PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Quibdó diciembre 13 de 2023

Señor (a)
JACKSON ARIEL URRUTIA CHALA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. 5403103
Coordinador académico
CENTRO DE RECURSOS NATURALES, INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD
Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes diciembre del año 2023

Referencia: No 5403103 del año 2023

William Yamil Machado Moreno, identificado con la cédula de ciudadanía No. 11.807.688 de Quibdó, en mi calidad de Contratista del SENA, en el regional choco, 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 el valor total para el contrato que tienen una duración de (2) meses y veinticinco (25) días, la suma de DIEZ MILLONES CIENTO CINCUENTA Y CINCO MIL SETENTA Y CINCO PESOS ($10.155.075) MC/TE. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente al mes de septiembre del 2023 por valor de UN MILLON SETENTA Y CINCO MIL DOSCIENTOS CUARENTA Y TRES PESOS($1.075.243) M/CTE; b) un segundo pago correspondiente a los meses de octubre y Noviembre por valor de TRES MILLONES QUINIENTOS OCHENTA Y CUATRO MIL CIENTO CUARENTA Y CUATRO PESOS ($3.584.144)M/CTE cada mes, c) y un último pago correspondiente al mes de Diciembre del 2023 por valor de UN MILLON NOVECIENTOS ONCE MIL QUINIENTOS CUARENTA Y TRES PESOS ($1.911.543) M/CTE.

Plazo: Será hasta el 16 de diciembre de 2023.

OBJETO:
PRESTAR SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL DE SESENTA Y CINCO (65) INSTRUCTORES PARA ORIENTAR FORMACIÓN PROFESIONAL EN EL NIVEL COMPLEMENTARIA REGULAR, PROGRAMADA POR EL CENTRO DE RECURSOS NATURALES, INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD DEL CHOCÓ PARA LA

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Establecer estrategias de enseñanza-aprendizaje-evaluación según el programa de formación profesional y el enfoque metodológico adoptado.	Se estableció estrategia de enseñanza basada en el aprendizaje colaborativo, participativo e investigativo por parte de los aprendices para obtener su auto aprendizaje con apoyo del instructor como facilitador y guía en el proceso formativo.	Se cuenta con talleres participativos realizados en el aula de clases.
2	Orientar los procesos de enseñanza -aprendizaje, según las necesidades detectadas en losprocesos de evaluación, metodologías de aprendizajes y programas curriculares vigentes.	Orientar la formación profesional integral con actividades relacionadas en temas como: negociación de productos y servicios de acuerdo a condiciones del mercado y políticas empresariales, descritos en el programa curricular vigente No. 63210007	Se toma el diseño curricular obtenido de sofia plus código 63210007
3	Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje-evaluación de conformidad con los módulos de formación y el calendario institucional y el manual de procedimientos para la ejecución de acciones de formación	Preparar y orientar material de apoyo para la las actividades en clase conforme al diseño curricular	Diseño curricular, sofia plus

	profesional.		
4	Llevar el registro de evidencias de la actividad enseñanza aprendizaje en el portafolio personal,para cuando sea requerido.	toma de evidencia de actividades durante el proceso formativo	Material de registros y evidencias Carpeta drive
5	Reportar información académica y administrativa según las responsabilidades institucionales asignadas.	Reporte oportuno de calificaciones del proceso formativo	Aplicativo Sofia plus
6	Apoyar las charlas informativas con especificaciones de los programas, así como el proceso de inducción de aprendices.	Se realizó charla de inducción y orientación al proceso formativo del programa Mercadeo y Ventas No. 63210007	Registro de asistencias y material fotográfico
7	Evaluar la formación de los aprendices durante el proceso educativo de acuerdo con el manualde evaluación vigente.	Realización de actividades como talleres para evaluar el grado de conocimiento de las temáticas impartida, así como el análisis de casos prácticos en el aula para la toma de decisiones.	Se presenta registro fotográfico y lista de asistencia.
8	Atender oportunamente los requerimientos del supervisor del contrato y presentar mensualmente los informes de ejecución del contrato.	Se cuenta con el material necesario a fin de entregar informes y requerimientos en el momento determinado por el supervisor.	Soportes en Carpetas drive
9	Apoyar técnicamente en las evaluaciones de los procesos de adquisición de bienes y servicios, por el conocimiento profesional contratado previa designación del director Regional.	No se desarrolló actividad relacionada a esta obligación para el mes de diciembre de 2023.	No hay evidencia para esta actividad en el mes de noviembre de 2023, toda vez que no se desarrolló la actividad.
10	Reportar 160 horas mes de labores en la formación Titulada y/o complementaria.	Se realiza exitosamente	Generación de tiempo aplicativo sofia plus

11	Aplicar al proceso de certificación de norma de competencia "Orientar formación Presencial de Acuerdo con Procedimiento Técnico y Normativo", según las normas que aplican a la función instructor.	Realizado exitosamente en un nivel intermedio	Listados de asistencia, talleres, presentaciones.
12	Las demás para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Ambiente propicio con condiciones adecuadas para proceso de enseñanza	Material fotográfico de condiciones, elementos y herramientas necesarios para el desarrollo de actividades
13	Reportar oportunamente las horas de gestor monitor de aquellos aprendices que cumplen la labor en los ambientes de formación.	Se hace reporte de los aprendices que cumplieron con las labores y actividades programas en el ambiente de formación	planillas listadas de asistencia a clases presenciales

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.				
2.				

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a

la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 9460191334 de la planilla, Aportes en línea salud y pensión mes diciembre de 2023 (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites").

Evidencias en (29) folios

Cordialmente,

Firma



WILLIAM YAMIL MACHADO MORENO

Contratista

C.C. No. 11.807.688 de Quibdó

Recibí a satisfacción:

Firma

JACKSON ARIEL URRUTIA CHALA

Supervisor(a) Contrato 5403103 de 2023

Coordinador Académico

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: WILLIAM YAMIL MACHADO MORENO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE RECURSOS NATURALES, INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD

FECHA INICIAL: 01/12/2023 00:00:00

FECHA FINAL: 15/12/2023 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2900066 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 89,80

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 89,80

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: WILLIAM YAMIL MACHADO MORENO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE RECURSOS NATURALES, INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD

siga SENA
Un Compromiso de Todos.

LISTA DE ASISTENCIA

MUNICIPIO Y FECHA: Quibdó diciembre 6 de 2023

OBJETIVO/TEMA: Introducción al Mercadeo, Conceptualizaciones Básicas.

PROGRAMA: Mercadeo y Ventas

No	NOMBRE	CÉDULA	CARGO	EMPRESA / DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO / IP	FIRMA
1	Maryoris Calle Chami	1077432036	Estudiante		Callechamimaryoris@gmail.	3125349774	Maryoris
2	Natalia Arteaga Lopez	1037873348	Estudiante		natilopez08a@gmail.	3225495972	Natalia
3	Liseth Dayana Sanmartin Quiceno	1156463129	Estudiante		lisethDayanaSanmartinquiceno@gmail.	3123576134	
4	Sandra Patricia Perea	35600278	Estudiante		amolavida77@hotmail.es	3104056715	Sandra Perea
5	Dianny Y. Valois M.	1077997376	Estudiante		Dannymorenoriobo@	3204720364	Dianny
6	Yesira Lazcarro Palacios	35604787	Estudiante		Yelapa0423@gmail.com	3132214984	Yesira
7	Brand Yesid Perea Perea	1077997676	Estudiante		Pereaperea brandyesid@gmail.com	3148945303	
8	Leidy Yojana Renteria	1003968800	Estudiante		leirenteria19@hotmail.com	3105978171	
9	Mileidys Escobar Moreno	35899637	Estudiante		Mileidys escobar MORENO@GMail.com	3218414578	Mileidys E.M.
10	Maria Decnice Pinoma	1078778759	Estudiante		Katterine Pinomosquera@	3205347807	Maria D Pm
11	Ebbd Andrea Sanmartin Renteria	1007434941	Estudiante		Ebandarc@gmail.com	3114572229	Ebbd
12	Yeraldin Blandon	1078919063	6		blandoncordoba yeraldin	3235172790	Yeraldin
13	Gustavo Restrepo Araque	1077476197	A.		grestrepo2910@gmail.com	3136734437	Gustavo R.
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							

siga — Un Compromiso de Todos.

LISTA DE ASISTENCIA

MUNICIPIO Y FECHA: Quibdó, diciembre 7 de 2023

OBJETIVO/TEMA: Características de Mercado, Tipos de clientes, Segmentación de Mercado Emp. y de la Población

PROGRAMA: Mercadeo y ventas

No	NOMBRE	CÉDULA	CARGO	EMPRESA / DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO / IP	FIRMA
1	Yasira Lazcarro Palacios	35604787			yalapa0423@gmail.com	3132214984	Yasira
2	Dianny Y. Valois M.	1077997376			Dannymorenovalois@	3204720364	Dianny
3	Sandra Patricia Perea M.	35600278			amolavida77@hotmail.es	3104056715	Sandra P.
4	natalia arteaga Lopez	7037813348			nalr Lopez 08@gmail.com	3225145972	natalia
5	Brand Yesid Perea Perea	1077897676			PereaPerea Brand Yesid@gmail.com	3148945303	
6	Elizabeth Mena V	1007806151			elizaMV15@gmail.com	3173275883	Elizabeth M.
7	Leidy Yoana Renteria	1003986800			leidyrenteria1@hotmail.es	3105478171	Leidy
8	Ebbd Andres Jaramillo Ruiz	1007434911			Ebangare@gmail.com	3114572224	Ebbd
9	Sindy Vanessa Córdoba Renteria	1003984087			sindycordoba73@gmail.com	3207986962	Sindy Córdoba
10	Mileidis Escobar Moreno	35899637			Mileidysescobarmoreno@gmail.com	3218414578	Mileidis E.M.
11	Juan David Largacha R	1077445684			dayi1819@hotmail.com	3122831317	
12	Gustavo Restrepo A.	1077476197			grestrepo2910@gmail.com	3136734437	Gustavo R.
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							

siga SENA
Un Compromiso de Todos.

LISTA DE ASISTENCIA

MUNICIPIO Y FECHA: Quibdó, diciembre 9 de 2023

OBJETIVO/TEMA: Proyectos del Mundo, Participación proceso de Segmentación, identificación y Colaboradores - Taller 1

PROGRAMA: Mercadeo y ventas

No	NOMBRE	CÉDULA	CARGO	EMPRESA / DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO / IP	FIRMA
1	Yeraldin Blandon Cordoba	1078919063			blandonCordoba4yeraldin@gmail	3235172790	Yeraldin
2	Sindy Vanessa Cordoba Renteria	1003484087			Sindycordoba73@gmail.com	3207486462	Sindy Cordoba
3	Leidy Yojana Rentera	1028986088			Leirenteria19@hotmail.com	3105978171	Leidy
4	Mileidis Escobar Moreno	35 899637			Mileidys Escobar Moreno@gmail.com	3218414578	Mileidis E.M.
5	Maria Decnice Pino M	7078778959			pino mosquera katerine880	3205347807	Maria D P M
6	Lisseth Dayana Sarmiento Quiceno	1156463129	Estudiante		lisethdayanasarmientoquiceno@gmail	3123516134	
7	Maicol Stiwar Ramirez	1078457763			maicoldemy@gmail.com	323484 0387	Maicol S.P.G
8	Natalia Arteaga Salazar	1037813348			natalorez08@gmail.com	322.545972	Natalia A.G
9	Yasira Lazarro Palacios	35604787	estudiante		Yalapa0423@gmail.com	3132214984	Yasira
10	Dianny Y. Valois moreno	1077497376	Estudiante		Dannymorenorobledo@gmail	3204726364	Dianny
11	Danna Nayffer Papelito	1077478264	estudiante		dannapapelito78@gmail.com	3144293607	Danna Papelito
12	Brand Yuid Perea Perea	1077997076			Pereaperea Brandyuid@gmail.com	3148995303	B
13	Maryoris calle chami	1077432036	Estudiante		Callechamimaryoris@gmail.	3125349774	Maryoris
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							

siga SENA
Un Compromiso de Todos.

LISTA DE ASISTENCIA

MUNICIPIO Y FECHA: Quibdó 11 de diciembre de 2023

OBJETIVO/TEMA: Mezcla de Marketing : Producto, Promoción, distribución, logística.

PROGRAMA: Mercadeo y ventas

No	NOMBRE	CÉDULA	CARGO	EMPRESA / DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO / IP	FIRMA
1	Natalia Arteaga Lopez	1037813348			natlopez08a@gmai	3225445972	natalia A.L.
2	Mileidys Escobar Moreno	35899637			Mileidysescobarmoreno@gmail.com	3218414578	Mileidys E.M.
3	Ebbel Andrea Domartin Rentera	1007434911			Ebanzarr@gmail.com	3114572229	Ebbl
4	Maria Decnice Pino M	1078778954			Katerinenpino88.com	3205347807	Mariapino
5	Sindy Vanessa Córdoba R.	1003984087			sindycordoba73@gmail.com	3207986462	Sindy Cordoba
6	Leidy Tatiana Rentera	1003986888			leirenteria19@hotmail.com	3105978171	Leidy R.
7	Elizabeth Nagua V	1007806151			elizanv15@gmail.com	311732 5883	Elizabeth
8	Maryoris Calle Chami	1077432084			callechammaryoris@gmail	3125349774	Maryoris
9	Liseth Dayana Sanmartin Quiceno	1156463129	Estudiante		lisethdayanasanmartinquiceno@	3123576934	
10	Maicol Steiver Ramirez	1078457763			maicolsteiver@gmail.com	3234840781	Maicol S.R
11	Yasira Lazcarro P	35604787	estudiante		yalapa0423@gmail.com	3132214984	Yasira
12	Brand Yesid Perea Perea	1074997676			Pereaperea brandyesid@gmail.com	3148945303	
13	Danna Nayffer Papelito	1077478264	estudiante		dannapapelito18@gmail.com	3114293607	Danna Papelito
14	Juan David Largacha R	1077445684			day.1819@hotmail.com	3122831317	Juandavid
15							
16							
17							
18							
19							
20							

siga SENA
Un Compromiso de Todos.

LISTA DE ASISTENCIA

MUNICIPIO Y FECHA: Quibdó, diciembre 12 de 2023

OBJETIVO/TEMA: Plan de Mercadeo, estudio de Mercado micro y Macro ambiente - Taller 2

PROGRAMA: Mercadeo y ventas

No	NOMBRE	CÉDULA	CARGO	EMPRESA / DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO / IP	FIRMA
1	Maicol Stiwar Ramirez	1078457763			maicoldanyo@gmail.com	3234840387	Maicol S.R
2	Natalia Arteaga Lopez	1031873348			natilopezaga@gmail	3225445912	Natalia A.L
3	Liseth Dayana Sanmartin Quiceno	1156463129	Aprendiz		lisethdayanasanmartinquiceno	3123516134	LMX
4	Brand Yesid Perea Perea	1077997676			PereaPereaBrandonYesid@Gmail.com	3148995303	
5	Maryoris Calle Chami	1077432036	Estudiante		callechamiMaryoris@gmail.	3125349774	MaryorisC
6	Yasira Lazcarro Palacios	1064787	estud		Yalapao423@gmail.com	3132214984	Yasira
7	Danna Nayffer Papelito	1077478964	estudiante		dannapapelito73@gmail.com	314493607	Danna Papelito
8	Elizabeth Madrid Vargas	1007806181			elizamv15@gmail.com	3117325883	Elizabeth M.
9	Mileidis Escobar Moreno	35899637	Estudio		mileidysescobarmoreno@gmail.com	3218414578	Mileidis E.M.
10	Sindy Vanessa Córdoba R.	1003984087	Estudiante		Sindycordoba73@gmail.com	3207986962	Sindy Córdoba
11	Ebbel Andres Sanmartin R.	1007439411	Estudiante		Ebandsar@gmail.com	3114572224	Ebbl
12	Maria Decnice Pino Mosquera	1078778959	Estudiante		Pinomosquerakateine@gmail.com	3205347807	Maria Pino
13	Juan David Largacha R	1077445684	Aprendiz		dayi1819@hotmail.com	3122831317	Juandavg
14	Gustavo Restrepo Araque	1077476197	A.		grestrepo2910@gmail.com	3136734937	Gustavo A.
15							
16							
17							
18							
19							
20							









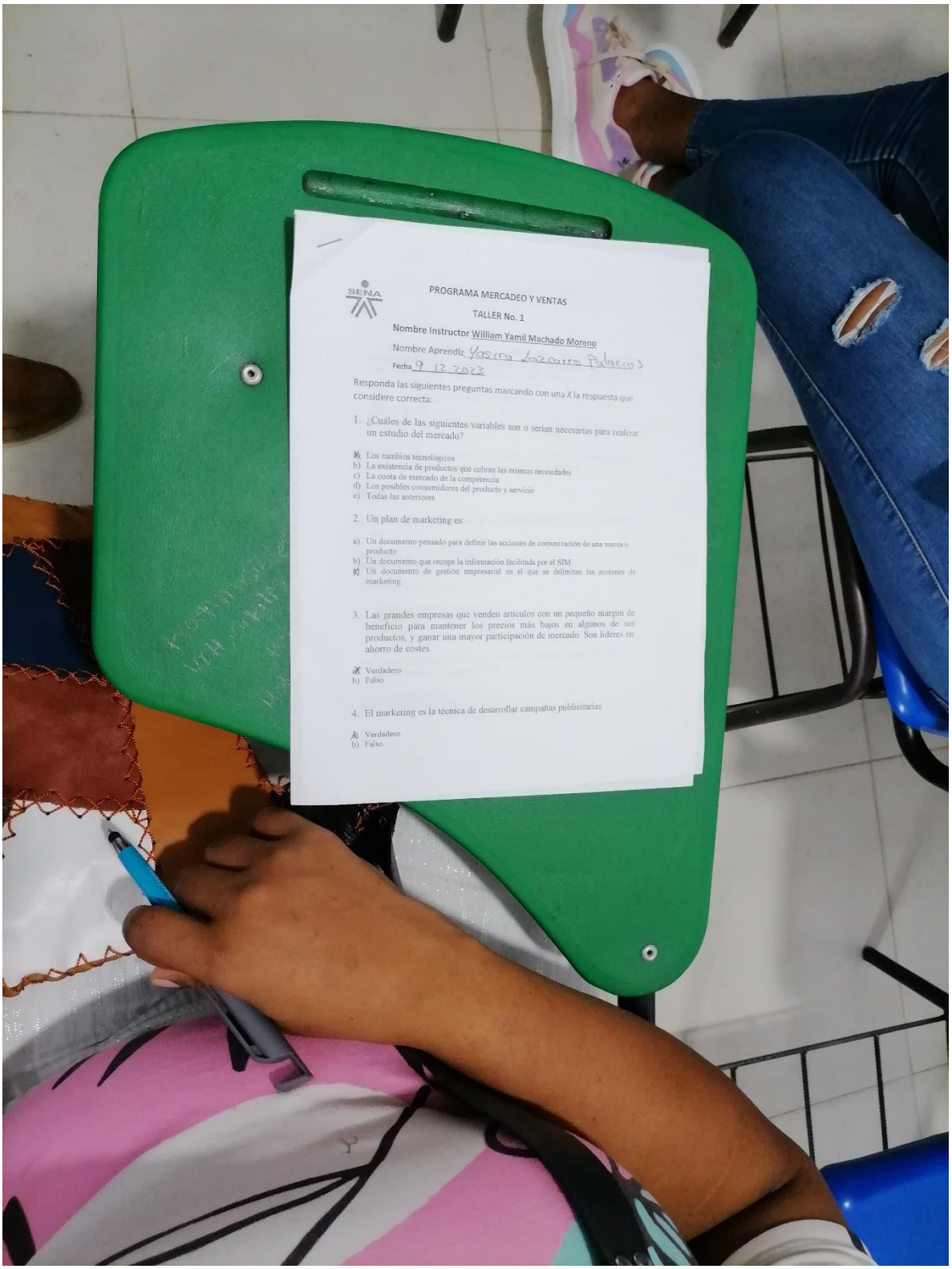





PROYECTO







PROGRAMA MERCADEO Y VENTAS

TALLER No. 1

Nombre Instructor William Yamil Machado Moreno

Nombre Aprendiz Yasira Lozano Palacios

Fecha 9 12 2022

Responda las siguientes preguntas marcando con una X la respuesta que considere correcta.

1. ¿Cuáles de las siguientes variables son o serían necesarias para realizar un estudio del mercado?

X a) Los cambios tecnológicos
b) La existencia de productos que cubran las mismas necesidades
c) La cuota de mercado de la competencia
d) Los posibles consumidores del producto y servicio
e) Todas las anteriores

2. Un plan de marketing es:

a) Un documento pensado para definir las acciones de comunicación de una marca o producto
b) Un documento que recoge la información facilitada por el SIM
X c) Un documento de gestión empresarial en el que se delimitan las acciones de marketing

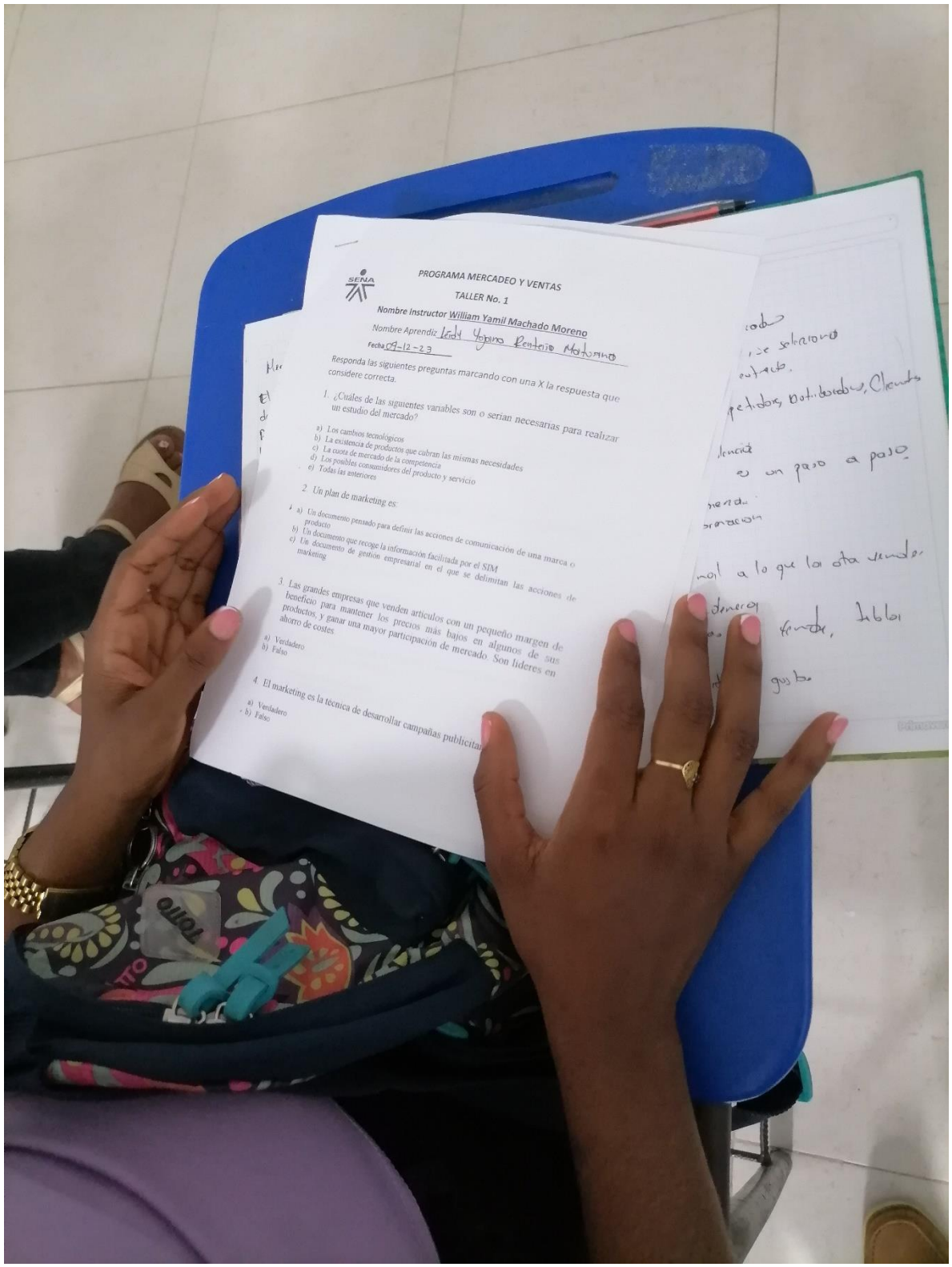
3. Las grandes empresas que venden artículos con un pequeño margen de beneficio para mantener los precios más bajos en algunos de sus productos, y ganar una mayor participación de mercado. Son líderes en ahorro de costes.

X a) Verdadero
b) Falso

4. El marketing es la técnica de desarrollar campañas publicitarias

X a) Verdadero
b) Falso


KARL



PROGRAMA MERCADEO Y VENTAS

TALLER No. 1

Nombre Instructor William Yamil Machado Moreno

Nombre Aprendiz Leidy Yojana Rentería Mosquera

Fecha 09-12-23

Responda las siguientes preguntas marcando con una X la respuesta que considere correcta.

1. ¿Cuáles de las siguientes variables son o serían necesarias para realizar un estudio del mercado?

a) Los cambios tecnológicos
b) La existencia de productos que cubran las mismas necesidades
c) La cuota de mercado de la competencia
d) Los posibles consumidores del producto y servicio
e) Todas las anteriores

2. Un plan de marketing es:

a) Un documento pensado para definir las acciones de comunicación de una marca o producto
b) Un documento que recoge la información facilitada por el SIM
c) Un documento de gestión empresarial en el que se delimitan las acciones de marketing

3. Las grandes empresas que venden artículos con un pequeño margen de beneficio para mantener los precios más bajos en algunos de sus productos, y ganar una mayor participación de mercado. Son líderes en ahorro de costes.

a) Verdadero
b) Falso

4. El marketing es la técnica de desarrollar campañas publicitar

a) Verdadero
b) Falso



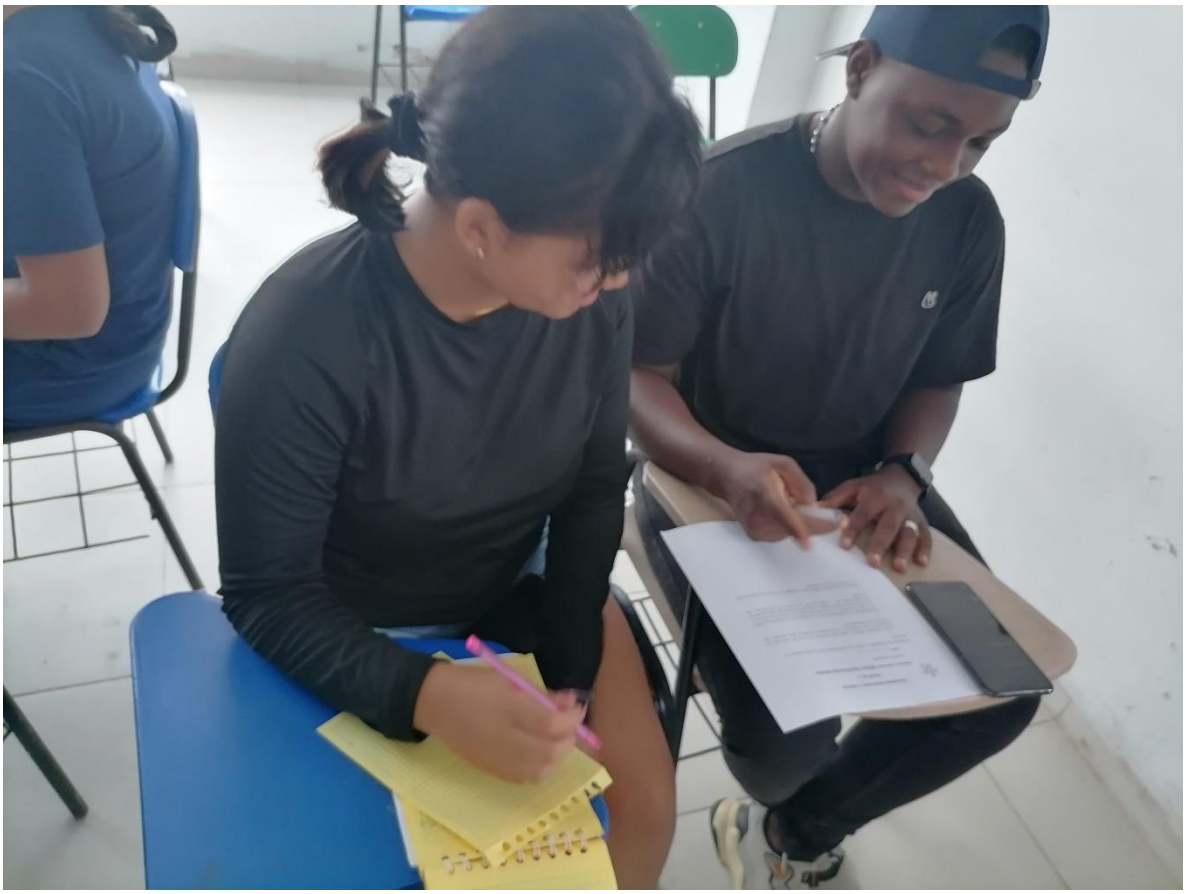



ESTRATEGIA DE MERCADOTECNIA
EL PLAN DE MERCADOTECNIA DEBE SER:
- COMPRENSIBLE
- CONCRETO
- COMPLETO.
- REDACTADO DE MANERASINCILLA
Satisfacción
Productos
Quildó
















PROGRAMACIÓN DE CUENTAS
TALLER No. 2
Nombre completo: Yeison David Jaramillo Jaramillo
Grado: 10-1
Fecha: 14/04/2025
Instrucciones: Resuelve cada ejercicio de manera clara y ordenada. Puedes usar papel y lápiz para hacer tus cálculos antes de escribir la respuesta final.
Ejercicio 1: Variables y tipos de datos
Escribe un programa que declare una variable para cada uno de los siguientes datos y muestre su valor en pantalla:
Tu nombre (tipo texto)
Tu edad (tipo número entero)
Tu estatura en metros (tipo número decimal)
Si estudias actualmente (tipo verdadero o falso)
Ejercicio 2: Operaciones básicas
Dado el siguiente código, predice el resultado antes de ejecutarlo:
a = 15
b = 4
suma = a + b
resta = a - b
producto = a * b
cociente = a / b
residuo = a % b
¿Qué valor tendrá cada variable? Escribe tu predicción y luego verifica.
Ejercicio 3: Condicionales
Escribe un programa que pida al usuario un número y determine si es positivo, negativo o cero. Si es positivo, debe indicar además si es par o impar.
Ejercicio 4: Ciclos
Escribe un programa que imprima los números del 1 al 20 usando un ciclo. Luego modifícalo para que solo imprima los números pares.
Ejercicio 5: Reto
Escribe un programa que calcule el promedio de tres notas ingresadas por el usuario y muestre un mensaje según el resultado:
Si el promedio es mayor o igual a 3.5: "Aprobado"
Si el promedio es menor a 3.5: "Reprobado"
Entrega: Sube tu archivo antes de la clase del 16 de abril. Recuerda comentar tu código explicando qué hace cada parte.


NEVER