ACTA – JULIO 17 de 2024		
NOMBRE DEL REPORTE DEL MES: Informe relación de las actividades laborales ejecutadas durante el presente mes de 2024.		
CIUDAD Y FECHA: BOGOTÁ JULIO 18 DE 2024	**HORA INICIO:** 2.30 P.M	**HORA FIN:** 4.30 P.M.
LUGAR Y/O ENLACE: https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3ameeting_MmVhZTFkNDYtYzkzMy00NTE5LThmNzMtOTg2Mzg5M2E5MzE1%40thread.v2/0?context=%7b%22Tid%22%3a%22b7aa301c-b634-4837-8d88-5fb616771079%22%2c%22Oid%22%3a%228a68cf26-bda9-4eaa-83e3-e89ba0a16e03%22%7d	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la información – Coordinación de Virtualización	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Informe de actividades académicas realizadas con los aprendices de las fichas de etapa lectiva **2977853, 2977854, 2977855 y 2977856** Técnica en Venta de Productos en Línea.
2. Informe de reuniones y temas tratados con los instructores del Equipo Ejecutor de la Formación de las fichas de etapa lectiva **2977853, 2977854, 2977855 y 2977856** Técnica en Venta de Productos en Línea.
3. Informe de actividades administrativas realizadas en las fichas de etapa lectiva **2977853, 2977854, 2977855 y 2977856** Técnica en Venta de Productos en Línea.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

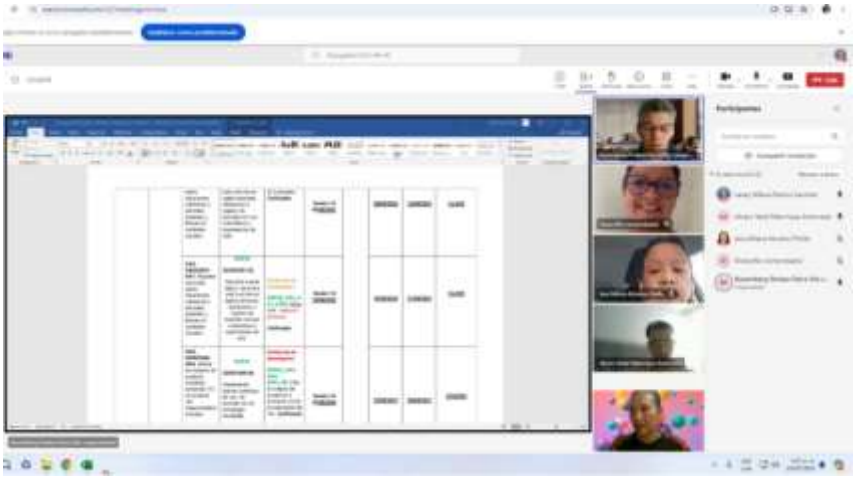
1. Verificar y hacer el reporte de la situación académica de los aprendices de las **4 fichas asignadas** de la etapa lectiva de Técnica en Venta de Productos en Línea **2977853, 2977854, 2977855 y 2977856.**
2. Verificar y hacer el reporte de la situación administrativa de las **4 fichas asignadas** de la etapa lectiva de Técnica en Venta de Productos en Línea **2977853, 2977854, 2977855 y 2977856.**

DESARROLLO DEL REPORTE

Entre las actividades realizadas en las fichas **2977853, 2977854, 2977855, 2977856, 2977857 y 2977858** de Técnica de Venta de Productos en Línea se realizó 4 reuniones del Equipo Ejecutor de la Formación, 3 sesiones en línea del componente técnico, 2 publicaciones de anuncios de sesiones en línea en cada una de las fichas, 3 llamados de atención a los aprendices que registraron más de 5 días sin ingresar a la plataforma y la emisión de calificaciones y comentarios para la actividad del Taller de Servicio al Cliente y el Foro Técnico de Servicio al Cliente.

Reunión Equipo Ejecutor de la Formación EEF

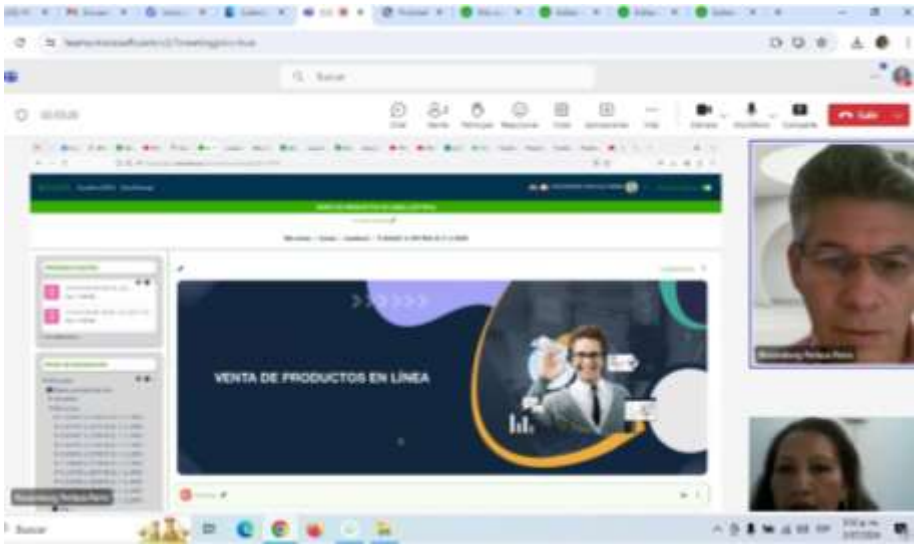
El 10 de julio se realizó 1 reunión del Equipo Ejecutor de la Formación con los instructores de los componentes técnico, transversal y clave de inglés, con el fin de hacer una valoración del avance de las actividades que se ejecutan en la Fase de Análisis por parte de los aprendices.



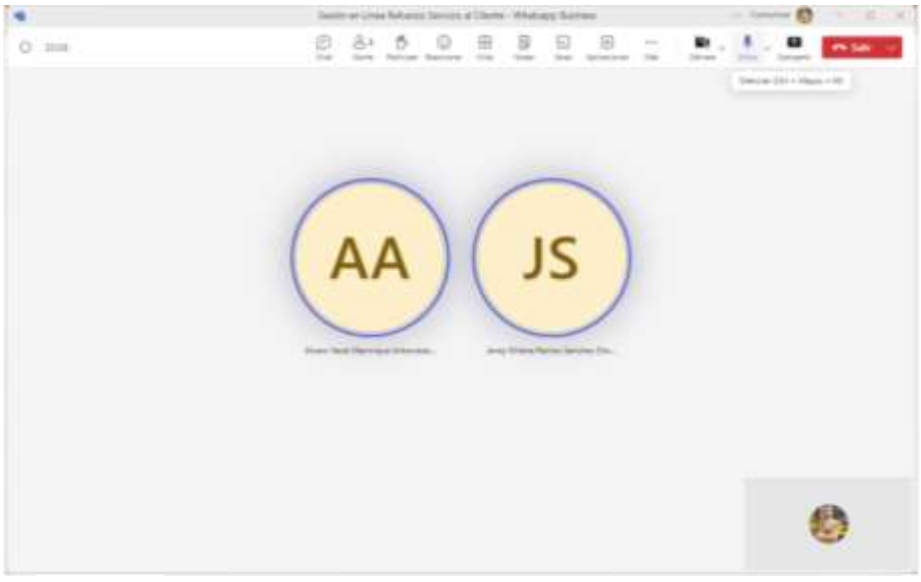
Reunión Equipo Ejecutor de la Formación EEF - Técnicos

De igual forma, se realizó 3 reuniones de los instructores técnicos de las fichas **2977853, 2977854, 2977855, 2977856, 2977857 y 2977858,** de Técnica en Venta de Productos en Línea, con el propósito de fijar la estrategia formativa y coordinar los temas a tratar en las sesiones en línea técnicas programadas para julio al igual que definir las acciones de cierre de la fase de análisis y los temas a manejar en la apertura de la fase de planeación programada para el 18 de julio.

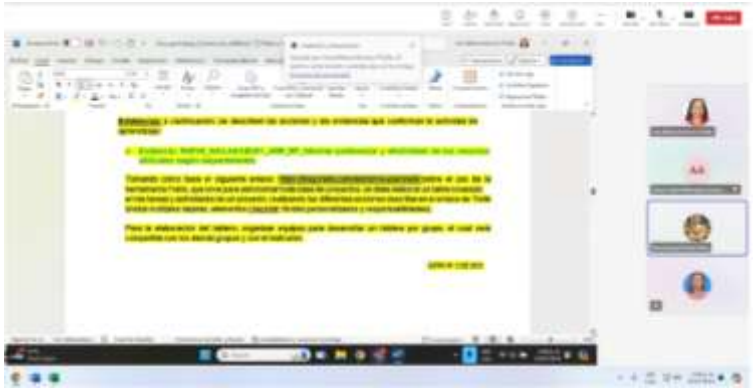
El **3 de julio** se realizó reunión con la instructora técnica de las fichas **2977853, 2977854, 2977855 y 2977856** Técnica en Venta de Productos en Línea, con el fin de acordar criterios, esbozar estrategias de formación de los aprendices y determinar fechas para la realización de la sesión en línea técnica programada para el 4 de julio.



El **10 de julio** se realizó reunión con la instructora técnica de las fichas **2977853, 2977854, 2977855 y 2977856** Técnica en Venta de Productos en Línea, con el propósito de fijar criterios y temas de la sesión en línea técnica programada para el 11 de julio.

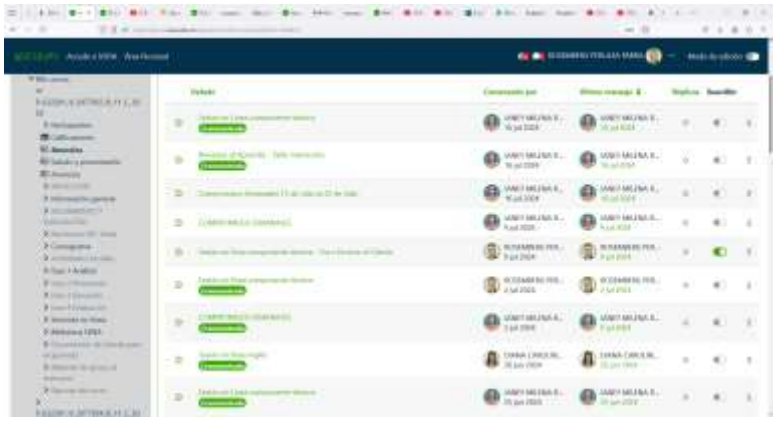


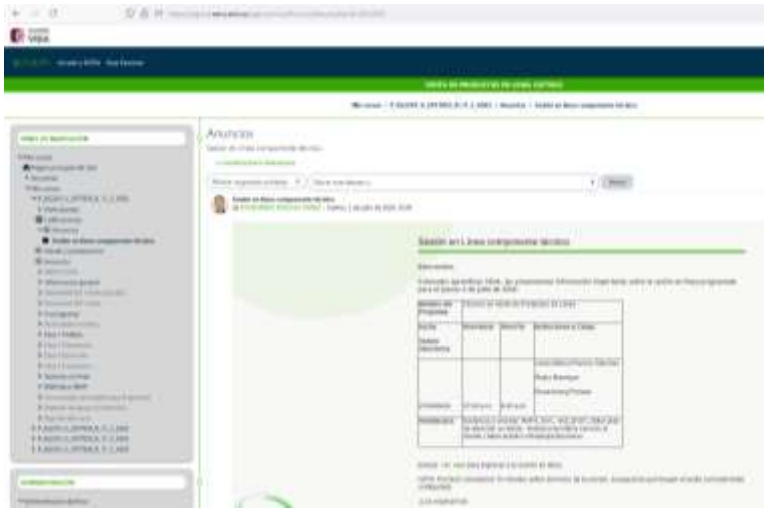
El **15 de julio** se realizó reunión con los instructores del EEF técnica de las fichas **2977853, 2977854, 2977855, 2977856, 2977857 y 2977858** Técnica en Venta de Productos en Línea, con el propósito de fijar criterios y organizar la guía de aprendizaje y el cronograma de la fase de planeación que comenzó el 18 de julio. De igual forma, se definieron los temas a tratar en la sesión técnica del 19 de julio.

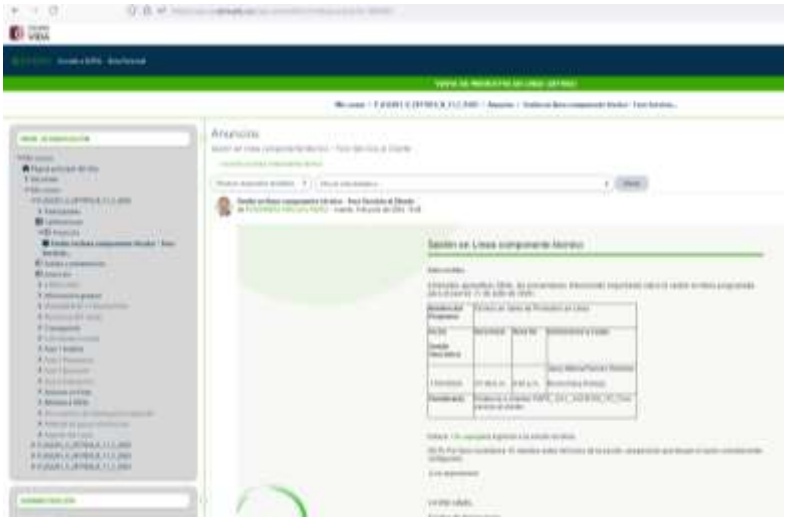


Anuncios julio fichas 2977853, 2977854, 2977855, 2977856

FICHA 2977853

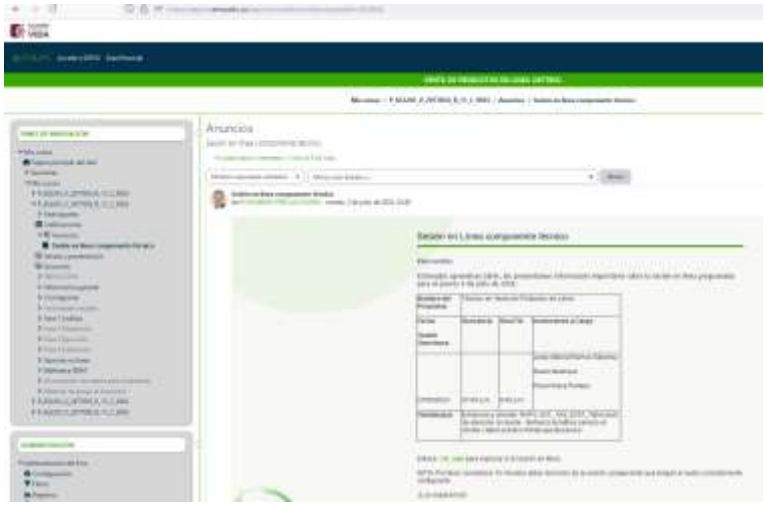


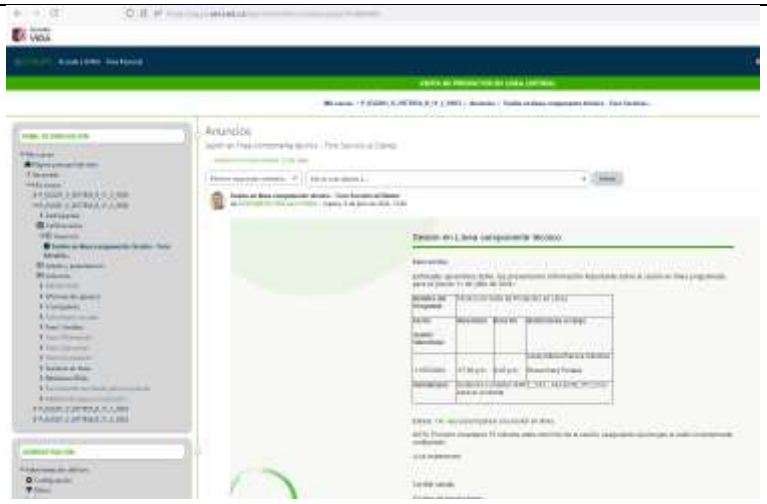




FICHA 2977854

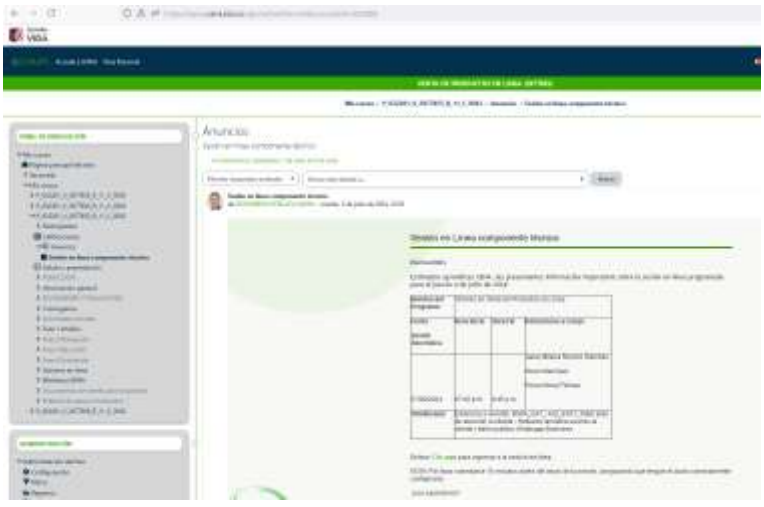


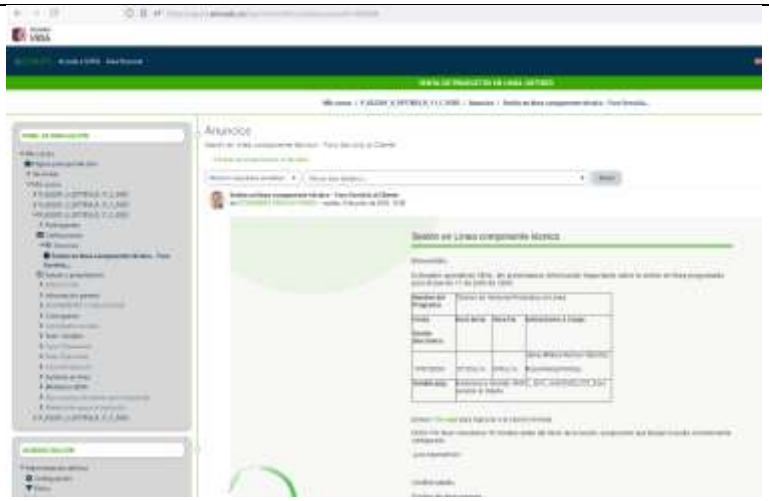




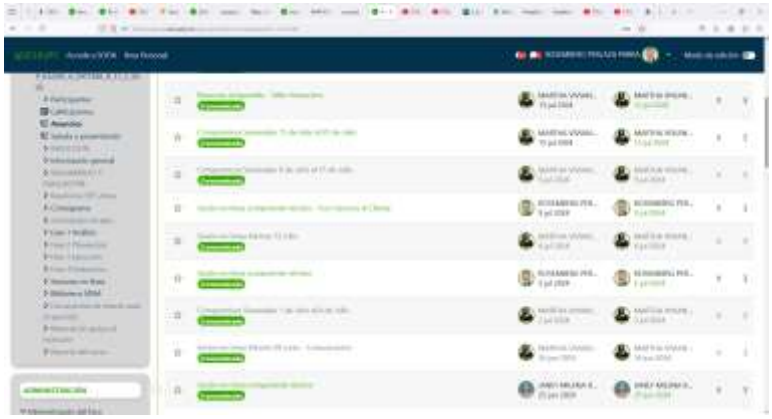
FICHA 2977855



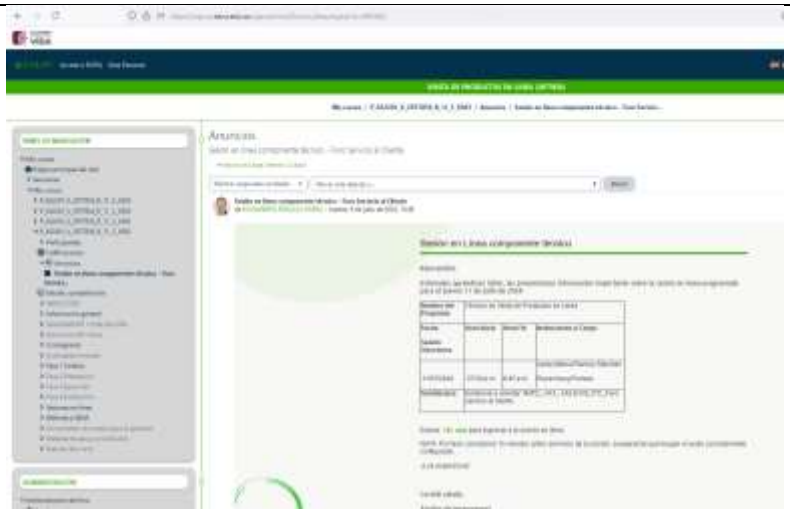




FICHA 2977856

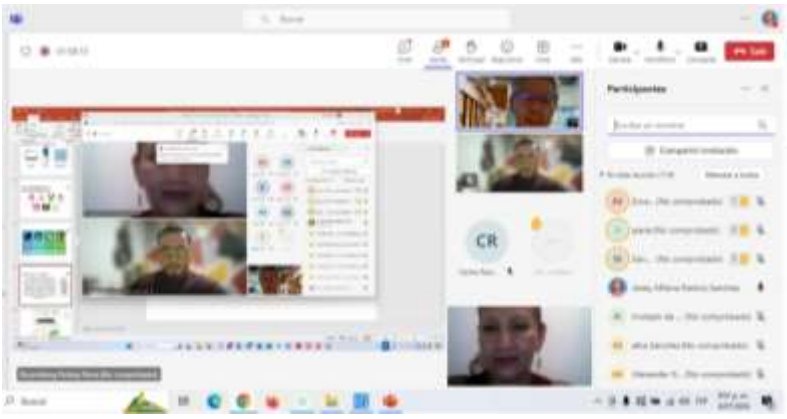






Sesiones en Línea 1 - Julio 4

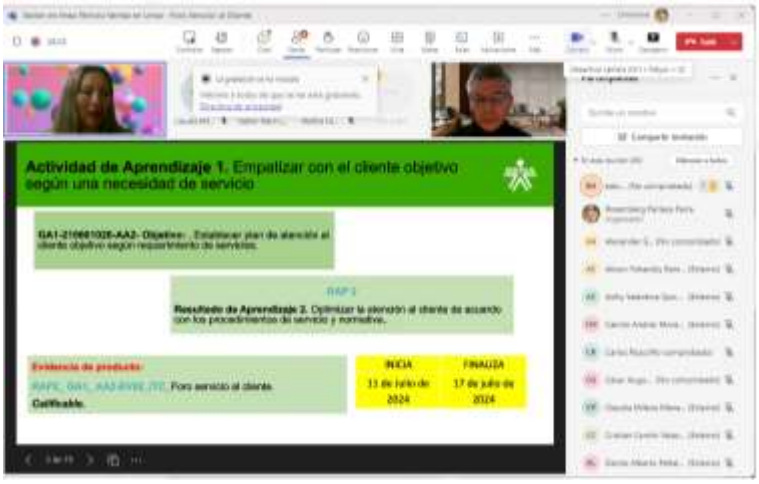
La presente sesión en línea técnica comenzó a las 7 de la noche el **4 de julio** con los aprendices de las fichas **2977853, 2977854, 2977855 y 2977856** Técnica en Venta de Productos en Línea. En la presente Sesión en Línea se hizo un refuerzo sobre aspectos relacionados con el Servicio al Cliente. Se habló del triángulo del servicio y la forma como se integran cada uno de sus elementos para atender de forma adecuada las necesidades y deseos de los consumidores. De igual forma, se explicaron aspectos relacionados con el cliente digital, la experiencia del usuario y la integración de la tecnología con las acciones y estrategias comerciales de la organización. Así mismo, se hizo un taller práctico con la configuración de todas las funciones que contempla Whatsapp Business. Adicionalmente, se interactuó con los aprendices y se dio respuesta a sus preguntas e inquietudes.

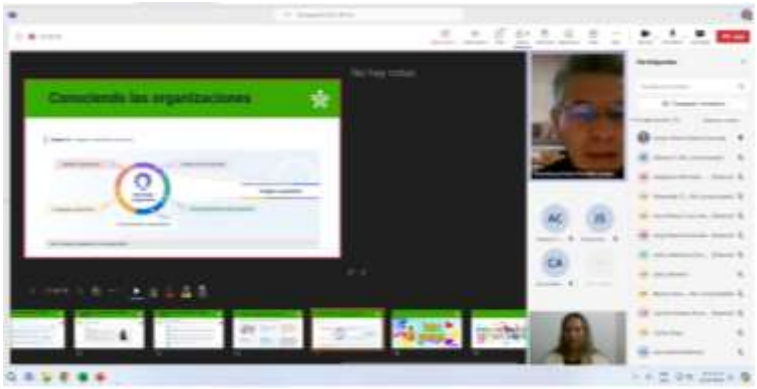


Sesiones en Línea 2 - Julio 11

El **11 de julio** se realizó la segunda sesión en línea técnica del mes a las 7 de la noche con los aprendices de las fichas **2977853, 2977854, 2977855 y 2977856** Técnica en Venta de Productos en Línea. En desarrollo de la presente sesión técnica se hizo la explicación del Foro servicio al cliente que contiene tres preguntas de referencia para impulsar la participación de los aprendices. En este sentido se les indicó la ruta a seguir para su intervención y se recalcó la importancia de que a la par con su intervención realicen la retroalimentación de las participaciones de sus compañeros de debate. De igual forma, se hizo una amplia explicación de temas como las clases de clientes, ecosistemas de marketing, la atención al cliente desde las redes sociales, la importancia de las normas de netiqueta en las ventas en línea, tipos de poblaciones, imagen e identidad organizacional,

pasos a tener en cuenta para su creación y puesta en marcha para proyectarse frente a las audiencias objetivo de cada empresa.

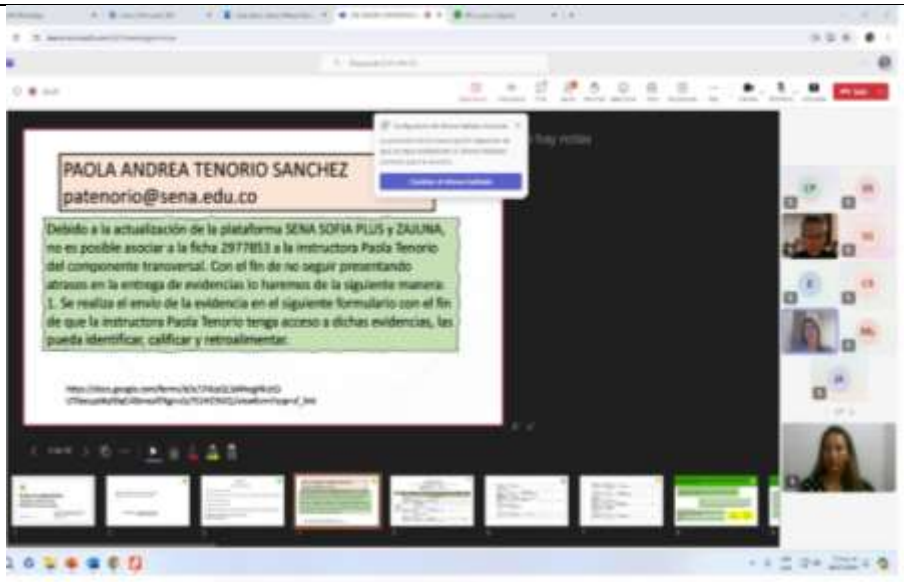




Sesiones en Línea 3 - Julio 18

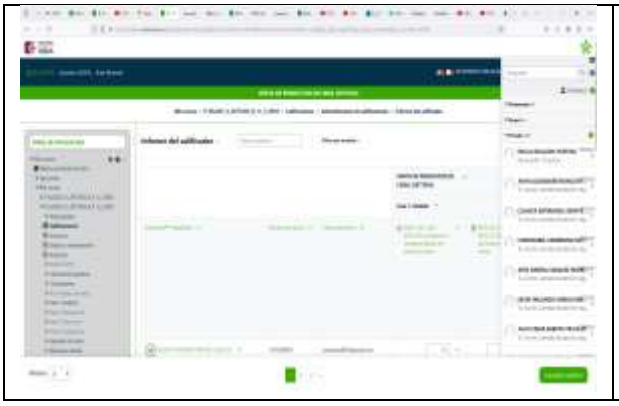
El **19 de julio** se realizó la tercera sesión en línea técnica del mes a las 7 de la noche con los aprendices de las fichas **2977853, 2977854, 2977855 y 2977856** Técnica en Venta de Productos en Línea, en la que se explicó la guía de aprendizaje de la fase de planeación y se informó sobre el cronograma de la fase de planeación.

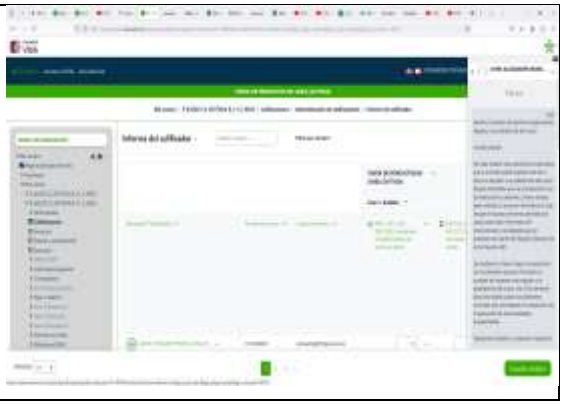


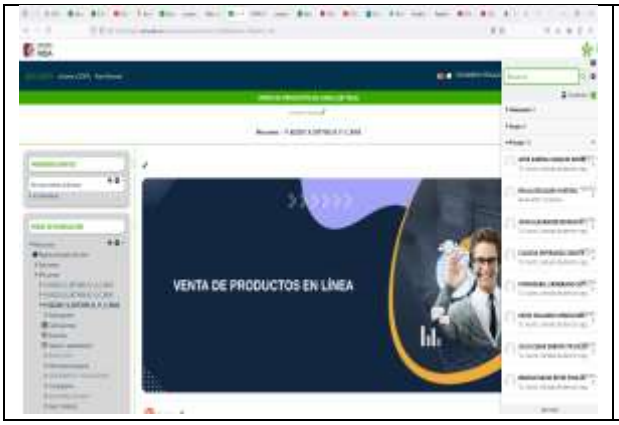


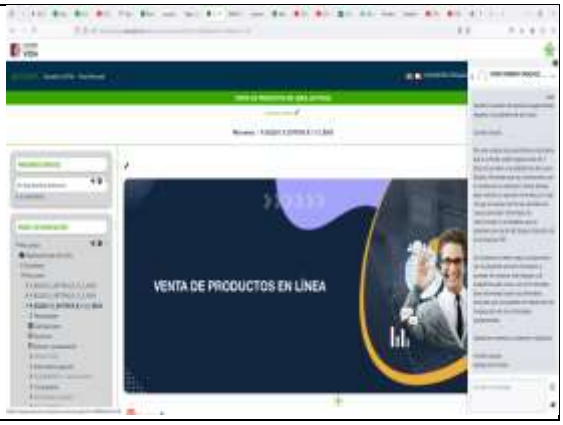
Llamados de atención:

Durante julio se realizó llamado a 28 aprendices de la ficha **2977853** y 17 aprendices de la ficha **2977854** por registrar más de 5 días sin ingresar a la plataforma.





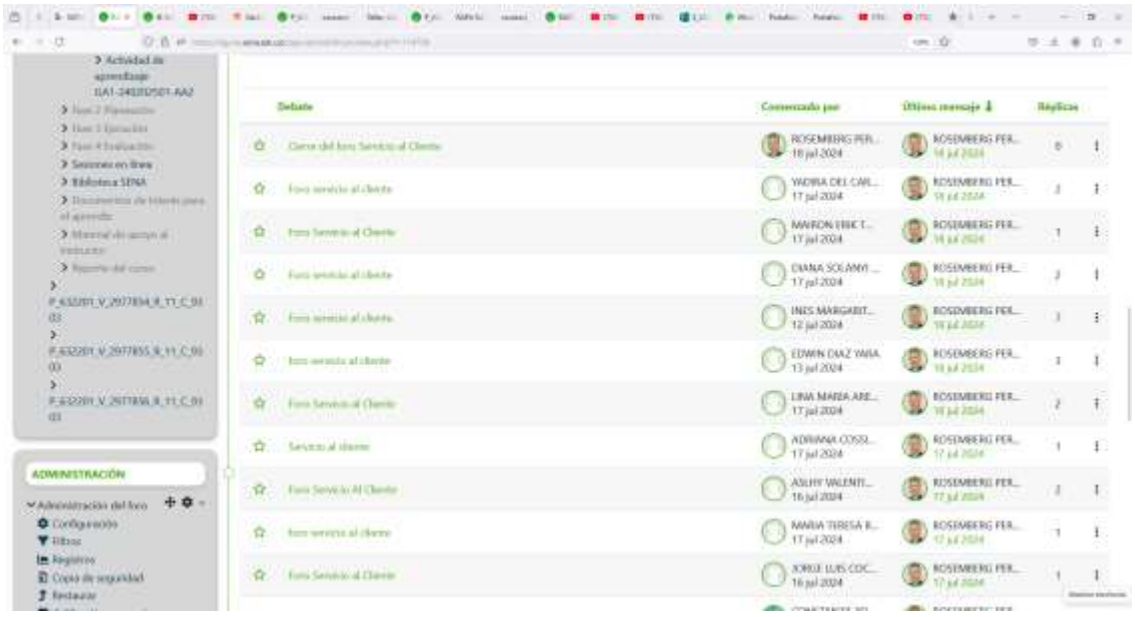




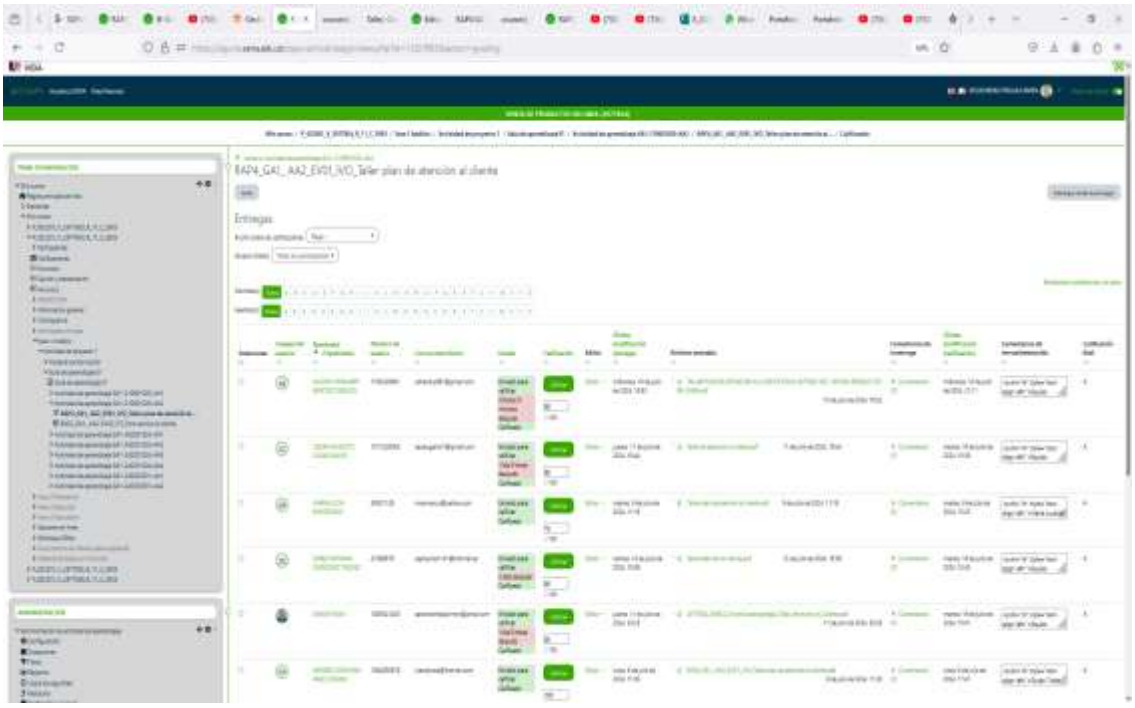
Calificación y retroalimentación

Durante julio se calificó y retroalimentó el envío de actividades definidos para el presente mes: **Taller Plan de Atención al Cliente y Foro Servicio al Cliente.**

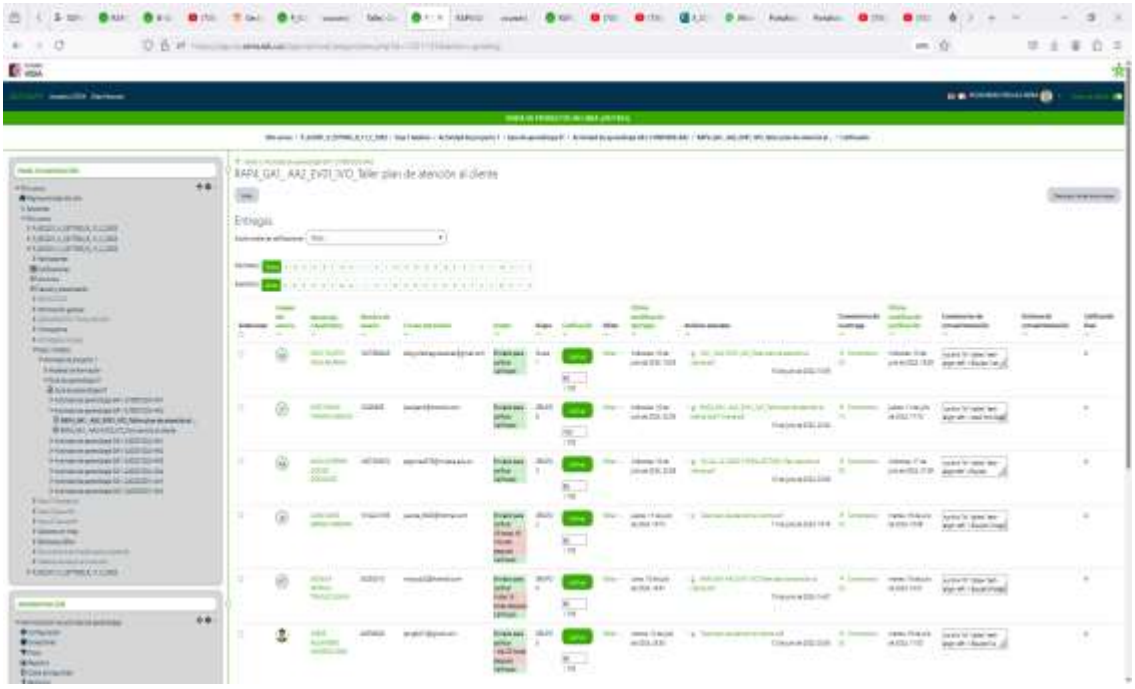
Ficha 2977853



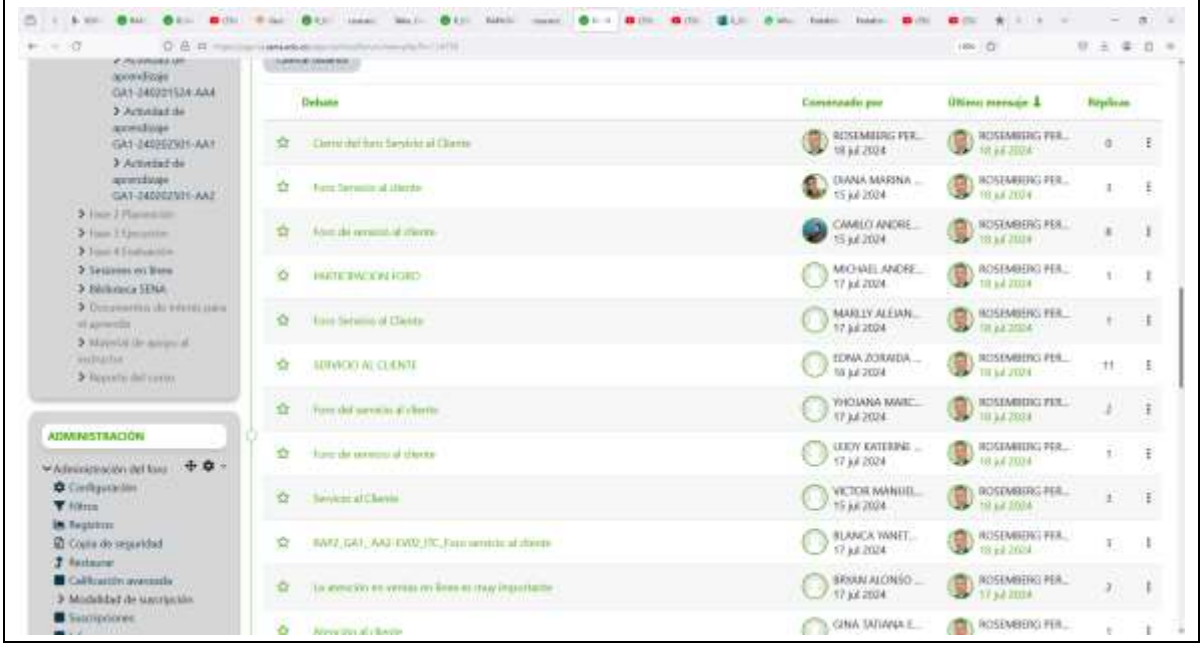
Ficha 2977854



Ficha 2977855



Ficha 2977856



Finalmente, entre el lunes 1 de julio y el 19 de julio se han atendido consultas de los aprendices a través de la plataforma y del chat del Whatsapp del instructor Rosemberg Perlaza, se adjuntan pantallazos de varias de las consultas:



