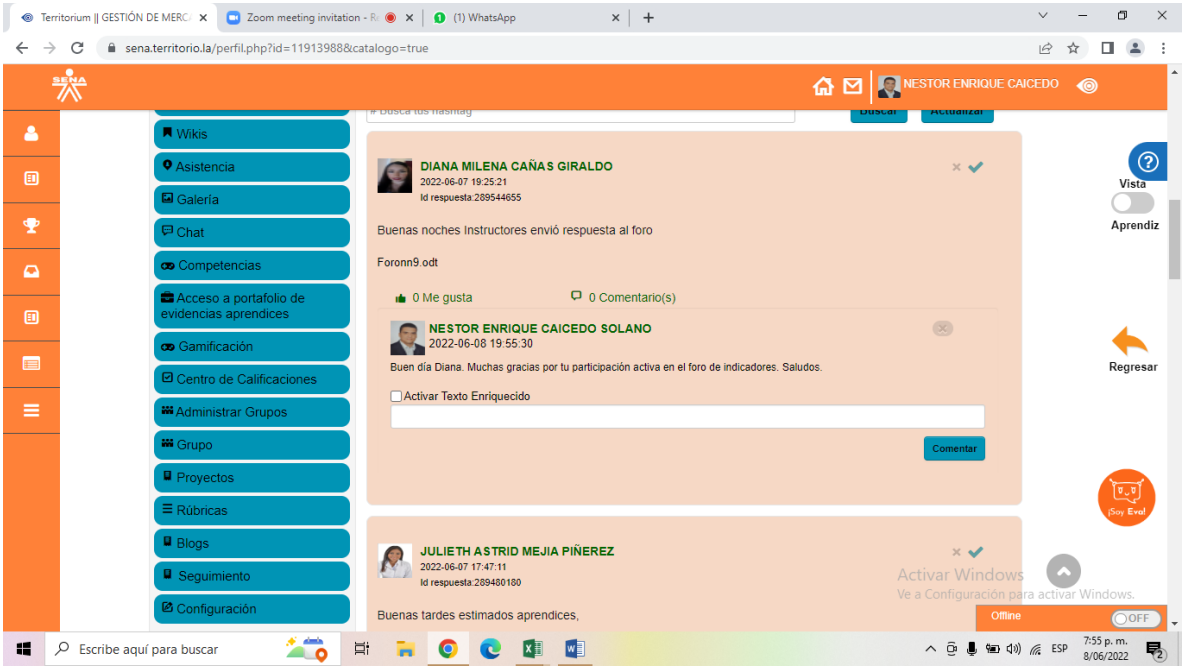

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11913988&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Equipo Grupo 1
MARY EUNICE MELO ROSALES
Archivos adjuntos
Id Evidencia:287224712
Visualizar
ProgramacinnnndenPlanndenMercadeondeInProductononServiciondocx.pdf
Descargar Archivo
95
Intentos: 1
Fecha de Envío: 2022-06-03 10:33:16
Calificación: Sn
Id respuesta: 287224712
Respuesta:
Escribe aquí la evidencia...
Archivos:
ProgramacinnnndenPlanndenMercadeondeInProductononServiciondocx.pdf
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buen día Mary, muy completo el trabajo. Ilustran de muy buena forma el uso de la programación de las actividades del proyecto. Saludos.
Vista
Aprendiz
Regresar
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
11:01 p. m.
3/06/2022

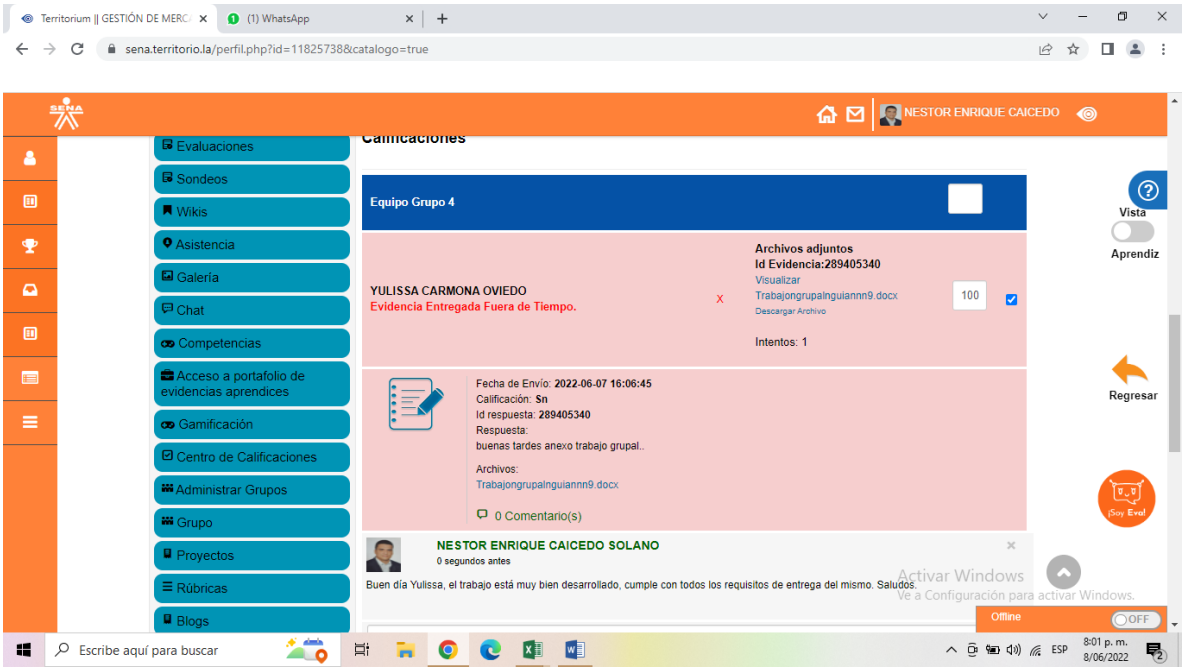

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Respuestas
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
YEILIS MELISA LEONES VILORIA
2022-06-05 20:37:24
Id respuesta:288306010
Buenas noches... Adjunto respuesta al foro
AP09nnEV01nnFORONnnnnnUTILIDADnDEnLOSnINDICADORESnDEnGESTInnNnDEnnMERCADEO.pdf
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-06-06 10:50:07
Buen día Yeilis, muy completo tu aporte al foro. Ilustras muy bien el uso de los indicadores y su orientación a la evaluación de la gestión de mercadeo. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
ISABEL CRISTINA ZARZA MENDOZA
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
10:50 a. m.
6/06/2022

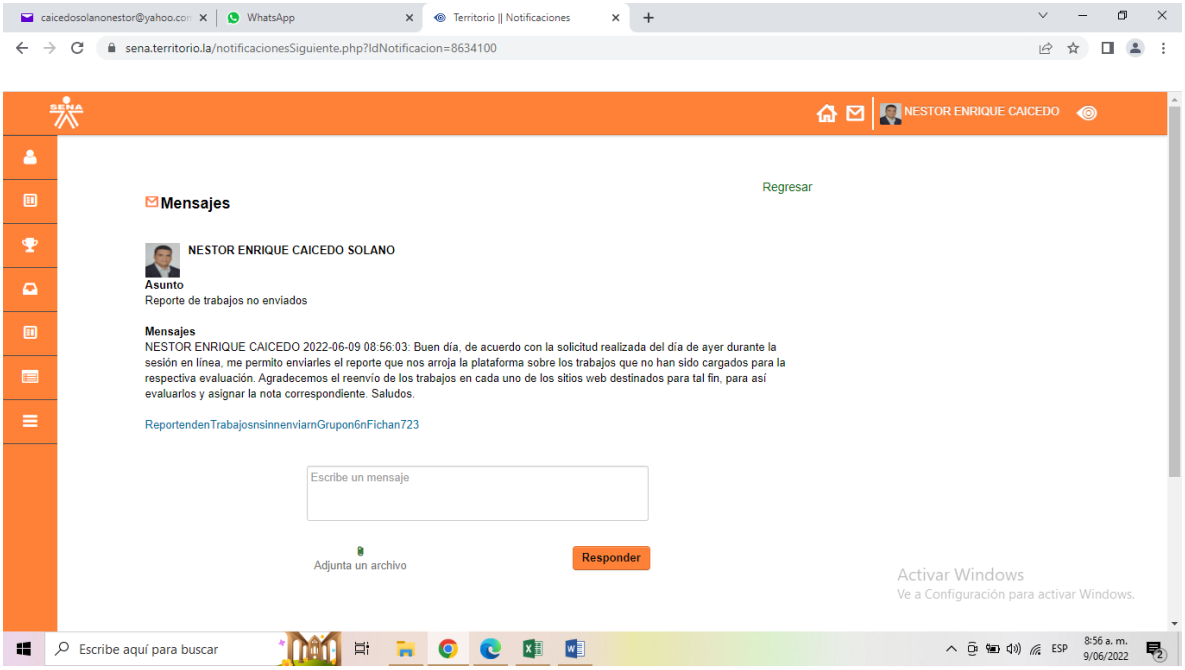

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Equipo Grupo 7
ANGIE LORENA ACOSTA GARCES
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.
Archivos adjuntos
Id Evidencia:288858575
Visualizar
TRABAJOnPROYECTOnACTIVIDADn09nPLANnDEnMERCADEO.pdf
Descargar Archivo
Sn
Intentos: 1
Fecha de Envío: 2022-06-06 18:49:32
Calificación: Sn
Id respuesta: 288858575
Respuesta:
Buenas tardes, adjunto evidencia desarollada en grupo.
Archivos:
TRABAJOnPROYECTOnACTIVIDADn09nPLANnDEnMERCADEO.pdf
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buen día Angie, muy buen trabajo. Está bastante completo, de tal manera que responde a los requerimientos de la formación. Saludos.
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Activar texto enriquecido
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
12:02 p. m.
7/06/2022

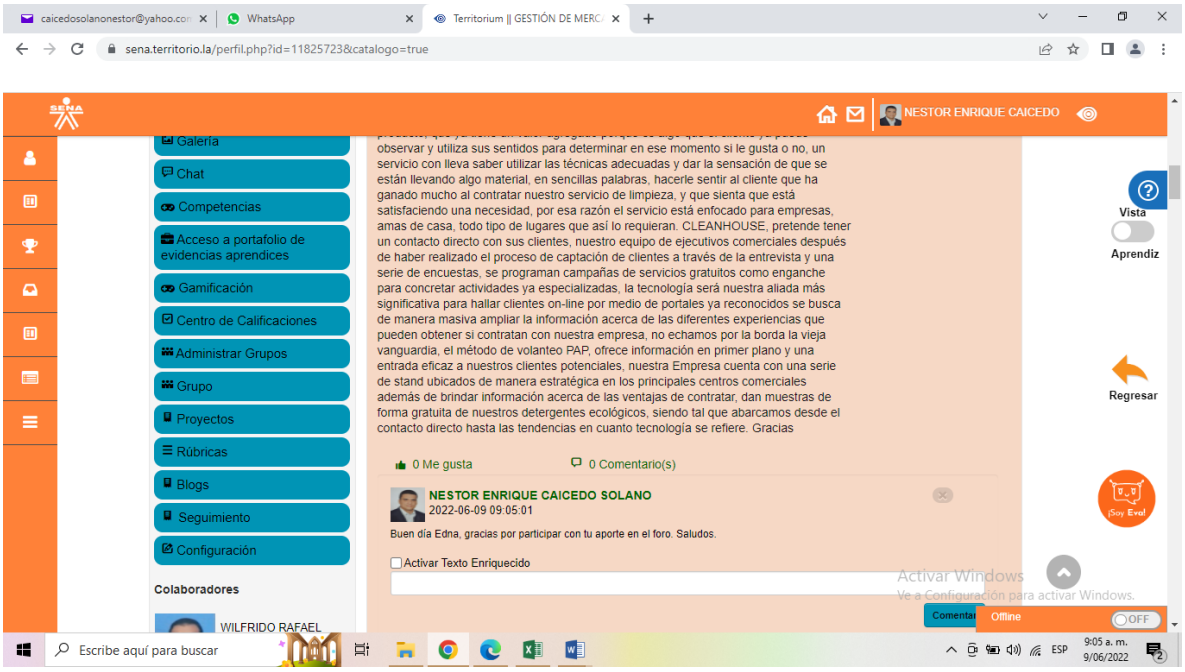

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
plan de mercadeo? Los indicadores son los que miden los niveles de productividad en las diferentes áreas de la empresas, estos indicadores serán los principales en la participación de los análisis puesto que gracias a ellos habrán respuestas frente a las preguntas constantes que tienen las empresas frente a sus productos y niveles de ventas. Estos análisis normalmente se realizan por medio de encuestas y se hacen sus respectivos cuadros de análisis como son los gráficos de barras y de pizza; a continuación se encuentran las definiciones de estos dos indicadores: Cuantitativos: como lo dice su nombre únicamente se puede medir por números, más que todo es utilizado para la obtención de datos para realizar gráficos estadísticos, como ejemplo de estos análisis podemos encontrar los valores de ventas de mercado, las tendencias de participación de mercado y consideración de presupuestos. Cualitativos: es una técnica científica de investigación social en la que se miden las características principales tanto del producto como del cliente, en donde se puede conocer más a fondo los gustos de las personas frente al producto. Los dos son importantes puesto que los dos emplean la forma de gestionar un análisis frente a posibles situaciones y de esta manera innovar y mejorar.
0 Me gusta
1 Comentario(s)
1 Nuevo(s)
NICOLE DANIELA VELANDIA BLANCO
2022-06-06 20:15:18
profe, envío corrección del trabajo, gracias
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-06-07 12:04:55
Buen día Nicole, gracias por ajustar el trabajo. Ahora cumple con lo solicitado. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Ingrese comentario
Comentar
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
12:04 p. m.
7/06/2022

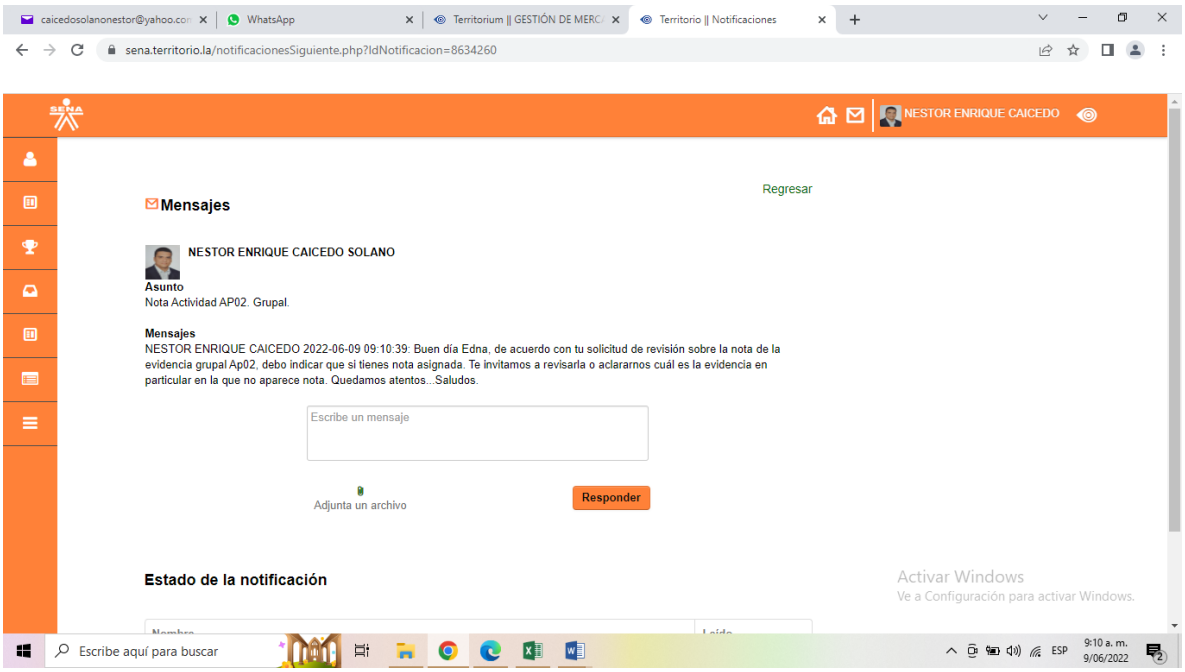
Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
RUTH ESTELLA PEREZ LONDOÑ
2022-06-06 22:07:44
Id respuesta:289007730
Cordial saludo, de la manera más cordial adjunto mi participación el foro. muchas gracias, quedo atenta a sus comentarios.
AP04nEV01nnForon.pdf
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-06-07 12:10:09
Buen día Ruth. Es muy apropiado el aporte que realizas al foro. Así como te has puesto al día con esta actividad, así también te pedimos estar al día con las actividades adicionales que hacen falta. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
MARIA JOSE ROJAS LOBO
2022-04-04 17:58:01
Id respuesta:254640943
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
12:10 p. m.
7/06/2022

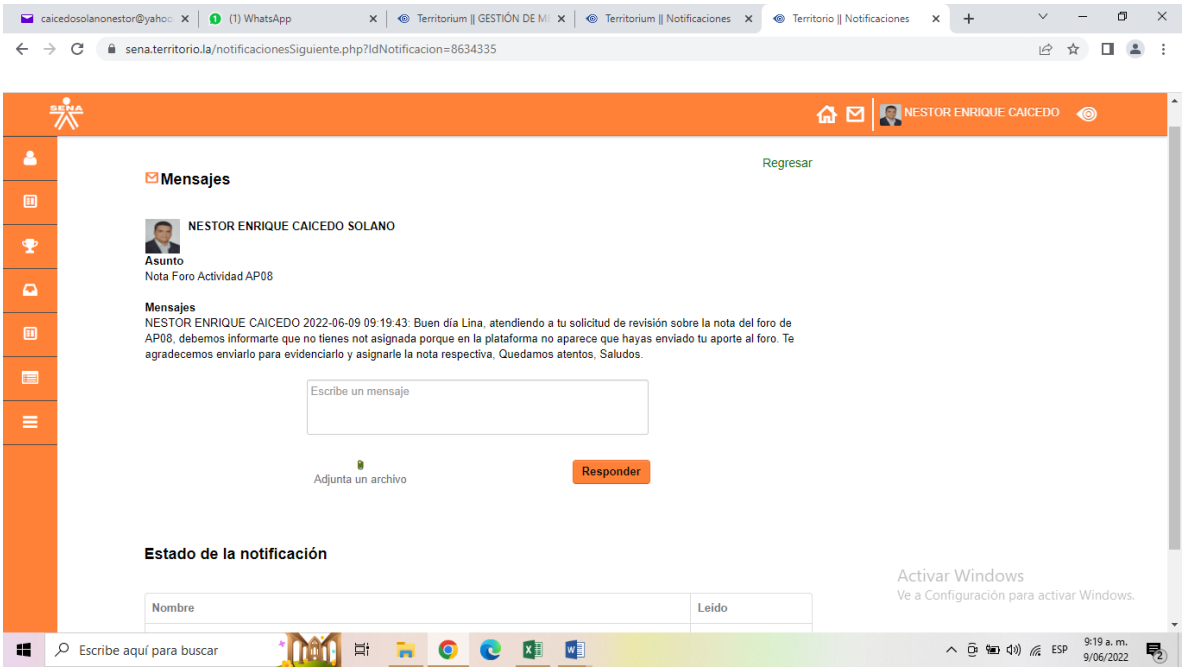

Territorium || GESTIÓN DE MERC
Zoom meeting invitation - R
(1) WhatsApp
sena.territorio.la/perfil.php?id=11913988&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
DIANA MILENA CAÑAS GIRALDO
2022-06-07 19:25:21
Id respuesta:289544655
Buenas noches Instructores envió respuesta al foro
Foronn9.odt
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-06-08 19:55:30
Buen día Diana. Muchas gracias por tu participación activa en el foro de indicadores. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ
2022-06-07 17:47:11
Id respuesta:289480180
Buenas tardes estimados aprendices,
Vista
Aprendiz
Regresar
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
7:55 p. m.
8/06/2022

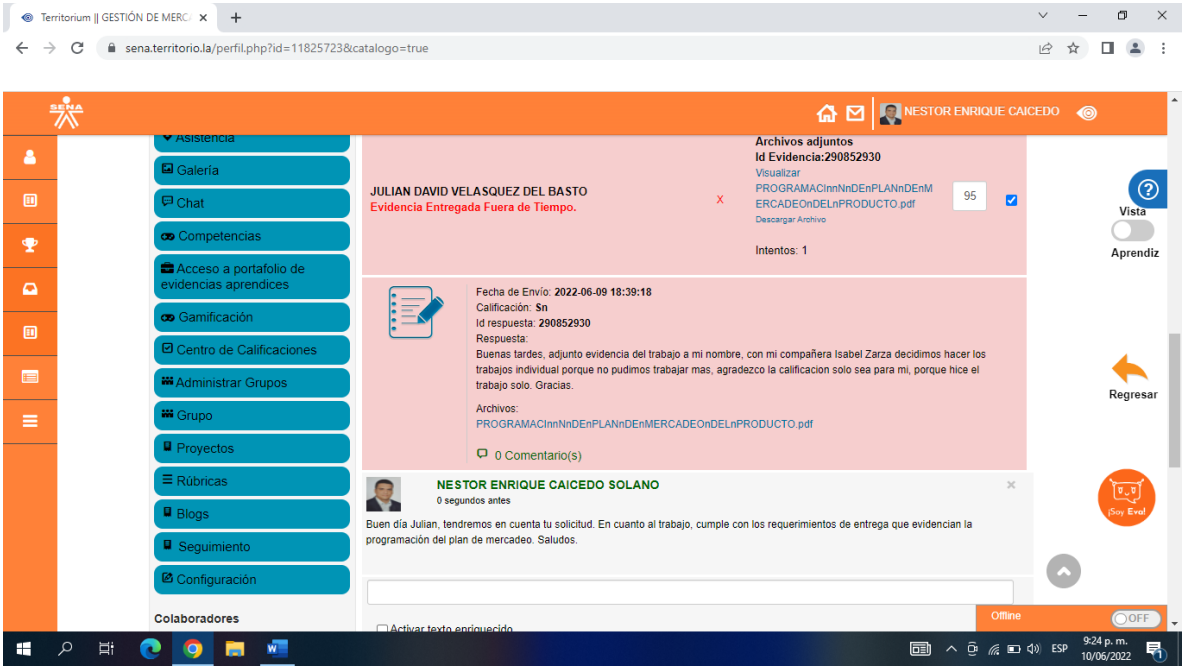

Territorium || GESTIÓN DE MERC
(1) WhatsApp
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Calificaciones
Equipo Grupo 4
YULISSA CARMONA OVIEDO
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.
Archivos adjuntos
Id Evidencia:289405340
Visualizar
TrabajongrupalnguiannN9.docx
Descargar Archivo
100
Intentos: 1
Fecha de Envío: 2022-06-07 16:06:45
Calificación: Sn
Id respuesta: 289405340
Respuesta:
buenas tardes anexo trabajo grupal..
Archivos:
TrabajongrupalnguiannN9.docx
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buen día Yulissa, el trabajo está muy bien desarrollado, cumple con todos los requisitos de entrega del mismo. Saludos.
Vista
Aprendiz
Regresar
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
8:01 p. m.
8/06/2022

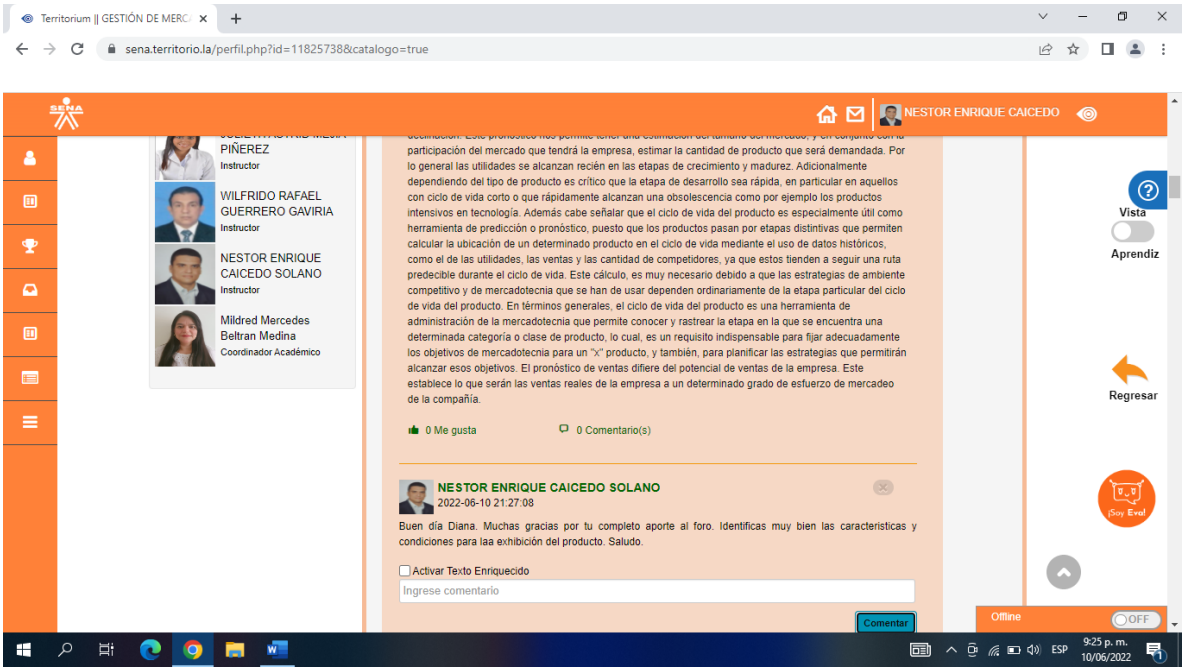

Territorio || Notificaciones
sena.territorio.la/notificacionesSiguiente.php?idNotificacion=8634100
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Regresar
Mensajes
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
Asunto
Reporte de trabajos no enviados
Mensajes
NESTOR ENRIQUE CAICEDO 2022-06-09 08:56:03: Buen día, de acuerdo con la solicitud realizada del día de ayer durante la sesión en línea, me permito enviarles el reporte que nos arroja la plataforma sobre los trabajos que no han sido cargados para la respectiva evaluación. Agradecemos el reenvío de los trabajos en cada uno de los sitios web destinados para tal fin, para así evaluarlos y asignar la nota correspondiente. Saludos.
ReportendenTrabajosnsinnenviarnGrupon6nFichan723
Escribe un mensaje
Adjunta un archivo
Responder
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Escribe aquí para buscar
ESP
8:56 a. m.
9/06/2022

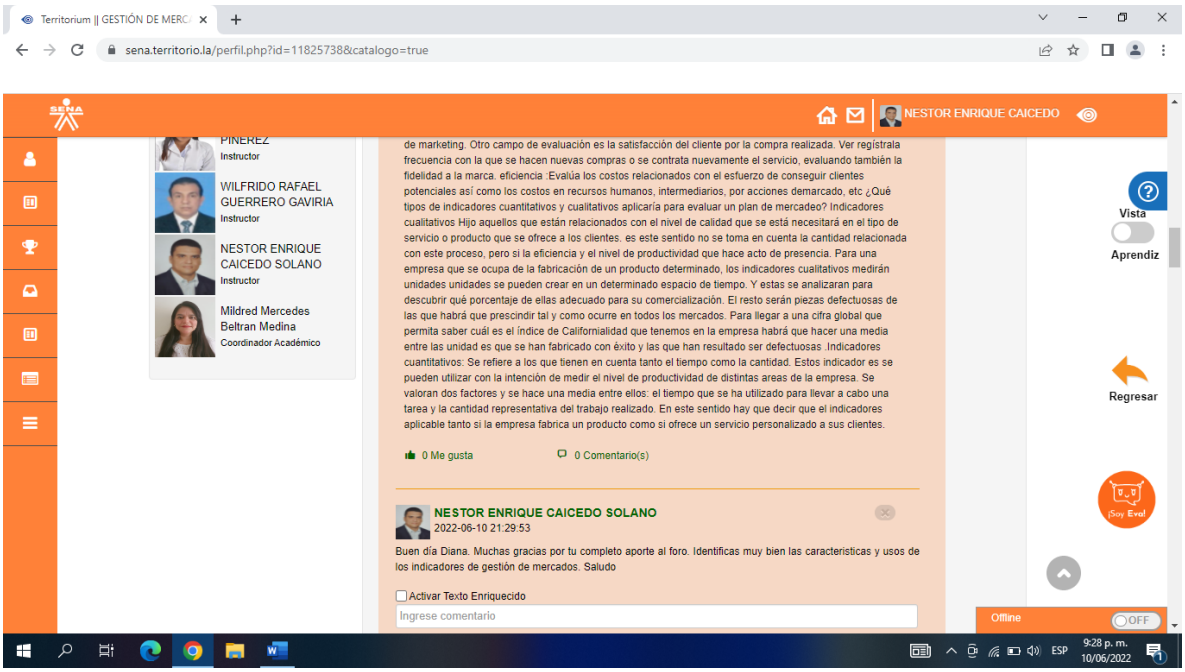

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
WILFRIDO RAFAEL
observar y utiliza sus sentidos para determinar en ese momento si le gusta o no, un servicio con lleva saber utilizar las técnicas adecuadas y dar la sensación de que se están llevando algo material, en sencillas palabras, hacerle sentir al cliente que ha ganado mucho al contratar nuestro servicio de limpieza, y que sienta que está satisfaciendo una necesidad, por esa razón el servicio está enfocado para empresas, amas de casa, todo tipo de lugares que así lo requieran. CLEANHOUSE, pretende tener un contacto directo con sus clientes, nuestro equipo de ejecutivos comerciales después de haber realizado el proceso de captación de clientes a través de la entrevista y una serie de encuestas, se programan campañas de servicios gratuitos como enganche para concretar actividades ya especializadas, la tecnología será nuestra aliada más significativa para hallar clientes on-line por medio de portales ya reconocidos se busca de manera masiva ampliar la información acerca de las diferentes experiencias que pueden obtener si contratan con nuestra empresa, no echamos por la borda la vieja vanguardia, el método de volanteo PAP, ofrece información en primer plano y una entrada eficaz a nuestros clientes potenciales, nuestra Empresa cuenta con una serie de stand ubicados de manera estratégica en los principales centros comerciales además de brindar información acerca de las ventajas de contratar, dan muestras de forma gratuita de nuestros detergentes ecológicos, siendo tal que abarcamos desde el contacto directo hasta las tendencias en cuanto tecnología se refiere. Gracias
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-06-09 09:05:01
Buen día Edna, gracias por participar con tu aporte en el foro. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Eval
Offline
OFF
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Escribe aquí para buscar
ESP
9:05 a. m.
9/06/2022


sena.territorio.la/notificacionesSiguiente.php?IdNotificacion=8634260
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Regresar
Mensajes
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
Asunto
Nota Actividad AP02. Grupal.
Mensajes
NESTOR ENRIQUE CAICEDO 2022-06-09 09:10:39: Buen día Edna, de acuerdo con tu solicitud de revisión sobre la nota de la evidencia grupal Ap02, debo indicar que si tienes nota asignada. Te invitamos a revisarla o aclararnos cuál es la evidencia en particular en la que no aparece nota. Quedamos atentos...Saludos.
Escribe un mensaje
Adjunta un archivo
Responder
Estado de la notificación
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Escribe aquí para buscar
ESP
9:10 a. m.
9/06/2022


sena.territorio.la/notificacionesSiguiente.php?IdNotificacion=8634335
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Regresar
Mensajes
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
Asunto
Nota Foro Actividad AP08
Mensajes
NESTOR ENRIQUE CAICEDO 2022-06-09 09:19:43: Buen día Lina, atendiendo a tu solicitud de revisión sobre la nota del foro de AP08, debemos informarte que no tienes not asignada porque en la plataforma no aparece que hayas enviado tu aporte al foro. Te agradecemos enviarlo para evidenciarlo y asignarle la nota respectiva, Quedamos atentos, Saludos.
Escribe un mensaje
Adjunta un archivo
Responder
Estado de la notificación
Nombre
Leído
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Escribe aquí para buscar
ESP
9:19 a. m.
9/06/2022

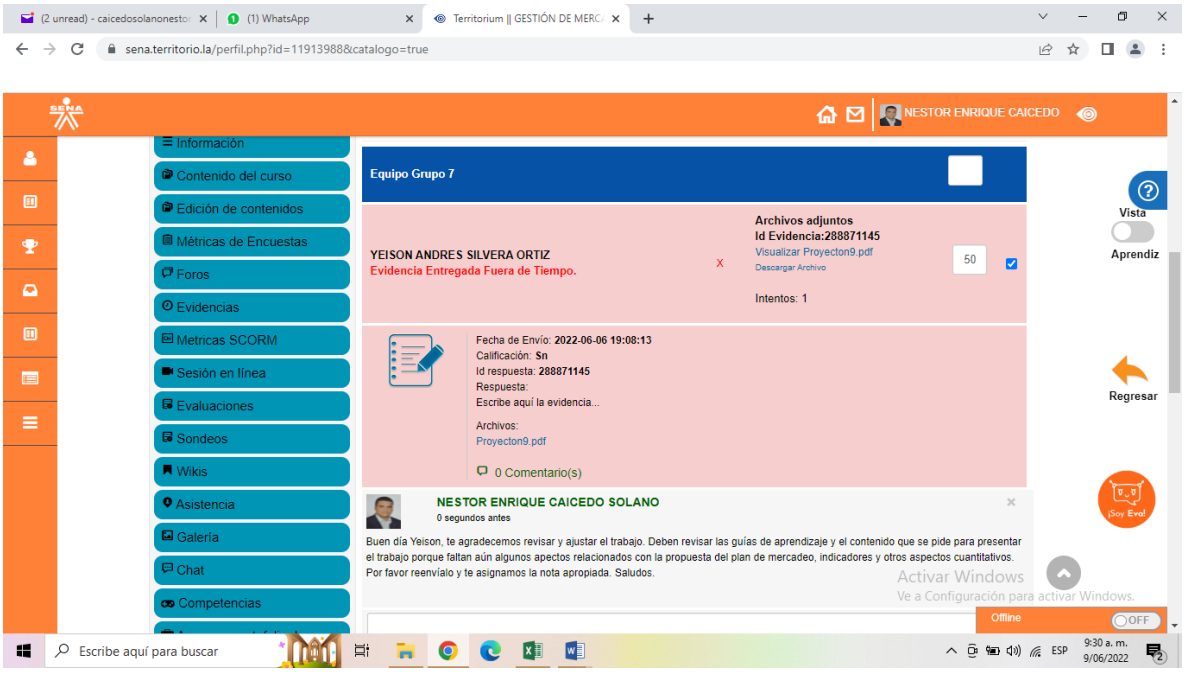

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
JULIAN DAVID VELASQUEZ DEL BASTO
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.
Archivos adjuntos
Id Evidencia:290852930
Visualizar
PROGRAMACInnNnDEnPLANnDEnMERCADEOnDELnPRODUCTO.pdf
Descargar Archivo
95
Intentos: 1
Fecha de Envío: 2022-06-09 18:39:18
Calificación: Sn
Id respuesta: 290852930
Respuesta:
Buenas tardes, adjunto evidencia del trabajo a mi nombre, con mi compañera Isabel Zarza decidimos hacer los trabajos individual porque no pudimos trabajar mas, agradezco la calificacion solo sea para mi, porque hice el trabajo solo. Gracias.
Archivos:
PROGRAMACInnNnDEnPLANnDEnMERCADEOnDELnPRODUCTO.pdf
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buen día Julian, tendremos en cuenta tu solicitud. En cuanto al trabajo, cumple con los requerimientos de entrega que evidencian la programación del plan de mercadeo. Saludos.
Activar texto enriquecido
Offline
OFF
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Eva!
ESP
9:24 p. m.
10/06/2022

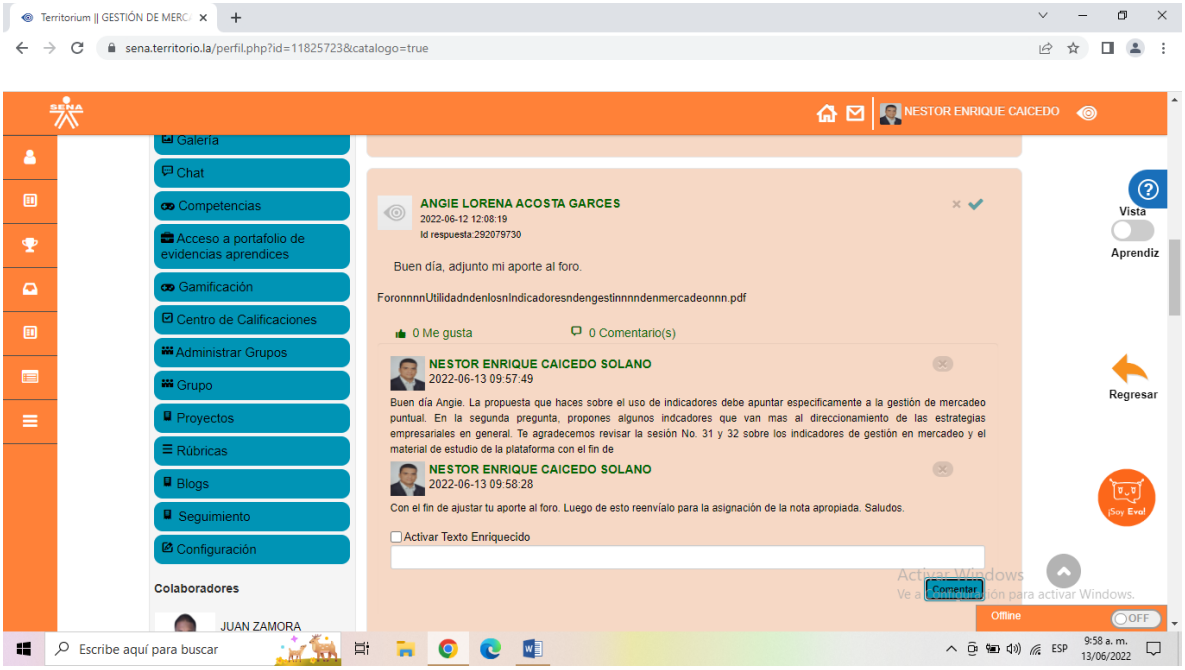

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
PIÑEREZ
Instructor
WILFRIDO RAFAEL GUERRERO GAVIRIA
Instructor
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
Instructor
Mildred Mercedes Beltran Medina
Coordinador Académico
participación del mercado que tendrá la empresa, estimar la cantidad de producto que será demandada. Por lo general las utilidades se alcanzan recién en las etapas de crecimiento y madurez. Adicionalmente dependiendo del tipo de producto es crítico que la etapa de desarrollo sea rápida, en particular en aquellos con ciclo de vida corto o que rápidamente alcanzan una obsolescencia como por ejemplo los productos intensivos en tecnología. Además cabe señalar que el ciclo de vida del producto es especialmente útil como herramienta de predicción o pronóstico, puesto que los productos pasan por etapas distintivas que permiten calcular la ubicación de un determinado producto en el ciclo de vida mediante el uso de datos históricos, como el de las utilidades, las ventas y las cantidad de competidores, ya que estos tienden a seguir una ruta predecible durante el ciclo de vida. Este cálculo, es muy necesario debido a que las estrategias de ambiente competitivo y de mercadotecnia que se han de usar dependen ordinariamente de la etapa particular del ciclo de vida del producto. En términos generales, el ciclo de vida del producto es una herramienta de administración de la mercadotecnia que permite conocer y rastrear la etapa en la que se encuentra una determinada categoría o clase de producto, lo cual, es un requisito indispensable para fijar adecuadamente los objetivos de mercadotecnia para un "x" producto, y también, para planificar las estrategias que permitirán alcanzar esos objetivos. El pronóstico de ventas difiere del potencial de ventas de la empresa. Este establece lo que serán las ventas reales de la empresa a un determinado grado de esfuerzo de mercadeo de la compañía.
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-06-10 21:27:08
Buen día Diana. Muchas gracias por tu completo aporte al foro. Identificas muy bien las características y condiciones para laa exhibición del producto. Saludo.
Activar Texto Enriquecido
Ingrese comentario
Comentar
Offline
OFF
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Eva!
ESP
9:25 p. m.
10/06/2022

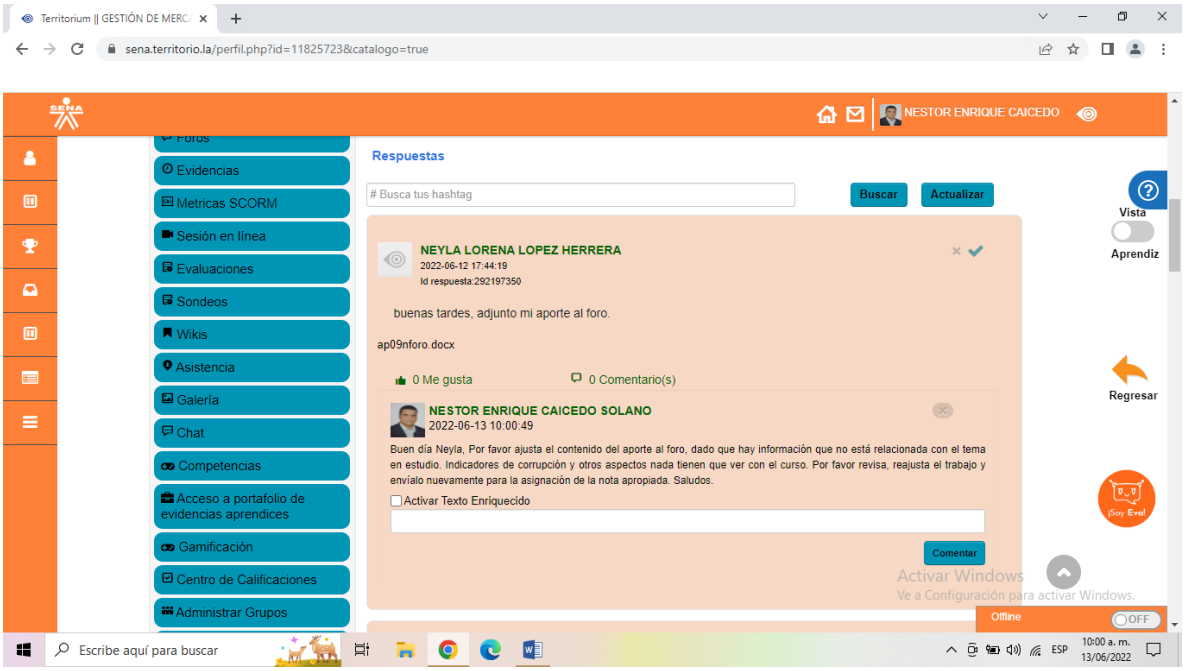

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
PIÑEREZ
Instructor
WILFRIDO RAFAEL GUERRERO GAVIRIA
Instructor
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
Instructor
Mildred Mercedes Beltran Medina
Coordinador Académico
de marketing. Otro campo de evaluación es la satisfacción del cliente por la compra realizada. Ver registrala frecuencia con la que se hacen nuevas compras o se contrata nuevamente el servicio, evaluando también la fidelidad a la marca. eficiencia :Evalúa los costos relacionados con el esfuerzo de conseguir clientes potenciales así como los costos en recursos humanos, intermediarios, por acciones demarcado, etc ¿Qué tipos de indicadores cuantitativos y cualitativos aplicaría para evaluar un plan de mercadeo? Indicadores cualitativos Hijo aquellos que están relacionados con el nivel de calidad que se está necesitará en el tipo de servicio o producto que se ofrece a los clientes. es este sentido no se toma en cuenta la cantidad relacionada con este proceso, pero si la eficiencia y el nivel de productividad que hace acto de presencia. Para una empresa que se ocupa de la fabricación de un producto determinado, los indicadores cualitativos medirán unidades unidades se pueden crear en un determinado espacio de tiempo. Y estas se analizaran para descubrir qué porcentaje de ellas adecuado para su comercialización. El resto serán piezas defectuosas de las que habrá que prescindir tal y como ocurre en todos los mercados. Para llegar a una cifra global que permita saber cuál es el índice de Californialidad que tenemos en la empresa habrá que hacer una media entre las unidad es que se han fabricado con éxito y las que han resultado ser defectuosas .Indicadores cuantitativos: Se refiere a los que tienen en cuenta tanto el tiempo como la cantidad. Estos indicador es se pueden utilizar con la intención de medir el nivel de productividad de distintas areas de la empresa. Se valoran dos factores y se hace una media entre ellos: el tiempo que se ha utilizado para llevar a cabo una tarea y la cantidad representativa del trabajo realizado. En este sentido hay que decir que el indicadores aplicable tanto si la empresa fabrica un producto como si ofrece un servicio personalizado a sus clientes.
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-06-10 21:29:53
Buen día Diana. Muchas gracias por tu completo aporte al foro. Identificas muy bien las caracteristicas y usos de los indicadores de gestión de mercados. Saludo
Activar Texto Enriquecido
Ingrese comentario
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Offline
OFF
ESP
9:28 p. m.
10/06/2022

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Instructor
MARTHA PATRICIA BARROS MEZA
Instructor
DIANA MARGARITA ALEJO SIERRA
Instructor
JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ
Instructor
WILFRIDO RAFAEL GUERRERO GAVIRIA
Instructor
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
Instructor
Mildred Mercedes Beltran Medina
Coordinador Académico
rápidamente sus necesidadesdereposición, problemas o devoluciones, así comorecibir feedbackque permitamejorar los productos o los procesos.Factores negativosPuede resultarte difícil tener acceso a los compradores. Los distribuidores seenfocan enestablecer y mantener relaciones con los comercios ocompradoresa los que sirven, ofreciéndoles un volumen y variedad queposiblemente no puedas alcanzar solo. Así, aun si sabes quiénes son loscompradores, en sectores donde la red de distribución está bien establecidapuedecostarte que te reciban y tengan confianza en tu propuesta comercial en formaaislada.Implica inversiones y costos fijos. Es posible que para realizar la distribución enforma directa debas invertir y sumar costos: vehículo, chofer, personal de carga ydescarga, etc. En cambio, ladistribución tercer izadasuele implicar un costovariable: pagas de acuerdo con lo que efectivamente se repartió.Requiere habilidades que no necesariamente son las esenciales para tunegocio. Dedicar tu tiempo y esfuerzo a planificar la logística, balancear cargas,negociar con supermercados o preparar pedidos individuales puede quitar el focode las actividades centrales de tu emprendimiento: cocinar, fabricar, hacermarketing, o las que realmente "hacen" a tu negocio.La mejor decisión para tu negocio dependerá del tipo de producto, los volúmenesde venta, los planes de crecimiento y la capacidad de tu estructura para respondera las demandas de la distribución propia. Asegúrate de realizar una evaluación y decontar con apoyo de especialistas para encontrar la fórmula más eficiente.
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-06-10 21:32:14
Buen día Diana Te sugerimos revisar la redacción de tu participación en el foro, así como las referencias que utilizaste para reunir los conceptos. Ajusta por favor tus comentarios y lo reenvías para la asignación de la nota apropiada. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Offline
OFF
ESP
9:30 p. m.
10/06/2022

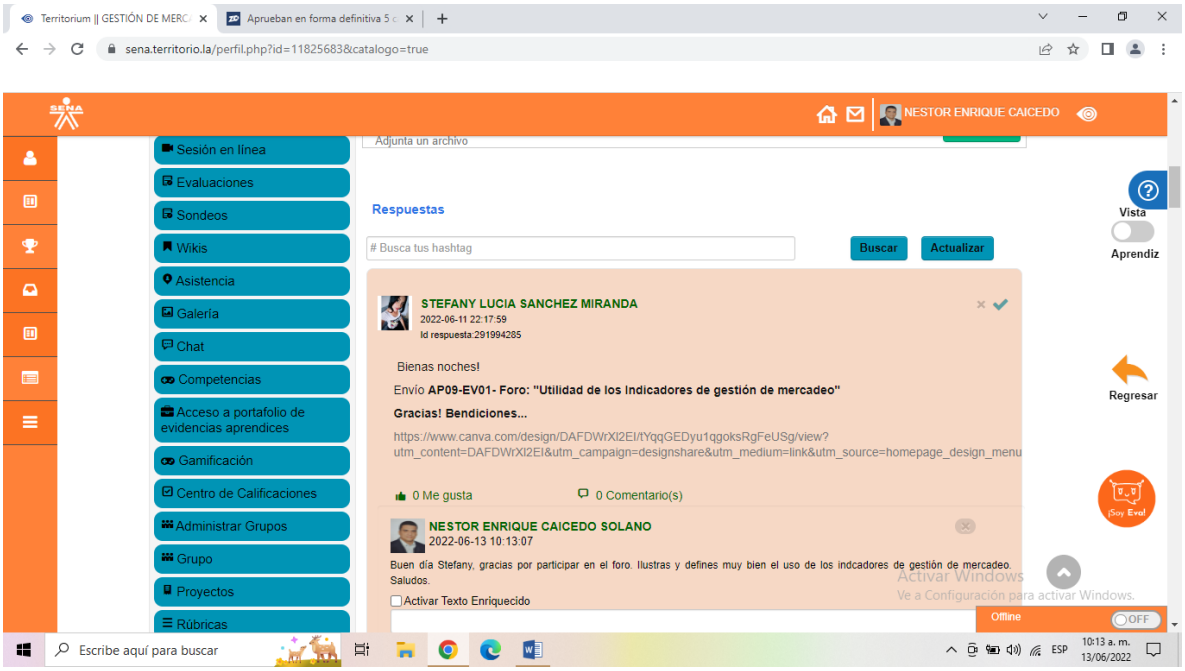
Territorium || GESTIÓN DE MERC
Porque el precio está asociado c
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
JUAN ZAMORA MEDINA
Instructor
MARTHA PATRICIA BARROS MEZA
Instructor
DIANA MARGARITA ALEJO SIERRA
Instructor
JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ
Instructor
WILFRIDO RAFAEL
Este pronóstico nos permite tener una estimación del tamaño del mercado, y en conjunto con la participación del mercado que tendrá la empresa, estimar la cantidad de producto que será demandada. Por lo general las utilidades se alcanzan recién en las etapas de crecimiento y madurez. Adicionalmente dependiendo del tipo de producto es crítico que la etapa de desarrollo sea rápida, en particular en aquellos con ciclo de vida corto o que rápidamente alcanzan una obsolescencia como por ejemplo los productos intensivos en tecnología. Además cabe señalar que el ciclo de vida del producto es especialmente útil como herramienta de predicción o pronóstico, puesto que los productos pasan por etapas distintivas que permiten calcular la ubicación de un determinado producto en el ciclo de vida mediante el uso de datos históricos, como el de las utilidades, las ventas y las cantidad de competidores, ya que estos tienden a seguir una ruta predecible durante el ciclo de vida. Este cálculo, es muy necesario debido a que las estrategias de ambiente competitivo y de mercadotecnia que se han de usar dependen ordinariamente de la etapa particular del ciclo de vida del producto. En términos generales, el ciclo de vida del producto es una herramienta de administración de la mercadotecnia que permite conocer y rastrear la etapa en la que se encuentra una determinada categoría o clase de producto, lo cual, es un requisito indispensable para fijar adecuadamente los objetivos de mercadotecnia para un "x" producto, y también, para planificar las estrategias que permitirán alcanzar esos objetivos. El pronóstico de ventas difiere del potencial de ventas de la empresa. Este establece lo que serán las ventas reales de la empresa a un determinado grado de esfuerzo de mercadeo de la compañía.
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-06-10 21:35:49
Buen día Diana. Te sugerimos sintetizar con tus palabras todo el material que nos compartes que evidentemente es apropiado para el tema tratado, pero que ilustra una redacción igual a la pagina de internet del cual sacaste la información. Te agradecemos replantear todo y reenviarnos el trabajo para asignar la nota apropiada. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Eva!
Offline
OFF
ESP
9:34 p. m.
10/06/2022

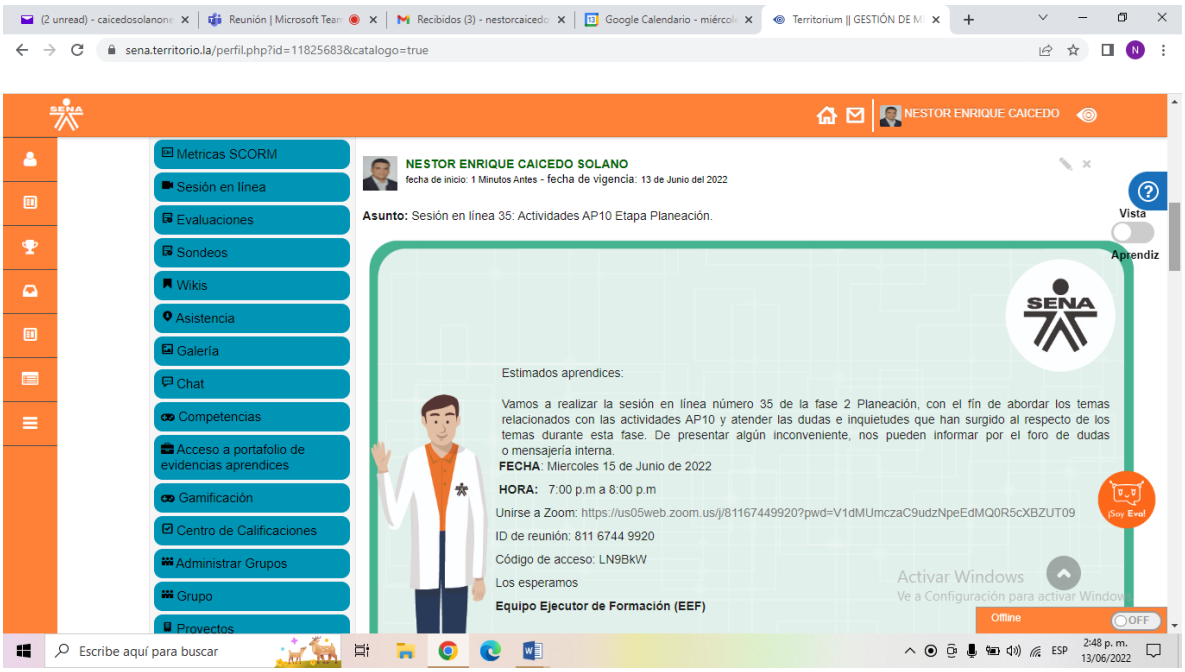

(2 unread) - caicedosolanonesto
(1) WhatsApp
Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11913988&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Equipo Grupo 7
YEISON ANDRES SILVERA ORTIZ
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.
Archivos adjuntos
Id Evidencia:288871145
Visualizar Proyecton9.pdf
Descargar Archivo
50
Intentos: 1
Fecha de Envío: 2022-06-06 19:08:13
Calificación: Sn
Id respuesta: 288871145
Respuesta:
Escribe aquí la evidencia...
Archivos:
Proyecton9.pdf
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buen día Yeison, te agradecemos revisar y ajustar el trabajo. Deben revisar las guías de aprendizaje y el contenido que se pide para presentar el trabajo porque faltan aún algunos aspectos relacionados con la propuesta del plan de mercadeo, indicadores y otros aspectos cuantitativos. Por favor reenvíalo y te asignamos la nota apropiada. Saludos.
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Eva!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
9:30 a. m.
9/06/2022

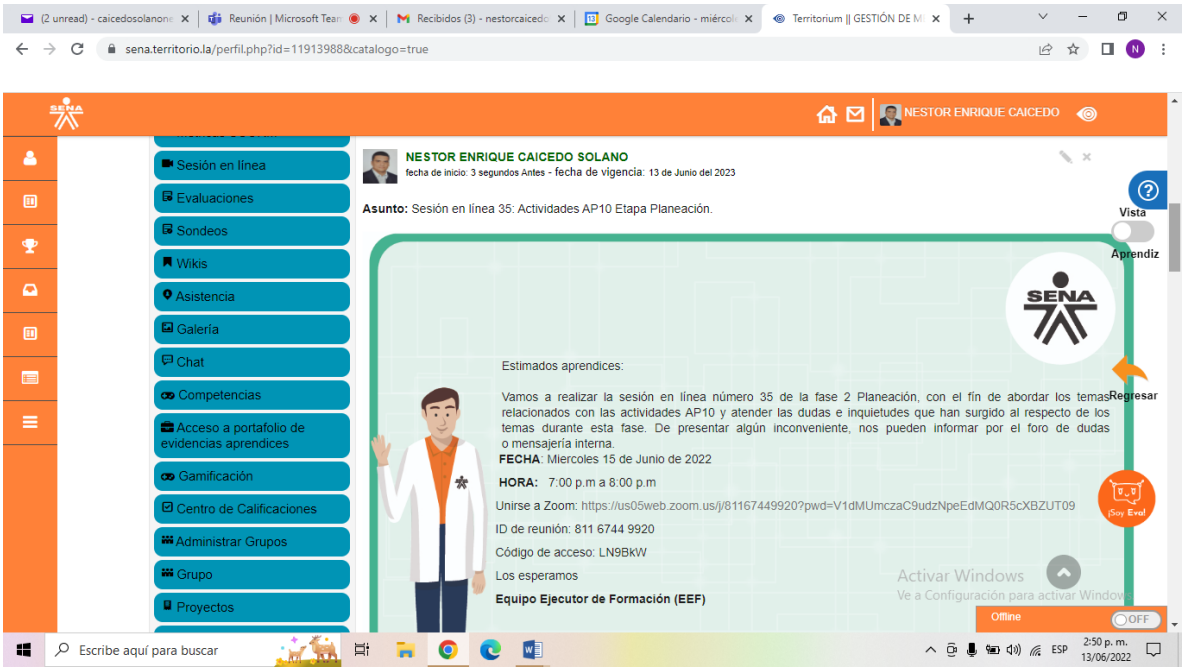

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
JUAN ZAMORA
ANGIE LORENA ACOSTA GARCES
2022-06-12 12:08:19
Id respuesta:292079730
Buen día, adjunto mi aporte al foro.
ForonnnnUtilidadndenlosnIndicadoresndengestinnnndenmercadeonnn.pdf
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-06-13 09:57:49
Buen día Angie. La propuesta que haces sobre el uso de indicadores debe apuntar especificamente a la gestión de mercadeo puntual. En la segunda pregunta, propones algunos indcadores que van mas al direccionamiento de las estrategias empresariales en general. Te agradecemos revisar la sesión No. 31 y 32 sobre los indicadores de gestión en mercadeo y el material de estudio de la plataforma con el fin de
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-06-13 09:58:28
Con el fin de ajustar tu aporte al foro. Luego de esto reenvíalo para la asignación de la nota apropiada. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
9:58 a. m.
13/06/2022

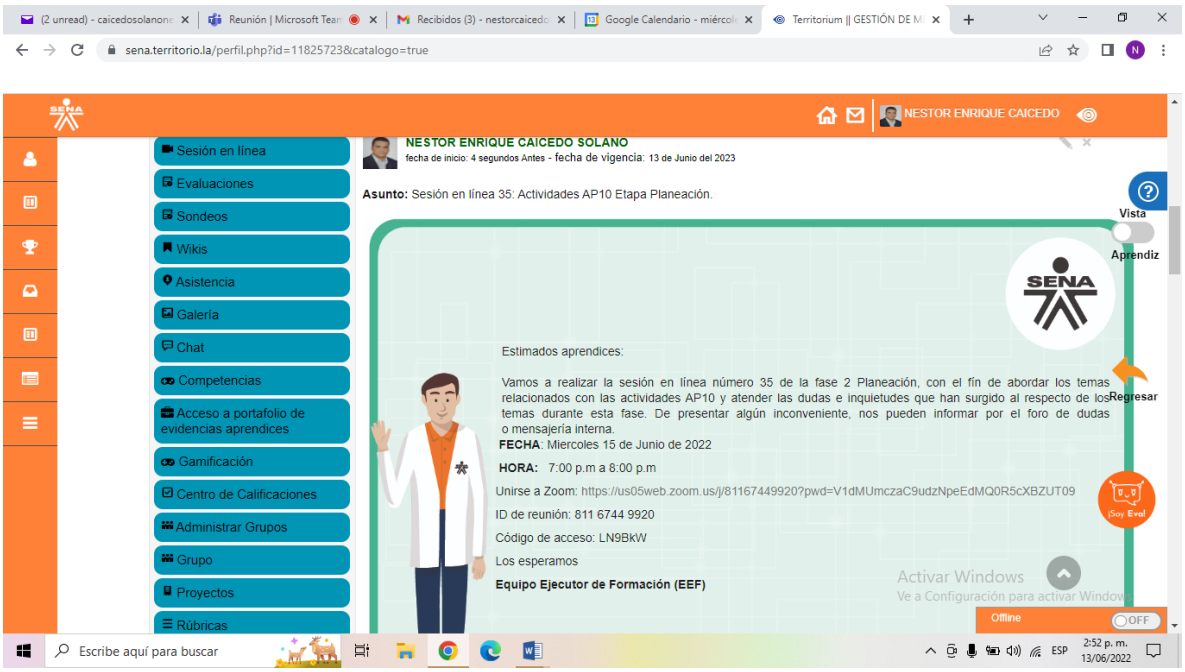

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Respuestas
Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
NEYLA LORENA LOPEZ HERRERA
2022-06-12 17:44:19
Id respuesta:292197350
buenas tardes, adjunto mi aporte al foro.
ap09nforo.docx
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-06-13 10:00:49
Buen día Neyla, Por favor ajusta el contenido del aporte al foro, dado que hay información que no está relacionada con el tema en estudio. Indicadores de corrupción y otros aspectos nada tienen que ver con el curso. Por favor revisa, reajusta el trabajo y envíalo nuevamente para la asignación de la nota apropiada. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
10:00 a. m.
13/06/2022

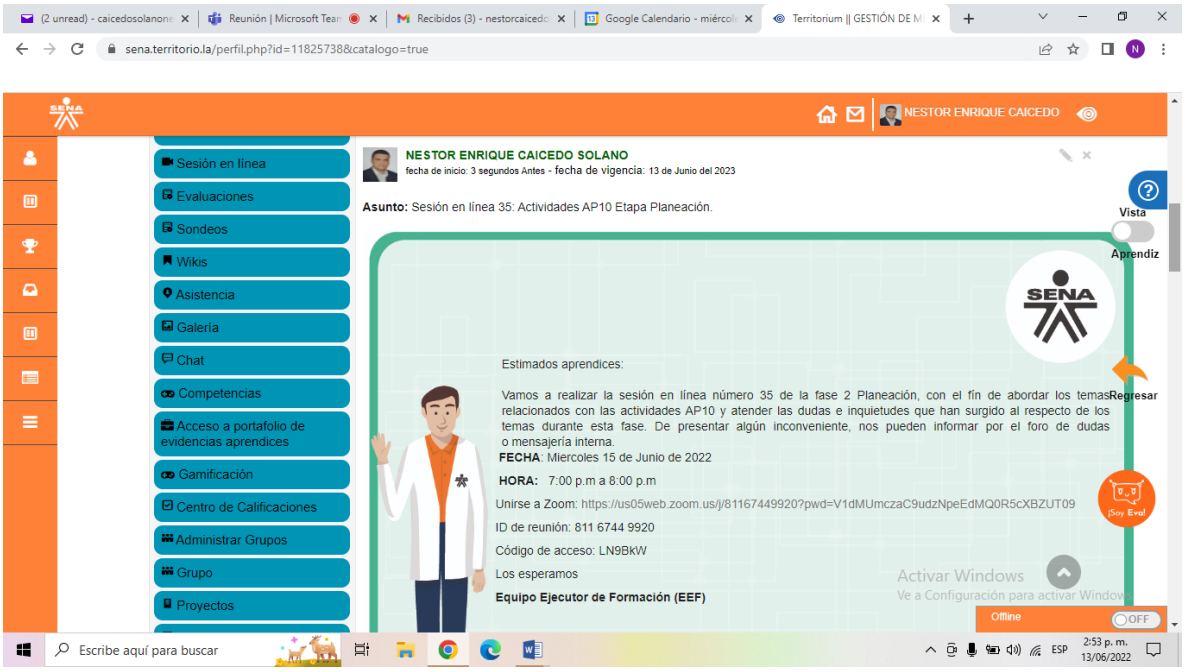
Territorium || GESTIÓN DE MERC
"El nombramiento más esperado
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
CESAR OSWALDO CASTILLO TORRES
2022-06-11 22:09:54
Id respuesta:291991990
Buenas Tardes • ¿Para la evaluación del plan de mercadeo cuales considera que son los indicadores más importantes y por qué? R/ *Volumen de Ventas: Porque mide la participación en el mercado, crecimiento en ventas y utilización de la capacidad de producción. *Satisfacción del consumidor: Porque mide el grado de compromiso del cliente con el producto y la marca, muestra los aspectos de desarrollo del producto como también creación de complementarios o nuevas líneas, ciclos de vida y aspectos para diversificarse. *Rentabilidad: Porque mide el margen de la unidad, reevalúa la fijación del precio, permite el análisis con base a los objetivos del presupuesto. • ¿Cómo mide la eficacia, la eficiencia y la efectividad en un plan de mercadeo? R/ *Eficacia: Esta encaminada en lograr las metas propuestas, tiene como métrica fija el tiempo, estudiará la consecución o no de los objetivos planteados sobre el tiempo propuesto. *Eficiencia: Es el logro de los objetivos sobre el costo más reducido posible, verifica los métodos o procesos donde involucre el tiempo que también influye en los costos. *Efectividad: Se mide por el Puntaje de eficiencia sobre el Puntaje de eficacia busca hacer lo correcto con gran exactitud y sin ningún desperdicio de tiempo o dinero. • ¿Qué tipos indicadores cuantitativos y cualitativos aplicaría para evaluar un plan de mercadeo? R/ *Cuantitativos: Ventas del mercado, Tamaño y tendencia del grupo objetivo y Consideraciones de presupuesto, utilidades y precios, tiene en cuenta tanto el tiempo como la cantidad mide el nivel de productividad. *Cualitativos: Ajuste de los objetivos con base en la estimación de factores de la economía, Competencia y Ciclo de vida del producto, se relaciona directamente con el nivel de calidad.
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-06-13 10:07:07
Buen día Cesar, muy consistente tu aporte. Lograste evidenciar a través de tu aporte la utilidad de los indicadores de gestión de mercadeo. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
10:07 a. m.
13/06/2022


Territorium || GESTIÓN DE MERC
Aprueban en forma definitiva 5 c
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Adjunta un archivo
Respuestas
Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
STEFANY LUCIA SANCHEZ MIRANDA
2022-06-11 22:17:59
Id respuesta:291994285
Bienas noches!
Envío AP09-EV01- Foro: "Utilidad de los Indicadores de gestión de mercadeo"
Gracias! Bendiciones...
https://www.canva.com/design/DAFDWrXl2EI/tYqqGEDyu1qgoksRgFeUSg/view?utm_content=DAFDWrXl2EI&utm_campaign=designshare&utm_medium=link&utm_source=homepage_design_menu
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-06-13 10:13:07
Buen día Stefany, gracias por participar en el foro. Ilustras y defines muy bien el uso de los indcadores de gestión de mercadeo. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Vista
Aprendiz
Regresar
¡Soy Evo!
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
10:13 a. m.
13/06/2022


sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
fecha de inicio: 1 Minutos Antes - fecha de vigencia: 13 de Junio del 2022
Asunto: Sesión en línea 35: Actividades AP10 Etapa Planeación.
Vista
Aprendiz
Estimados aprendices:
Vamos a realizar la sesión en línea número 35 de la fase 2 Planeación, con el fín de abordar los temas relacionados con las actividades AP10 y atender las dudas e inquietudes que han surgido al respecto de los temas durante esta fase. De presentar algún inconveniente, nos pueden informar por el foro de dudas o mensajería interna.
FECHA: Miercoles 15 de Junio de 2022
HORA: 7:00 p.m a 8:00 p.m
Unirse a Zoom: https://us05web.zoom.us/j/81167449920?pwd=V1dMUmczaC9udzNpeEdMQ0R5cXBZUT09
ID de reunión: 811 6744 9920
Código de acceso: LN9BkW
Los esperamos
Equipo Ejecutor de Formación (EEF)
¡Soy Evo!
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
2:48 p. m.
13/06/2022


sena.territorio.la/perfil.php?id=11913988&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
fecha de inicio: 3 segundos Antes - fecha de vigencia: 13 de Junio del 2023
Asunto: Sesión en línea 35: Actividades AP10 Etapa Planeación.
Vista
Aprendiz
Regresar
Estimados aprendices:
Vamos a realizar la sesión en línea número 35 de la fase 2 Planeación, con el fín de abordar los temas relacionados con las actividades AP10 y atender las dudas e inquietudes que han surgido al respecto de los temas durante esta fase. De presentar algún inconveniente, nos pueden informar por el foro de dudas o mensajería interna.
FECHA: Miercoles 15 de Junio de 2022
HORA: 7:00 p.m a 8:00 p.m
Unirse a Zoom: https://us05web.zoom.us/j/81167449920?pwd=V1dMUmczaC9udzNpeEdMQ0R5cXBZUT09
ID de reunión: 811 6744 9920
Código de acceso: LN9BkW
Los esperamos
Equipo Ejecutor de Formación (EEF)
¡Soy Evo!
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
2:50 p. m.
13/06/2022


sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
fecha de inicio: 4 segundos Antes - fecha de vigencia: 13 de Junio del 2023
Asunto: Sesión en línea 35: Actividades AP10 Etapa Planeación.
Vista
Aprendiz
Estimados aprendices:
Vamos a realizar la sesión en línea número 35 de la fase 2 Planeación, con el fin de abordar los temas relacionados con las actividades AP10 y atender las dudas e inquietudes que han surgido al respecto de los temas durante esta fase. De presentar algún inconveniente, nos pueden informar por el foro de dudas o mensajería interna.
FECHA: Miercoles 15 de Junio de 2022
HORA: 7:00 p.m a 8:00 p.m
Unirse a Zoom: https://us05web.zoom.us/j/81167449920?pwd=V1dMUmczaC9udzNpeEdMQ0R5cXBZUT09
ID de reunión: 811 6744 9920
Código de acceso: LN9BkW
Los esperamos
Equipo Ejecutor de Formación (EEF)
Regresar
¡Soy Evo!
Activar Windows
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
2:52 p. m.
13/06/2022


sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
fecha de inicio: 3 segundos Antes - fecha de vigencia: 13 de Junio del 2023
Asunto: Sesión en línea 35: Actividades AP10 Etapa Planeación.
Vista
Aprendiz
Estimados aprendices:
Vamos a realizar la sesión en línea número 35 de la fase 2 Planeación, con el fin de abordar los temas relacionados con las actividades AP10 y atender las dudas e inquietudes que han surgido al respecto de los temas durante esta fase. De presentar algún inconveniente, nos pueden informar por el foro de dudas o mensajería interna.
FECHA: Miercoles 15 de Junio de 2022
HORA: 7:00 p.m a 8:00 p.m
Unirse a Zoom: https://us05web.zoom.us/j/81167449920?pwd=V1dMUmczaC9udzNpeEdMQ0R5cXBZUT09
ID de reunión: 811 6744 9920
Código de acceso: LN9BkW
Los esperamos
Equipo Ejecutor de Formación (EEF)
Regresar
¡Soy Evo!
Activar Windows
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
2:53 p. m.
13/06/2022

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

MANUAL DE DISCAPACIDAD Y SU POLÍTICA EN EL SENA

Agencia Pública DE EMPLEO

Hace constar:

Que el Sr(a) NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO Identificado(a) con cédula de ciudadanía 72005261 el día 14/06/2022 aprobó la respectiva evaluación de apropiación de conocimientos del Manual de Discapacidad y su Política en el SENA.

La presente constancia tiene validez al interior de la entidad, en la generación de una cultura institucional incluyente, como acción afirmativa para promover acciones integrales y accesibles para las Personas con Discapacidad, de acuerdo con lo contenido en la Resolución 1726 de 2014, mediante la cual el SENA adopta su Política Institucional para la atención de personas con discapacidad.

Dirección de Empleo y Trabajo - Secretaría General - SENA

Diseñado por: Grupo Gestión de los Sistemas de Información - Oficina de Sistemas