**PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO**

**FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

Espinal, **AGOSTO** de 2023.

Señor (a)
**ANDRÉS JOSUE PIÑEROS HERNÁNDEZ**
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **5172173**
Coordinador Académico
Centro Agropecuario La Granja SENA
Espinal – Tolima.

**Asunto:** Informe mensual de ejecución contractual Mes **AGOSTO** del año 2023

**Referencia:** No. **5172173** del año **2023.**

Yo, **JAIR YOVANNY CASTRO MORALES**, identificada con la cédula de ciudadanía No. **93.405.702** de **Ibague**, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Agropecuario La Granja, 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**: Se fija como valor total para el contrato la suma de DIECISÉIS MILLONES CUATROCIENTOS OCHENTA Y CUATRO MIL SEISCIENTOS SESENTA Y SIETE PESOS ($16.484.667). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un pago inicial correspondiente al mes de julio de 2023 por valor de DOS MILLONES TRESCIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL SEISCIENTOS SESENTA Y SIETE PESOS ($2.399.667) b) Cuatro (4) pagos iguales por los meses de agosto a noviembre 2023, por valor de TRES MILLONES CIENTO TREINTA MIL PESOS ($3.130.000) cada uno, c) un pago final correspondiente al mes de diciembre de 2023 por valor de UN MILLÓN QUINIENTOS SESENTA Y CINCO MIL PESOS ($1.565.000).

**Plazo:** Será hasta el 15 de diciembre de 2023.

| **OBJETO:** |
|---|
| Prestación servicios personales de carácter temporal como Instructor para planear, ejecutar y orientar la Formación Profesional Integral en las redes y áreas temáticas de formación, que programe el Centro Agropecuario La Granja en sus diferentes niveles en modalidad presencial, virtual y a distancia, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente. |

**Obligaciones Especificas:**

| No | Obligaciones | Acciones realizadas | Evidencias |
|---|---|---|---|
| 1. | Reportar mensualmente en el espacio de la Nube asignado para el Titulada/Complementaria Virtual, los soportes correspondientes a cada obligación contractual y relacionada | Se sube en el SECOP II los soportes correspondientes a las obligaciones contractuales del mes de **AGOSTO** de **2023**. | Evidencias reposadas en el aplicativo SECOP II**.** |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | en el informe de ejecución contractual mensual. | | |
| 2. | Atender oportunamente los requerimientos que realice el supervisor del contrato, tales como: asistir a las reuniones técnicas que realice, presentar oportunamente las cuentas de cobro e informes mensuales de la ejecución del contrato. | Se realiza el informe mensual de ejecución contractual con las respectivas evidencias de la formación orientada en el mes de **AGOSTO de 2023.** | Pantallazo de la reunión asistida Incluido en el informe contractual mensual que reposa en el SECOP II.<br><br>Informe de ejecución contractual con sus respectivas evidencias que reposa en el aplicativo SECOP II. |
| 3. | Estar afiliado o afiliarse al sistema general de salud y pensión, así como facilitar al Sena toda la documentación necesaria para la afiliación a la administradora de riesgos laborales ARL, a cargo de la entidad, en virtud de los artículos 2 y 6 de la ley 1562 de 2012, previo a la ejecución del contrato. | Al momento de suscribir el contrato se presentaron los siguientes documentos: La certificación de afiliación a la empresa promotora de salud **Salud Total,** al Sistema General de pensiones AFP en **Protección AFP** y se presentó la documentación necesaria para afiliación a ARL por parte de la entidad. | Estos documentos reposan en el SECOP II. la carpeta del contrato **No. 5172173** del año **2023.** |
| 4. | Participar en la planeación de los procesos formativos en modalidad presencial, virtual y a distancia, de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual. | Durante el presente mes de **AGOSTO de 2023**, se realizó alistamiento en las fichas asignadas con **ID 2831303, 2831304 , 2831305, 2831306 CRM-LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES** | Pantallazo de las actividades realizadas en la fase de alistamiento (anuncios y asociación de ruta de aprendizaje) en las fichas asignadas con **ID 2831303, 2831304 , 2831305, 2831306 CRM- LA ADMINISTRACION DE LA RELACION** |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | **CON LOS CLIENTES**<br><br>Incluidas en el informe contractual mensual que reposa en el SECOP II. |
| 5. | Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral en modalidad presencial, virtual y a distancia, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos. | Durante el presente mes de **AGOSTO de 2023**, no se desarrolló actividad relacionada con esta obligación contractual. | No hay evidencia ya que la actividad no se desarrolló en el mes de **AGOSTO de 2023.** |
| 6. | Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina. | Durante el presente mes de **AGOSTO de 2023,** dentro de la plataforma Territorium se evaluaron los aprendizajes previos a las fichas asignadas con **ID 2831303, 2831304 , 2831305, 2831306 CRM-LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES** | Pantallazos del sondeo de conocimentos previos en el LMS-Territorium de las fichas con **ID 2831303, 2831304 , 2831305, 2831306 CRM- LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES**<br>Incluidas en el informe contractual mensual que reposa en el SECOP II. |
| 7. | Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación en modalidad presencial, virtual y a distancia. | Durante el presente mes de **AGOSTO de 2023,** no se desarrolló actividad relacionada con esta obligación contractual. | No hay evidencia ya que la actividad no se desarrolló en el mes de **AGOSTO de 2023.** |
| 8. | Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el diseño curricular, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas de formación en modalidad | Durante el presente mes de **AGOSTO** de 2023, ejecucion y cierre en las fichas asignadas con **ID 2809015, NOVEDADES Y** | Actividades realizadas en la fase de ejecución y cierre en las fichas con **ID 2809015,** |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | presencial, virtual y a distancia del área temática en el objeto del contrato. | **LIQUIDACION EN SEGURIDAD SOCIAL INTEGRAL 2809016, 2809017, 2809018 CONTRATACION Y AFILIACION ASEGURIDAD SOCIAL EN EL ENTORNO LABORAL, s**e impartió formación virtual a través de la plataforma Territorium en los programas de formación con **ID 2831303, 2831304 , 2831305, 2831306 CRM- LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES** | **NOVEDADES Y LIQUIDACION EN SEGURIDAD SOCIAL INTEGRAL 2809016, 2809017, 2809018 CONTRATACION Y AFILIACION ASEGURIDAD SOCIAL EN EL ENTORNO LABORAL,** ejecución (Anuncio de Bienvenida con **ID 2831303, 2831304 , 2831305, 2831306 CRM- LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES** Incluidas en el informe contractual mensual que reposa en el SECOP II. |
| 9. | Aplicar estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación en modalidad presencial, virtual y a distancia, de acuerdo con los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad. | **Durante la fase de ejecución:** Dentro del LMS Territorium se impartió formación en los cursos asignados con ficha con **ID 2809015, NOVEDADES Y LIQUIDACION EN SEGURIDAD SOCIAL INTEGRAL 2809016, 2809017, 2809018 CONTRATACION Y AFILIACION ASEGURIDAD SOCIAL EN EL ENTORNO LABORAL,** se retroalimentaron las publicaciones de los aprendices en foros Sociales, de dudas y | Pantallazo de las actividades realizadas en la fase de ejecución y cierre de las fichas con **ID 2809015, NOVEDADES Y LIQUIDACION EN SEGURIDAD SOCIAL INTEGRAL 2809016, 2809017, 2809018 CONTRATACION Y AFILIACION ASEGURIDAD SOCIAL EN EL ENTORNO LABORAL,** |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | temáticos **ID 2831303, 2831304 , 2831305, 2831306 CRM- LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES** Se evaluaron pruebas, actividades interactivas y retroalimentaron las actividades enviadas por los aprendices.<br>Se publicaron anuncios y se enviaron mensajes informativos del curso durante las semanas de formación.<br><br>Se programaron y realizaron sesiones sincrónicas de atención a los aprendices a través de la herramienta de Territorium, se enviaron diferentes correos informando las novedades en el transcurso del curso y de motivación para la participación del mismo actividad relacionada con esta obligación contractual. | alistamiento (anuncios y asociación de ruta de aprendizaje) en las fichas asignadas con **ID 2831303, 2831304 , 2831305, 2831306 CRM- LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES** Incluidas en el informe contractual mensual que reposa en el SECOP II. |
| 10. | Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa en modalidad presencial, virtual y a distancia, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos y herramientas tecnológicas que la entidad defina, en un plazo no mayor a ocho días hábiles luego de finalizada la ficha. | Durante el presente mes de **AGOSTO de 2023,** se realizó el proceso de cierre, asignando los juicios evaluativos en a plataforma SENA SofiaPlus a los aprendices que Aprobaron y no Aprobaron los curso con con **ID 2809015, NOVEDADES Y LIQUIDACION EN SEGURIDAD SOCIAL INTEGRAL 2809016, 2809017, 2809018 CONTRATACION Y AFILIACION** | Pantallazo de las actividades realizadas en la fase de cierre en las fichas con con **ID 2791991, 2809015, NOVEDADES Y LIQUIDACION EN SEGURIDAD SOCIAL INTEGRAL 2809016, 2809017, 2809018 CONTRATACION Y AFILIACION ASEGURIDAD** |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | **ASEGURIDAD SOCIAL EN EL ENTORNO LABORAL** | **SOCIAL EN EL ENTORNO LABORAL,**<br><br>Incluidas en el informe contractual mensual que reposa en el SECOP II. |
| 11. | Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral en modalidad presencial, virtual y a distancia, mediante las siguientes actividades: a). Verificar que la totalidad de los aprendices seleccionados estén asociados a una ruta de aprendizaje y su estado sea matriculado. b). Registrar juicios evaluativos, c). realizar reconocimiento de aprendizajes previos, para los aprendices nuevos, reintegrados trasladados. d). Comunicar al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información. | Durante el presente mes de **AGOSTO de 2023**, en el sistema de gestión SenaSofiaplus, se verificó que todos los aprendices seleccionados estén asociados a la ruta de aprendizaje y se verificó su estado de matricula en las fichas con **ID 2831303, 2831304 , 2831305, 2831306 CRM- LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES** | Pantallazo de la Asociación de la Ruta de aprendizaje a través del sistema de gestión SenaSofiaplus en las fichas con con **ID 2831303, 2831304 , 2831305, 2831306 CRM- LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES** |
| 12. | Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz y el manual de convivencia instaurado en la institución. | Se publica anuncio indicando la ruta para la visualización y socialización del manual de convivencia y el reglamento del aprendiz dentro del LMS -Territorium. | Pantallazo Anuncio de bienvenida con la ruta para la visualización del manual de convivencia y reglas de comportamiento.<br>Incluidas en el informe contractual mensual que reposa en el SECOP II. |
| 13. | Apoyar procesos de Registro calificado para los programas de | Durante el presente mes de **AGOSTO de 2023**, no se desarrolló actividad | No hay evidencia ya que la actividad no se desarrolló en el |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | educación superior del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera. | relacionada con esta obligación contractual. | mes de **AGOSTO de 2023.** |
| 14. | Realizar seguimiento a los aprendices que ingresan a la etapa productiva en modalidad presencial, virtual y a distancia según la asignación y requerimientos del centro de formación. | Durante el presente mes de **AGOSTO de 2023,** no se desarrolló actividad relacionada con esta obligación contractual. | No hay evidencia ya que la actividad no se desarrolló en el mes de **AGOSTO de 2023.** |
| 15. | Participar en los procesos de autoevaluación de programas de formación presencial, virtual y a distancia en el Centro de Formación. | Durante el presente mes de **AGOSTO de 2023,** no se desarrolló actividad relacionada con esta obligación contractual. | No hay evidencia ya que la actividad no se desarrolló en el mes de **AGOSTO de 2023.** |
| 16. | Durante la ejecución del contrato, aplicar al proceso de certificación del componente pedagógico que el centro de formación oriente dirigido a Instructores. | Durante el presente mes de **AGOSTO de 2023,** no se desarrolló actividad relacionada con esta obligación contractual. | No hay evidencia ya que la actividad no se desarrolló en el mes de **AGOSTO de 2023.** |
| 17. | Cargar y actualizar la información de las evidencias de la ejecución contractual mensual en los aplicativos definidos por Colombia Compra Eficiente, con la finalidad que la Entidad Estatal, pueda consultar su información en calidad de contratista, cuando así lo requiera. | Se cargaron al aplicativo SECOP II, los documentos solicitados por la entidad al momento de la adjudicación del contrato y se publica para el mes de **AGOSTO de 2023** el informe mensual de ejecución del contrato y el plan de pagos. | Estos documentos se encuentran publicados dentro del aplicativo SECOP II. |
| 18. | Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual y el cumplimiento de metas del programa. | Durante el presente mes de **AGOSTO de 2023,** no se desarrolló actividad relacionada con esta obligación contractual. | No hay evidencia ya que la actividad no se desarrolló en el mes de **AGOSTO de 2023.** |

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

| ITEM | No DE LA ORDEN DE VIAJE | LUGAR DE DESPLAZAMIENTO | FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS | |
|---|---|---|---|---|
| | | | INICIO | FINALIZACIÓN |
| 1. | | | | |
| 2. | | | | |

***Nota 1:*** *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, los desplazamientos realizados realizados y el No. 9454833405 de la planilla, Aportes en Linea del mes de julio. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en () folios

Cordialmente,

**Firma**
**JAIR YOVANNY CASTRO MORALES**
**Contratista**
**C.C. No. 93.405.702**

Recibí a satisfacción:

310823LB36

**Firma**
**ANDRÉS JOSUE PIÑEROS HERNÁNDEZ**
**Supervisor(a) Contrato 5172173 de 2023**
**Coordinador Académico**

# ALISTAMIENTO DE CURSOS

## *CURSO 1 - ANUNCIO FICHA ID 2831303*



**JAIR YOVANNY CASTRO MORALES**
Fecha de Inicio: 28 de Agosto del 2023 - Fecha Fin: 22 de Septiembre del 2023

**Asunto:** BIENVENIDA

**BIENVENIDA**

**ESTIMAD@S APRENDICES**

Una Cordial bienvenida para todos, les deseo lo mejor en el desarrollo de esta experiencia virtual con el programa de formación Complementaria ***"CRM -LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES" Numero de Ficha ¨2831303¨.*** El curso tiene una duración de Cuarenta (40) Horas, iniciando el día 28 de agosto y finalizando el 22 de septiembre de 2023, teniendo como fecha máxima para la entrega de actividades el ***dia 21 de septiembre de 2023.***

Mi nombre es ***JAIR YOVANNY CASTRO MORALES*** seré su instructor, recuerden que estoy para ayudarlos y guiarlos durante el proceso de aprendizaje, me pueden contactar a través de los espacios internos de comunicación como foro de dudas e inquietudes, mensajería interna o al correo **jycastro20@misena.edu.co** indicando el número de ficha al que pertenecen.

Para conocer la descripción del programa, en el menú de la plataforma encuentran la opción Contenido del curso, de clic en Proyecto y use el botón "Información del Programa" que contiene la presentación del curso con información sobre reglas de juego y de convivencia, resultados de aprendizaje, competencias asociadas, requerimientos técnicos de plataforma, entre otros elementos que deben conocer para obtener mayor claridad sobre el proceso de formación que inicia.

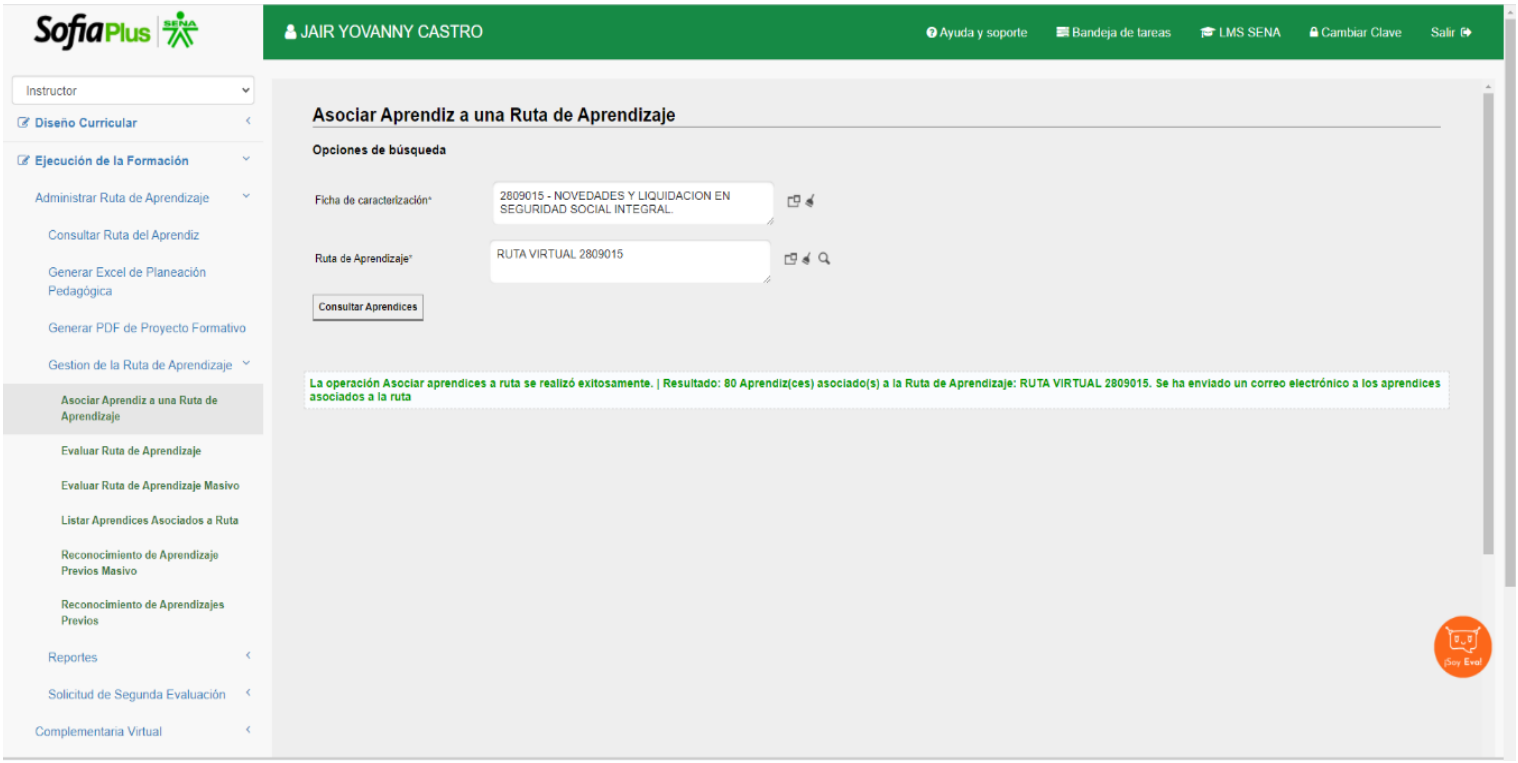
Recuerde: "El éxito de este programa depende de la responsabilidad, interés y compromiso con el que se asuma"

**¡Muchos Éxitos!**

**JAIR YOVANNY CASTRO MORALES**

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

- ***CURSO COMPLEMENTARIA - ASOCIACIÓN RUTAS DE APRENDIZAJE FICHA ID 2831303***



***CURSO 2 - ANUNCIO FICHA ID 2831304***



**JAIR YOVANNY CASTRO MORALES**
Fecha de Inicio: 28 de Agosto del 2023 - Fecha Fin: 22 de Septiembre del 2023

**Asunto:** BIENVENIDA

**BIENVENIDA**

**ESTIMAD@S APRENDICES**

Una Cordial bienvenida para todos, les deseo lo mejor en el desarrollo de esta experiencia virtual con el programa de formación Complementaria ***"CRM -LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES" Numero de Ficha "2831303"***. El curso tiene una duración de Cuarenta (40) Horas, iniciando el día 28 de agosto y finalizando el 22 de septiembre de 2023, teniendo como fecha máxima para la entrega de actividades el ***dia 21 de septiembre de 2023.***

Mi nombre es ***JAIR YOVANNY CASTRO MORALES*** seré su instructor, recuerden que estoy para ayudarlos y guiarlos durante el proceso de aprendizaje, me pueden contactar a través de los espacios internos de comunicación como foro de dudas e inquietudes, mensajería interna o al correo **jycastro20*@misena.edu.co*** indicando el número de ficha al que pertenecen.

Para conocer la descripción del programa, en el menú de la plataforma encuentran la opción Contenido del curso, de clic en Proyecto y use el botón "Información del Programa" que contiene la presentación del curso con información sobre reglas de juego y de convivencia, resultados de aprendizaje, competencias asociadas, requerimientos técnicos de plataforma, entre otros elementos que deben conocer para obtener mayor claridad sobre el proceso de formación que inicia.

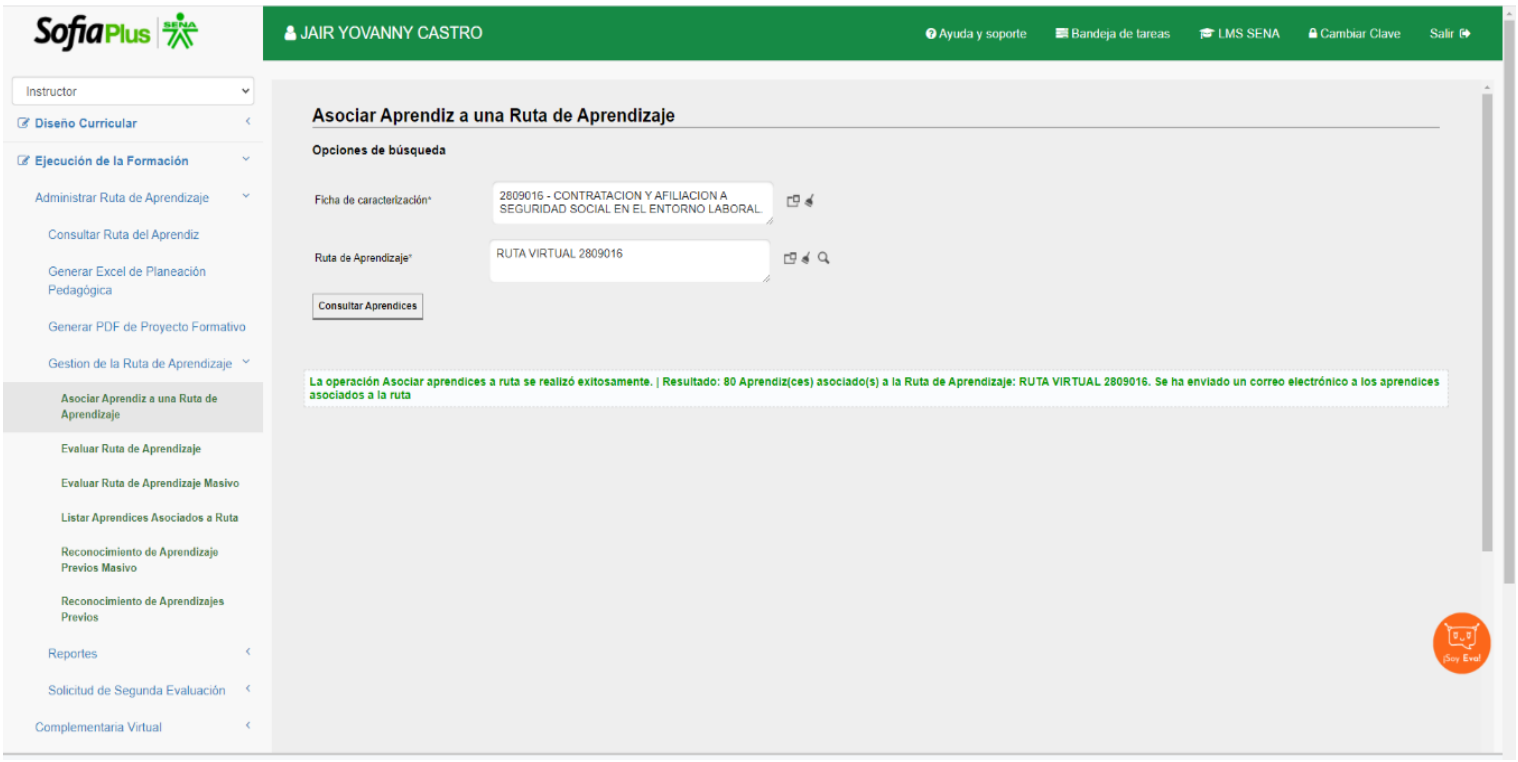
Recuerde: "El éxito de este programa depende de la responsabilidad, interés y compromiso con el que se asuma"

**¡Muchos Éxitos!**

**JAIR YOVANNY CASTRO MORALES**

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

***CURSO COMPLEMENTARIA - ASOCIACIÓN RUTAS DE APRENDIZAJE FICHA ID 2831304***



***CURSO 3 - ANUNCIO FICHA ID 2831305***



**JAIR YOVANNY CASTRO MORALES**
Fecha de Inicio: 28 de Agosto del 2023 - Fecha Fin: 22 de Septiembre del 2023

**Asunto:** BIENVENIDA

**BIENVENIDA**

**ESTIMAD@S APRENDICES**

Una Cordial bienvenida para todos, les deseo lo mejor en el desarrollo de esta experiencia virtual con el programa de formación Complementaria ***"CRM -LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES" Numero de Ficha ¨2831303¨.*** El curso tiene una duración de Cuarenta (40) Horas, iniciando el día 28 de agosto y finalizando el 22 de septiembre de 2023, teniendo como fecha máxima para la entrega de actividades el ***dia 21 de septiembre de 2023.***

Mi nombre es ***JAIR YOVANNY CASTRO MORALES*** seré su instructor, recuerden que estoy para ayudarlos y guiarlos durante el proceso de aprendizaje, me pueden contactar a través de los espacios internos de comunicación como foro de dudas e inquietudes, mensajería interna o al correo **jycastro20@misena.edu.co** indicando el número de ficha al que pertenecen.

Para conocer la descripción del programa, en el menú de la plataforma encuentran la opción Contenido del curso, de clic en Proyecto y use el botón "Información del Programa" que contiene la presentación del curso con información sobre reglas de juego y de convivencia, resultados de aprendizaje, competencias asociadas, requerimientos técnicos de plataforma, entre otros elementos que deben conocer para obtener mayor claridad sobre el proceso de formación que inicia.

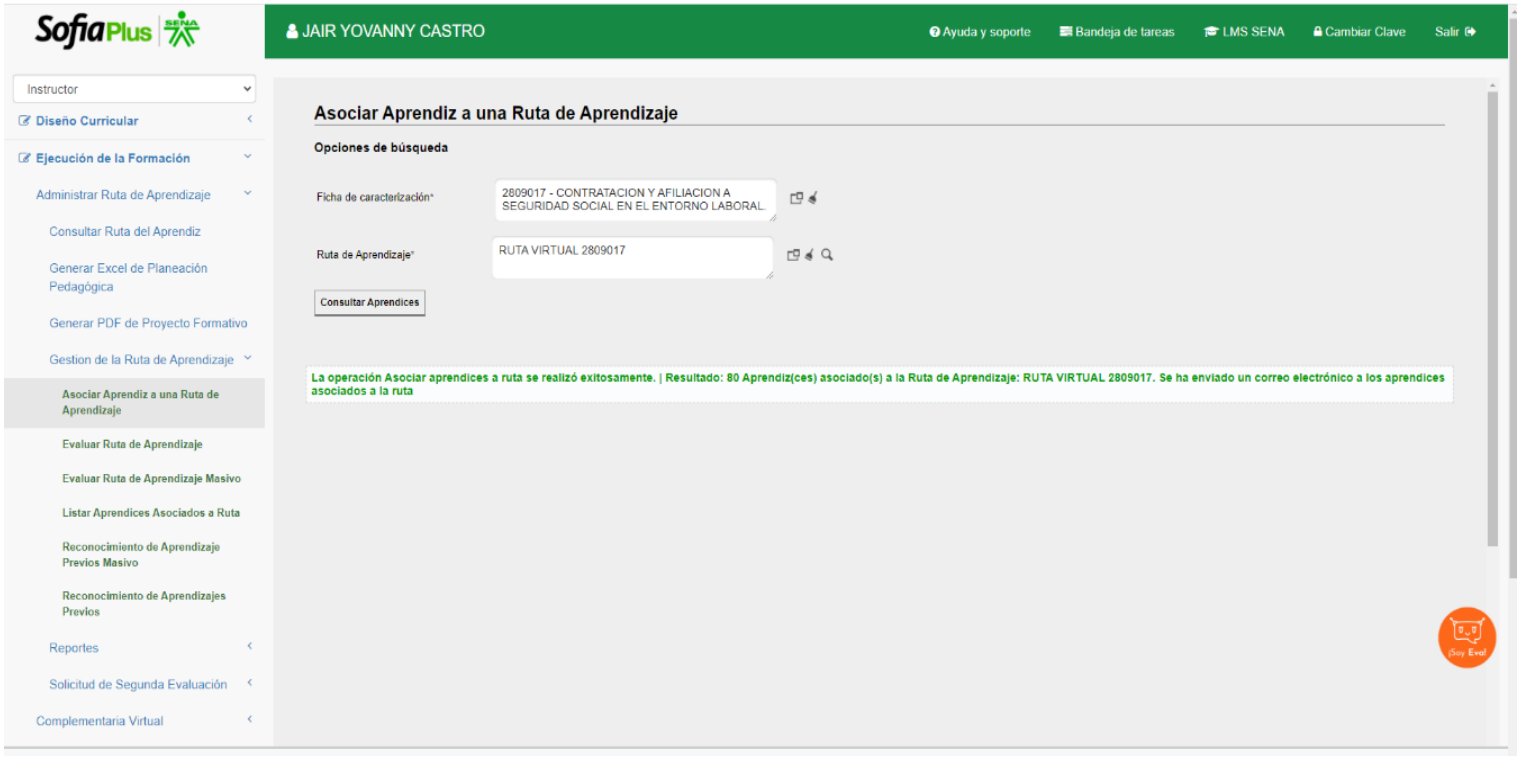
Recuerde: "El éxito de este programa depende de la responsabilidad, interés y compromiso con el que se asuma"

**¡Muchos Éxitos!**

**JAIR YOVANNY CASTRO MORALES**

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

***CURSO COMPLEMENTARIA - ASOCIACIÓN RUTAS DE APRENDIZAJE FICHA ID 2831305***



***CURSO 4 - ANUNCIO FICHA ID 2831306***



**JAIR YOVANNY CASTRO MORALES**
Fecha de Inicio: 28 de Agosto del 2023 - Fecha Fin: 22 de Septiembre del 2023

**Asunto:** BIENVENIDA

**BIENVENIDA**

**ESTIMAD@S APRENDICES**

Una Cordial bienvenida para todos, les deseo lo mejor en el desarrollo de esta experiencia virtual con el programa de formación Complementaria ***"CRM -LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES" Numero de Ficha "2831303"***. El curso tiene una duración de Cuarenta (40) Horas, iniciando el día 28 de agosto y finalizando el 22 de septiembre de 2023, teniendo como fecha máxima para la entrega de actividades el ***dia 21 de septiembre de 2023.***

Mi nombre es ***JAIR YOVANNY CASTRO MORALES*** seré su instructor, recuerden que estoy para ayudarlos y guiarlos durante el proceso de aprendizaje, me pueden contactar a través de los espacios internos de comunicación como foro de dudas e inquietudes, mensajería interna o al correo **jycastro20*@misena.edu.co*** indicando el número de ficha al que pertenecen.

Para conocer la descripción del programa, en el menú de la plataforma encuentran la opción Contenido del curso, de clic en Proyecto y use el botón "Información del Programa" que contiene la presentación del curso con información sobre reglas de juego y de convivencia, resultados de aprendizaje, competencias asociadas, requerimientos técnicos de plataforma, entre otros elementos que deben conocer para obtener mayor claridad sobre el proceso de formación que inicia.

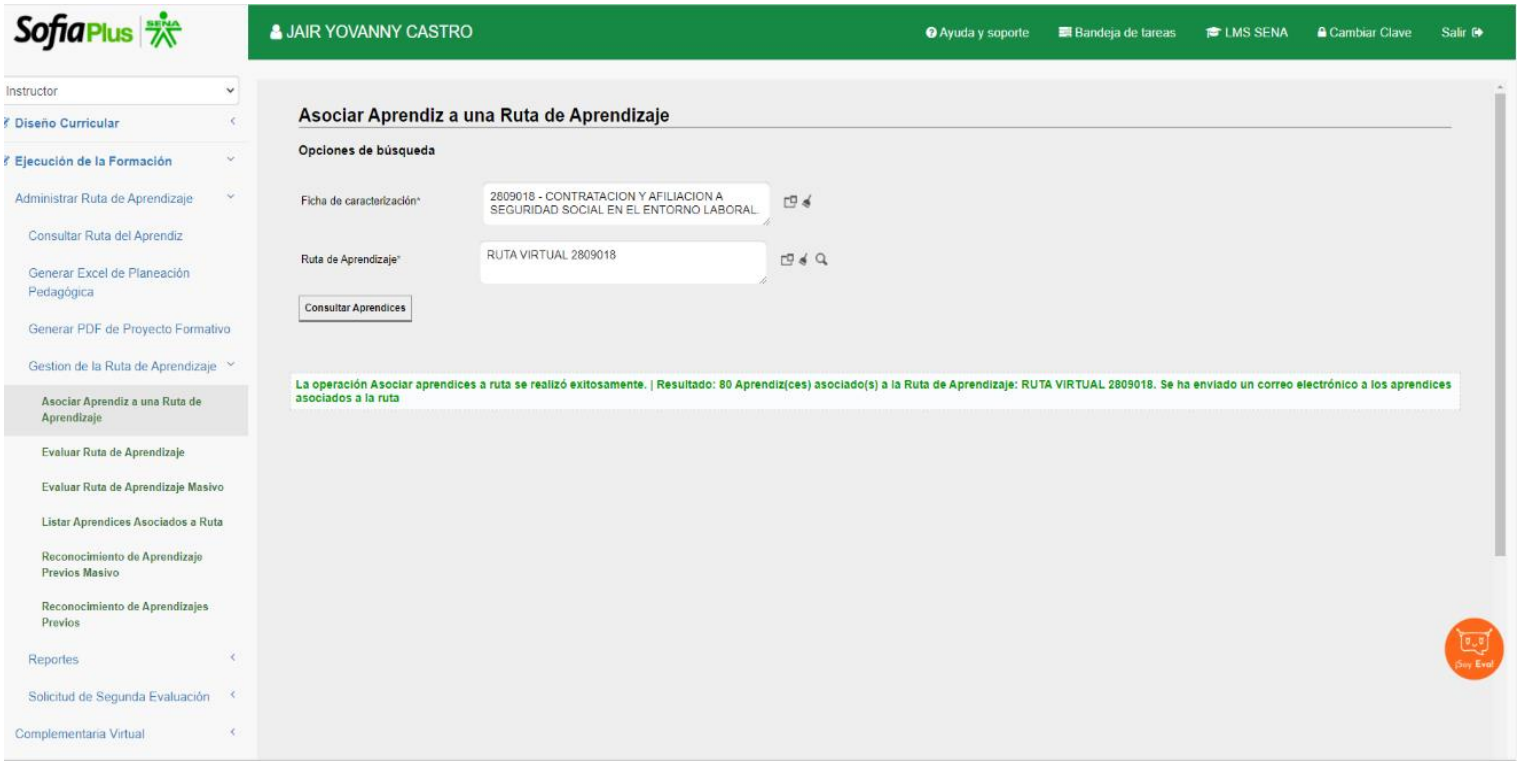
Recuerde: "El éxito de este programa depende de la responsabilidad, interés y compromiso con el que se asuma"

**¡Muchos Éxitos!**

**JAIR YOVANNY CASTRO MORALES**

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

***CURSO COMPLEMENTARIA - ASOCIACIÓN RUTAS DE APRENDIZAJE FICHA ID 2831306***



# FASE DE EJECUCION

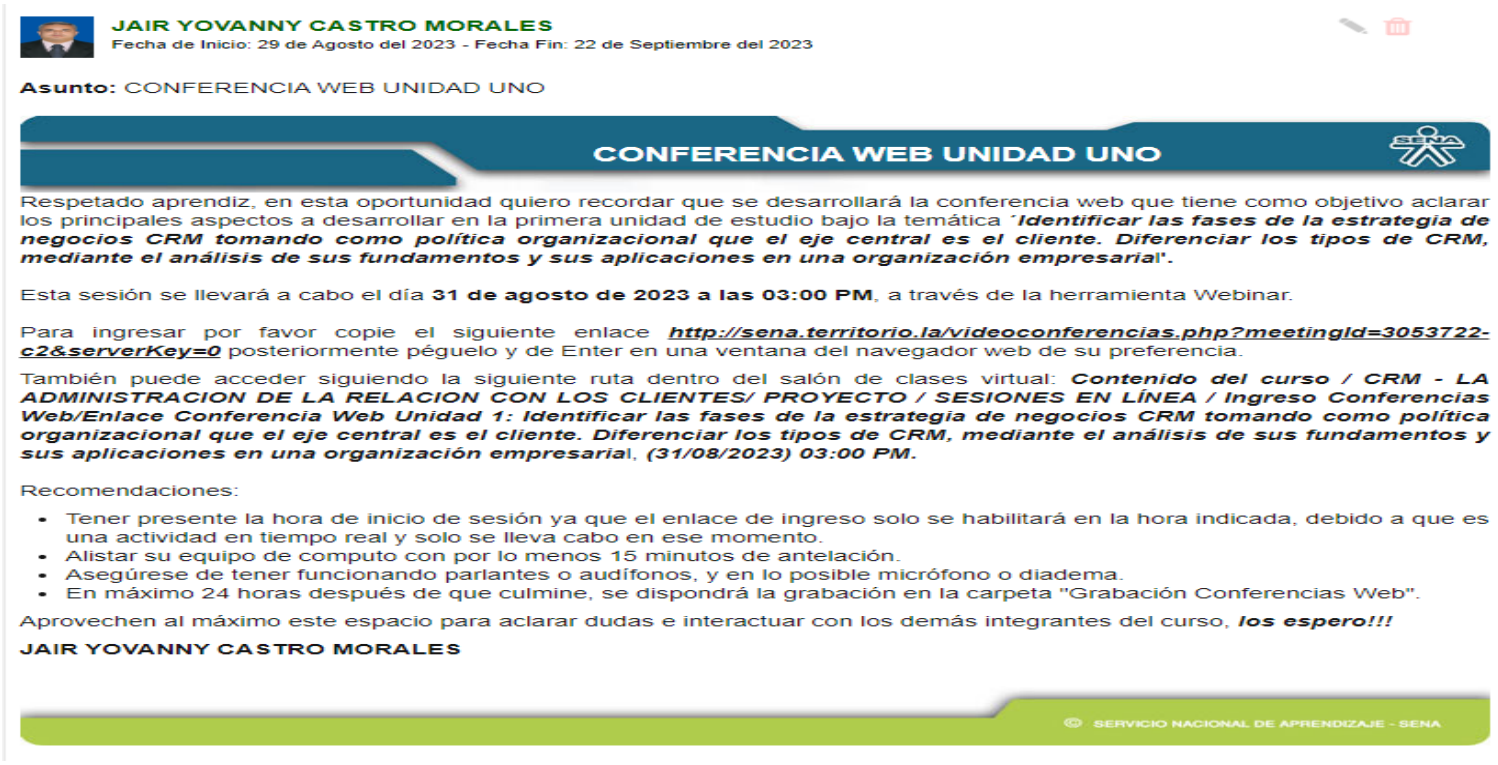
## *CURSO COMPLEMENTARIA - FOROS FICHA ID 2831303*




## *CURSO COMPLEMENTARIA – GRABACIONES CONFERENCIAS WEB FICHA ID 2831303*



- ***CURSO COMPLEMENTARIA – ANUNCIOS ID 2831303***



**JAIR YOVANNY CASTRO MORALES**
Fecha de Inicio: 29 de Agosto del 2023 - Fecha Fin: 22 de Septiembre del 2023

**Asunto:** CONFERENCIA WEB UNIDAD UNO

**CONFERENCIA WEB UNIDAD UNO**

Respetado aprendiz, en esta oportunidad quiero recordar que se desarrollará la conferencia web que tiene como objetivo aclarar los principales aspectos a desarrollar en la primera unidad de estudio bajo la temática ´***Identificar las fases de la estrategia de negocios CRM tomando como política organizacional que el eje central es el cliente. Diferenciar los tipos de CRM, mediante el análisis de sus fundamentos y sus aplicaciones en una organización empresarial***".

Esta sesión se llevará a cabo el día **31 de agosto de 2023 a las 03:00 PM**, a través de la herramienta Webinar.

Para ingresar por favor copie el siguiente enlace ***http://sena.territorio.la/videoconferencias.php?meetingId=3053722-c2&serverKey=0*** posteriormente péguelo y de Enter en una ventana del navegador web de su preferencia.

También puede acceder siguiendo la siguiente ruta dentro del salón de clases virtual: ***Contenido del curso / CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES/ PROYECTO / SESIONES EN LÍNEA / Ingreso Conferencias Web/Enlace Conferencia Web Unidad 1: Identificar las fases de la estrategia de negocios CRM tomando como política organizacional que el eje central es el cliente. Diferenciar los tipos de CRM, mediante el análisis de sus fundamentos y sus aplicaciones en una organización empresarial, (31/08/2023) 03:00 PM.***

Recomendaciones:

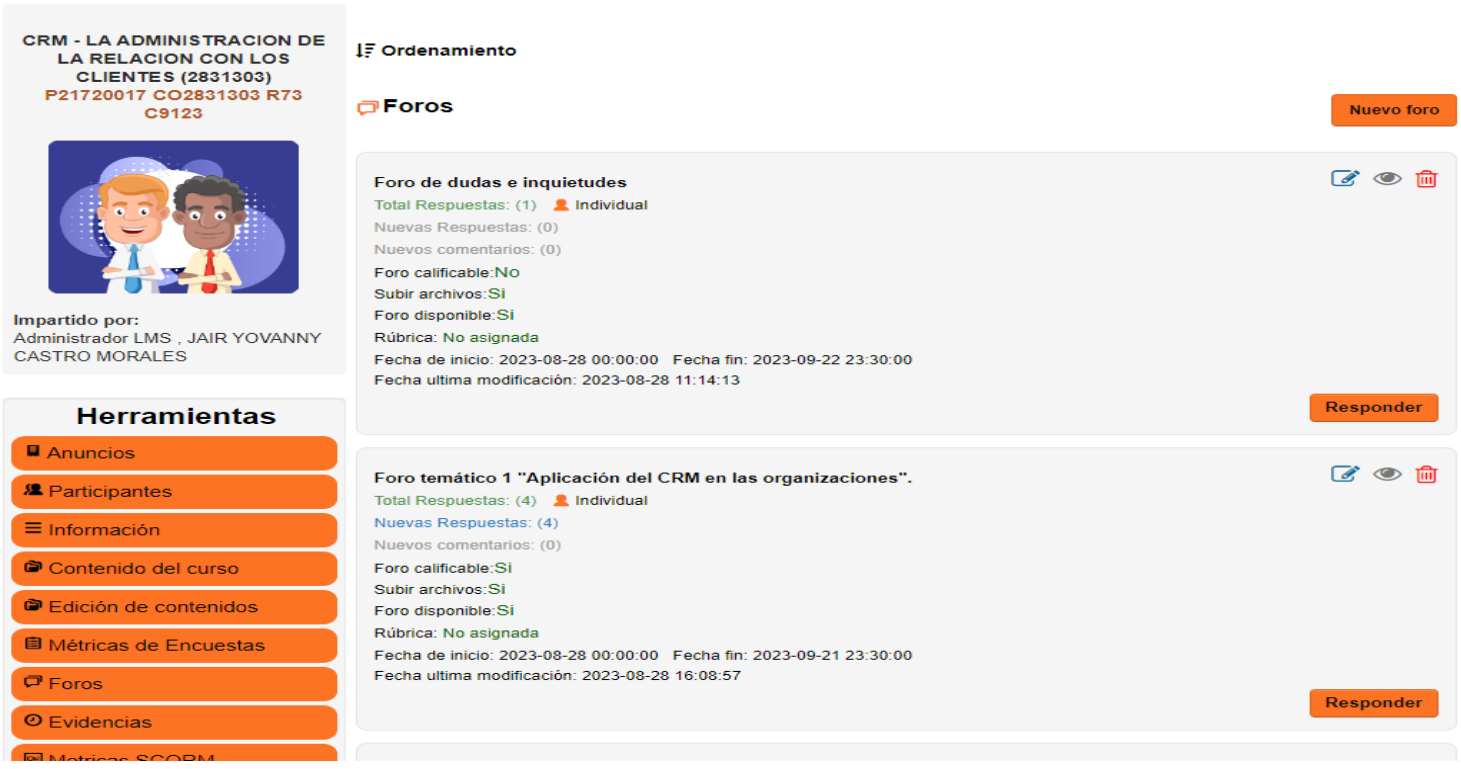
- Tener presente la hora de inicio de sesión ya que el enlace de ingreso solo se habilitará en la hora indicada, debido a que es una actividad en tiempo real y solo se lleva cabo en ese momento.
- Alistar su equipo de computo con por lo menos 15 minutos de antelación.
- Asegúrese de tener funcionando parlantes o audífonos, y en lo posible micrófono o diadema.
- En máximo 24 horas después de que culmine, se dispondrá la grabación en la carpeta "Grabación Conferencias Web".

Aprovechen al máximo este espacio para aclarar dudas e interactuar con los demás integrantes del curso, ***los espero!!!***

**JAIR YOVANNY CASTRO MORALES**

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

***CURSO COMPLEMENTARIA - FOROS FICHA ID 2831304***



**CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES (2831303)**
P21720017 CO2831303 R73 C9123

**Impartido por:**
Administrador LMS , JAIR YOVANNY CASTRO MORALES

**Herramientas**
- Anuncios
- Participantes
- Información
- Contenido del curso
- Edición de contenidos
- Métricas de Encuestas
- Foros
- Evidencias

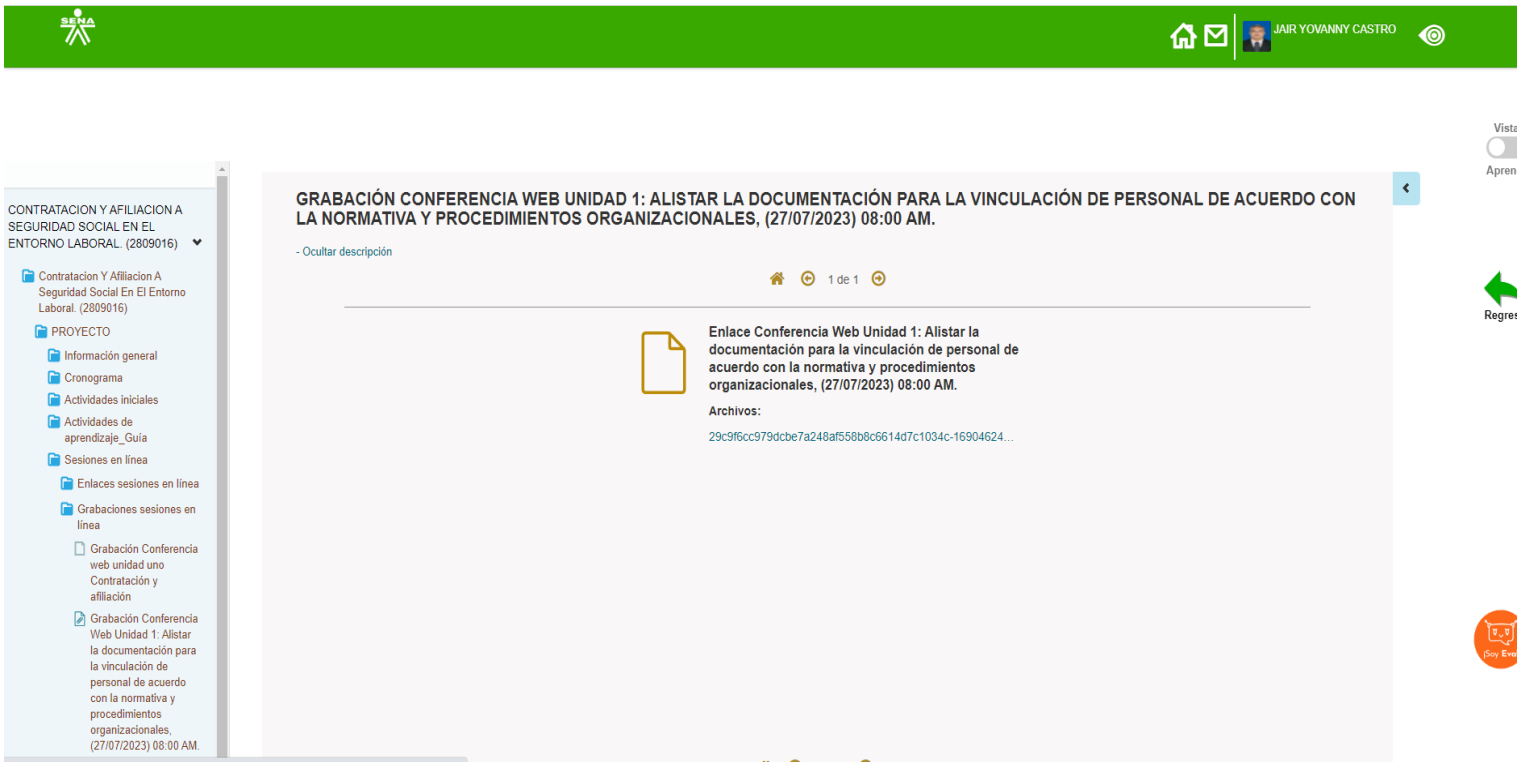
**Ordenamiento**

**Foros** — Nuevo foro

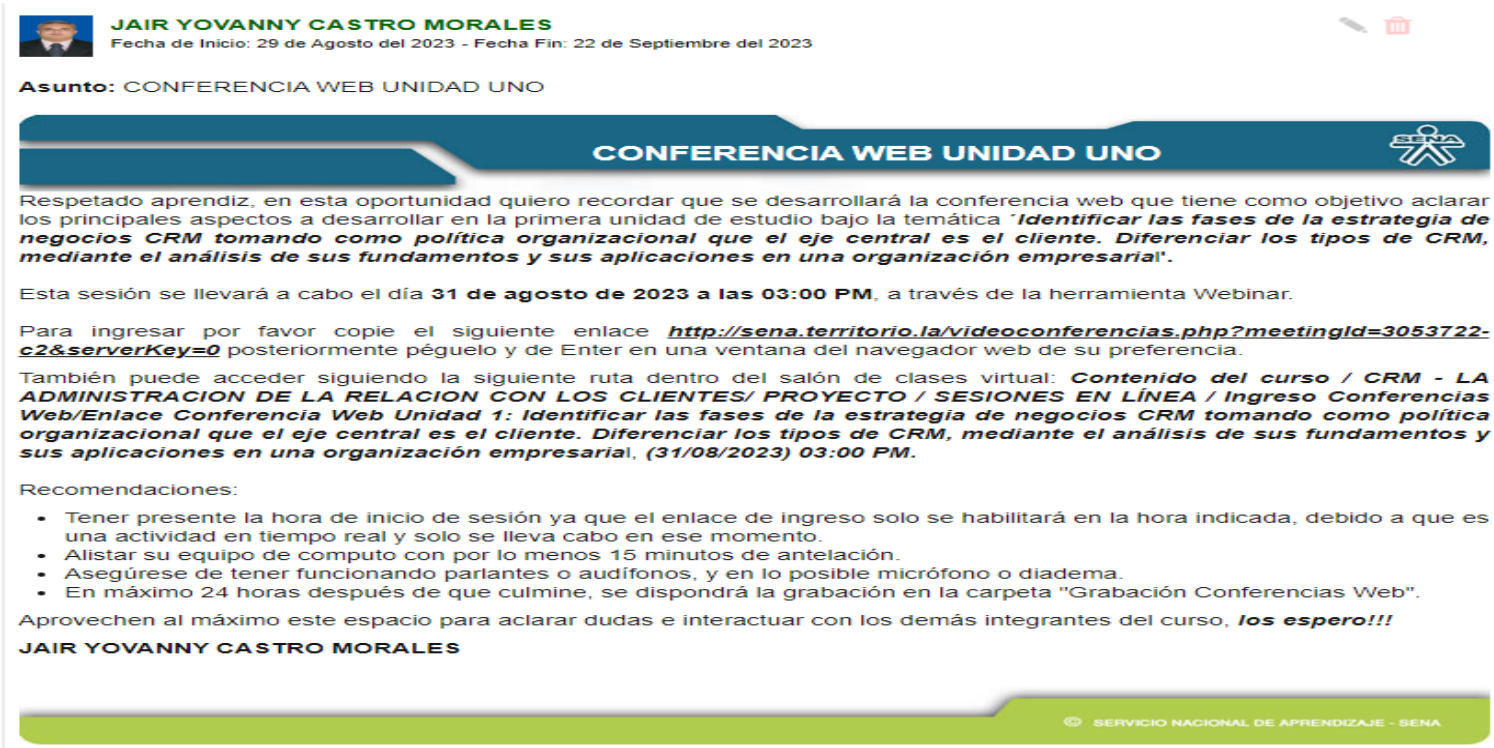
**Foro de dudas e inquietudes**
Total Respuestas: (1) Individual
Nuevas Respuestas: (0)
Nuevos comentarios: (0)
Foro calificable:No
Subir archivos:Si
Foro disponible:Si
Rúbrica: No asignada
Fecha de inicio: 2023-08-28 00:00:00 Fecha fin: 2023-09-22 23:30:00
Fecha ultima modificación: 2023-08-28 11:14:13
Responder

**Foro temático 1 "Aplicación del CRM en las organizaciones".**
Total Respuestas: (4) Individual
Nuevas Respuestas: (4)
Nuevos comentarios: (0)
Foro calificable:Si
Subir archivos:Si
Foro disponible:Si
Rúbrica: No asignada
Fecha de inicio: 2023-08-28 00:00:00 Fecha fin: 2023-09-21 23:30:00
Fecha ultima modificación: 2023-08-28 16:08:57
Responder

## *CURSO COMPLEMENTARIA – GRABACIONES CONFERENCIAS WEB FICHA ID 2831304*




## *CURSO COMPLEMENTARIA – ANUNCIOS ID 2831304*



**JAIR YOVANNY CASTRO MORALES**
Fecha de Inicio: 29 de Agosto del 2023 - Fecha Fin: 22 de Septiembre del 2023

**Asunto:** CONFERENCIA WEB UNIDAD UNO

**CONFERENCIA WEB UNIDAD UNO**

Respetado aprendiz, en esta oportunidad quiero recordar que se desarrollará la conferencia web que tiene como objetivo aclarar los principales aspectos a desarrollar en la primera unidad de estudio bajo la temática "***Identificar las fases de la estrategia de negocios CRM tomando como política organizacional que el eje central es el cliente. Diferenciar los tipos de CRM, mediante el análisis de sus fundamentos y sus aplicaciones en una organización empresarial***".

Esta sesión se llevará a cabo el día **31 de agosto de 2023 a las 03:00 PM**, a través de la herramienta Webinar.

Para ingresar por favor copie el siguiente enlace ***http://sena.territorio.la/videoconferencias.php?meetingId=3053722-c2&serverKey=0*** posteriormente péguelo y de Enter en una ventana del navegador web de su preferencia.

También puede acceder siguiendo la siguiente ruta dentro del salón de clases virtual: ***Contenido del curso / CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES/ PROYECTO / SESIONES EN LÍNEA / Ingreso Conferencias Web/Enlace Conferencia Web Unidad 1: Identificar las fases de la estrategia de negocios CRM tomando como política organizacional que el eje central es el cliente. Diferenciar los tipos de CRM, mediante el análisis de sus fundamentos y sus aplicaciones en una organización empresarial, (31/08/2023) 03:00 PM.***

Recomendaciones:

- Tener presente la hora de inicio de sesión ya que el enlace de ingreso solo se habilitará en la hora indicada, debido a que es una actividad en tiempo real y solo se lleva cabo en ese momento.
- Alistar su equipo de computo con por lo menos 15 minutos de antelación.
- Asegúrese de tener funcionando parlantes o audífonos, y en lo posible micrófono o diadema.
- En máximo 24 horas después de que culmine, se dispondrá la grabación en la carpeta "Grabación Conferencias Web".

Aprovechen al máximo este espacio para aclarar dudas e interactuar con los demás integrantes del curso, ***los espero!!!***

**JAIR YOVANNY CASTRO MORALES**

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

## *CURSO COMPLEMENTARIA - FOROS FICHA ID 2831305*

CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES (2831303)
P21720017 CO2831303 R73 C9123



**Impartido por:**
Administrador LMS , JAIR YOVANNY CASTRO MORALES

**Herramientas**

- Anuncios
- Participantes
- Información
- Contenido del curso
- Edición de contenidos
- Métricas de Encuestas
- Foros
- Evidencias
- Métricas SCORM

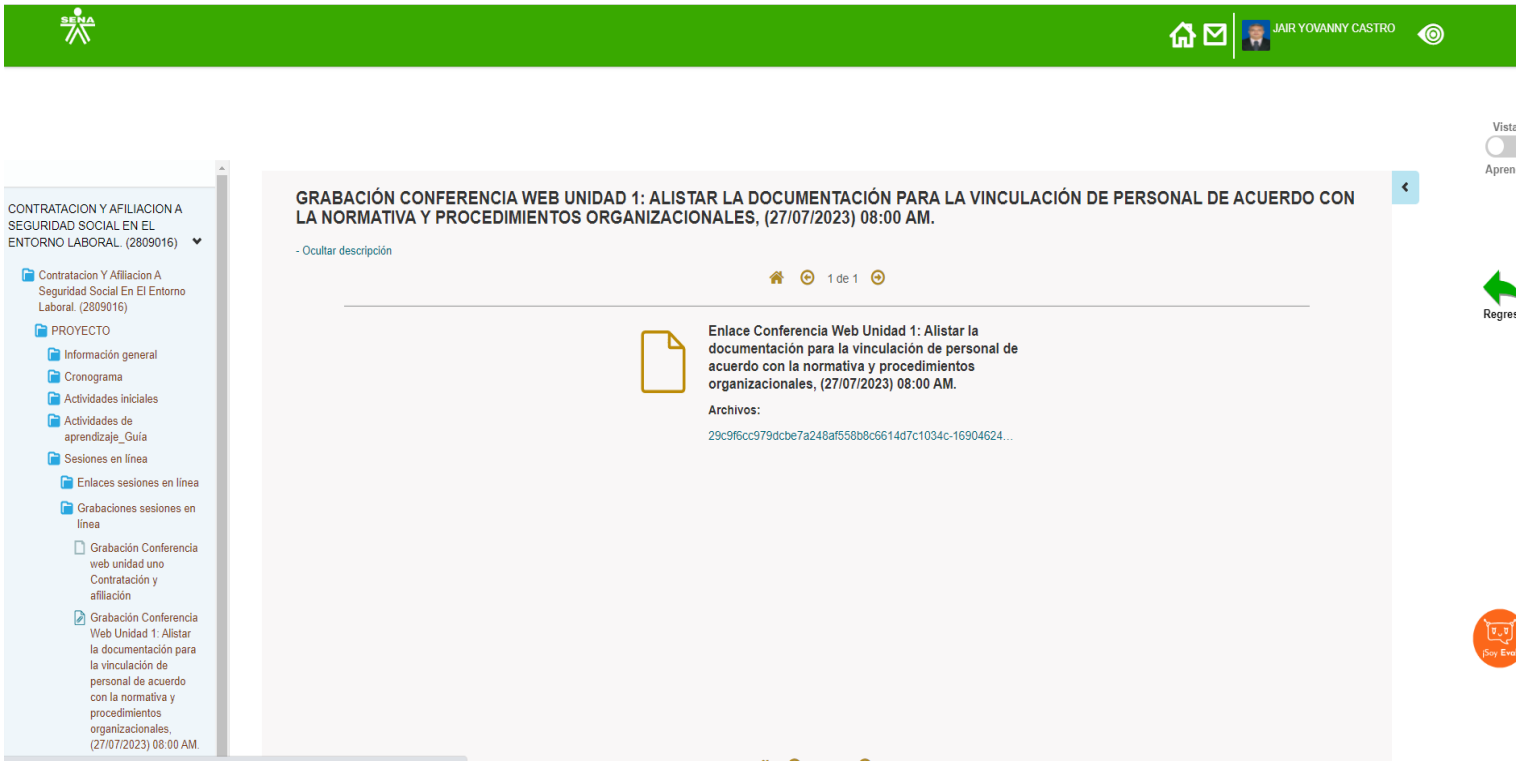
**Ordenamiento**

**Foros** — Nuevo foro

**Foro de dudas e inquietudes**
Total Respuestas: (1) Individual
Nuevas Respuestas: (0)
Nuevos comentarios: (0)
Foro calificable:No
Subir archivos:Si
Foro disponible:Si
Rúbrica: No asignada
Fecha de inicio: 2023-08-28 00:00:00 Fecha fin: 2023-09-22 23:30:00
Fecha ultima modificación: 2023-08-28 11:14:13
Responder

**Foro temático 1 "Aplicación del CRM en las organizaciones".**
Total Respuestas: (4) Individual
Nuevas Respuestas: (4)
Nuevos comentarios: (0)
Foro calificable:Si
Subir archivos:Si
Foro disponible:Si
Rúbrica: No asignada
Fecha de inicio: 2023-08-28 00:00:00 Fecha fin: 2023-09-21 23:30:00
Fecha ultima modificación: 2023-08-28 16:08:57
Responder

## *CURSO COMPLEMENTARIA – GRABACIONES CONFERENCIAS WEB FICHA ID 2831305*



***CURSO COMPLEMENTARIA – ANUNCIOS ID 2831305***



**JAIR YOVANNY CASTRO MORALES**
Fecha de Inicio: 29 de Agosto del 2023 - Fecha Fin: 22 de Septiembre del 2023

**Asunto:** CONFERENCIA WEB UNIDAD UNO

## CONFERENCIA WEB UNIDAD UNO

Respetado aprendiz, en esta oportunidad quiero recordar que se desarrollará la conferencia web que tiene como objetivo aclarar los principales aspectos a desarrollar en la primera unidad de estudio bajo la temática ´***Identificar las fases de la estrategia de negocios CRM tomando como política organizacional que el eje central es el cliente. Diferenciar los tipos de CRM, mediante el análisis de sus fundamentos y sus aplicaciones en una organización empresarial***'.

Esta sesión se llevará a cabo el día **31 de agosto de 2023 a las 03:00 PM**, a través de la herramienta Webinar.

Para ingresar por favor copie el siguiente enlace ***http://sena.territorio.la/videoconferencias.php?meetingId=3053722-c2&serverKey=0*** posteriormente péguelo y de Enter en una ventana del navegador web de su preferencia.

También puede acceder siguiendo la siguiente ruta dentro del salón de clases virtual: ***Contenido del curso / CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES/ PROYECTO / SESIONES EN LÍNEA / Ingreso Conferencias Web/Enlace Conferencia Web Unidad 1: Identificar las fases de la estrategia de negocios CRM tomando como política organizacional que el eje central es el cliente. Diferenciar los tipos de CRM, mediante el análisis de sus fundamentos y sus aplicaciones en una organización empresarial, (31/08/2023) 03:00 PM.***

Recomendaciones:

- Tener presente la hora de inicio de sesión ya que el enlace de ingreso solo se habilitará en la hora indicada, debido a que es una actividad en tiempo real y solo se lleva cabo en ese momento.
- Alistar su equipo de computo con por lo menos 15 minutos de antelación.
- Asegúrese de tener funcionando parlantes o audífonos, y en lo posible micrófono o diadema.
- En máximo 24 horas después de que culmine, se dispondrá la grabación en la carpeta "Grabación Conferencias Web".

Aprovechen al máximo este espacio para aclarar dudas e interactuar con los demás integrantes del curso, ***los espero!!!***

**JAIR YOVANNY CASTRO MORALES**

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

***CURSO COMPLEMENTARIA - FOROS FICHA ID 2831306***

**CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES (2831303)**
P21720017 CO2831303 R73 C9123



**Impartido por:**
Administrador LMS , JAIR YOVANNY CASTRO MORALES

**Herramientas**

- Anuncios
- Participantes
- Información
- Contenido del curso
- Edición de contenidos
- Métricas de Encuestas
- Foros
- Evidencias
- Metricas SCORM

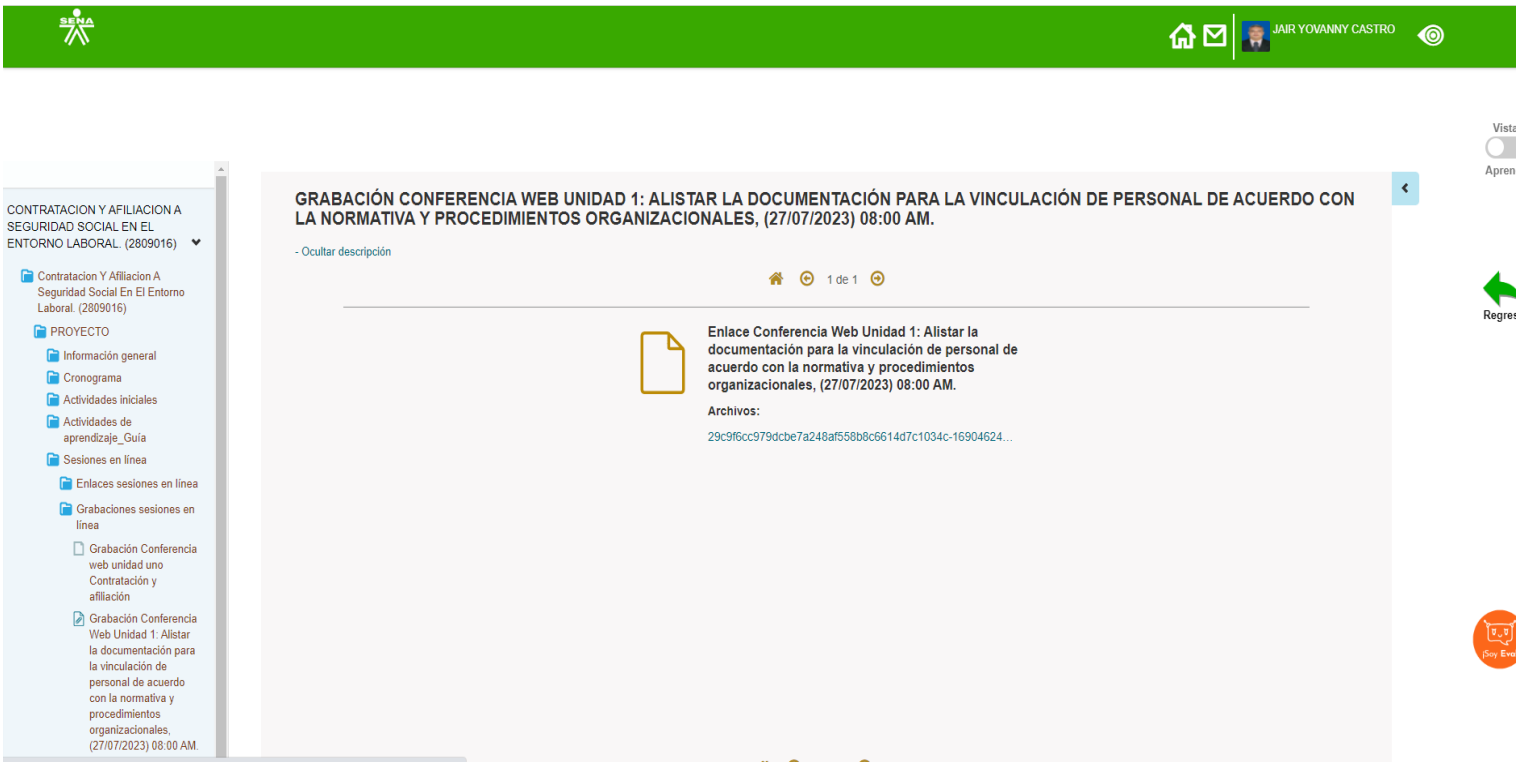
**Ordenamiento**

**Foros** — Nuevo foro

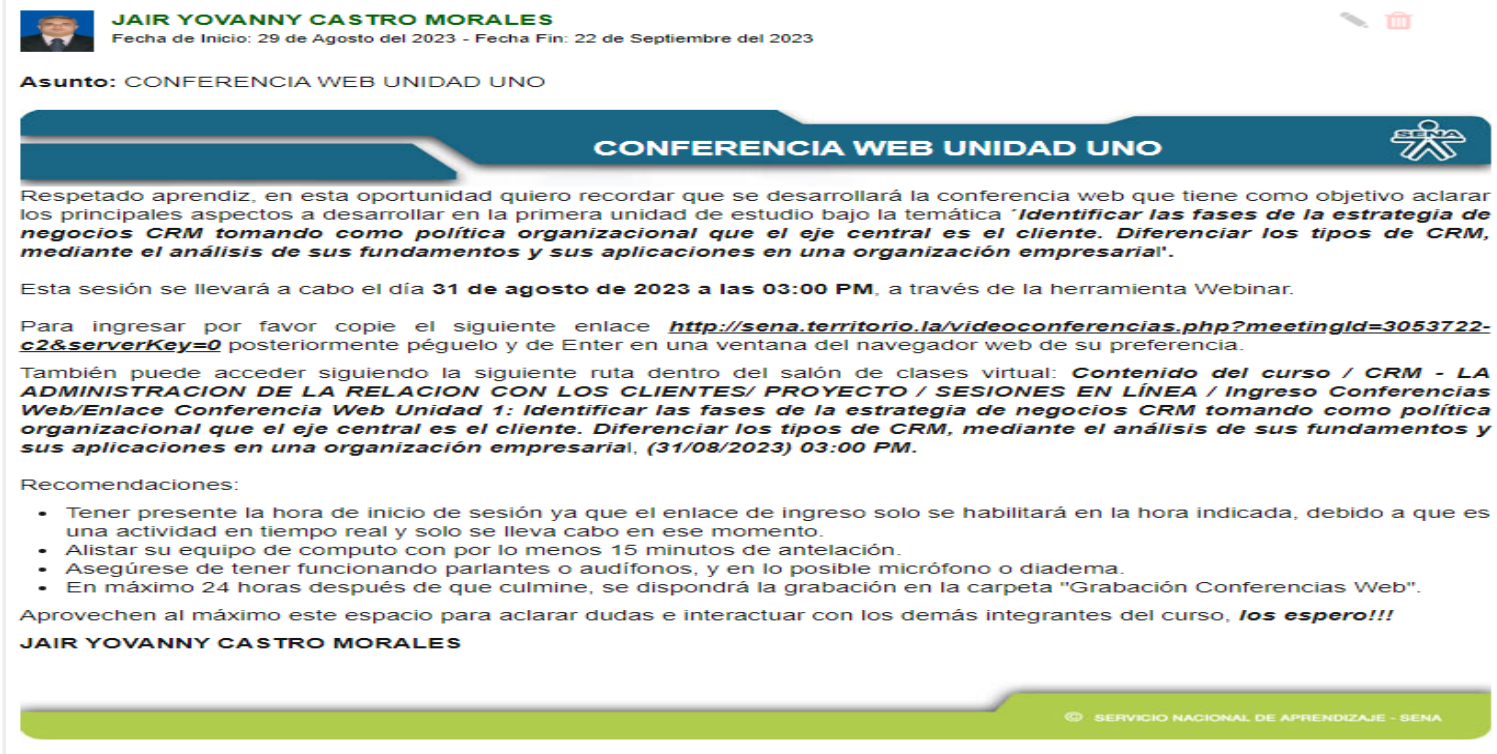
**Foro de dudas e inquietudes**
Total Respuestas: (1) Individual
Nuevas Respuestas: (0)
Nuevos comentarios: (0)
Foro calificable:No
Subir archivos:Si
Foro disponible:Si
Rúbrica: No asignada
Fecha de inicio: 2023-08-28 00:00:00 Fecha fin: 2023-09-22 23:30:00
Fecha ultima modificación: 2023-08-28 11:14:13
Responder

**Foro temático 1 "Aplicación del CRM en las organizaciones".**
Total Respuestas: (4) Individual
Nuevas Respuestas: (4)
Nuevos comentarios: (0)
Foro calificable:Si
Subir archivos:Si
Foro disponible:Si
Rúbrica: No asignada
Fecha de inicio: 2023-08-28 00:00:00 Fecha fin: 2023-09-21 23:30:00
Fecha ultima modificación: 2023-08-28 16:08:57
Responder

***CURSO COMPLEMENTARIA – GRABACIONES CONFERENCIAS WEB FICHA ID 2831306***




***CURSO COMPLEMENTARIA – ANUNCIOS ID 2831306***



**JAIR YOVANNY CASTRO MORALES**
Fecha de Inicio: 29 de Agosto del 2023 - Fecha Fin: 22 de Septiembre del 2023

**Asunto:** CONFERENCIA WEB UNIDAD UNO

**CONFERENCIA WEB UNIDAD UNO**

Respetado aprendiz, en esta oportunidad quiero recordar que se desarrollará la conferencia web que tiene como objetivo aclarar los principales aspectos a desarrollar en la primera unidad de estudio bajo la temática '***Identificar las fases de la estrategia de negocios CRM tomando como política organizacional que el eje central es el cliente. Diferenciar los tipos de CRM, mediante el análisis de sus fundamentos y sus aplicaciones en una organización empresarial***'.

Esta sesión se llevará a cabo el día **31 de agosto de 2023 a las 03:00 PM**, a través de la herramienta Webinar.

Para ingresar por favor copie el siguiente enlace ***http://sena.territorio.la/videoconferencias.php?meetingId=3053722-c2&serverKey=0*** posteriormente péguelo y de Enter en una ventana del navegador web de su preferencia.

También puede acceder siguiendo la siguiente ruta dentro del salón de clases virtual: ***Contenido del curso / CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES/ PROYECTO / SESIONES EN LÍNEA / Ingreso Conferencias Web/Enlace Conferencia Web Unidad 1: Identificar las fases de la estrategia de negocios CRM tomando como política organizacional que el eje central es el cliente. Diferenciar los tipos de CRM, mediante el análisis de sus fundamentos y sus aplicaciones en una organización empresarial, (31/08/2023) 03:00 PM.***

Recomendaciones:

- Tener presente la hora de inicio de sesión ya que el enlace de ingreso solo se habilitará en la hora indicada, debido a que es una actividad en tiempo real y solo se lleva cabo en ese momento.
- Alistar su equipo de computo con por lo menos 15 minutos de antelación.
- Asegúrese de tener funcionando parlantes o audífonos, y en lo posible micrófono o diadema.
- En máximo 24 horas después de que culmine, se dispondrá la grabación en la carpeta "Grabación Conferencias Web".

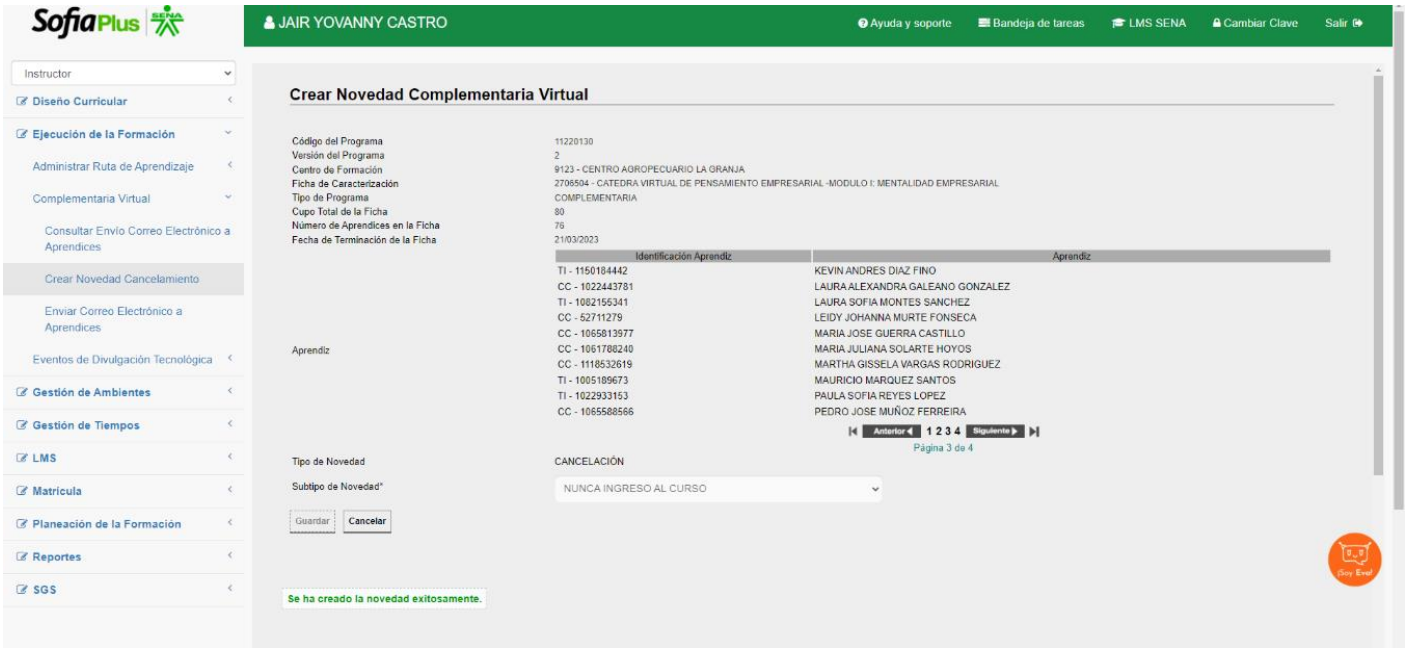
Aprovechen al máximo este espacio para aclarar dudas e interactuar con los demás integrantes del curso, ***los espero!!!***

**JAIR YOVANNY CASTRO MORALES**

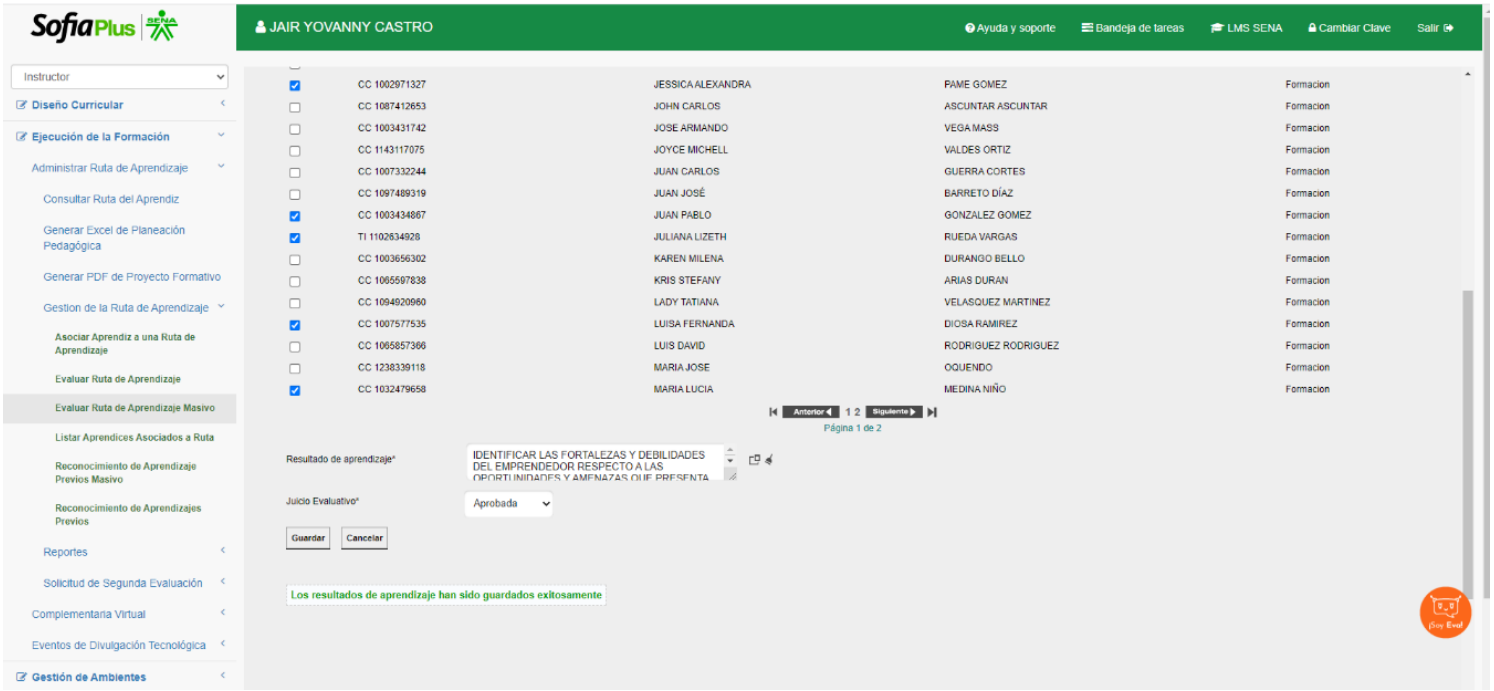
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

## FASE DE CIERRE

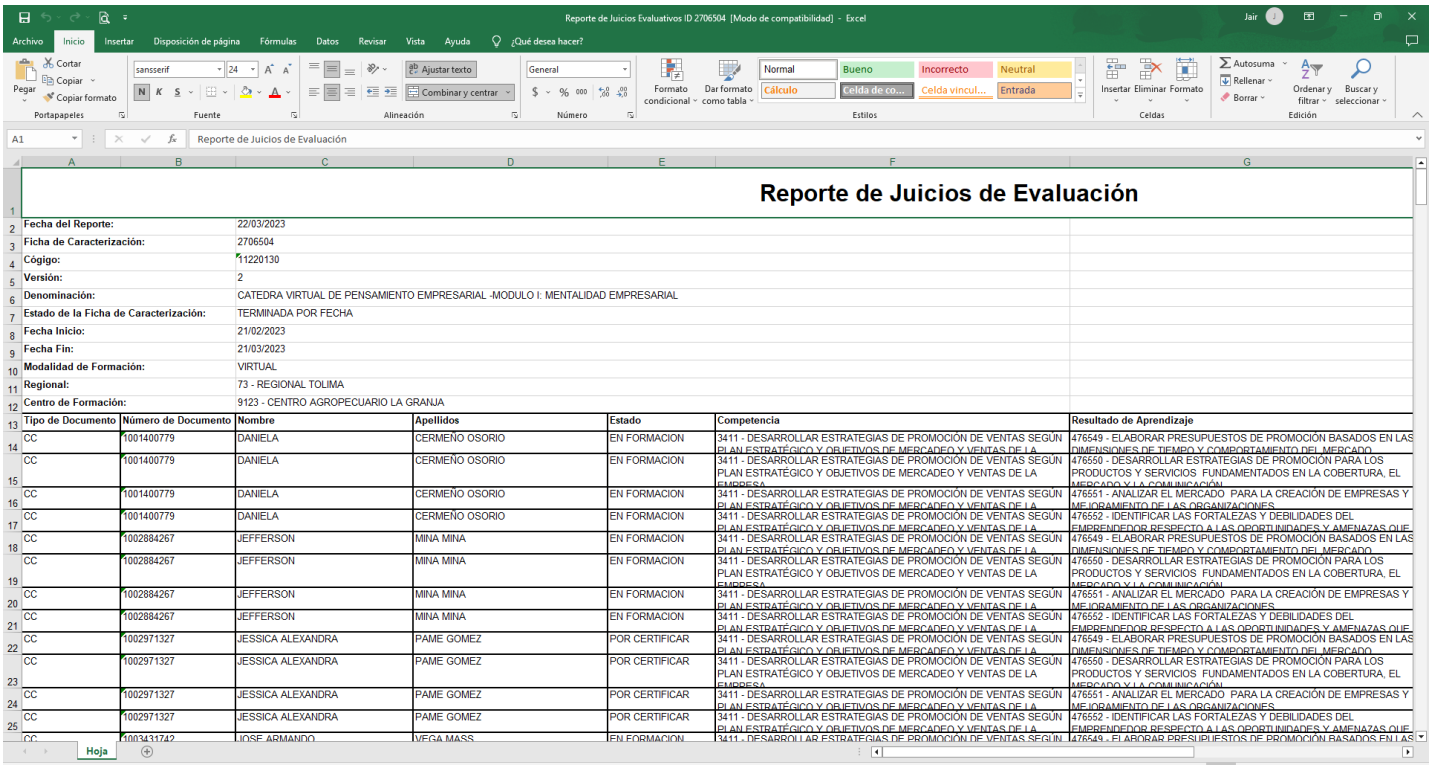
### *CURSO 1 COMPLEMENTARIA – NOVEDAD DE CANCELAMIENTO ID 2809015*




- ***CURSO 1 COMPLEMENTARIA – ASIGNACIÓN DE JUICIOS EVALUATIVOS ID 2809015***



## *CURSO 1 COMPLEMENTARIA – REPORTE DE JUICIOS ID 2809015*



Reporte de Juicios Evaluativos ID 2706504 [Modo de compatibilidad] - Excel

A1: Reporte de Juicios de Evaluación

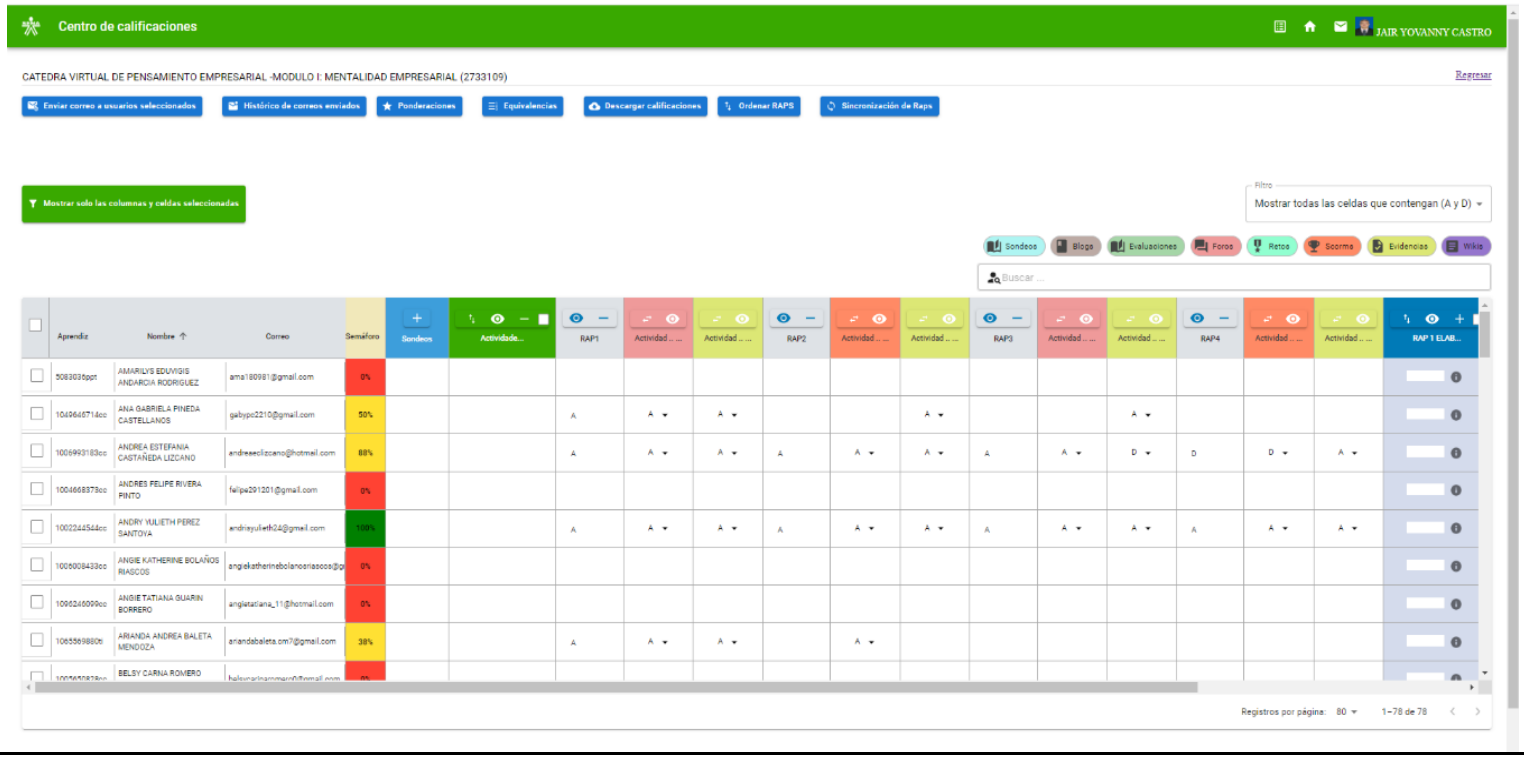
# Reporte de Juicios de Evaluación

| | |
|---|---|
| **Fecha del Reporte:** | 22/03/2023 |
| **Ficha de Caracterización:** | 2706504 |
| **Cógigo:** | 11220130 |
| **Versión:** | 2 |
| **Denominación:** | CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL |
| **Estado de la Ficha de Caracterización:** | TERMINADA POR FECHA |
| **Fecha Inicio:** | 21/02/2023 |
| **Fecha Fin:** | 21/03/2023 |
| **Modalidad de Formación:** | VIRTUAL |
| **Regional:** | 73 - REGIONAL TOLIMA |
| **Centro de Formación:** | 9123 - CENTRO AGROPECUARIO LA GRANJA |

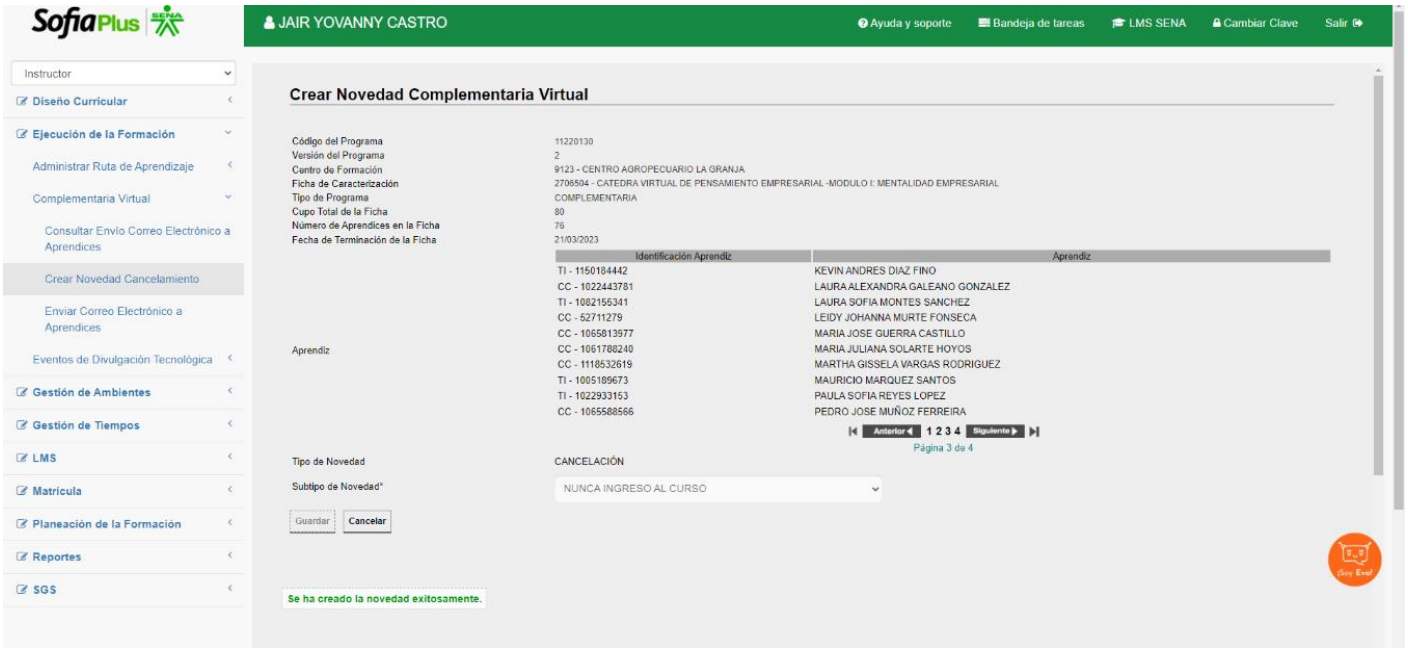
| Tipo de Documento | Número de Documento | Nombre | Apellidos | Estado | Competencia | Resultado de Aprendizaje |
|---|---|---|---|---|---|---|
| CC | 1001400779 | DANIELA | CERMEÑO OSORIO | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA | 476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO |
| CC | 1001400779 | DANIELA | CERMEÑO OSORIO | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA | 476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL |
| CC | 1001400779 | DANIELA | CERMEÑO OSORIO | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA | 476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y |
| CC | 1001400779 | DANIELA | CERMEÑO OSORIO | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA | 476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL |
| CC | 1002884267 | JEFFERSON | MINA MINA | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA | 476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO |
| CC | 1002884267 | JEFFERSON | MINA MINA | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA | 476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL |
| CC | 1002884267 | JEFFERSON | MINA MINA | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA | 476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y |
| CC | 1002884267 | JEFFERSON | MINA MINA | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA | 476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL |
| CC | 1002971327 | JESSICA ALEXANDRA | PAME GOMEZ | POR CERTIFICAR | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA | 476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO |
| CC | 1002971327 | JESSICA ALEXANDRA | PAME GOMEZ | POR CERTIFICAR | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA | 476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL |
| CC | 1002971327 | JESSICA ALEXANDRA | PAME GOMEZ | POR CERTIFICAR | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA | 476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y |
| CC | 1002971327 | JESSICA ALEXANDRA | PAME GOMEZ | POR CERTIFICAR | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA | 476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL |
| CC | 1003331742 | JOSE ARMANDO | VEGA MASS | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN | 476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS |

Hoja

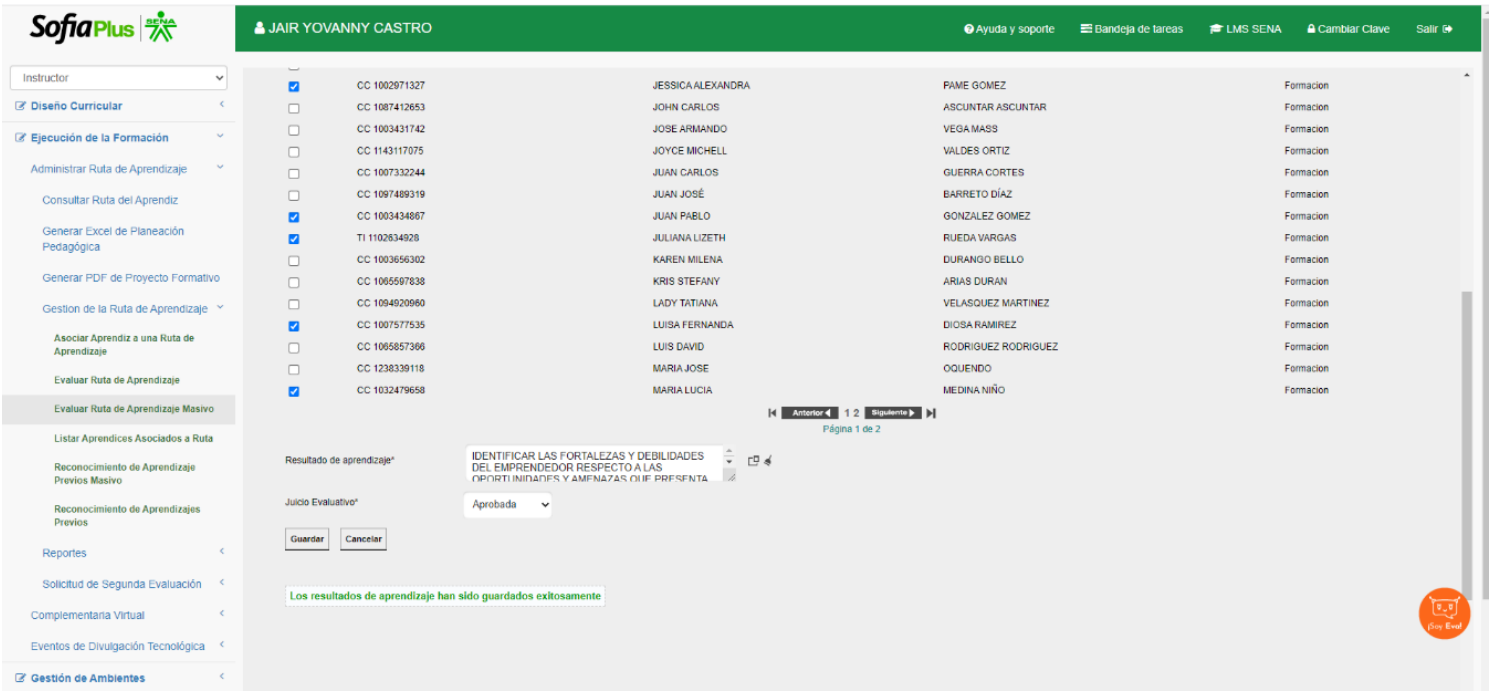
- ***CURSO 1 COMPLEMENTARIA – CENTRO DE CALIFICACIONES ID 2809015***



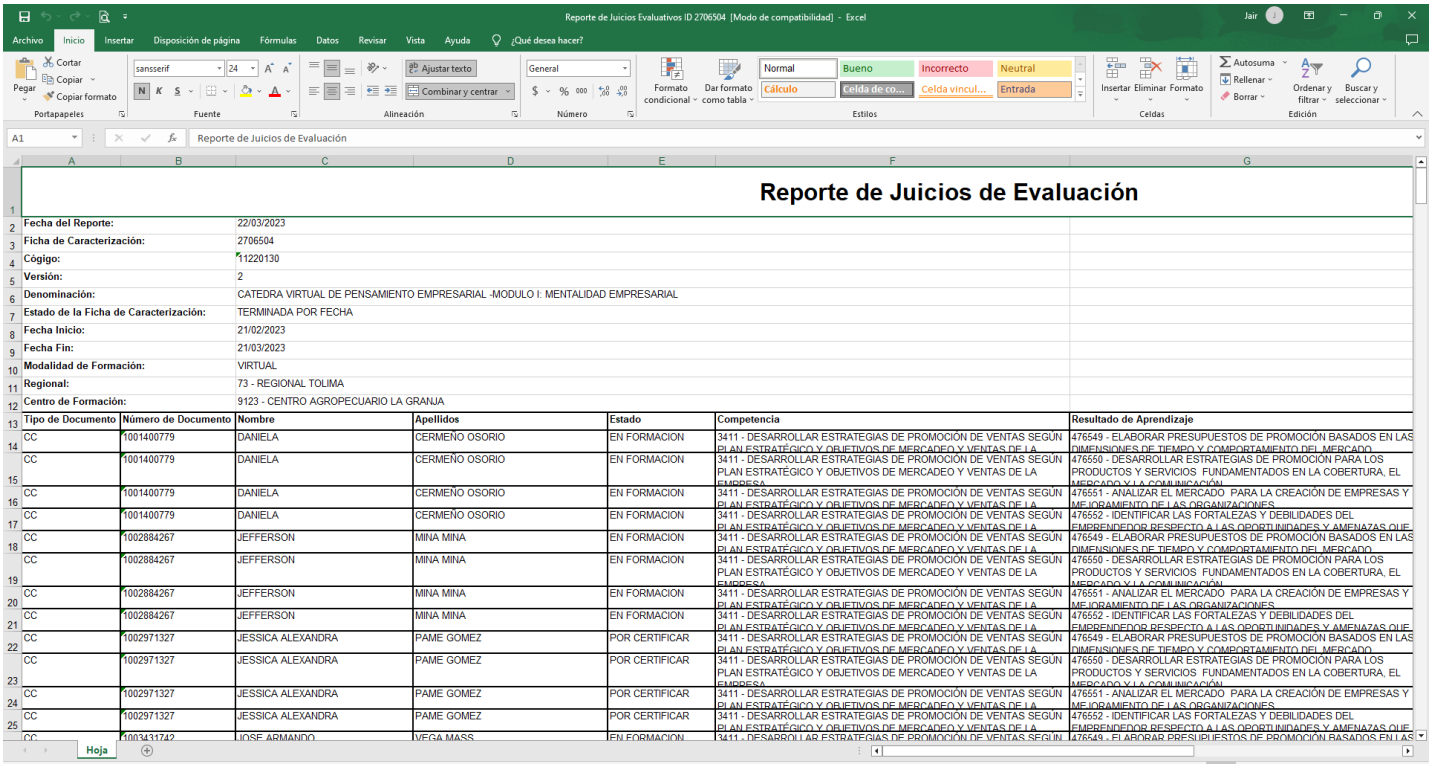
## *CURSO 2 COMPLEMENTARIA – NOVEDAD DE CANCELAMIENTO ID 2809016*




- ## *CURSO 2 COMPLEMENTARIA – ASIGNACIÓN DE JUICIOS EVALUATIVOS ID 2809016*



## *CURSO 2 COMPLEMENTARIA – REPORTE DE JUICIOS ID 2809016*



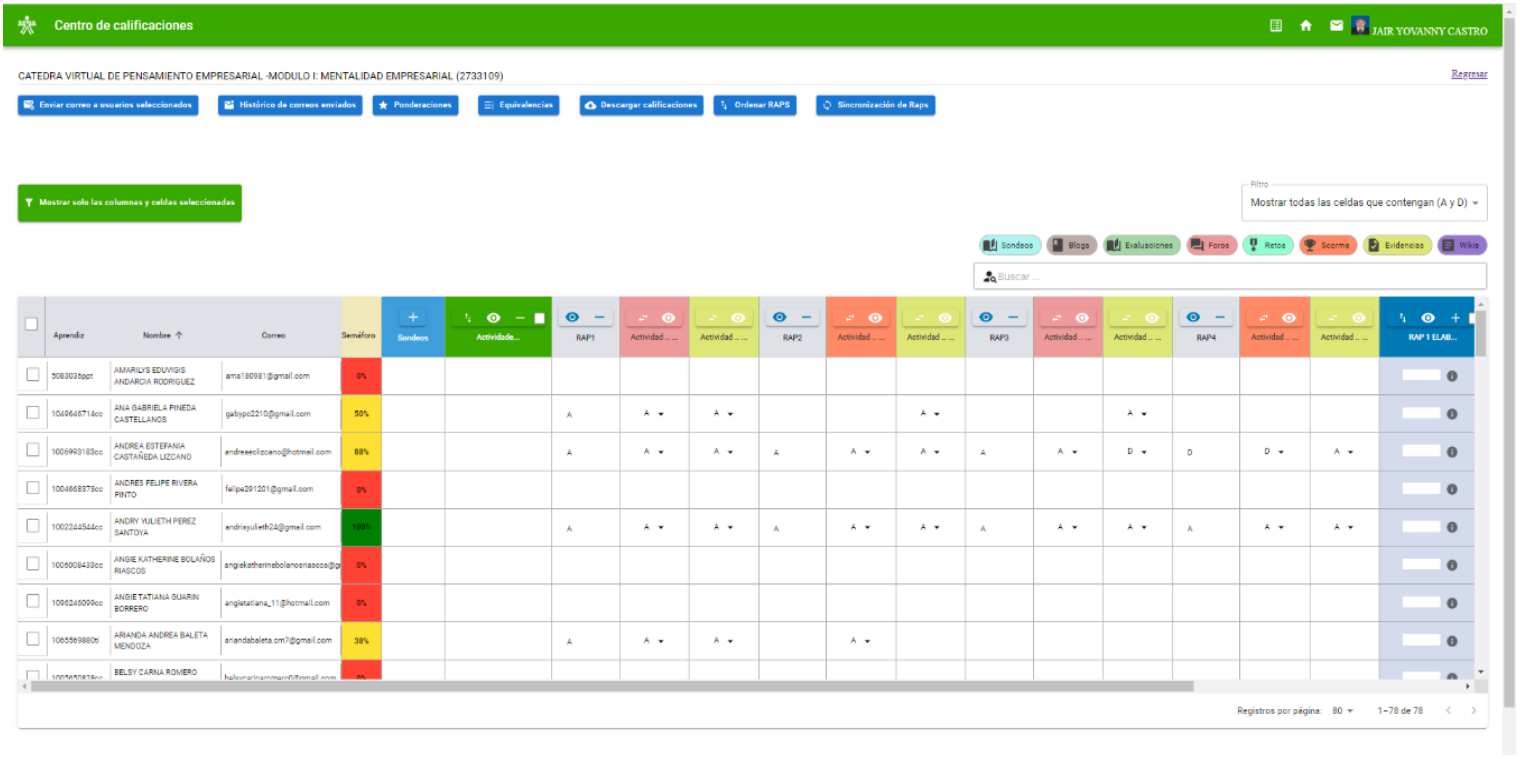
Reporte de Juicios Evaluativos ID 2706504 [Modo de compatibilidad] - Excel

# Reporte de Juicios de Evaluación

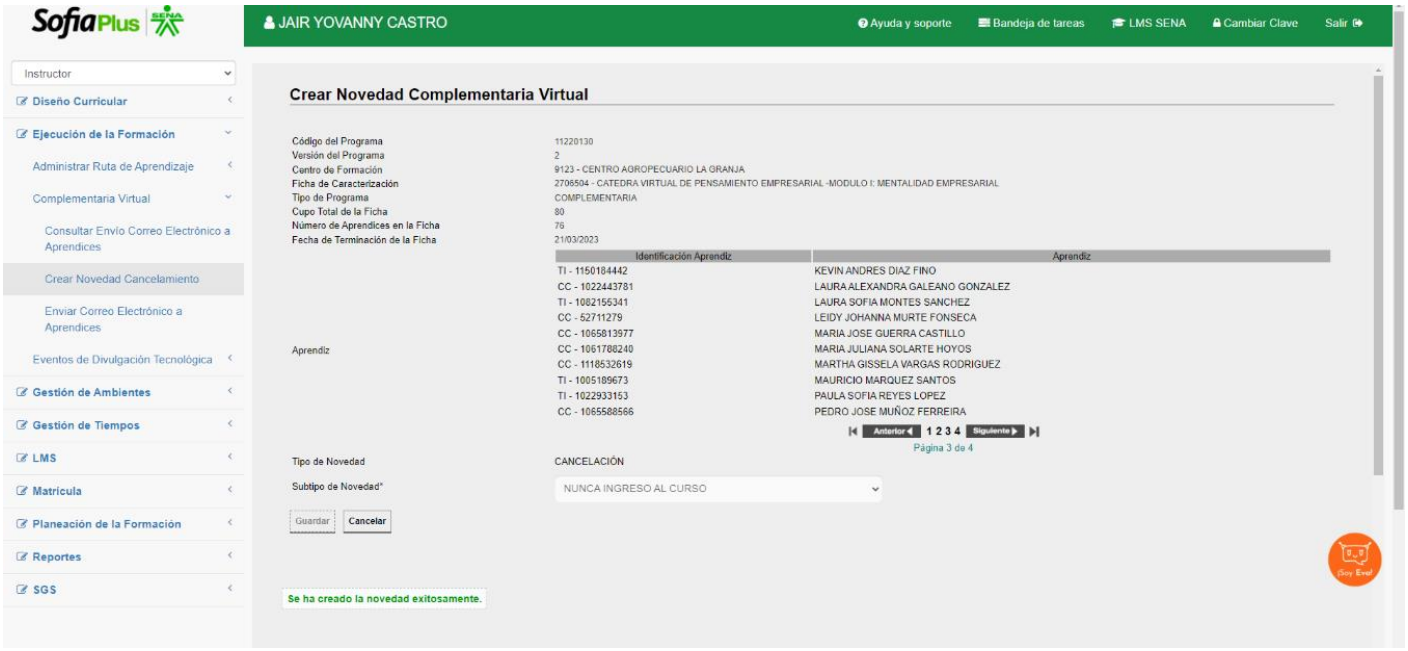
| | |
|---|---|
| **Fecha del Reporte:** | 22/03/2023 |
| **Ficha de Caracterización:** | 2706504 |
| **Cógigo:** | 11220130 |
| **Versión:** | 2 |
| **Denominación:** | CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL |
| **Estado de la Ficha de Caracterización:** | TERMINADA POR FECHA |
| **Fecha Inicio:** | 21/02/2023 |
| **Fecha Fin:** | 21/03/2023 |
| **Modalidad de Formación:** | VIRTUAL |
| **Regional:** | 73 - REGIONAL TOLIMA |
| **Centro de Formación:** | 9123 - CENTRO AGROPECUARIO LA GRANJA |

| Tipo de Documento | Número de Documento | Nombre | Apellidos | Estado | Competencia | Resultado de Aprendizaje |
|---|---|---|---|---|---|---|
| CC | 1001400779 | DANIELA | CERMEÑO OSORIO | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO |
| CC | 1001400779 | DANIELA | CERMEÑO OSORIO | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN |
| CC | 1001400779 | DANIELA | CERMEÑO OSORIO | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES |
| CC | 1001400779 | DANIELA | CERMEÑO OSORIO | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE |
| CC | 1002884267 | JEFFERSON | MINA MINA | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO |
| CC | 1002884267 | JEFFERSON | MINA MINA | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN |
| CC | 1002884267 | JEFFERSON | MINA MINA | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES |
| CC | 1002884267 | JEFFERSON | MINA MINA | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE |
| CC | 1002971327 | JESSICA ALEXANDRA | PAME GOMEZ | POR CERTIFICAR | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO |
| CC | 1002971327 | JESSICA ALEXANDRA | PAME GOMEZ | POR CERTIFICAR | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN |
| CC | 1002971327 | JESSICA ALEXANDRA | PAME GOMEZ | POR CERTIFICAR | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES |
| CC | 1002971327 | JESSICA ALEXANDRA | PAME GOMEZ | POR CERTIFICAR | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE |
| CC | 1003431742 | JOSE ARMANDO | VEGA MASS | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO |

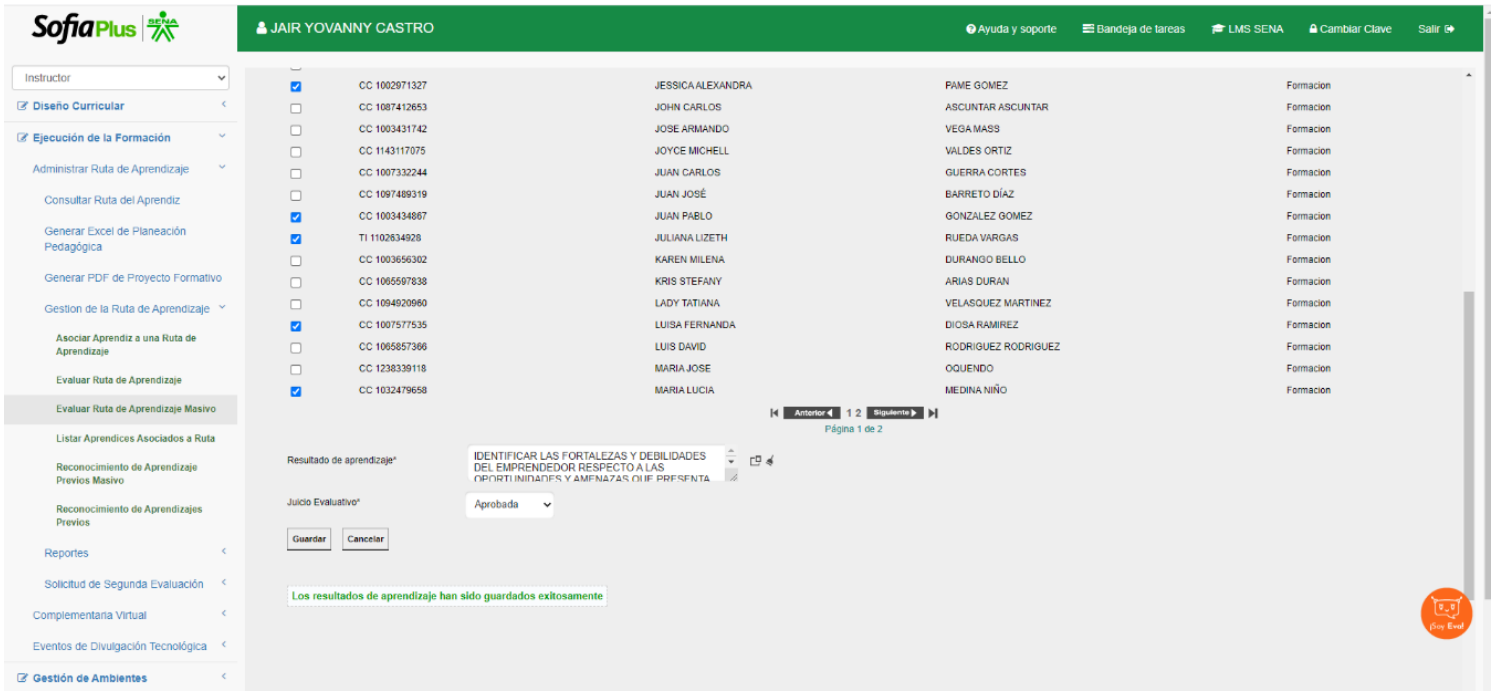
- ***CURSO 2 COMPLEMENTARIA – CENTRO DE CALIFICACIONES ID 2809016***



## *CURSO 3 COMPLEMENTARIA – NOVEDAD DE CANCELAMIENTO ID 2809017*

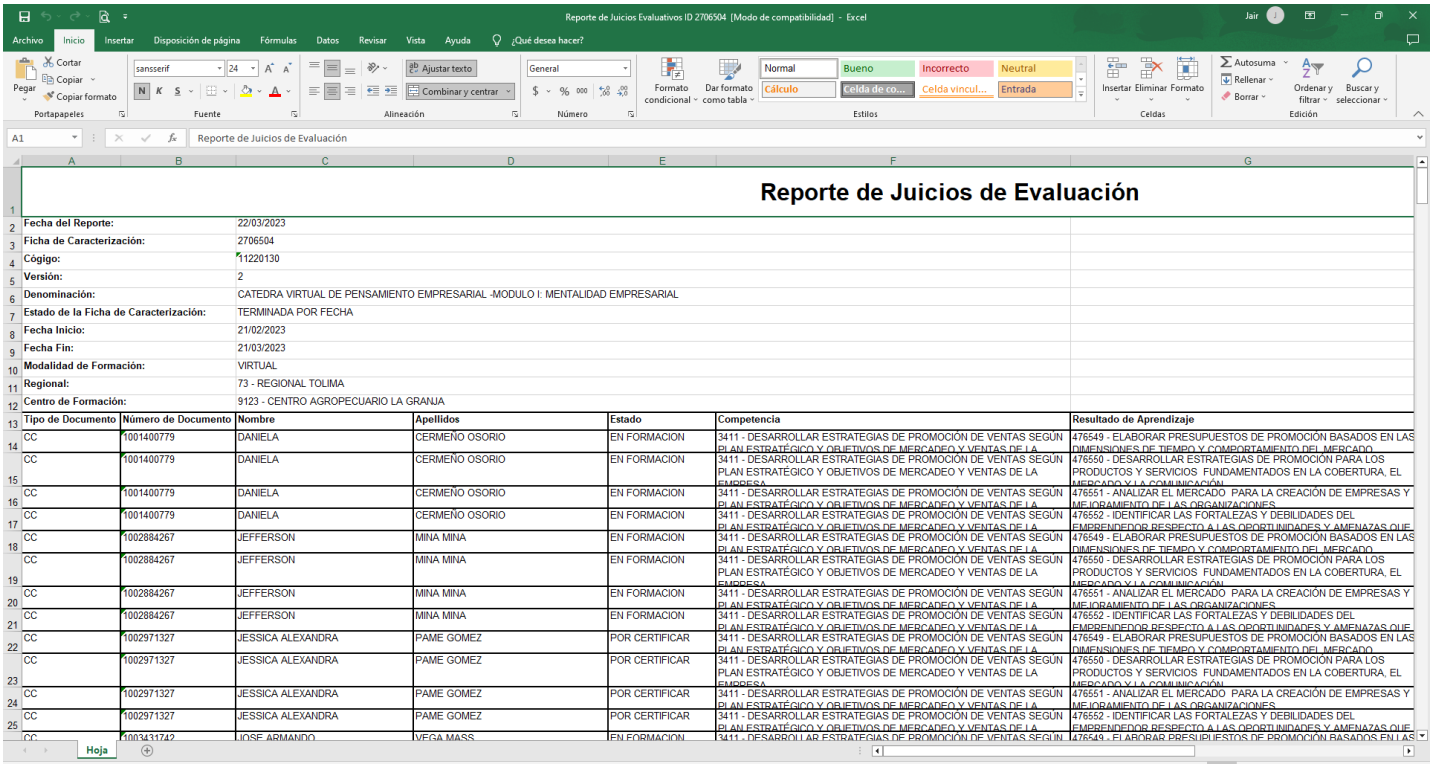



- ## *CURSO 3 COMPLEMENTARIA – ASIGNACIÓN DE JUICIOS EVALUATIVOS ID 2809017*




.

## *CURSO 3 COMPLEMENTARIA – REPORTE DE JUICIOS ID 2809017*



Reporte de Juicios Evaluativos ID 2706504 [Modo de compatibilidad] - Excel

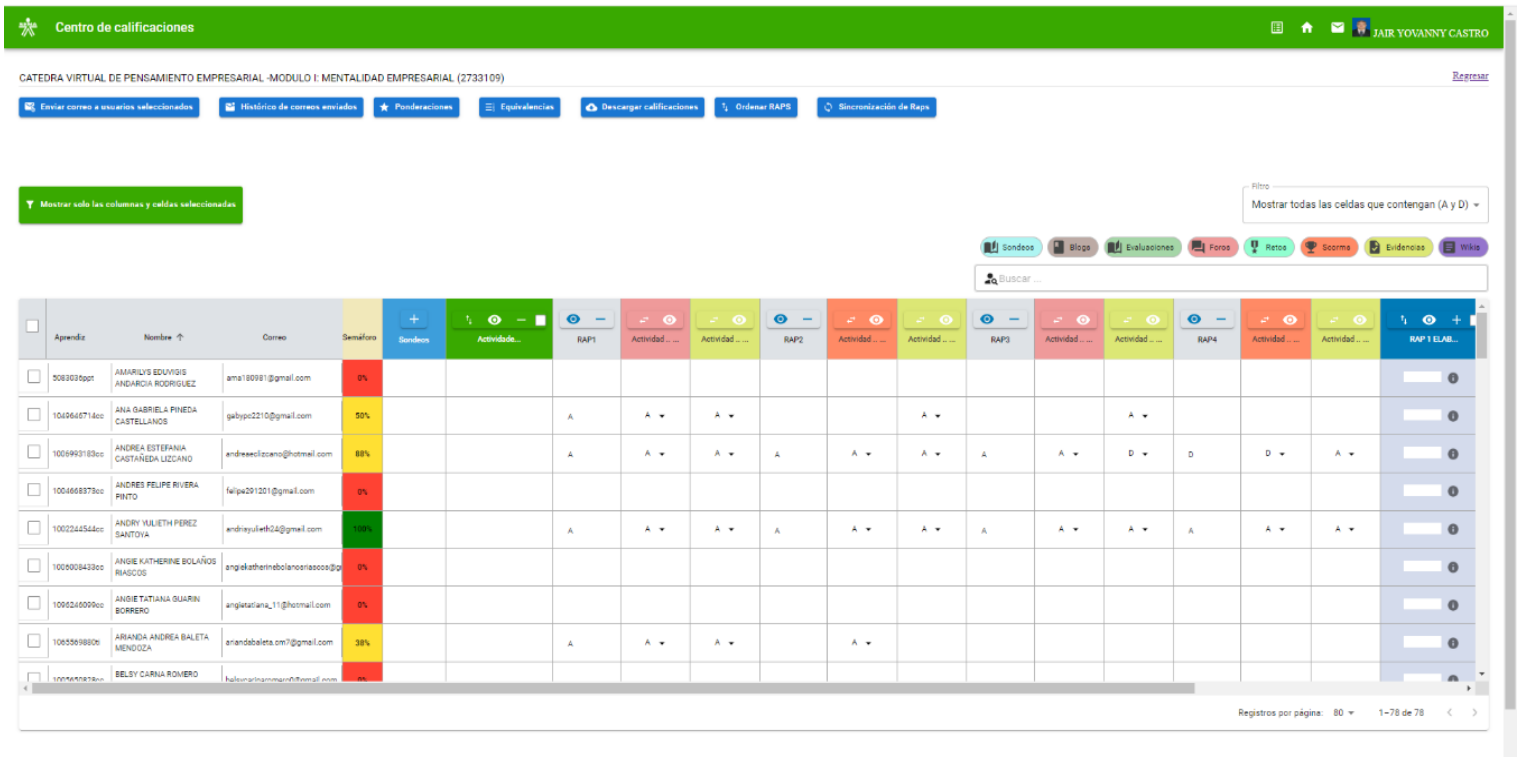
# Reporte de Juicios de Evaluación

| | |
|---|---|
| **Fecha del Reporte:** | 22/03/2023 |
| **Ficha de Caracterización:** | 2706504 |
| **Código:** | 11220130 |
| **Versión:** | 2 |
| **Denominación:** | CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL |
| **Estado de la Ficha de Caracterización:** | TERMINADA POR FECHA |
| **Fecha Inicio:** | 21/02/2023 |
| **Fecha Fin:** | 21/03/2023 |
| **Modalidad de Formación:** | VIRTUAL |
| **Regional:** | 73 - REGIONAL TOLIMA |
| **Centro de Formación:** | 9123 - CENTRO AGROPECUARIO LA GRANJA |

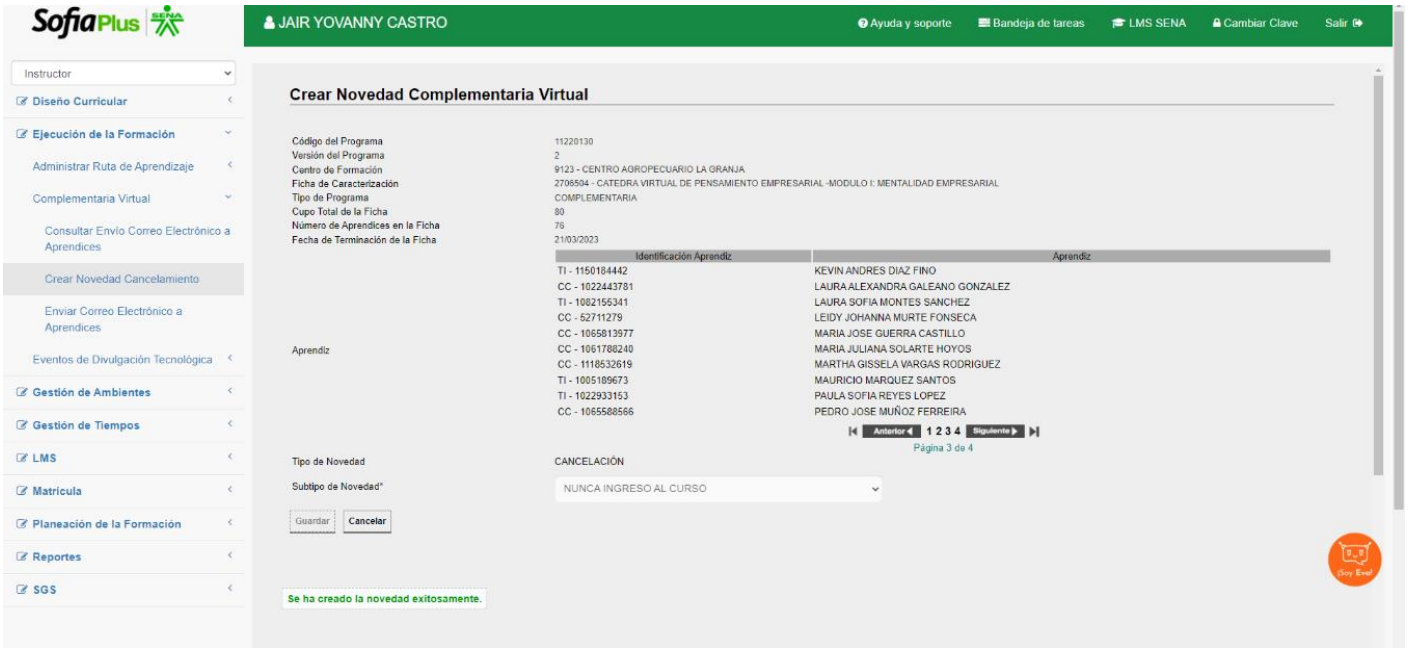
| Tipo de Documento | Número de Documento | Nombre | Apellidos | Estado | Competencia | Resultado de Aprendizaje |
|---|---|---|---|---|---|---|
| CC | 1001400779 | DANIELA | CERMEÑO OSORIO | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO |
| CC | 1001400779 | DANIELA | CERMEÑO OSORIO | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN |
| CC | 1001400779 | DANIELA | CERMEÑO OSORIO | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES |
| CC | 1001400779 | DANIELA | CERMEÑO OSORIO | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE |
| CC | 1002884267 | JEFFERSON | MINA MINA | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO |
| CC | 1002884267 | JEFFERSON | MINA MINA | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN |
| CC | 1002884267 | JEFFERSON | MINA MINA | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES |
| CC | 1002884267 | JEFFERSON | MINA MINA | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE |
| CC | 1002971327 | JESSICA ALEXANDRA | PAME GOMEZ | POR CERTIFICAR | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO |
| CC | 1002971327 | JESSICA ALEXANDRA | PAME GOMEZ | POR CERTIFICAR | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN |
| CC | 1002971327 | JESSICA ALEXANDRA | PAME GOMEZ | POR CERTIFICAR | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES |
| CC | 1002971327 | JESSICA ALEXANDRA | PAME GOMEZ | POR CERTIFICAR | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE |
| CC | 1003431742 | JOSE ARMANDO | VEGA MASS | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS |

Hoja

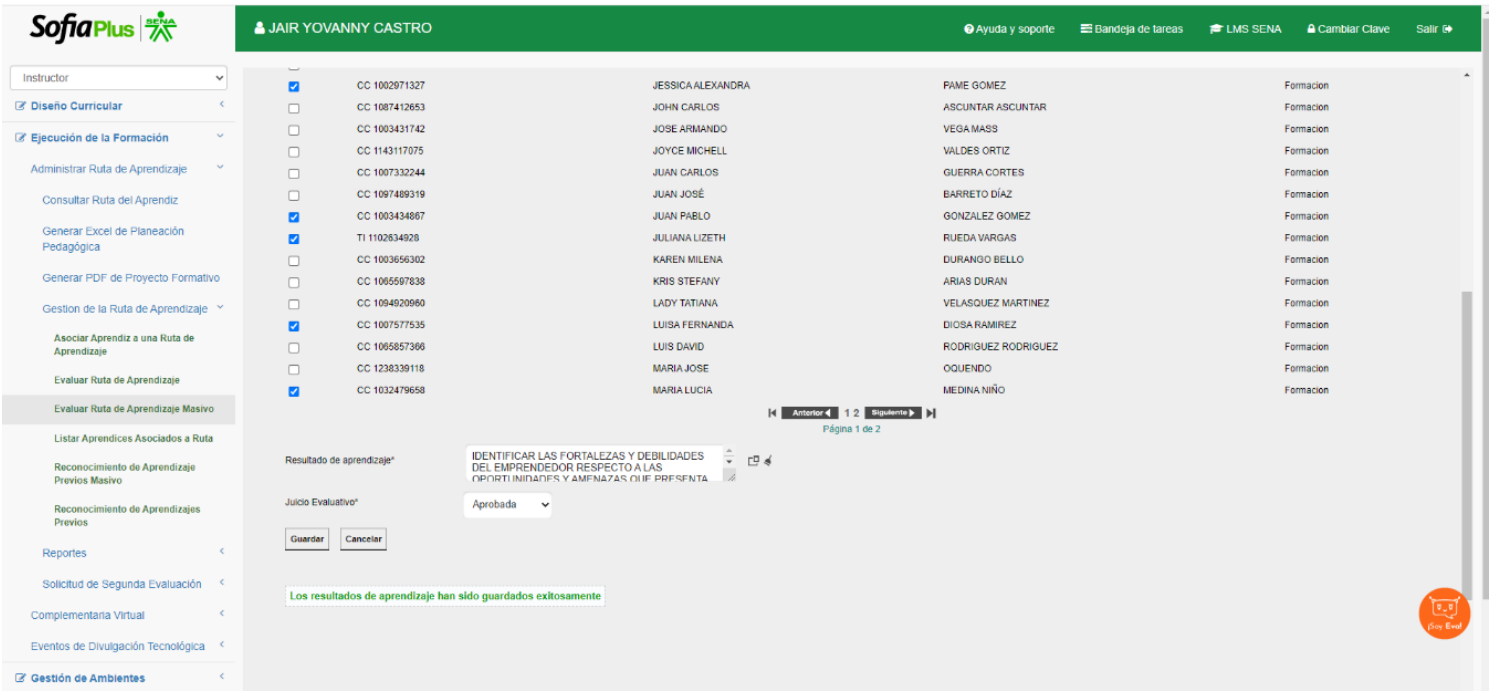
- ## *CURSO 3 COMPLEMENTARIA – CENTRO DE CALIFICACIONES ID 2809017*



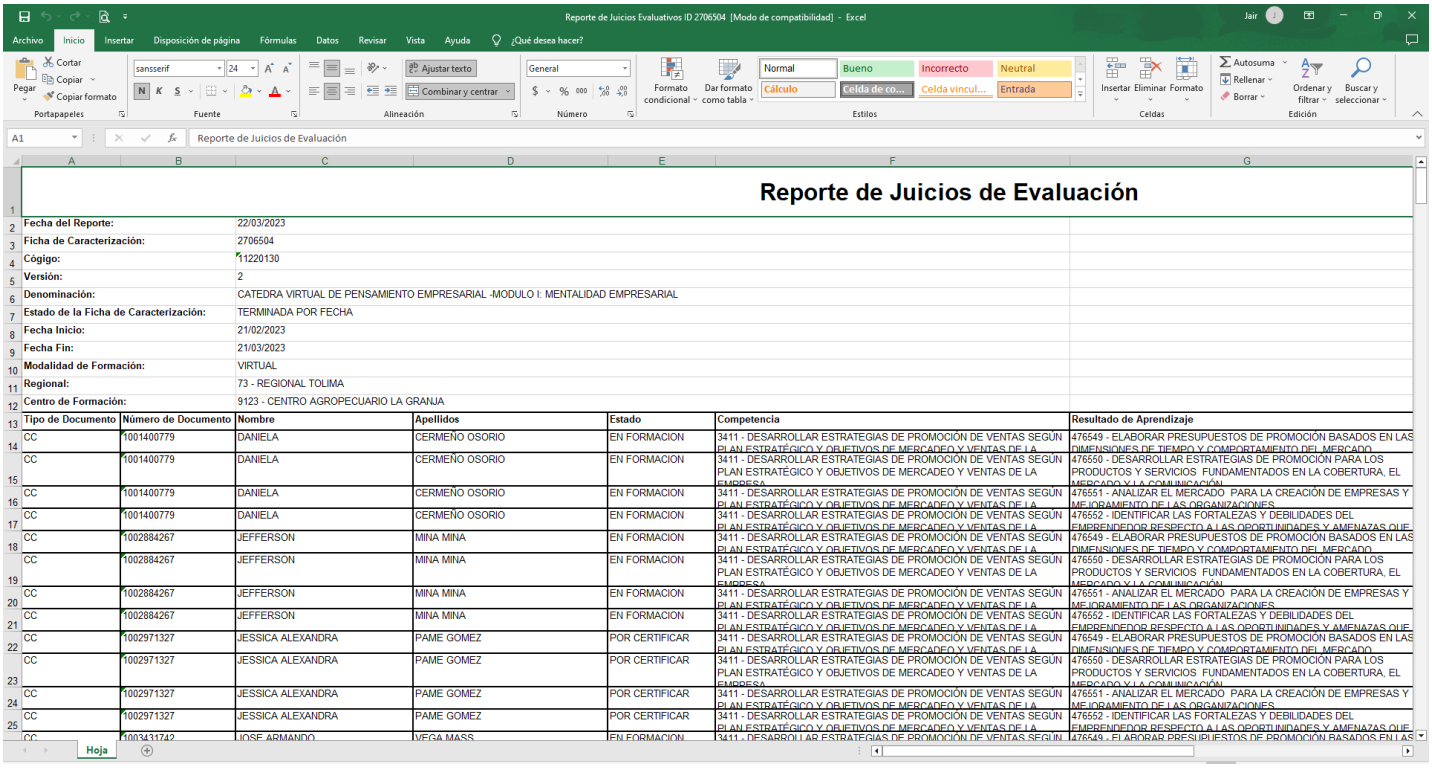
***CURSO 4 COMPLEMENTARIA – NOVEDAD DE CANCELAMIENTO ID 2809018***




- ***CURSO 4 COMPLEMENTARIA – ASIGNACIÓN DE JUICIOS EVALUATIVOS ID 2809018***



## *CURSO 4 COMPLEMENTARIA – REPORTE DE JUICIOS ID 2809018*



Reporte de Juicios Evaluativos ID 2706504 [Modo de compatibilidad] - Excel

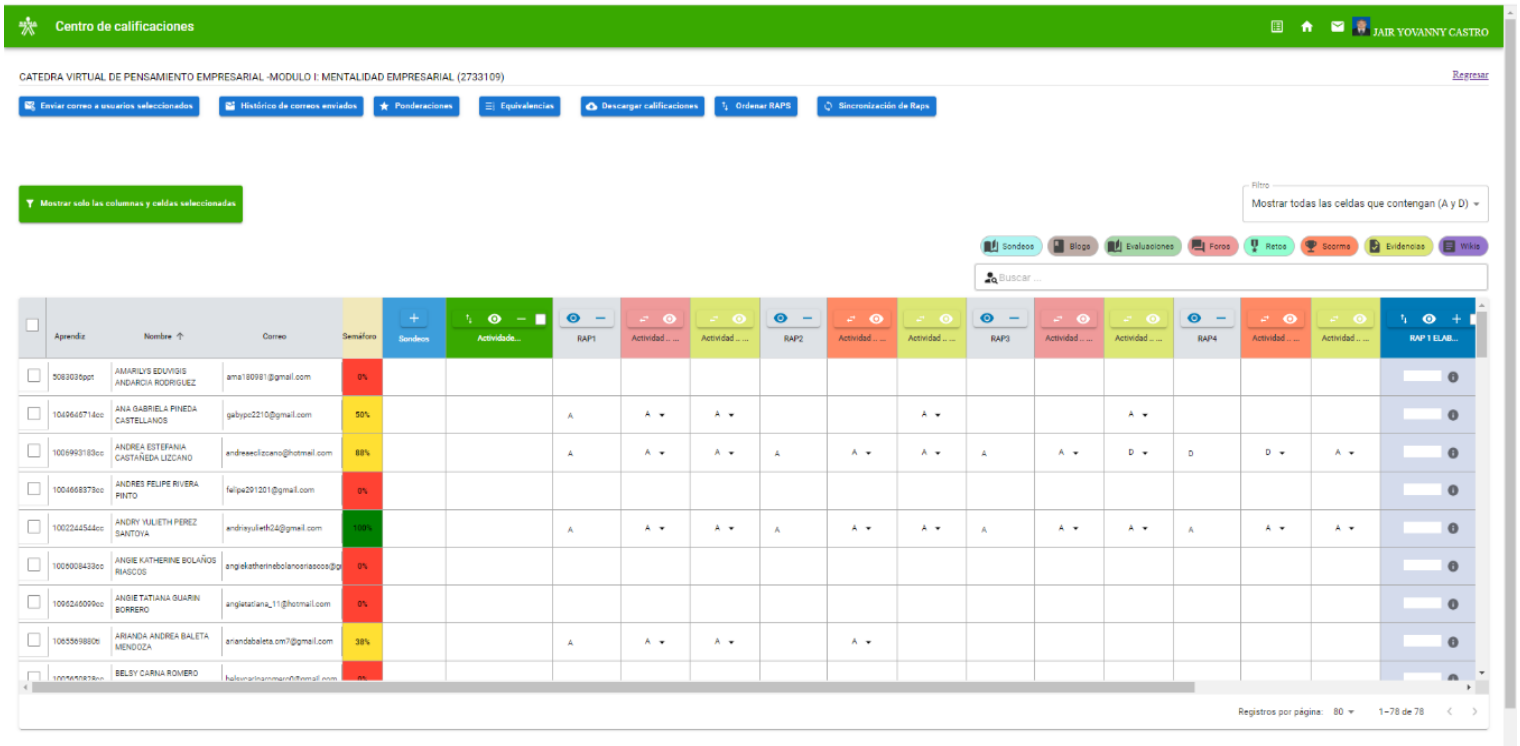
# Reporte de Juicios de Evaluación

| | |
|---|---|
| **Fecha del Reporte:** | 22/03/2023 |
| **Ficha de Caracterización:** | 2706504 |
| **Código:** | 11220130 |
| **Versión:** | 2 |
| **Denominación:** | CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL |
| **Estado de la Ficha de Caracterización:** | TERMINADA POR FECHA |
| **Fecha Inicio:** | 21/02/2023 |
| **Fecha Fin:** | 21/03/2023 |
| **Modalidad de Formación:** | VIRTUAL |
| **Regional:** | 73 - REGIONAL TOLIMA |
| **Centro de Formación:** | 9123 - CENTRO AGROPECUARIO LA GRANJA |

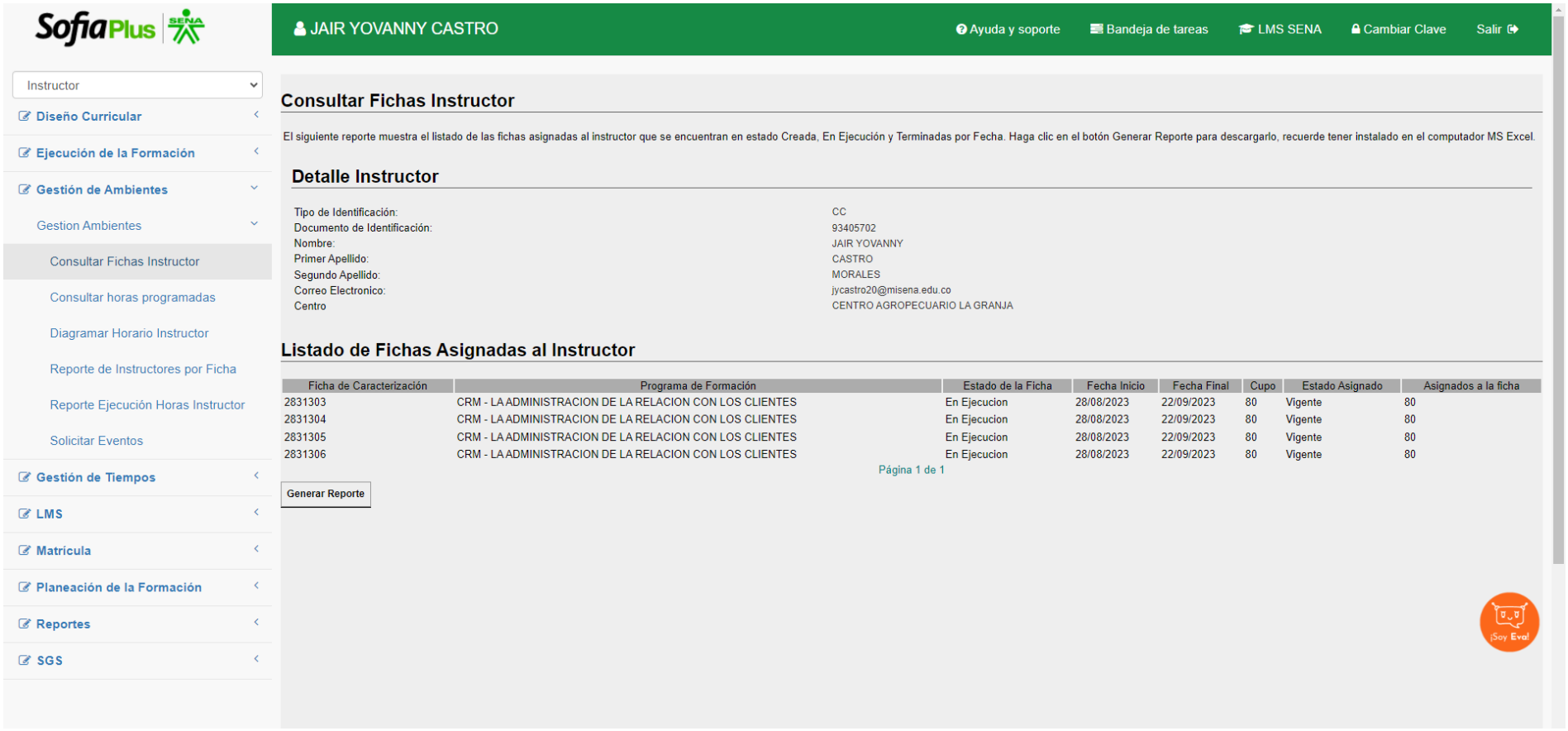
| Tipo de Documento | Número de Documento | Nombre | Apellidos | Estado | Competencia | Resultado de Aprendizaje |
|---|---|---|---|---|---|---|
| CC | 1001400779 | DANIELA | CERMEÑO OSORIO | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO |
| CC | 1001400779 | DANIELA | CERMEÑO OSORIO | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADEO Y LA COMUNICACIÓN |
| CC | 1001400779 | DANIELA | CERMEÑO OSORIO | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES |
| CC | 1001400779 | DANIELA | CERMEÑO OSORIO | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE |
| CC | 1002884267 | JEFFERSON | MINA MINA | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO |
| CC | 1002884267 | JEFFERSON | MINA MINA | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADEO Y LA COMUNICACIÓN |
| CC | 1002884267 | JEFFERSON | MINA MINA | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES |
| CC | 1002884267 | JEFFERSON | MINA MINA | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE |
| CC | 1002971327 | JESSICA ALEXANDRA | PAME GOMEZ | POR CERTIFICAR | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO |
| CC | 1002971327 | JESSICA ALEXANDRA | PAME GOMEZ | POR CERTIFICAR | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADEO Y LA COMUNICACIÓN |
| CC | 1002971327 | JESSICA ALEXANDRA | PAME GOMEZ | POR CERTIFICAR | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES |
| CC | 1002971327 | JESSICA ALEXANDRA | PAME GOMEZ | POR CERTIFICAR | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE |
| CC | 1003431742 | JOSE ARMANDO | VEGA MASS | EN FORMACION | 3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA | 476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS |

Hoja

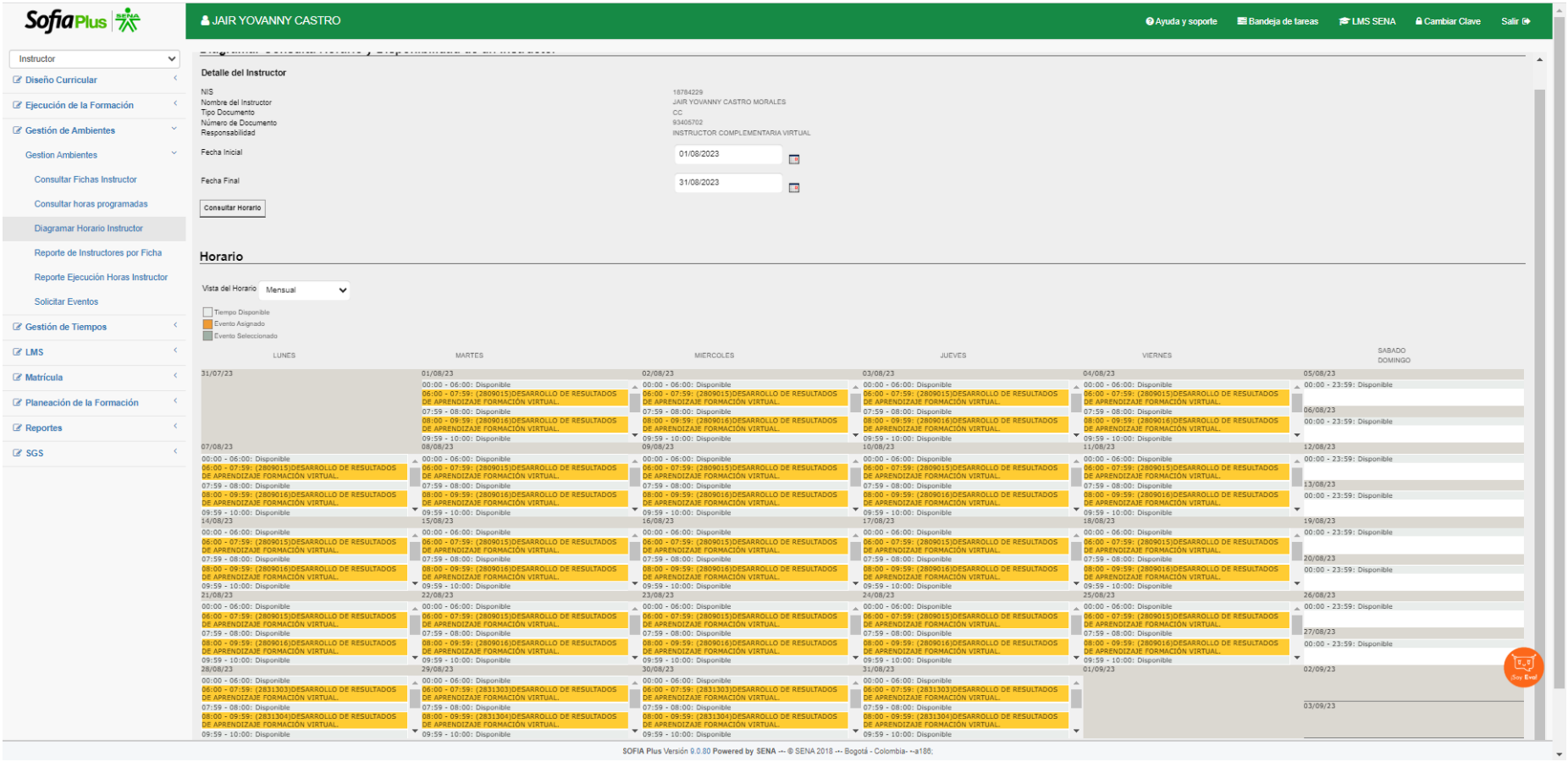
- ## *CURSO 4 COMPLEMENTARIA – CENTRO DE CALIFICACIONES ID 2809018*



# FICHAS PROGRAMADAS



# DIAGRAMA DE PROGRAMACIÓN



# TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

**INSTRUCTOR:** JAIR YOVANNY CASTRO MORALES

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO AGROPECUARIO LA GRANJA

**FECHA INICIAL:** 01/08/2023 00:00:00

**FECHA FINAL:** 31/08/2023 23:59:59

## ACTIVIDADES ACADÉMICAS

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 2831303 - CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES.

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DIFERENCIAR LOS TIPOS DE CRM, MEDIANTE EL ANÁLISIS DE SUS FUNDAMENTOS Y SUS APLICACIONES EN UNA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.

EXAMINAR LOS BENEFICIOS DE LA EMPRESA, MEDIANTE EL ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA Y EL ENTORNO DEL CRM, BASADO EN EL CONOCIMIENTO DEL CLIENTE.

IDENTIFICAR LAS FASES DE LA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS CRM TOMANDO COMO POLÍTICA ORGANIZACIONAL QUE EL EJE CENTRAL ES EL CLIENTE.

IMPLEMENTAR LA ESTRATEGIA CRM, EN LAS ÁREAS COMERCIALES DE LA EMPRESA, PARA OPTIMIZAR LA TOMA DECISIONES.

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 8,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 2831304 - CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES.

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DIFERENCIAR LOS TIPOS DE CRM, MEDIANTE EL ANÁLISIS DE SUS FUNDAMENTOS Y SUS APLICACIONES EN UNA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.

EXAMINAR LOS BENEFICIOS DE LA EMPRESA, MEDIANTE EL ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA Y EL ENTORNO DEL CRM, BASADO EN EL CONOCIMIENTO DEL CLIENTE.

IDENTIFICAR LAS FASES DE LA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS CRM TOMANDO COMO POLÍTICA ORGANIZACIONAL QUE EL EJE CENTRAL ES EL CLIENTE.

IMPLEMENTAR LA ESTRATEGIA CRM, EN LAS ÁREAS COMERCIALES DE LA EMPRESA, PARA OPTIMIZAR LA TOMA DECISIONES.

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 8,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 2831306 - CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES.

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DIFERENCIAR LOS TIPOS DE CRM, MEDIANTE EL ANÁLISIS DE SUS FUNDAMENTOS Y SUS APLICACIONES EN UNA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.

EXAMINAR LOS BENEFICIOS DE LA EMPRESA, MEDIANTE EL ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA Y EL ENTORNO DEL CRM, BASADO EN EL CONOCIMIENTO DEL CLIENTE.

IDENTIFICAR LAS FASES DE LA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS CRM TOMANDO COMO POLÍTICA ORGANIZACIONAL QUE EL EJE CENTRAL ES EL CLIENTE.

IMPLEMENTAR LA ESTRATEGIA CRM, EN LAS ÁREAS COMERCIALES DE LA EMPRESA, PARA OPTIMIZAR LA TOMA DECISIONES.

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 8,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 2809016 - CONTRATACION Y AFILIACION A SEGURIDAD SOCIAL EN EL ENTORNO LABORAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: VINCULAR PERSONAL DE ACUERDO CON NORMATIVA

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1
ALISTAR LA DOCUMENTACIÓN PARA LA VINCULACIÓN DE PERSONAL DE ACUERDO CON LA NORMATIVA Y

PROCEDIMIENTOS ORGANIZACIONALES.

RAP 2 APLICAR EL PROCESO ADMINISTRATIVO EN LA VINCULACIÓN DE CANDIDATOS DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO, POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA.

RAP 3 VALIDAR LA DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA LA VINCULACIÓN DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS ORGANIZACIONALES, CRITERIOS DE ENTIDADES DE SEGURIDAD SOCIAL Y NORMATIVA.

RAP 4 AJUSTAR LA INFORMACIÓN DEL PROCESO DE VINCULACIÓN DE ACUERDO CON LAS NOVEDADES DETECTADAS.

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 38,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 2809017 - CONTRATACION Y AFILIACION A SEGURIDAD SOCIAL EN EL ENTORNO LABORAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: VINCULAR PERSONAL DE ACUERDO CON NORMATIVA

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1
ALISTAR LA DOCUMENTACIÓN PARA LA VINCULACIÓN DE PERSONAL DE ACUERDO CON LA NORMATIVA Y PROCEDIMIENTOS ORGANIZACIONALES.

RAP 2 APLICAR EL PROCESO ADMINISTRATIVO EN LA VINCULACIÓN DE CANDIDATOS DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO, POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA.

RAP 3 VALIDAR LA DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA LA VINCULACIÓN DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS ORGANIZACIONALES, CRITERIOS DE ENTIDADES DE SEGURIDAD SOCIAL Y NORMATIVA.

RAP 4 AJUSTAR LA INFORMACIÓN DEL PROCESO DE VINCULACIÓN DE ACUERDO CON LAS NOVEDADES DETECTADAS.

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 38,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 2831305 - CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES.

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DIFERENCIAR LOS TIPOS DE CRM, MEDIANTE EL ANÁLISIS DE SUS FUNDAMENTOS Y SUS APLICACIONES EN UNA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.

EXAMINAR LOS BENEFICIOS DE LA EMPRESA, MEDIANTE EL ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA Y EL ENTORNO DEL CRM, BASADO EN EL CONOCIMIENTO DEL CLIENTE.

IDENTIFICAR LAS FASES DE LA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS CRM TOMANDO COMO POLÍTICA ORGANIZACIONAL QUE EL EJE CENTRAL ES EL CLIENTE.

IMPLEMENTAR LA ESTRATEGIA CRM, EN LAS ÁREAS COMERCIALES DE LA EMPRESA, PARA OPTIMIZAR LA TOMA DECISIONES.

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 8,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 2809015 - NOVEDADES Y LIQUIDACION EN SEGURIDAD SOCIAL INTEGRAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Generar nómina de acuerdo con normativa

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: VALIDAR LAS NOVEDADES PARA LA LIQUIDACIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL SEGÚN NORMATIVA

RA 2: LIQUIDAR LA SEGURIDAD SOCIAL DE ACUERDO CON NORMATIVA.

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 38,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 2809018 - CONTRATACION Y AFILIACION A SEGURIDAD SOCIAL EN EL ENTORNO LABORAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: VINCULAR PERSONAL DE ACUERDO CON NORMATIVA

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1
ALISTAR LA DOCUMENTACIÓN PARA LA VINCULACIÓN DE PERSONAL DE ACUERDO CON LA NORMATIVA Y PROCEDIMIENTOS ORGANIZACIONALES.

RAP 2 APLICAR EL PROCESO ADMINISTRATIVO EN LA VINCULACIÓN DE CANDIDATOS DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO, POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA.

RAP 3 VALIDAR LA DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA LA VINCULACIÓN DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS ORGANIZACIONALES, CRITERIOS DE ENTIDADES DE SEGURIDAD SOCIAL Y NORMATIVA.

RAP 4 AJUSTAR LA INFORMACIÓN DEL PROCESO DE VINCULACIÓN DE ACUERDO CON LAS NOVEDADES DETECTADAS.

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 38,00

**TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:** 184,00

## EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

| FICHA | FECHA INICIO | FECHA FINAL | EVENTO | HORAS |
|---|---|---|---|---|

**TOTAL TIEMPO EDT´s:** 0,00

## ACTIVIDADES ADICIONALES

| FECHA INICIAL | FECHA FINAL | ACTIVIDAD | HORAS |
|---|---|---|---|

**TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:** 0,00

**INSTRUCTOR:** JAIR YOVANNY CASTRO MORALES

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO AGROPECUARIO LA GRANJA