



## PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

### FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bogotá, 30 de septiembre de 2023

Señor

**DAVID MEJIA VARON**

SUPERVISOR CONTRATO No. **4508214**

Coordinador Académico de Mercadeo

Coordinación de Mercadeo

Bogotá

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

**Referencia:** No 4508214 del año 2023

Carolina Neiva Obregoso, identificado con la cédula de ciudadanía No. 52.756.972 de Bogotá, en mi calidad de Contratista del SENA, la coordinación académica de mercadeo, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes de septiembre 2023

**Valor y forma de Pago:** El valor total del presente contrato asciende a la suma de TREINTA Y DOS MILLONES DOSCIENTOS CUARENTA MIL PESOS M/CTE. (\$32.240.000). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) ocho (08) pagos iguales por los meses de febrero a septiembre de 2023, por valor de TRES MILLONES NOVECIENTOS MIL PESOS M/CTE. (\$3.900.000) cada uno. b) Un último pago correspondiente al mes de octubre de 2023 por valor de UN MILLÓN CUARENTA MIL PESOS M/CTE. (\$1.040.000).

**Plazo:** Será hasta el 8 de octubre de 2023.



**OBJETO:**

Prestar servicios personales de carácter temporal para impartir formación según programación establecida por el centro, en los diferentes niveles de formación para el área de mercadeo, comercio y ventas.

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

| No | Obligaciones                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Acciones realizadas                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Evidencias                         |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| a. | Cumplir con la programación académica predeterminada por la Coordinación Académica en los programas (TECNOLOGO GESTION DE MERCADOS) y competencias (Para adelantar el resultado de aprendizaje de Analizar los resultados contables y financieros según los criterios de evaluación establecidos por la organización, en las formaciones de la Coordinación de Mercadeo e Industrias Creativas) de acuerdo con las normas, la red de conocimiento (COMERCIO Y VENTAS) y el área temática (MERCADEO), procesos y metodologías pedagógicas, estrategias didácticas activas, formación por proyectos y los productos institucionales. | Impartir formación profesional integral en el área de Mercadeo.<br><br>Tecnólogo en Gestión de Mercados Ficha 2671708<br><br>Técnico en Asesoría Comercial Ficha 2694984<br><br>Tecnólogo en Gestión de Mercados Ficha 2503472<br><br>Técnico en Operaciones Comerciales Retail Ficha 2803014<br><br>Tecnólogo en Comunicación Comercial Ficha 2671722 | Sofia plus                         |
| b. | Acompañar y Asesorar en forma permanente e integral a los aprendices en el proceso de formación por proyectos durante la vigencia del contrato.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Seguimiento y evaluación de los proyectos de formación.                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Sofia plus y portafolio instructor |
| c. | Presentar los reportes de Juicios de evaluación de Aprendices y demás informes dentro de los plazos estipulados por el Centro, el Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol (Plataforma Compromiso) y el Reglamento para Aprendices del Sena, para tal efecto.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Los informes académicos se realizarán a más tardar ocho días después de la terminación de un resultado de aprendizaje.                                                                                                                                                                                                                                 | Sofia plus                         |
| d. | Preparar, orientar, desarrollar, apoyar y evaluar procesos de aprendizaje en cualquiera de las estrategias de respuesta institucional para los diferentes grupos                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Alistamiento y preparación de material de clases, elaboración de guías e instrumentos de evaluación                                                                                                                                                                                                                                                    | Portafolio del instructor          |



|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                            |                                                                                                         |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    | poblacionales objeto de Formación Profesional Integral                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                            |                                                                                                         |
| e. | Desarrollar mecanismos que faciliten la reflexión, la innovación, el espíritu investigativo, la creatividad y la autoevaluación en los alumnos para su mejoramiento continuo.                                                                                                                                                                   | Realizar talleres de reflexión, innovación e investigación en el ambiente de aprendizaje                                                                   | Evidencias Territorium                                                                                  |
| f. | Evaluar, innovar y mejorar continuamente el proceso de aprendizaje, las estrategias pedagógicas, el medio ambiente educativo, el rendimiento académico de los aprendices y el empleo de medios didácticos físicos y electrónicos.                                                                                                               | Preparación y desarrollo de técnicas didácticas activas, apoyo de la plataforma como herramienta de aprendizaje,                                           | Sofia plus y portafolio instructor                                                                      |
| g. | Participar en el desarrollo de innovaciones pedagógicas y del área específica en que se desempeña, mediante proyectos de investigación, participación en semilleros de investigación o líneas de investigación, en concordancia con el plan que sobre este aspecto tenga definido el área académica, concertado con el supervisor del contrato. | Diseño planeación pedagógica y guías de aprendizaje                                                                                                        | Portafolio del Instructor                                                                               |
| h. | Entregar documentos de proyectos de investigación, publicaciones, ponencias o productos asociados en caso de participar en la gestión de semilleros de investigación del área académica respectiva, en armonía con el plan de trabajo definido para el mismo.                                                                                   | La entrega de documentos se realizará de acuerdo con el plan de trabajo definido por la coordinación en caso de participación en la gestión de semilleros. | Ponencias, publicaciones, documentos y productos asociados en la gestión de semilleros de investigación |
| i. | Formular, ejecutar y evaluar diagnósticos que conlleven a la actualización y creación de diseños, planes, programas, procesos y productos propios de las actividades del centro de formación, acordes con su especialidad y área de desempeño, y según las necesidades del entorno                                                              | Evaluación de conocimientos previos formación a través de ambientes especializados                                                                         | Formato de planeación y Sofia plus                                                                      |
| j. | Colaborar en el diseño y ejecución de programas de actualización de instructores del SENA y de otras entidades, en aspectos pedagógicos y de la especialidad en que imparte Formación Profesional Integral.                                                                                                                                     | Diseño de estructuras curriculares                                                                                                                         | Estructura Curricular                                                                                   |
| k. | Participar activamente en el Plan de Mejoramiento y Actualización de Instructores                                                                                                                                                                                                                                                               | Participación activa en capacitación y norma de competencia laboral                                                                                        | Certificaciones- Sofia plus                                                                             |
| l. | Participar en procesos de promoción de los programas de Formación Profesional Integral, servicios y actividades de Divulgación Tecnológica, programados por el Centro de Formación                                                                                                                                                              | Transferencia de programas formación                                                                                                                       | Programa de formación complementaria                                                                    |



|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                               |                                                                           |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| m. | Coadyuvar en el proceso de ingreso e inducción de alumnos.                                                                                                                                                                                                                                                       | Aplicación de entrevistas y procesos de selección                                                             | Sofía plus                                                                |
| n. | Rendir oportunamente los informes (planillas, reportes, formatos) requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de aprendizaje realizados por aprendices a quienes imparte formación Profesional                                                                            | Informe de actividades académicas y de evaluación                                                             | Sofía plus                                                                |
| o. | Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de gestión, al diseño técnico pedagógico de las diferentes acciones de formación profesional en su especialidad.                                                                                                                                           | Aplicación y diseño guías de aprendizaje                                                                      | Portafolio del Instructor                                                 |
| p. | Participar en los comités de evaluación, actividades de aseguramiento de la calidad, asistir puntualmente a las clases programadas, colaborar activamente con las disposiciones sobre aseo y orden de los ambientes de formación físicos o virtuales, tener sentido de pertenencia con la Institución            | Citación a comité académico, control de inasistencia y consecución de la formación de acuerdo a programación. | Actas de comité, formato registro de inasistencias, planeación pedagógica |
| q. | Presentar en forma mensual al Coordinador Académico el reporte de ejecución de actividades, registrando las novedades sucedidas en el periodo académico que afectaron la ejecución de la programación académica mínima establecida, el cual entregará al respectivo Coordinador Académico o responsable del área | Informe mensual de actividades académicas                                                                     | Sofía plus_ informe actividades académicas                                |
| r. | El contratista debe aplicar antes de la finalización del contrato al proceso de certificación de competencias según normas de competencias que aplican a la obligación de instructor, así como a los procesos que el SENA adelanta para certificar habilidades pedagógicas, de los instructores.                 | Certificación en norma de competencia laboral de orientación de procesos pedagógicos.                         | Sofía plus- certificaciones académicas                                    |
| s. | El contratista se compromete a hacer uso de la bata blanca larga, con el logo del SENA en el bolsillo de la parte superior, en el desarrollo de todas las actividades de formación y las que deriven del presente contrato, dentro y fuera de las instalaciones del SENA.                                        | Compra de la bata con el logo del SENA                                                                        | Uso de la bata dentro del centro de formación                             |

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 | FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL | FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL |
|------|-------------------------|-------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
| 1.   | No aplica               | No aplica               | No aplica                       | No aplica                     |
| 2.   | No aplica               | No aplica               | No aplica                       | No aplica                     |

**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. **70914632** expedido por Compensar miplanilla.com correspondiente al mes de agosto del año 2023. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,



**Firma**

**Carolina Neiva Obregoso**

**Contratista**

**C.C. No. 52.756.972**

**Recibí a satisfacción:**

**Firma**

**David Mejia Varon**

**Supervisor Contrato 4508214 de 2023**

**Coordinador Académico**

---

# TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

---

**INSTRUCTOR:** CAROLINA NEIVA OBREGOSO

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION

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

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

---

## ACTIVIDADES ACADÉMICAS

---

**FICHA** 2671708 - GESTIÓN DE MERCADOS  
**DE APRENDIZAJE:**

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

---

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 37,70

---

**FICHA** 2694884 - ASESORIA COMERCIAL  
**DE APRENDIZAJE:**

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

---

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 44,70

---

**FICHA  
DE APRENDIZAJE:**

2671722 - COMUNICACIÓN COMERCIAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** CONTACTAR CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS COMERCIALES DE LA EMPRESA.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** CREAR PIEZAS DE COMUNICACIÓN CON BASE EN LA PROPUESTA DE COMUNICACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR ESTUDIOS CUALITATIVOS SEGÚN MODELO METODOLÓGICO DE INVESTIGACIÓN, E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN CON BASE EN LAS CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO Y EL MERCADO
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ESTABLECER LA ESTRUCTURA DE LA CAMPAÑA SEGÚN OBJETIVOS DE LA COMUNICACIÓN Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MEDIR LA EFECTIVIDAD DE LOS MENSAJES PUBLICITARIOS APLICANDO LAS TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PREPARAR LOS ELEMENTOS DE APOYO PARA EL DISEÑO DEL MENSAJE Y LA REALIZACIÓN DE LA CAMPAÑA PUBLICITARIA CON BASE EN LOS OBJETIVOS DE

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

---

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 23,90

---

**FICHA  
DE APRENDIZAJE:**

**2803014 - OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL**

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Procesar el recaudo de caja de acuerdo con normativa y manual técnico
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Surtir productos según plan y técnicas de merchandising

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

---

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 53,80

---

**FICHA  
DE APRENDIZAJE:**

2503472 - GESTIÓN DE MERCADOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

---

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 27,80

---



---

**TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:** 187,90

---

### EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT's

| FICHA                      | FECHA INICIO | FECHA FINAL | EVENTO | HORAS |
|----------------------------|--------------|-------------|--------|-------|
| <b>TOTAL TIEMPO EDT's:</b> |              |             |        | 0,00  |

### ACTIVIDADES ADICIONALES

| FECHA INICIAL                         | FECHA FINAL | ACTIVIDAD | HORAS |
|---------------------------------------|-------------|-----------|-------|
| <b>TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:</b> |             |           | 0,00  |

**INSTRUCTOR:** CAROLINA NEIVA OBREGOSO

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION

## EVIDENCIAS MES DE AGOSTO

FICHA 2803014 – TOC EN RETAIL

Operaciones Comerciales en Retail (2803014 PRY 2378324)  
P632223 P2803014 R11 C9303 PRY2378324

**SENA**

Impartido por:  
Administrador LMS, CARLOS ENRIQUE GÓMEZ MURILLO,  
CAROLINA NEIVA OBREGOSO,  
DIANA PATRICIA CAÑAS JIMÉNEZ,  
MARTHA ESPERANZA LEÓN PEÑA,  
DIANA CAROLINA NIETO TRIVIÑO

**Herramientas**  
Anuncios

**Evidencia Surtido y Familia**  
Buenas Tardes Estimados Aprendizices  
A continuación encontrarán las actividades que se realizarán el día de hoy de forma individual.  
- Sopa de Letras  
- Taller Surtido y Familia (para la elaboración de este taller leer detenidamente el documento)  
Estas evidencias se deben de presentar en forma individual.  
Puntos Posibles: 100  
Fecha de entrega: 28-Agosto-2023

evidencia para equipos en específico: No  
Fechas de Disponibilidad  
Fecha de Inicio: 2023-08-25 20:39 Fecha fin: 2023-08-28 23:30  
☒ Se aceptarán entregas tardías  
☐ Número de intentos limitados  
☒ Hacer disponible la evidencia  
Instructor: CAROLINA NEIVA OBREGOSO  
Enlace para evidencia: [http://sena.territorio.la/tarea\\_tt.php?tarea=491431402](http://sena.territorio.la/tarea_tt.php?tarea=491431402)

Offline

Evaluaciones

• Evidencia aún en tiempo • Evidencia sin respuesta • Evidencia con respuesta tardía

Selecciona todos

EDITH LILIANA GÓRDILLO MARTÍNEZ  
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.

Archivos adjuntos  
Id Evidencia:49153086  
Visualizar surtido.pdf  
Visualizar sopan1.pdf  
Intentos: 2

MICHELLE ALEXANDRA LEON HERNANDEZ  
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.

Archivos adjuntos  
Id Evidencia:493919835  
Visualizar SURTIDOCOCACOLAmn8364da9f  
179ae2b9m.docx  
Visualizar bigricatanyngosoboren7164ad9d6  
e4f8b9m.docx  
Visualizar SOPADENLETRASHSURTIDOCmn11  
64da285d07dammm1764da49a81  
c593m9m.docx  
Intentos: 1

MANUEL STEVEN TORRES CORTES  
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.

Archivos adjuntos  
Id Evidencia:493684475  
Visualizar Diact1.pdf  
Intentos: 1

WILSON MANUEL SILVA ACEVEDO  
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.

Archivos adjuntos  
Id Evidencia:493992185  
Visualizar ESTANTERIABYHRESPUESTAShD  
ENLASHPREGUNTASh.pdf  
Intentos: 1

Colaboradores  
DIANA PATRICIA CAÑAS JIMÉNEZ  
Instructor  
Administrador LMS  
Instructor  
MARTHA ESPERANZA LEÓN PEÑA

Operaciones Comerciales en Retail (2802014 PRY 2378324)

SENA

Impartido por: Administrador LMS CARLOS ENRIQUE GÓMEZ MURILLO, CAROLINA NEIVA OBREGOSO, DIANA PATRICIA CAÑAS JIMÉNEZ, MARTHA ESPERANZA LEÓN PEÑA, DIANA CAROLINA NIETO TRIVIÑO

Herramientas

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

Evidencias Actividades de apropiación del conocimiento Guía 01

Buenas Tardes Estimados Aprendiz

Por este medio subirán las siguientes evidencias:

c. Indique con una línea el concepto que corresponde a cada definición

d. Luego de la explicación del instructor sobre la temática logística, logística inversa, gestión de compras, gestión de inventarios, herramientas tecnológicas, almacén, tipos de estantería, transporte y carga. Realice de forma individual la siguiente investigación y presente un informe: a. ¿Cuál es la logística? b. ¿Cuál es la logística inversa? c. ¿Cuál es el inventario? d. ¿Cuáles son los tipos de inventario? e. ¿Cuál es el método ABC? f. ¿Cuáles son las zonas del almacén en las que se usa el inventario? g. ¿Cuál es la estantería requerida para tener un inventario? h. ¿Cuál es un centro de distribución? i. ¿Cuáles actividades se realizan en un centro de distribución? j. ¿Cuáles son canales de distribución? k. ¿Cuáles son los tipos de intermediarios? l. ¿Cuáles son los tipos de transporte? m. ¿Cuáles son las herramientas tecnológicas en el proceso logístico? n. Dibuje el proceso logístico de un producto con su respectiva marca o. Explique la diferencia entre manual de fabricante, brochure y folleto

e. Encierre con un círculo la respuesta correcta

a. No es apto para productos húmedos. Metal Plástico Papel

b. Su gran desventaja es el costo de la materia prima Metal Plástico Cartón

c. Recipiente frágil a los golpes y su material es muy pesado Metal Hierro Vidrio

d. Su gran desventaja es que es permeable al agua y a las grasas Plástico Cartón Madera

e. Reciclable, reutilizable y de fácil trabajo. Cartón Madera Metal

f. Su gran desventaja es la oxidación Vidrio Metal Plástico

g. Mencione cinco características de cada uno de los tipos de empaques y dibuje un ejemplo de producto con marca de cada uno.

h. ¿Cuáles son las funciones del empaque?

i. Escriba (F) falso o (V) verdadero según corresponda. Justifique la respuesta hecha a \_\_\_\_ El empaque debe ser atractivo, su presentación impacta a la compra. b. \_\_\_\_ El empaque con los servicios que se exponen en una tienda. c. \_\_\_\_ El diseño, presentación e información del contenido es importante, pues representa a una institución. d. \_\_\_\_ Ser resistentes, proteger y conservar el producto son requisitos indispensables del empaque. e. \_\_\_\_ El empaque es solo lo que interesa lo que lleva por dentro.

Puntos Posibles: 100

Fecha de entrega: 30-08-2023

evidencia para equipos en específico: No

Fecha de Disponibilidad

Calificaciones

Evidencia aún en tiempo Evidencia sin respuesta Evidencia con respuesta tardía Selecciona todos

Evidencia con respuesta pendiente por revisar

Archivos adjuntos Id Evidencia:504581239 Visualizar APROPIACIONDELCONOCIMIENT ON1.docx Descargar Archivo

Intentos: 1

EDITH LILIANA GORDILLO MARTINEZ Evidencia Entregada Fuera de Tiempo. Ver Detalle

Archivos adjuntos Id Evidencia:501112301 Visualizar evidencia.pdf Descargar Archivo

Intentos: 1

DANIEL ALEJANDRO PAEZ OLMO Evidencia Entregada Fuera de Tiempo. Ver Detalle

Archivos adjuntos Id Evidencia:494115560 Visualizar Guian11enNatalianSanchez.pdf Descargar Archivo

Intentos: 1

NATALIA KATERIN SANCHEZ HERNANDEZ Ver Detalle

Archivos adjuntos Id Evidencia:494114585 Visualizar Sistemadereembargo.pdf Descargar Archivo

Intentos: 1

AYRON STEVEN SANTANA RANGEL Ver Detalle

Archivos adjuntos Id Evidencia:494090600 Visualizar evidenciaparcipian11nmerged.pdf Descargar Archivo

Intentos: 1

LIUS ALBERTO GARZON ALVAREZ Ver Detalle

Colaboradores

DIANA PATRICIA CAÑAS JIMÉNEZ Instructor

MARTHA ESPERANZA LEÓN PEÑA Instructor

CARLOS ENRIQUE GÓMEZ MURILLO Instructor

DIANA CAROLINA NIETO TRIVIÑO Instructor

CAROLINA NEIVA OBREGOSO Instructor

SENA

Impartido por:  
 Administrador LMS: ELSA  
 QUIROBONI GACHARNA, CAROLINA  
 NEIVA OBREGOSO, FELIPE  
 ALFONSO ISAZA, MARTHA  
 ESPERANZA LEON PEÑA, RAFAEL  
 AUGUSTO MESTIZO CASTILLO,  
 GUSTAVO ADOLFO CAMACHO  
 BOLAÑOS, CLAUDIA PATRICIA  
 RAMÍREZ ÁVILA, RICARDO  
 GARAVITO MORALES, JORGE  
 EDGAR CORTES MEJÍA, YEISSON  
 ALEJANDRO SALINAS AREVALO

**Herramientas**

- 🔔 Anuncios
- 👤 Participantes
- 📄 Información
- 📁 Contenido del curso

**Evidencia 3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.**

Buenas tardes estimados aprendices

Por este medio subirán las siguientes evidencias:

**3.2.1. Acordar términos de negociación:** Observe los siguientes videos y responda los siguientes cuestionamientos.

<https://www.youtube.com/watch?v=c-ZS0pHtn2s> (Video 1)  
<https://www.youtube.com/watch?v=BgDyJyGSG5E> (Video 2)

1. Mencione los aspectos positivos y negativos de los vendedores de los videos
2. Con base en el video 1: ¿la postura del vendedor fue la más adecuada?
3. ¿Qué aspectos mejoraría en la negociación del video 1?
4. Mencione los factores claves de la negociación exitosa que observe en el video 2
5. Según el video 2, ¿cuáles fueron los errores del vendedor 1 para no continuar con la negociación?
6. Mencione las cualidades que ustedes creen debe poseer un vendedor para una negociación exitosa

Suba la evidencia en un archivo de Word en la plataforma Territorio

**3.2.2. Realizar el proceso de venta:**  
 Algunos vendedores ven en las objeciones un obstáculo que les impide cerrar la venta. La realidad es que, si se manejan de la manera adecuada, le aportarán al cliente más argumentos para comprar el producto o servicio. Para fines de una negociación comercial, una objeción es todo argumento que plantea el cliente como impedimento para ejecutar la compra. Ejemplos: "En la competencia me sale más barato", "No me conviene del todo".

**3.2.2.1** Con base en su experiencia realice una lista de objeciones más comunes que pueden impedir cerrar la venta para su producto o servicio.

**3.2.2.2** Elabore un guión para la presentación y venta de un producto previamente seleccionado, en el que considere los tipos de preguntas y el manejo de objeciones, con el fin de realizar clínica de ventas aplicada en clase.

**Puntos Posibles: 100**  
**Fecha de entrega: 25-08-2023**

Carolina Neiva Obregoso

18/08/2023

Vista

Regresar

Go Back!

Inicio

Calificaciones

Grupos

Proyectos

Rúbricas

Blog

Seguimiento

Configuración

Colaboradores

FELIPE ALFONSO ISAZA  
Instructor

CLAUDIA PATRICIA RAMÍREZ ÁVILA  
Instructor

Administrador LMS  
Instructor

MARTHA ESPERANZA LEÓN PEÑA  
Instructor

RICARDO GARAVITO MORALES  
Instructor

ELSA QUISOBO NI GACHARINA  
Instructor

Archivos adjuntos

Id Evidencia-498878771

Visualizar

ACORDARnTERMINOSHDeNNEGOC

ACCIONn.pdf

Descargar Archivo

70.0

A

Intentos: 1

Archivos adjuntos

Id Evidencia-491428107

Visualizar

GUIOnREVIRAL.docx

Descargar Archivo

90.0

A

Intentos: 1

Archivos adjuntos

Id Evidencia-491287807

Visualizar

1692999151643.jpg

Descargar Archivo

90.0

A

Intentos: 1

Archivos adjuntos

Id Evidencia-491286412

Visualizar

GuiOnnprocesoandenventa.docx

Descargar Archivo

90.0

A

Intentos: 1

MONICA JASBLEIDY BAUTISTA PAEZ

Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.

Ver Detalle

LAURA VANESSA ROMERO ORTIZ

Ver Detalle

NICOLAS HERNANDEZ ROJAS

Ver Detalle

PAULA NATALY ORDOÑEZ LOPEZ

Ver Detalle

Archivos adjuntos

Id Evidencia-491286412

Visualizar

PREGUNTASnVIDEOS.docx

Descargar Archivo

90.0

A

Intentos: 1

Inicio

Calificaciones

Grupos

Proyectos

Rúbricas

Blog

Seguimiento

Configuración

Colaboradores

FELIPE ALFONSO ISAZA  
Instructor

CLAUDIA PATRICIA RAMÍREZ ÁVILA  
Instructor

Administrador LMS  
Instructor

MARTHA ESPERANZA LEÓN PEÑA  
Instructor

RICARDO GARAVITO MORALES  
Instructor

ELSA QUISOBO NI GACHARINA  
Instructor

Archivos adjuntos

Id Evidencia-491286412

Visualizar

PREGUNTASnVIDEOS.docx

Descargar Archivo

90.0

A

Intentos: 1

SENA

COMUNICACIÓN COMERCIAL  
(2671722 PRY 1221080)  
P524113 P2671722 R11 C9303  
PRY1221080

Impartido por:  
Administrador LMS, ELSA  
QUIROBONI GACHARNA, CAROLINA  
NEIVA OBREGOSO, FELIPE  
ALFONSO ISAZA, MARTHA  
ESPERANZA LEON PEÑA, RAFAEL  
AUGUSTO MESTIZO CASTILLO,  
GUSTAVO ADOLFO CAMACHO  
BOLAÑOS, CLAUDIA PATRICIA  
RAMÍREZ AVILA, RICARDO  
GARAYITO MORALES, JORGE  
EDGAR CORTES MEJIA, YEISSON  
ALEJANDRO SALINAS AREVALO

**Herramientas**

- Anuncios
- Participantes
- Información
- Contenido del curso
- Edición de contenidos

**Evidencias 3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización) - Parte 1**

Buenas tardes estimados aprendices

Por este medio subirán las siguientes evidencias:

3.3.2 El aprendiz lee la lectura "Técnicas de Ventas" y a partir de ella genera un mapa sinóptico con los conceptos encontrados y desarrolla los casos propuestos al final de la lectura.

Crucigrama Negociación  
Presentaciones Atributos, Ventajas y Beneficios  
Puntos Posibles: 100  
Fecha de entrega: 25-08-2023

evidencia para equipos en específico: No  
Fechas de Disponibilidad  
Fecha de Inicio: 2023-08-25 13:17 Fecha fin: 2023-08-25 23:30  
☐ Se aceptarán entregas tardías  
☐ Número de intentos limitados  
☒ Hacer disponible la evidencia

Instructor: CAROLINA NEIVA OBREGOSO  
Enlace para evidencia: [http://sena.territorio.la/tarea\\_8.php?area=491155437](http://sena.territorio.la/tarea_8.php?area=491155437)

**Archivos**

Enlazada a ponderación: Ninguna  
Rúbrica: No asignada

☒ Comentario(s)  
☒ Gamificación  
Puntaje por cargar la actividad: 100  
☐ Puntaje por excelencia

Editar

Offline

Carretera cerrada en...

10:11 a.m.  
18/08/2023

SENA

Calificaciones

• Evidencia aún en tiempo. • Evidencia sin respuesta. • Evidencia con respuesta tardía. Selecciona todos ☐  
• Evidencia con respuesta pendiente por revisar.

Archivos adjuntos  
Id Evidencia: 498876261  
Visualizar: CRUCIGRAMA+BAUTISTA+MONICA.pdf  
Descargar Archivo  
Visualizar: TECNICA+DE+VENTAS+IN+IN.pdf  
Descargar Archivo  
Visualizar: ATRIBUTOS+VENTAJAS+Y+BENEFICIOS+NEGOCIACION+20230818+IN+130214+IN+0000.pdf  
Descargar Archivo  
Visualizar: PREGUNTAS.pdf  
Descargar Archivo  
Intentos: 1

MONICA JASBLEIDY BAUTISTA PAEZ  
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.

Ver Detalles

70.0

Archivos adjuntos  
Id Evidencia: 491534887  
Visualizar: CRUCIGRAMA+NEGOCIACION+APR+ENDIZ+202313648bae3c5b5nmnm5764a95737110a1nmn.xlsx  
Descargar Archivo  
Visualizar: Preguntasnm306469579c04afnmn.docx  
Descargar Archivo  
Visualizar: produccionconsumommasivo.pdf

LAURA VANESSA ROMERO ORTIZ

Ver Detalles

90.0

https://sena.territorio.la/archivos.php?file=https://sena.territorio.la/content\_archivos/archivos/areas/PREGUNTAS...95648bae3c5b5nmnm5764a95737110a1nmn.xlsx

Carretera cerrada en...

10:12 a.m.  
18/08/2023

## FICHA 2694884 – TAS CENTURY

SENA

ASESORIA COMERCIAL  
(2694884 PRY 2378102)  
P631101 P2694884 R11 C9303  
PRY2378102

Impartido por:  
Administrador LUIS ELSA  
QUIROSON GACHARNA, GUSTAVO  
HILARIO MORALES TORRES,  
CAROLINA NEIVA OBREGOSO,  
NESTOR MARTIN MENDEZ,  
MARTHA ESPERANZA LEON PEÑA,  
RICARDO GARAYITO MORALES,  
YEISSON ALEJANDRO SALINAS  
AREVALO, DIANA CAROLINA NIETO  
TRIVIÑO

**Herramientas**

- 📢 Anuncios
- 👤 Participantes
- 📄 Información
- 📁 Contenido del curso

**Evidencias - Actividades 3.3 (Parte 1)**  
Buenas Tardes estimado aprendiz  
Por este medio subirán las siguientes evidencias:  
- Friso Servicio al Cliente (Cuento)  
- Mapas Conceptuales (Servicio al Cliente)

evidencia para equipos en específico: No  
Fechas de Disponibilidad  
Fecha de Inicio: 2023.08.16 15:42 Fecha fin: 2023.08.17 23:30  
☐ Se aceptarán entregas tardías  
☐ Número de intentos limitados  
☒ Hacer disponible la evidencia  
Instructor: CAROLINA NEIVA OBREGOSO  
Enlace para evidencia: [http://sena.territorio.la/tarea\\_8.php?area=48679603](http://sena.territorio.la/tarea_8.php?area=48679603)

**Archivos**  
Enlazada a ponderación: Ninguna  
Rúbrica: No asignada

☒ Comentario(s)  
☒ Gamificación  
Puntaje por cargar la actividad: 100  
☐ Puntaje por excelencia

Regresar

Offline

SENA

Archivos adjuntos  
Id Evidencia: 490702967  
Visualizar FrisoServiciolandia.pdf  
Descargar Archivo

MARIA PAULA DIAZ SANCHEZ  
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.

Ver Detalles

Visualizar CuentasServiciolandia.pdf  
Descargar Archivo

70.0

Archivos adjuntos  
Id Evidencia: 490342687  
Visualizar Mapaconceptualfundamentosdenserviciolandia.pdf  
Descargar Archivo

JIREH CAMACHO PERDOMO  
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.

Ver Detalles

Visualizar Friso1.pdf  
Descargar Archivo

70.0

Archivos adjuntos  
Id Evidencia: 490359872  
Visualizar Mapaserviciolandia.pdf  
Descargar Archivo

ANDRES SANTIAGO RAMIREZ GONZALEZ  
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.

Ver Detalles

Visualizar Mapaserviciolandia.pdf  
Descargar Archivo

80.0

Archivos adjuntos  
Id Evidencia: 487688378  
Visualizar Mapaserviciolandia.pdf  
Descargar Archivo

ANDRES DANILO ACEVEDO OSPINA

Ver Detalles

Visualizar Friso.pdf

80.0

Regresar

Offline

## FICHA 2671708 – TGM 40

**GESTIÓN DE MERCADO**  
 (2671708 PRY 798319)  
 P2671708 R11 C9303  
 PRY798319



**Impartido por:**  
 Administrador LMS: CAROLINA NEIVA OBREGOSO, MARIA CLEMENCIA RAMIREZ MELENOR, FREDDY URREA URREA, RICARDO GARAVITO MORALES, DIANA CAROLINA NIETO TRIVIÑO

---

### Herramientas

- Anuncios
- Participantes
- Información
- Contenido del curso
- Edición de contenidos
- Métricas de Ejercicios

---

### Evidencias 3.3 Actividades de apropiación del conocimiento - GUIA CANALES

Buenas tardes estimados aprendices

Por este medio subirán las evidencias del punto 3.3 Guía Canales.

Puntos Posibles: 100

Fecha de entrega: 31-Agosto-2023

---

Evidencia para equipos en específico No

Fechas de Disponibilidad

Fecha de Inicio: 2023-08-31 18:28 Fecha fin: 2023-09-12 23:30

☐ Se aceptarán entregas tardías  
☐ Número de intentos limitados  
☒ Hacer disponible la evidencia

Instructor: CAROLINA NEIVA OBREGOSO

Enlace para evidencia: [http://sena.territorio.la/tarea\\_te.php?tarean=498813916](http://sena.territorio.la/tarea_te.php?tarean=498813916)

---

### Archivos

Enlazada a ponderación: Ninguna

Rúbrica: No asignada

---

🔥 Gamificación

Puntaje por realizar la actividad: 100

☐ Puntaje por excelencia

---

✎ Comentario(s)

Editar

---

**Calificaciones**

Descargar ZIP    Calificar Evidencia

Página principal | Microsoft 365 x | Correo Carlos Nava Obregón: x | senaoflaplus.edu.co/sola/status: x | Tercerario | GESTIÓN DE MÉRITOS: +

sena.tercerario.la/perfil.php?id=28053878

Herramientas

- Anuncios
- Participantes
- Información
- Contenido del curso
- Edición de contenidos
- Métricas de Encuestas
- Fotos
- Evidencias
- Métricas SCORM
- Sesión en línea
- Evaluaciones
- Sondeos
- Wikis
- Asistencia
- Galería
- Chat
- Competencias
- Acceso a portafolio de evidencias aprendices
- Gamificación

Rúbrica por asignatura

**Gamificación**

Puntaje por realizar la actividad: 100

☐ Puntaje por excelencia

**Comentario(s)**

[Editar](#)

**Calificaciones**

[Descargar ZIP](#) [Calificar Evidencia](#)

☒ Evidencia aún en tiempo ☒ Evidencia sin respuesta ☒ Evidencia con respuesta tardía

☒ Evidencia con respuesta pendiente por revisar

Selecciona todos ☐

**Grupo FERRETERÍA LUIS PENAGOS**

**Archivos adjuntos**  
**Id Evidencia: 501572511**

[Visualizar](#)  
3c3mActividadesdenagraciamod  
elreconocimientoinVENTARIO.pdf  
[Descargar Archivo](#)

[Visualizar](#)  
3c3mActividadesdenagraciamod  
elreconocimientoinTRANSPORTE.edf  
[Descargar Archivo](#)

[Visualizar](#)  
3c3mEnPolíticasendistribucion p  
df  
[Descargar Archivo](#)

[Ver Detalle](#)

[Visualizar](#)  
Controlinevaluacionmodificacinen  
nyrentabilidaddelecanal.pdf  
[Descargar Archivo](#)

[Visualizar](#) Reglalandeconceptos.pdf

Kevin Estiven Monroy Chaparro

90.0 A ☐

Offline [OFF](#)

Vista ☐  
Aprendiz ☐

[Regresar](#)

1017 a.m.  
10/17/2023

## FICHA 2503472 – TGM 35

PRY785315



Impartido por:  
Administrador LMS: CAROLINA NEIVA OBREGOSO, YENY MARCELA CIFUENTES SANCHEZ, WILSON ORLANDO AREVALO MONTAÑA, JORGE EDGAR CORTES MEJIA, FREDDY GIOVANNY MARTINEZ ESPINOSA, DIANA CAROLINA NIETO TRIVIÑO

### Herramientas

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

### Evidencia 3.3 Actividades de Apropriación del conocimiento

Buenas noches estimados aprendices

Por este medio subirán las siguientes evidencias

- EJERCICIO LAVABLANCALOS CHIRITOS
- EJERCICIOS CUENTAS T

Puntos Posibles: 100

Fecha de entrega: 17-08-2023

evidencia para equipos en específico: No

Fechas de Disponibilidad  
Fecha de Inicio: 2023-08-16 19:57 Fecha fin: 2023-08-17 23:30

☐ Se aceptarán entregas tardías

☐ Número de intentos limitados

☒ Hacer disponible la evidencia

Instructor: CAROLINA NEIVA OBREGOSO

Enlace para evidencia: <http://sena.territorio.la/tarea+486975163>

### Archivos

Enlazada a ponderación: Ninguna

Rúbrica: No asignada

☒ Comentario(s)

☒ Gamificación

Puntaje por cargar la actividad: 100

☐ Puntaje por excelencia

Calificaciones

● Evidencia aún en tiempo ● Evidencia sin respuesta ● Evidencia con respuesta tardía

● Evidencia con respuesta pendiente por revisar

Selecciona todos

Descargar ZIP Calificar Evidencia

Regresar

### Evaluaciones

- Sondeos
- Wikis
- Asistencia
- Galería
- Chat
- Competencias
- Acceso a portafolio de evidencias aprendices
- Gamificación
- Centro de Calificaciones
- Administrar Grupos
- Grupo
- Proyectos
- Rúbricas
- Blogs
- Seguimiento
- Configuración

### Colaboradores

CAROLINA NEIVA OBREGOSO  
Instructor

| Nombre                          | Evidencia                            | Ver | Detalle | Puntaje | Intenciones    |
|---------------------------------|--------------------------------------|-----|---------|---------|----------------|
| ANGIE LIZBETH VANEGAS CASTAÑEDA | Evidencia Entregada Fuera de Tiempo. | Ver | Detalle | 80.0    | Intenciones: 1 |
| CRISTIAN DAVID PINILLA ARIAS    | Evidencia Entregada Fuera de Tiempo. | Ver | Detalle | 80.0    | Intenciones: 2 |
| SARA DANIELA BAEZ HERNANDEZ     | Evidencia Entregada Fuera de Tiempo. | Ver | Detalle | 80.0    | Intenciones: 1 |
| JEFFREY CARDONA VELASQUEZ       | Evidencia Entregada Fuera de Tiempo. | Ver | Detalle | 80.0    | Intenciones: 1 |
| MAYRA ROCIO REYES CASTILLO      |                                      | Ver | Detalle | 80.0    | Intenciones: 1 |

Regresar

SENA

GESTIÓN DE MERCADOS  
(2503472 PRY 798319)  
P621113 P2503472 R11 C9303  
PRY798319

Impartido por:  
Administrador LMS: CAROLINA NEIVA OBREGOSO, YENY MARCELA CIFUENTES SANCHEZ, WILSON ORLANDO AREVALO MONTAÑA, JORGE EDGAR CORTES MEJIA, FREDDY GIOVANNY MARTINEZ ESPINOSA, DIANA CAROLINA NIETO TRIVIÑO

**Herramientas**

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

**Evidencia de Conocimiento - Guía Analizar los resultados contables y Financieros**

Buenas Tardes estimados aprendices

Por este medio subirán la evidencia de conocimiento realizada en la sesión de clase.

Puntos Posibles: 100

Fecha de entrega: 25-08-2023

evidencia para equipos en específico: No

Fechas de Disponibilidad  
Fecha de Inicio: 2023-08-25 13:58 Fecha fin: 2023-08-25 23:30

☐ Se aceptarán entregas tardías

☐ Número de intentos limitados

☒ Hacer disponible la evidencia

Instructor: CAROLINA NEIVA OBREGOSO

Enlace para evidencia: [http://sena.territorio.la/tarea\\_8.php?area=491194997](http://sena.territorio.la/tarea_8.php?area=491194997)

**Archivos**

Enlazada a ponderación: Ninguna

Rúbrica: No asignada

☒ Comentario(s)

☒ Gamificación

Puntaje por cargar la actividad: 100

☐ Puntaje por excelencia

Calificaciones

Descargar ZIP Calificar Evidencia

Offline

Carretera cerrada en...

10:04 a.m.  
18/09/2023

SENA

GESTIÓN DE MERCADOS

**Calificaciones**

• Evidencia aún en tiempo. • Evidencia sin respuesta. • Evidencia con respuesta tardía.  
• Evidencia con respuesta pendiente por revisar

Selecciona todos

|                                 |             |                                                                                                                                            |       |   |                          |
|---------------------------------|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|---|--------------------------|
| ANGIE LIZBETH VANEAS CASTAÑEDA  | Ver Detalle | Archivos adjuntos<br>Id Evidencia:804016141<br>Visualizar<br>PRUEBA+De+CONOCIMIENTO.pdf<br>Descargar Archivo                               | 70.0  | A | <input type="checkbox"/> |
| Intentos: 1                     |             |                                                                                                                                            |       |   |                          |
| MARYORY JIMENA CASTRO CASTAÑEDA | Ver Detalle | Archivos adjuntos<br>Id Evidencia:491542712<br>Visualizar<br>EvidenciandconocimientonMaryoryJimenaCastroCastaneda.pdf<br>Descargar Archivo | 70.0  | A | <input type="checkbox"/> |
| Intentos: 1                     |             |                                                                                                                                            |       |   |                          |
| SARA DANIELA BAEZ HERNANDEZ     | Ver Detalle | Archivos adjuntos<br>Id Evidencia:491539827<br>Visualizar<br>Esta evidencia no contiene archivos<br>Intentos: 2                            | 75.0  | A | <input type="checkbox"/> |
| SEBASTIAN PEREZ GARAY           | Ver Detalle | Archivos adjuntos<br>Id Evidencia:491453972<br>Visualizar<br>evidenciandconocimienton.pdf<br>Descargar Archivo                             | 100.0 | A | <input type="checkbox"/> |
| Intentos: 1                     |             |                                                                                                                                            |       |   |                          |
|                                 |             | Archivos adjuntos<br>Id Evidencia:491450007<br>Visualizar<br>WhatsAppimagen2023090805natin...                                              |       |   |                          |

Offline

Carretera cerrada en...

10:04 a.m.  
18/09/2023