PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bogotá, 30 de septiembre de 2024

Señor (a)
SILVIO ALBERTO GALINDO PARRA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.6712093
Dependencia: Virtualización
Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información
Sena Distrito Capital
Bogotá D.C.

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Septiembre del año 2024

Referencia: No CO1.PCCNTR.6738428 del año 2024

Jesus Enrique Quijano Caicedo, identificado con la cédula de ciudadanía No. 79408070 de Bogotá en mi calidad de Contratista del SENA, (dependencia Virtualización), en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios **CO1.PCCNTR.6738428** de (11) de (septiembre) del año 2024, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato asciende a la suma TRECE MILLONES OCHOCIENTOS CUARENTA Y TRES MIL CIENTO NOVENTA PESOS M/CTE ($13.843.190). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer correspondiente al mes de septiembre de 2024, por valor de DOS MILLONES NOVECIENTOS SETENTA Y SIETE MIL TREINTA PESOS M/CTE ($2.977.030). b) Dos (02) pagos iguales por los meses de octubre a noviembre de 2024, por valor de CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS SESENTA Y CINCO MIL QUINIENTOS CUARENTA Y

CINCO PESOS M/CTE. ($4.465.545) cada uno. c) Un último pago correspondiente al mes de diciembre de 2024, por valor de UN MILLÓN NOVECIENTOS TREINTA Y CINCO MIL SETENTA PESOS M/CTE. ($1.935.070).

Plazo: Será hasta el (13) de (Diciembre) de 2024.

OBJETO:
Prestar los servicios personales de carácter temporal para atender los procesos de formación titulada en el área temática de Comercio y Ventas y red de conocimiento Comercio y ventas en la modalidad virtual, cumpliendo los procesos y lineamientos de la formación profesional integral, de acuerdo con las necesidades del Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información.

Obligaciones Especificas:

	Obligaciones	**Acciones realizadas**	**Evidencias**
1.	Desarrollar actividades de apoyo en la planeación de los procesos del programa de formación asignado por la supervisión (Operaciones comerciales en retail), según la modalidad en la que se oriente el programa, de acuerdo con las necesidades del servicio, las cuales contemplan las jornadas académicas y sedes adscritas que maneje el centro de formación, en la red de conocimiento y área temática citada en el objeto contractual	Se cumplió con las actividades y compromisos de la formación profesional integral para el Técnico en Operaciones Comerciales en Retail y Asesoria Comercial en la modalidad virtual aplicando metodologías y estrategias de la formación por	Cumplimiento de la programación de acuerdo al horario asignado por la coordinación con cuatro (4) fichas asignadas**,** 2910880, 2910882 del técnico en operaciones comerciales en retail, 2910874 y 3006339 del técnico en Asesoria Comercial para 190 aprendices. *Ver evidencia Archivo WinRAR carpeta Evidencias*

		proyectos a las fichas de caracterización asignadas, 2910880, 2910882, 2910874 y 3006339 para un total de 190 aprendices.	*Virtualización /Cronogramas.*
2.	Ejecutar los lineamientos establecidos en la Guía Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje GFPI-G-014 vs.4 o el procedimiento que se encuentre vigente para la modalidad de formación virtual: "Cumplir con la Ejecución de la Formación que se asigne para el acompañamiento de aprendices en Ambientes Virtuales de Aprendizaje según lo descrito en el instructivo para orientar el desempeño … del instructor en Ambientes Virtuales de Aprendizaje SENA, entregado por la Dirección de Formación Profesional".	Se impartió la programación según los lineamientos de la guía Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje GFPI-G-014 vs.4 y el cronograma a los cursos de formación titulada virtual fase de ejecución al técnico en Operaciones Comerciales en Retail fichas 2910880 2910882 Asesoria Comercial 2910874 3006339 y de actividades de fase ejecución al técnico en Operaciones	Eventos en Sofía plus mes de septiembre de 2024 para cuatro (4) fichas. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización*

		2910880 2910882 comerciales en Retail fichas Y actividades de fase de planeación al técnico Asesoria Comercial ficha 3006339 2910874	
3.	Apoyar y acompañar en los procesos de inducción de los aprendices y colaborar en su integración al programa formativo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo, por lo tanto, no hay evidencias.
4.	Realizar el seguimiento y evaluación de la etapa productiva de acuerdo a la Guía GFPI_G_040 "Guía etapa productiva proceso formativo", GFPI_G_014 "Guía orientación formación ambientes virtuales de aprendizaje", Acuerdo 012 Reglamentos del aprendiz y demás instructivos, guías, formatos y lineamientos que regulen el seguimiento, en caso de que sea asignado.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo, por lo tanto, no hay evidencias.
5.	Guiar de manera integral y continua a los aprendices en su formación por proyectos durante la vigencia del contrato.	Se acompaño constantemente a los aprendices en su proceso de	Evaluación de 20 evidencias en Plataforma ZAJUNA. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias*

		formación por medio de diferentes actividades	*Virtualización /Carpeta Evaluación Evidencias.* Seis (6) sesiones en línea programadas para el mes, como espacios de formación y de las actividades en la plataforma ZAJUNA y realizadas por medio de la plataforma Teams. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Carpeta Sesiones en línea.* Dos (2) a foros y mensajería en la plataforma Zajuna. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Archivo Atención Inquietudes Aprendices.* Seguimiento al centro de calificaciones en plataforma Zajuna para 190 aprendices. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Carpeta Centro de Calificaciones /Archivos Calificaciones 3006339 y Calificaciones 2910874*

			Se publicó (13) anuncios en la plataforma Zajuna. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización* Envió de dos (2) correos de seguimiento del proceso de formación. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Archivo Seguimiento Formación*
6.	Realizar la evaluación de los aprendices acorde a la normatividad y registrarlos oportunamente en los aplicativos dispuestos por la entidad.	Se realizó la evaluación de evidencias de aprendizaje en la plataforma ZAJUNA Se registró la evaluación de resultados de aprendizaje en Sofia Plus.	Registros de Juicios de evaluación en SOFIA PLUS para las evidencias: Evaluación y verificación de de evidencias en plataforma Zajuna: RAP1_GA3_AA2_EV02_IVO_ Evento promocional en las fichas 2910880 2910882 del técnico en operaciones comerciales en retail para treinta y ocho (38) aprendices, se evaluó del 3/09/2024 a 23/09/2024 en ZAJUNA. Evaluación y Retroalimentación en ZAJUNA para 38 aprendices. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización*

			RAP45_GA3_AA4-EV01_ITC_ Evento promocional. Calificable. en la ficha 2910874 del técnico en Asesoria Comercial para cuarenta y ocho (45) aprendices se evaluó del 24/09/2024 a 30/09/2024 en ZAJUNA Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización RAP46_GA2_AA3_EV01_Propuesta Comercial. en la Ficha 3006339 del técnico en Asesoria Comercial para cuarenta y cinco (45) aprendices RAP2_GA3_AA1-EV02_ITC_Aplicación del protocolo de atención al cliente en la ficha 2910882 del técnico en operaciones comerciales en retail para cuarenta y cinco (45) aprendices, se evaluó del 12/09/2024 a 25/09/2024 en ZAJUNA.

			Evaluación y Retroalimentación en ZAJUNA para 45 aprendices. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización* RAP46_GA2_AA2_EV01_Taller de portafolio de productos y componentes de la propuesta comercial para cuarenta y cuatro (44) aprendices. Evaluación y Retroalimentación en ZAJUNA para 44 aprendices. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Carpeta Evaluación Evidencias / Anexo 4* Evaluación de los resultados de aprendizaje en Sofía Plus para las cuatro fichas 2910880, 2910882, 2910874 y 3006339. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Evaluación Resultados de Aprendizaje RAP Sofia Plus*

			Evaluación en Sofia Plus de los cinco (5) juicios evaluativos para los siguientes RAP: En la ficha 2910882 del técnico en Operaciones Comerciales en Retail a treinta y ocho (38) aprendices. RAP2 210601020-01 - Prestar el servicio al cliente teniendo en cuenta protocolos de la organización. Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización En la ficha 2910880 del técnico en Operaciones Comerciales en Retail a cuarenta y ocho (48) aprendices: RAP7 260101062-01 - Organizar inventarios de acuerdo con los protocolos del punto de venta. RAP10 260101062-03 - Exhibir mercancía teniendo en cuenta formatos comerciales. Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización

			En la ficha 2910880 del técnico en Operaciones Comerciales en Retail a cuarenta y cinco (45) aprendices RAP9 260101062-02 - Preparar mercancía según el procedimiento del punto de venta Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización
7.	Reportar las novedades académicas y/o disciplinarias de los aprendices asignados a la coordinación.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo, por lo tanto, no hay evidencias.
8.	Apoyar el proceso de depuración de aprendices en cumplimiento de los lineamientos del SENA.	Se reportó novedades: de aprendices reintegros o desertados, levantamiento de	Se reporto de tres (5) deserciones en la ficha 2910874 y notificación por correos electrónicos. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización*

		condicionamientos de matrícula.	Realizó el debido proceso catorce (10) llamados de atención en la ficha 2910874 y 2910882 Realizar cuatro 11 planes de mejoramiento en las fichas 2910874 y 2910882 Realizar seis (11) planes de mejoramiento en la ficha 2910882 Diligenciamiento de formularios para reportar deserciones, citaciones a comité y levantamiento de condicionamiento de matrícula fichas 2910874 y 2910882 *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Carpeta Debidos Procesos /Archivos /Deserciones/Llamados de Atención/Planes de Mejoramiento* Hacer y enviar setenta 25 correos de retención escolar, treinta y cinco a la ficha 2910882 y treinta a la ficha 2910874 *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias*

			Virtualización / Carpeta Retención Escolar Agosto 2024 Enviar 6 correos de Solicitud de excusas o motivos de inasistencias al proceso de formación a las ficha 2910882 y 2910874 *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Debidos Procesos/ Archivo Correo Solicitud de excusas Ficha 2910882 y 2910874*
9.	Participar en los comités de evaluación y seguimiento a los aprendices cuando se requiera.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo, por lo tanto, no hay evidencias.
10.	Implementar las estrategias para preparar, orientar, evaluar y apoyar el aprendizaje utilizando las herramientas y métodos definidos por la entidad.	Se acompañó permanentemente en el proceso de aprendizaje y formación en las competencias en las fichas de caracterización asignadas del técnico en operaciones comerciales en retail fichas: 2910882	Evidencias presentadas por los aprendices en el desarrollo del proyecto formativo en el LMS ZAJUNA. Seis (6) Sesiones en línea para orientar los temas de formación. Sesión en línea fichas 2910880 y 2910882 del Técnico en operaciones comerciales en retail del

		2910880, 2910874,3006339 Se aplicó diferentes estrategias didácticas activas para el desarrollo de actividades a los grupos asignados. Se orientó los procesos de aprendizaje a la población que ingresa al Técnico en Operaciones Comerciales en Retail a las fichas 2910880, 2910882, Asesoría Comercial 2910874 y 3006339. Se atendió inquietudes de las aprendices relacionadas con el proceso de formación para las fichas asignadas por diferentes medios de comunicación.	tema de evento promocional Sesión en línea fichas 2910874, 3006339 Asesoría Comercial Merchandising y producto *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Archivo Sesiones en línea / página 1* Sesión en línea fichas 2910880 y 2910882 del Técnico en Operaciones comerciales en retail del tema: Evento promocional *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización* . *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización* Sesión en línea ficha 3006339 del Técnico en Asesoría Comercial del tema: Taller de portafolio de productos y componentes de la propuesta comercial. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización*

		Se realizó atención sincrónica a los aprendices en el horario estipulado en la plataforma ZAJUNA por medio de plataforma TEAMS. Se participó en las reuniones mensuales del EEF equipo ejecutor de la formación de las fichas 2910880, 2910882, 2910874, 3006339 para el mes de septiembre de 2024.	Evento Promocional y Merchandisng y producto Evaluación de cinco 5 actividades o evidencias a 190 aprendices y retroalimentación en Zajuna y por correo para las evidencias: RAP1_GA3_AA2_EV02_IVO_ Evento promocional en la ficha 2910880 del técnico en operaciones comerciales en retail para treinta y ocho (38) aprendices, se evaluó del 3/09/2024 a 23/09/2024 en ZAJUNA. Evaluación y Retroalimentación en ZAJUNA para 38 aprendices. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización*

			Taller de portafolio de productos y componentes de la propuesta comercial. La ficha 3006339 del técnico en Asesoria Comercial cuarenta y ocho (48) aprendices se evaluó del 11/09/2024 a 30/09/2024 en ZAJUNA. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Carpeta Evaluación Evidencias / Anexo 2* RAP8_GA2_AA2_EV03_ITC_ Propuesta de evento promocional en la Ficha 2910882 del técnico en operaciones comerciales en retail para cuarenta y cinco (45) aprendices *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización* RAP46_GA2_AA3_EV01_Propuesta Comercial en la ficha 3006339 el técnico Asesoria Comercial para

			cuarenta y cuatro (44) aprendices. Evaluación y Retroalimentación en ZAJUNA para 44 aprendices. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización* Atención sincrónica por sesión en línea aprendices en horarios establecidos para cada ficha. • Horario de Chat Ficha 3006339: Lunes de 5:00 a 6:00 p.m. - Instructor Técnico - Vocero • Horario de Chat Ficha 2910874: Martes de 5:00 a 6:00 p.m. - Instructor Técnico - Vocero • Horario de Chat Ficha 2910880: Miércoles de 5:00 a 6:00 p.m. - Instructor Técnico • Horario de Chat Ficha 2910882: Jueves de 5:00 a

			6:00 p.m. - Instructor Técnico Sesion de Teams *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización* Atención de inquietudes de los aprendices por correo electrónico, chat, foro de dudas e inquietudes y mensajería interna de Zajuna. Por correo electrónico tres (7) correos. Foro de dudas e inquietudes uno (1) foros. Mensajería interna uno (1) mensajes. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Archivo Atención Inquietudes Aprendices* Constante comunicación por WhatsApp o celular con tres (3) voceros y dos (2) suplentes de las fichas para atender las inquietudes de los aprendices.

			Atención por WhatsApp a diez (10) aprendices. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización* Reuniones Equipo ejecutor de Formación EEF para el mes de septiembre de 2024, se realizó dos (2) reuniones por ficha, para un total de cuatro (4). Se realizó reuniones EEF Ficha 2910880, 2910882 y 3006339 del 4/09/2024 hora 2:00 pm. Link https://cutt.ly/aeTA27De Se realizó reuniones EEF Ficha 2910874, 3006339 y Se realizó Reunión EEF Ficha 2910880 del 12/09/2024 hora 9:00 pm. Link https://cutt.ly/MeTA2xN6 Se realizó Reunión EEF Ficha 2910882 del 19/09/2024 hora 9:00 am. Link https://cutt.ly/6eTA02jO

			Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización
11.	Apoyar las actividades relacionadas con el desarrollo curricular de los programas de formación asociados con la línea medular que imparte el centro, de acuerdo con la necesidad y las tendencias del sector.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo, por lo tanto, no hay evidencias.
12.	Formular, ejecutar y evaluar cuando sea necesario, las actividades derivadas de los procesos de autoevaluación y registro calificado de los programas de formación en los tiempos establecidos por el centro de formación, la Dirección General y el Ministerio de Educación Nacional, para la actualización de planes y programas de formación, en sintonía con las necesidades del entorno y su especialidad.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo, por lo tanto, no hay evidencias.
13.	Participar cuando sea necesario en proyectos del Sistema de Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación - SENNOVA, siguiendo las directrices académicas de la institución.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo, por lo tanto, no hay evidencias.
14.	Aplicar y hacer cumplir lo establecido en el reglamento del aprendiz.	Se aplicó el reglamento del aprendiz en aspectos como recordar los deberes de los aprendices SENA y en aspectos tan sencillos como:	Sesiones en línea. Atención con respeto a los aprendices por foro de dudas e inquietudes, mensajería interna, correo electrónico, WhatsApp y encuentros de atención sincrónica.

		-El saludo y la despedida al inicio y finalización de la clase o sesión en línea. -El trato respetuoso con los aprendices tanto dentro como fuera del ambiente de aprendizaje, e incentivo este trato entre los estudiantes. Se recordó a los aprendices las normas de Netiqueta en el ambiente de formación LMS.	*Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización*
15.	Apoyar la promoción de los programas de Formación Profesional Integral y participar en actividades de divulgación tecnológica.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo, por lo tanto, no hay evidencias.
16.	Presentar oportunamente los informes y reportes requeridos sobre las actividades formativas, usando los formatos y plataformas indicadas por el SENA.	Diligenciamiento formatos GTH-F-062_Formato_mensual _de_ejecución_contratual_v-10	Informe mensual de ejecución contractual mes de Septiembre 2024.

17.	Participar en las actividades convocadas por la supervisión relacionados con la ejecución del objeto contractual	Se participó en la reunión del Técnico Operaciones Comerciales en Retail convocada por el Coordinador y supervisor del contrato. Se participó en la reunión del Técnico Operaciones Comerciales en Retail convocada por el Coordinador y supervisor del contrato.	Reunión programa de formación Técnico Operaciones Comerciales en Retail 4/09/2024 hora 11:30 *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Archivo Reunión Coordinador.*
18.	Apoyar las evaluaciones técnicas dentro de los procesos de contratación pública relacionados con elementos propios de la Formación Profesional cuando se requiera.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo, por lo tanto, no hay evidencias.
19.	Velar por el buen uso de los elementos y equipos ubicados en el lugar donde se preste el servicio.	Se cumplió con el buen uso de los ambientes virtuales de formación y plataformas. Se recordó a los aprendices las normas de Netiqueta y el buen	Sesiones en línea.

		uso de la plataforma en el ambiente de formación LMS.	
20.	Garantizar la participación de aprendices y participar en las actividades programadas por el grupo de Bienestar al Aprendiz	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo, por lo tanto, no hay evidencias.
21	Aplicar los procesos y procedimientos establecidos por la entidad, para la gestión documental relacionada con el objeto contractual.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo, por lo tanto, no hay evidencias.
22	Las demás que sean necesarias para el cumplimiento del objeto del contrato.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo, por lo tanto, no hay evidencias.

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

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

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

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.79773409 de la planilla, expedido por Aportes en Línea correspondiente al mes de Agosto de 2024. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

Jesus Enrique Quijano Caicedo
Nombre y firma
Contratista
C.C. No.79408070 de Bogotá

Recibí a satisfacción:

SILVIO ALBERTO GALINDO PARRA
Nombres y Apellidos
Cargo
Supervisor(a) Contrato No. CO1.PCCNTR.6738428 de 2024

ANEXO ACTIVIDADES REALIZADAS PARA LA FORMACIÒN_FICHAS ASIGNADAS SEPTIEMBRE 2024

JESUS ENRIQUE QUIJANO C

De acuerdo a programación de coordinación de Septiembre de 2024 de Virtualizacion, me asignaron nuevas fichas 3006339, 2910874 del programa Asesoria Comercial, y 2910880, 2910882, en el programa de formación Operaciones Comerciales en Retail

Las acciones que se desarrollan, se hacen de acuerdo al documento de calidad Guía de Orientación de la Formación Virtual del SENA y el procedimiento de formación profesional publicado en el espacio de Compromiso

Para esta programación de agosto, se desarrolló la formación verificando el estado de los aprendices de las fichas asignadas, igual se procede a verificar envíos de actividades de aprendices, cronogramas, sesiones en linea, después de esta verificación se comenzó todo el proceso de formación, evaluación de actividades, actualización de centros de calificaciones, se hace retención de aprendices, envíos de planes de mejoramiento, publicación de anuncios, verificar foros de preguntas e inquietudes,

Igualmente, en ficha que termino fase de análisis ficha 3006339, se procede a colaborar con el proceso de alistamiento para la siguiente fase de planeación, verificación de inquietudes de aprendices, revisión de materiales de formación, Guía de Aprendizaje Nª2 de la actividad de proyecto Nº2, realización de sesiones en linea, evaluar actividades de aprendizaje.

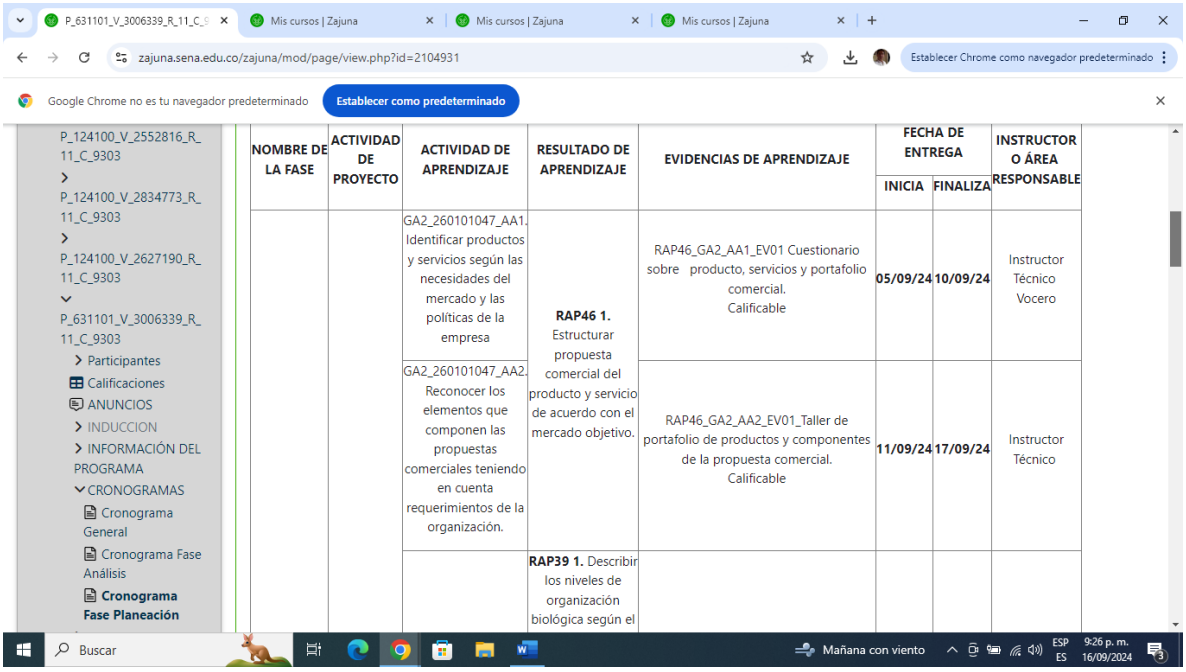
Se inicia actividades con las nuevas fichas del programa de Operación Comercial en Retail Nota las fichas 2910880 y 2910882, con la verificación de cronograma de actividades, fechas, se toman decisiones de debido proceso, retención de aprendices, se verifican aprendices para deserción, si hay retiros o aplazamientos.

Nota, las actividades en este mes se reducen un poco, por comenzar la ejecución del contrato el 12 de septiembre.

Las evidencias de estas acciones son:

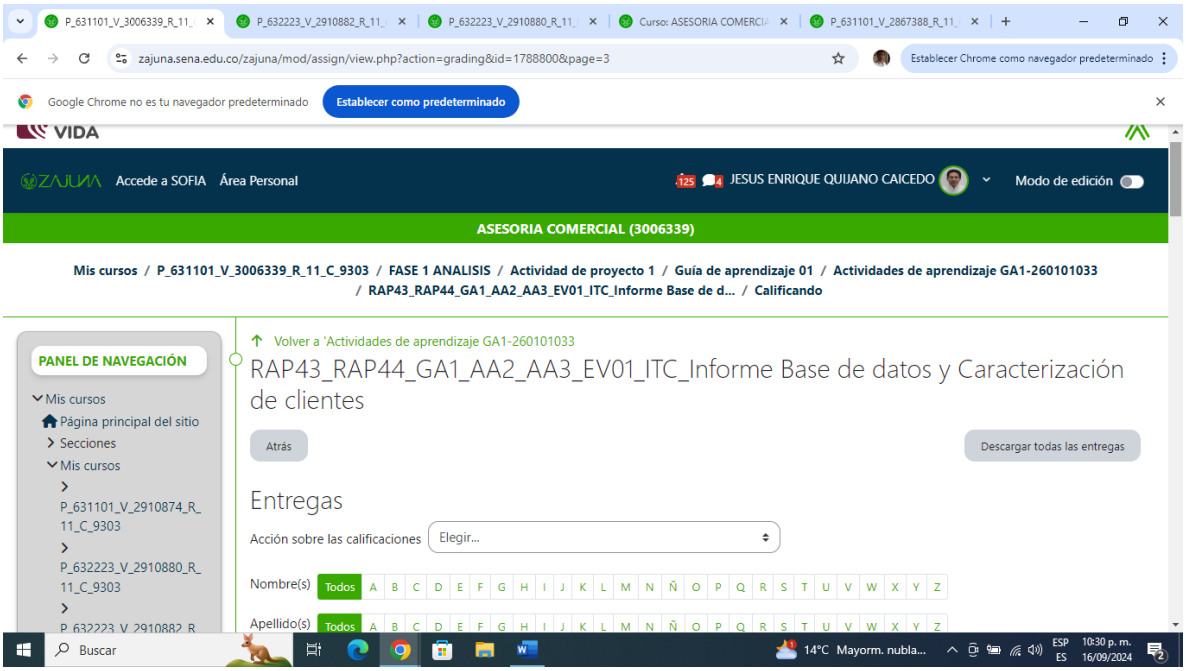
Ficha 3006339

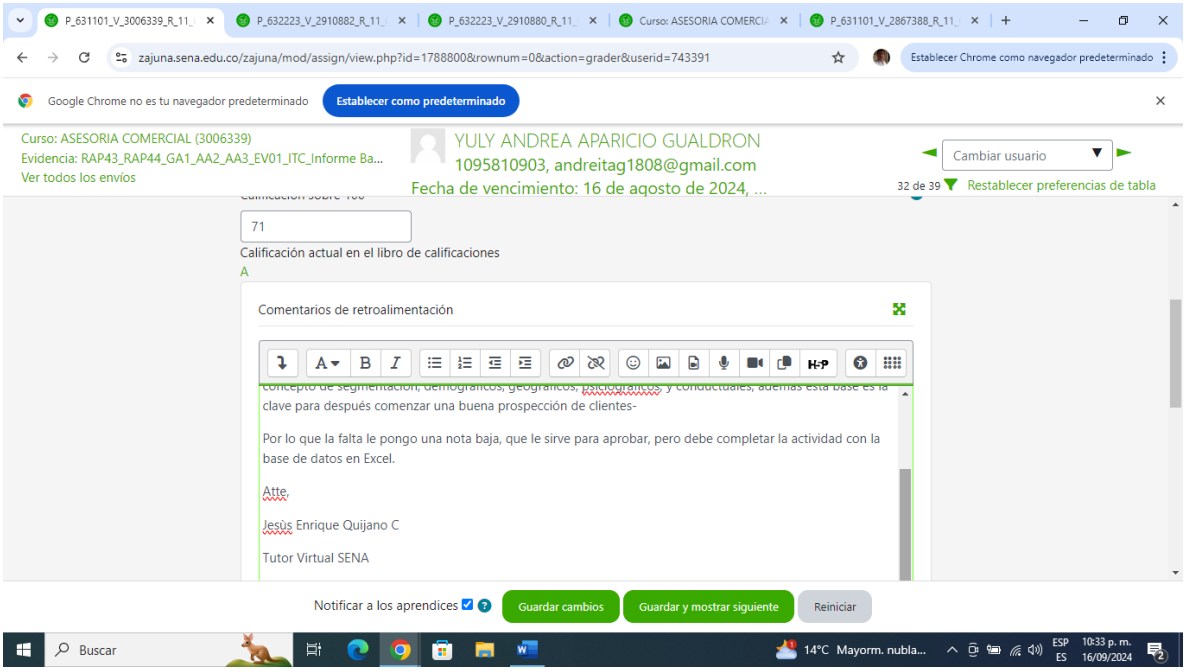
Verificación de cronogramas para desarrollo de gestión de trabajo

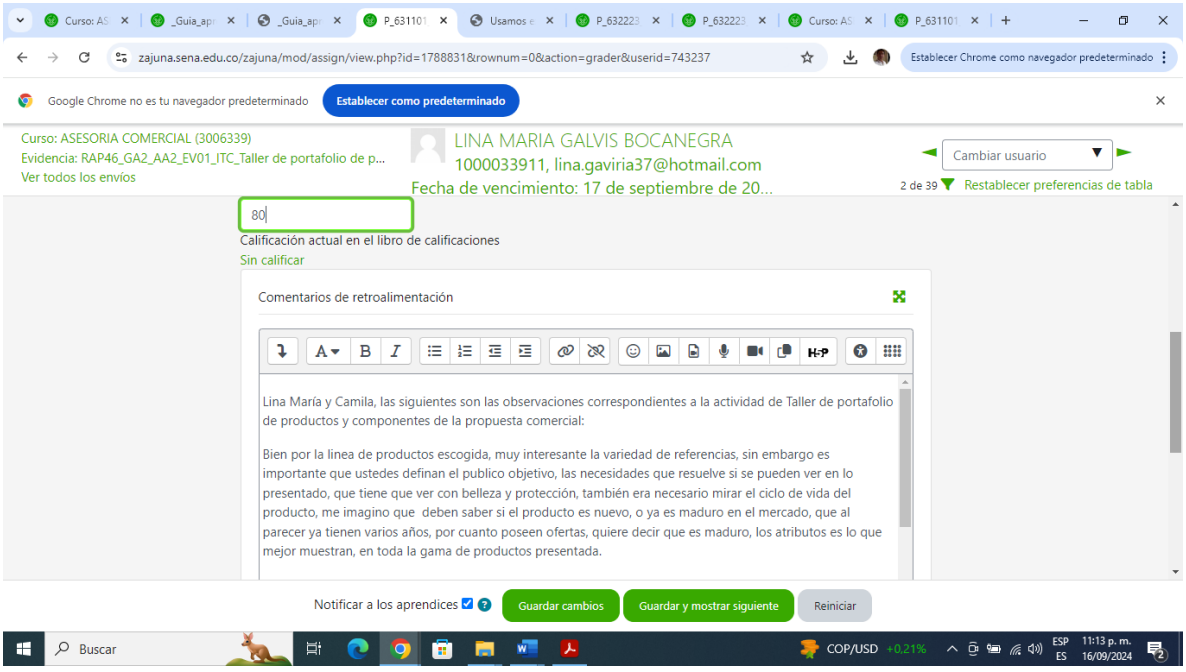


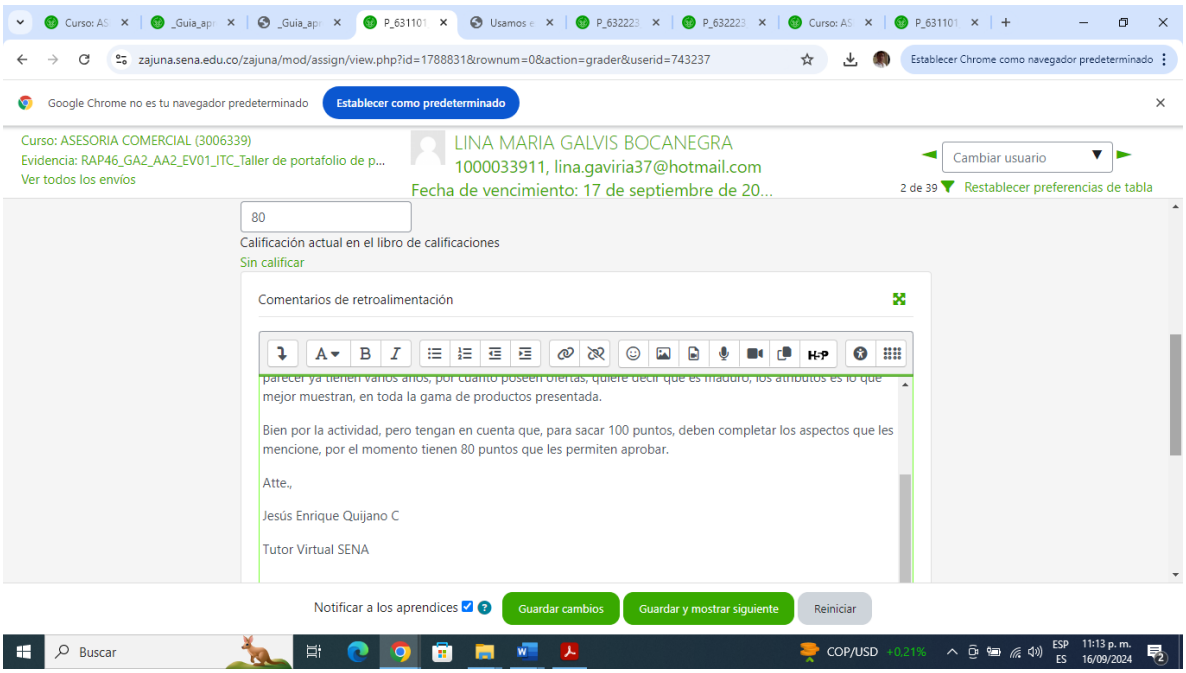
NOMBRE DE LA FASE	ACTIVIDAD DE PROYECTO	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHA DE ENTREGA		INSTRUCTOR O ÁREA RESPONSABLE
					INICIA	FINALIZA	
		GA2_260101047_AA1. Identificar productos y servicios según las necesidades del mercado y las políticas de la empresa	**RAP46 1.** Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo.	RAP46_GA2_AA1_EV01 Cuestionario sobre producto, servicios y portafolio comercial. Calificable	**05/09/24**	**10/09/24**	Instructor Técnico Vocero
		GA2_260101047_AA2. Reconocer los elementos que componen las propuestas comerciales teniendo en cuenta requerimientos de la organización.		RAP46_GA2_AA2_EV01_Taller de portafolio de productos y componentes de la propuesta comercial. Calificable	**11/09/24**	**17/09/24**	Instructor Técnico
			RAP39 1. Describir los niveles de organización biológica según el				

Retroalimentación de actividades de aprendizaje fase de análisis informe de base de datos

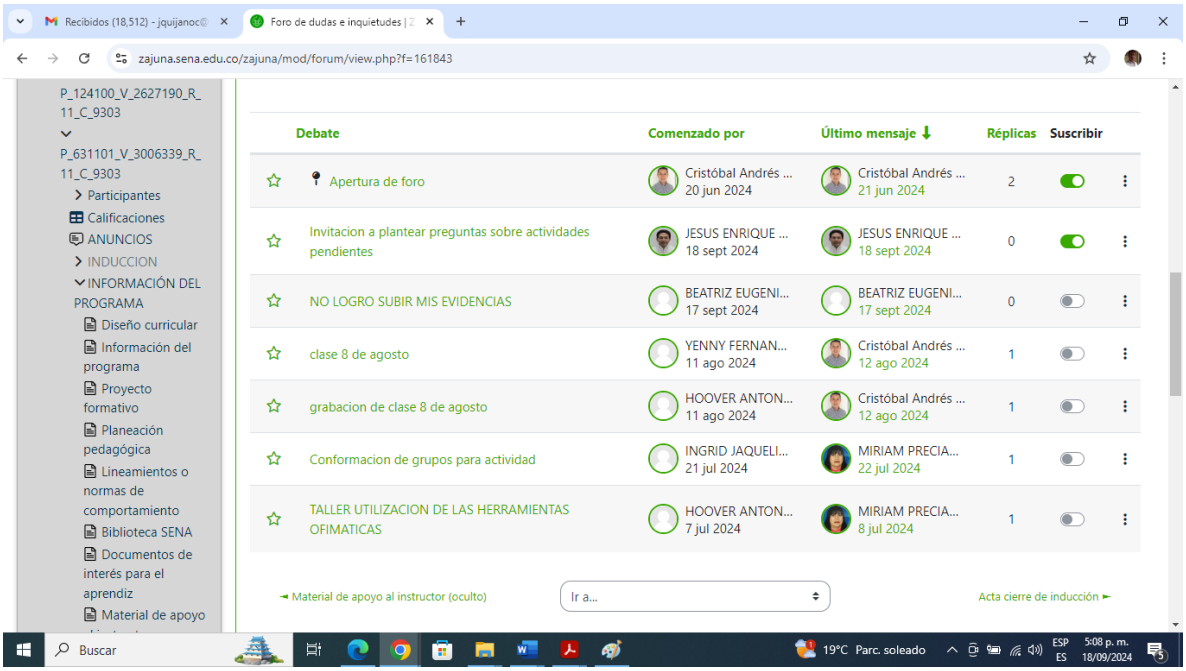



zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1788800&rownum=0&action=grader&userid=743391
Establecer Chrome como navegador predeterminado
Google Chrome no es tu navegador predeterminado
Establecer como predeterminado
Curso: ASESORIA COMERCIAL (3006339)
Evidencia: RAP43_RAP44_GA1_AA2_AA3_EV01_ITC_Informe Ba...
Ver todos los envíos
YULY ANDREA APARICIO GUALDRON
1095810903, andreitag1808@gmail.com
Fecha de vencimiento: 16 de agosto de 2024, ...
Cambiar usuario
32 de 39
Restablecer preferencias de tabla
71
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
concepto de segmentación, demográficos, geográficos, psicográficos y conductuales, además esta base es la clave para después comenzar una buena prospección de clientes-
Por lo que la falta le pongo una nota baja, que le sirve para aprobar, pero debe completar la actividad con la base de datos en Excel.
Atte,
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
14°C Mayorm. nubla...
ESP ES
10:33 p. m. 16/09/2024


zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1788831&rownum=0&action=grader&userid=743237
Establecer Chrome como navegador predeterminado
Google Chrome no es tu navegador predeterminado
Establecer como predeterminado
Curso: ASESORIA COMERCIAL (3006339)
Evidencia: RAP46_GA2_AA2_EV01_ITC_Taller de portafolio de p...
Ver todos los envíos
LINA MARIA GALVIS BOCANEGRA
1000033911, lina.gaviria37@hotmail.com
Fecha de vencimiento: 17 de septiembre de 20...
Cambiar usuario
2 de 39
Restablecer preferencias de tabla
80
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
Lina María y Camila, las siguientes son las observaciones correspondientes a la actividad de Taller de portafolio de productos y componentes de la propuesta comercial:
Bien por la linea de productos escogida, muy interesante la variedad de referencias, sin embargo es importante que ustedes definan el publico objetivo, las necesidades que resuelve si se pueden ver en lo presentado, que tiene que ver con belleza y protección, también era necesario mirar el ciclo de vida del producto, me imagino que deben saber si el producto es nuevo, o ya es maduro en el mercado, que al parecer ya tienen varios años, por cuanto poseen ofertas, quiere decir que es maduro, los atributos es lo que mejor muestran, en toda la gama de productos presentada.
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
COP/USD +0,21%
ESP ES
11:13 p. m. 16/09/2024

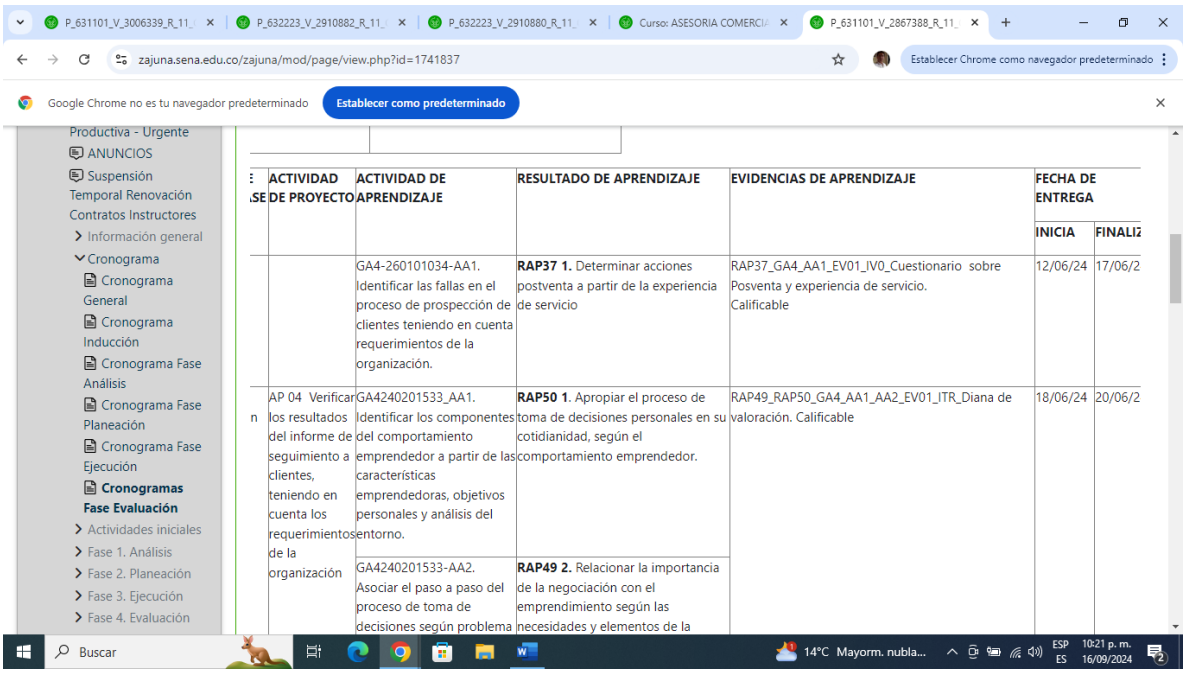


Participación en moderación de foro de inquietudes

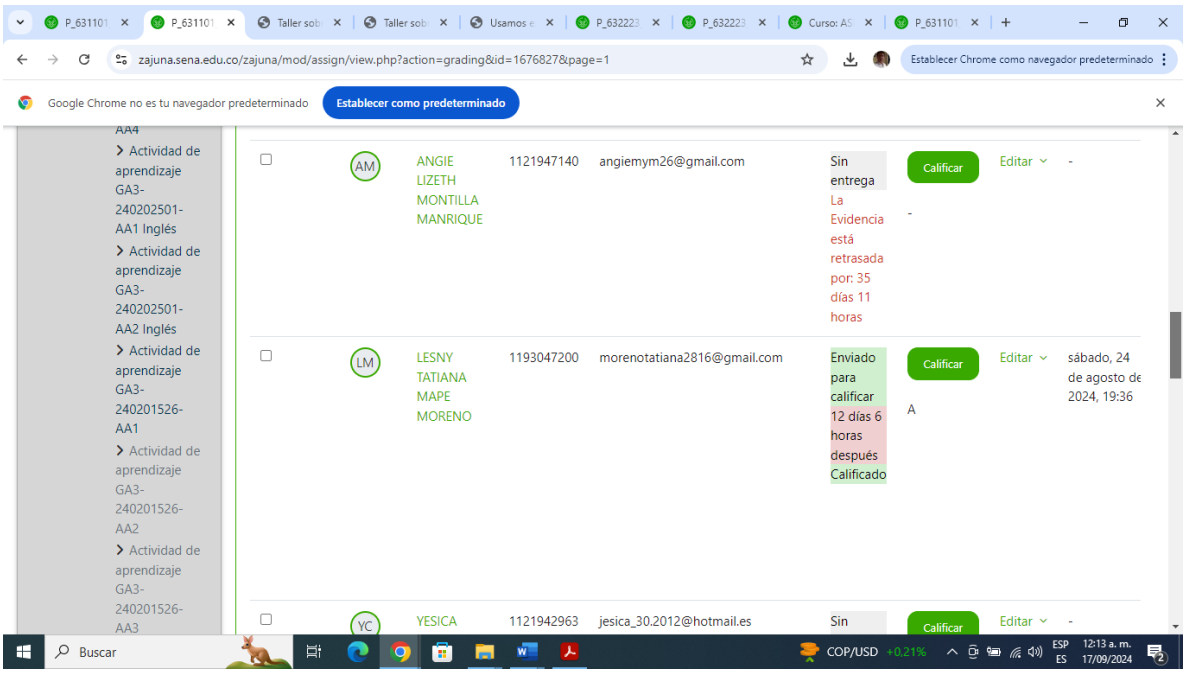


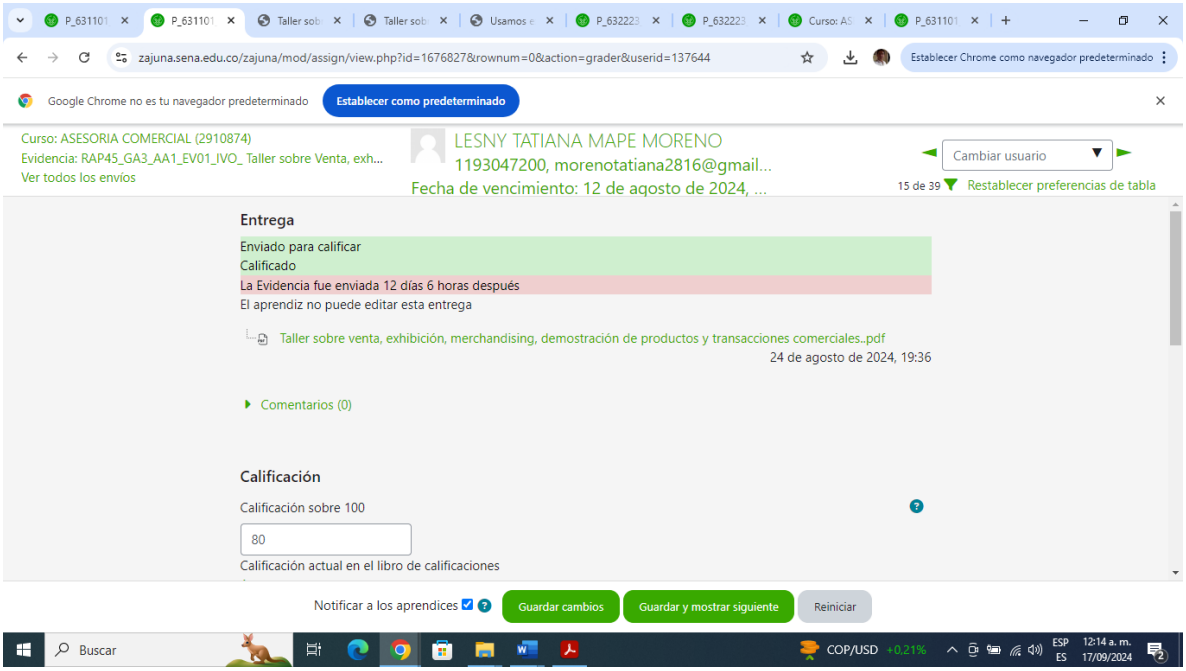
2910874

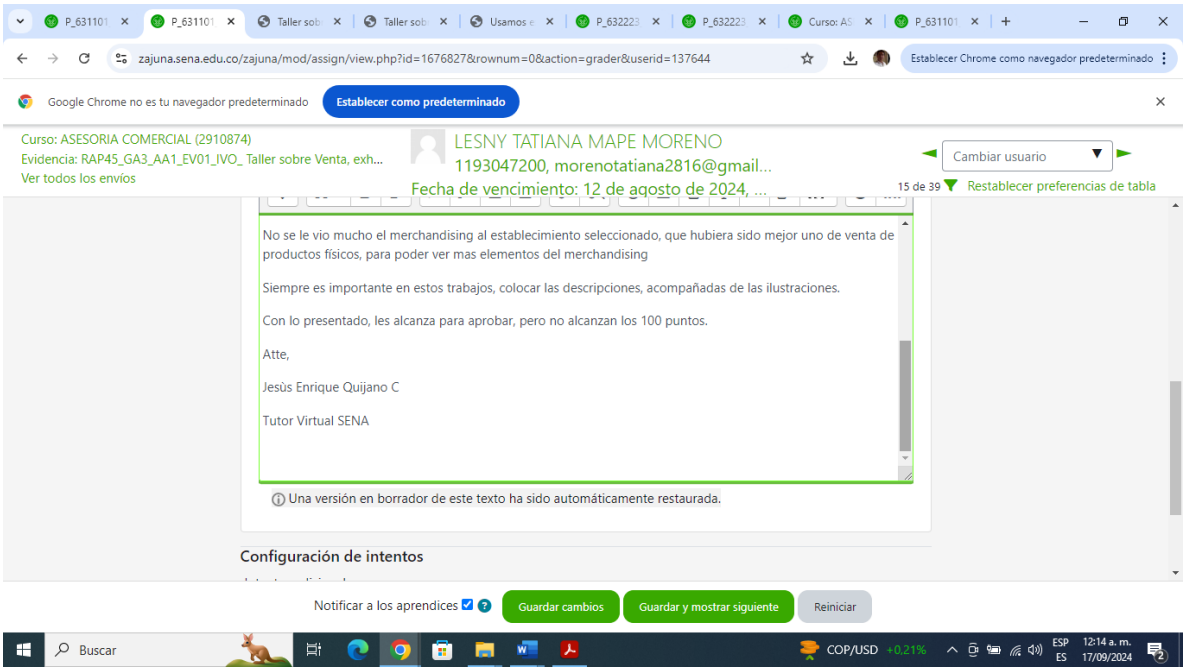
Verificación de actividades en cronogramas para verificar fechas de evidencias, sesiones en linea y hacer planeación de ejecución de la formación

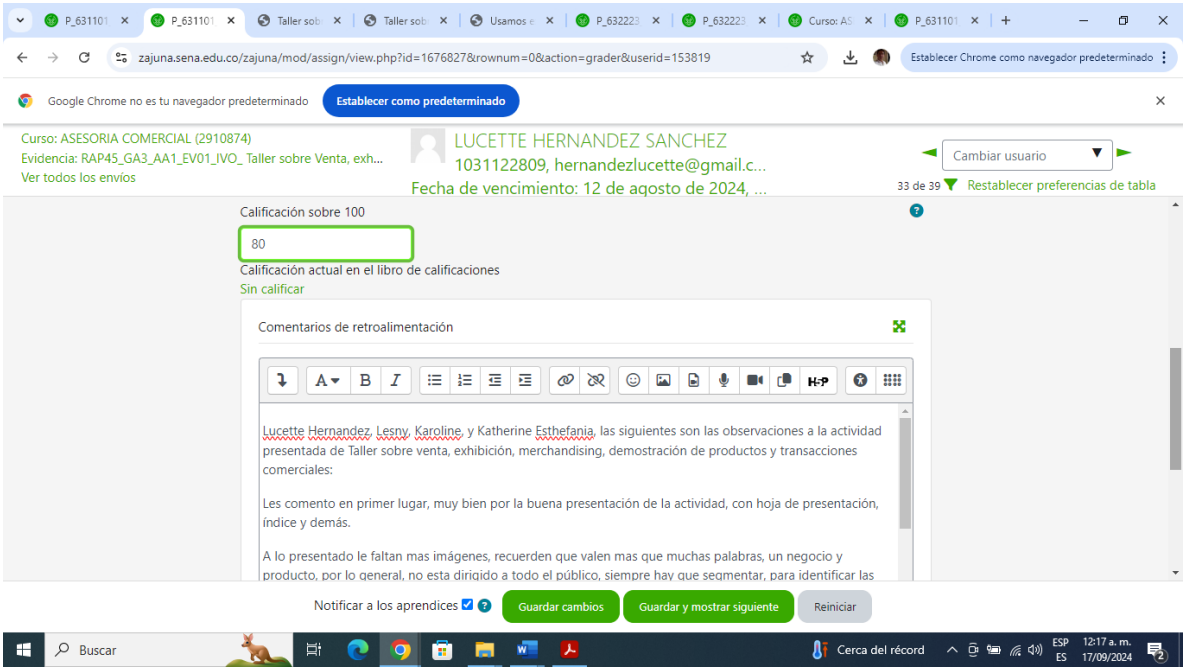


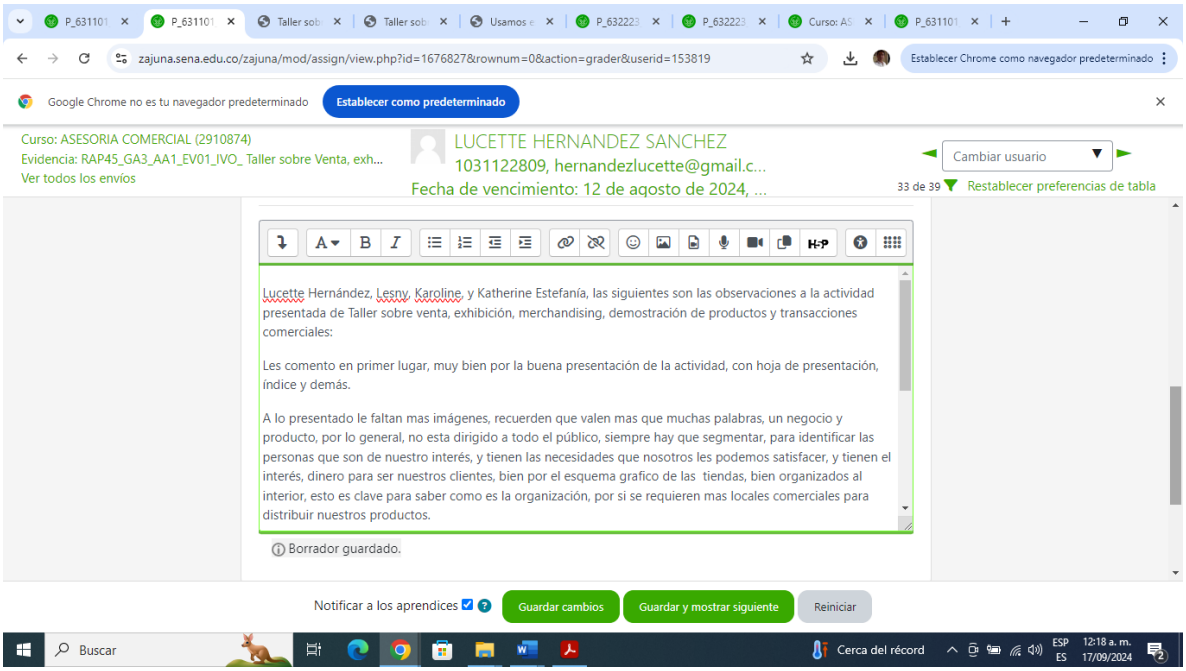
Retroalimentación de actividades de aprendizaje, taller sobre venta, exhibición y merchandising y producto

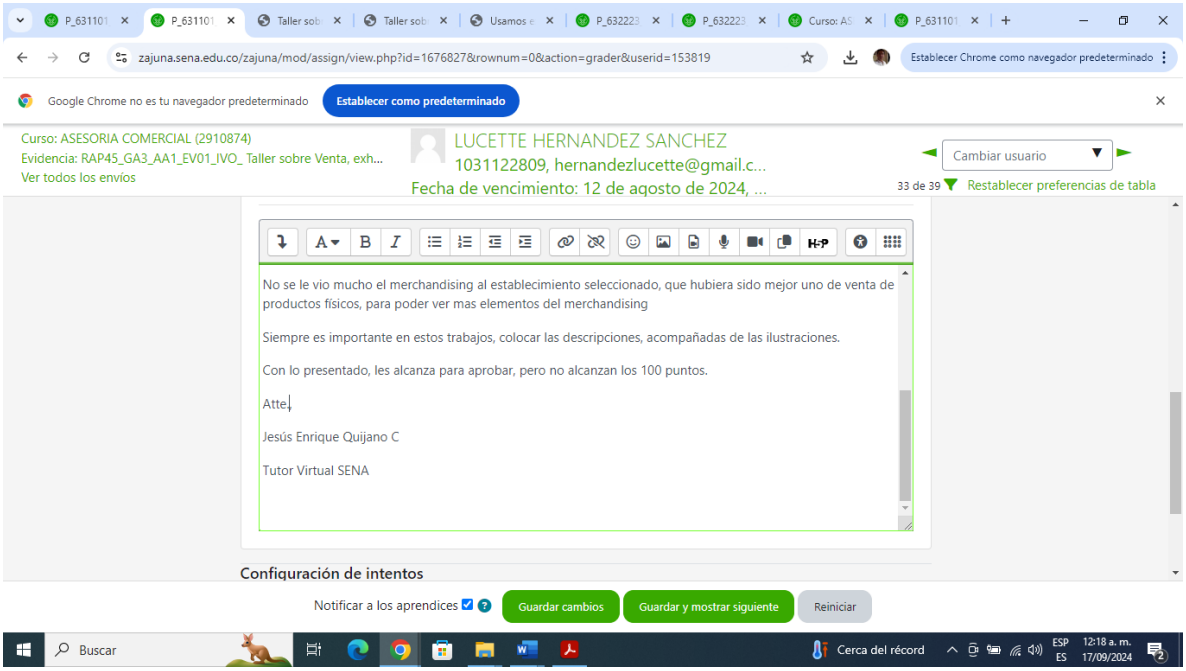


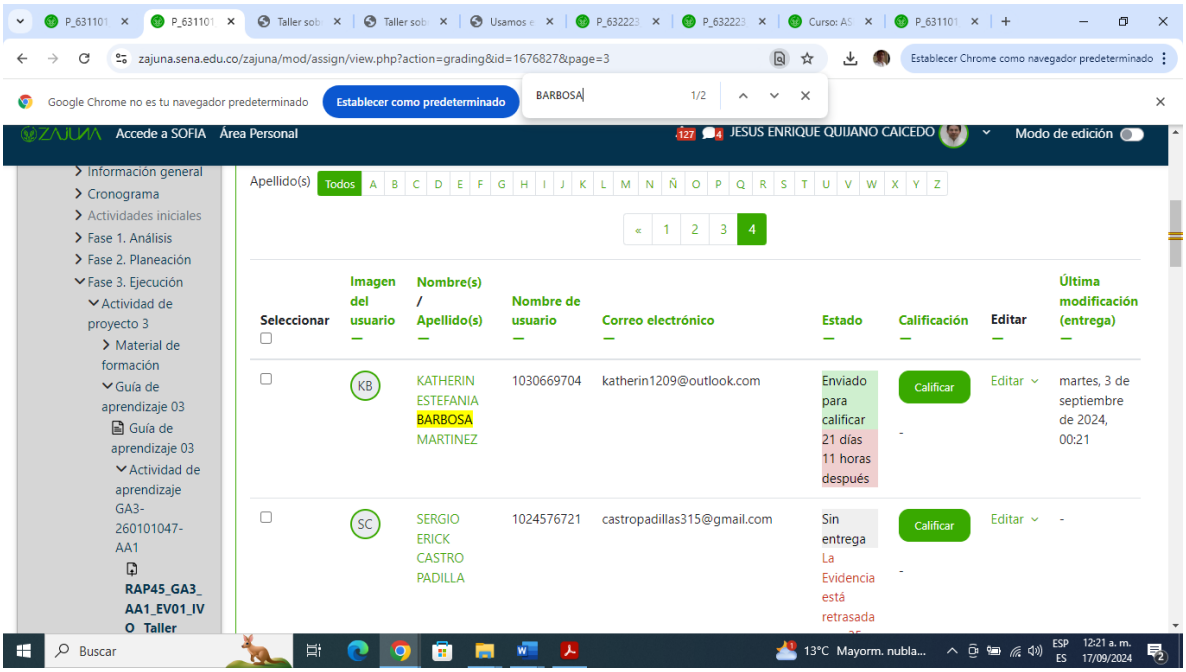

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1676827&rownum=0&action=grader&userid=137644
Establecer Chrome como navegador predeterminado
Google Chrome no es tu navegador predeterminado
Establecer como predeterminado
Curso: ASESORIA COMERCIAL (2910874)
Evidencia: RAP45_GA3_AA1_EV01_IVO_ Taller sobre Venta, exh...
Ver todos los envíos
LESNY TATIANA MAPE MORENO
1193047200, morenotatiana2816@gmail...
Fecha de vencimiento: 12 de agosto de 2024, ...
Cambiar usuario
15 de 39
Restablecer preferencias de tabla
Entrega
Enviado para calificar
Calificado
La Evidencia fue enviada 12 días 6 horas después
El aprendiz no puede editar esta entrega
Taller sobre venta, exhibición, merchandising, demostración de productos y transacciones comerciales..pdf
24 de agosto de 2024, 19:36
Comentarios (0)
Calificación
Calificación sobre 100
80
Calificación actual en el libro de calificaciones
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
COP/USD +0,21%
ESP
ES
12:14 a. m.
17/09/2024

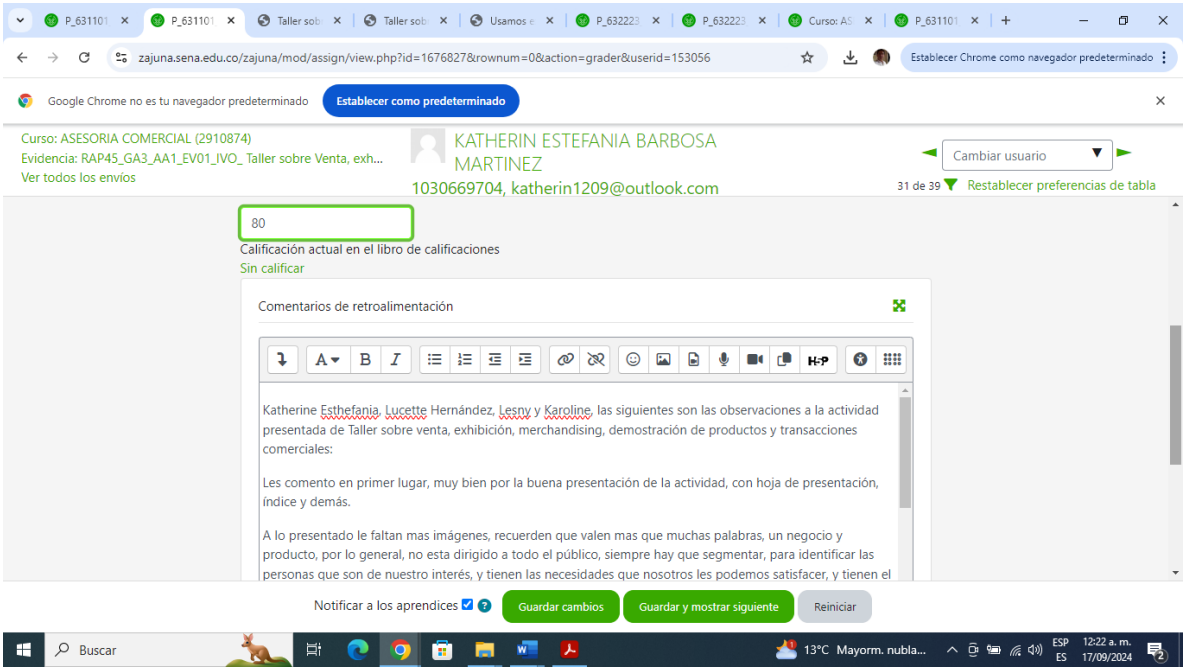

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1676827&rownum=0&action=grader&userid=137644
Establecer Chrome como navegador predeterminado
Google Chrome no es tu navegador predeterminado
Establecer como predeterminado
Curso: ASESORIA COMERCIAL (2910874)
Evidencia: RAP45_GA3_AA1_EV01_IVO_ Taller sobre Venta, exh...
Ver todos los envíos
LESNY TATIANA MAPE MORENO
1193047200, morenotatiana2816@gmail...
Fecha de vencimiento: 12 de agosto de 2024, ...
Cambiar usuario
15 de 39
Restablecer preferencias de tabla
No se le vio mucho el merchandising al establecimiento seleccionado, que hubiera sido mejor uno de venta de productos físicos, para poder ver mas elementos del merchandising
Siempre es importante en estos trabajos, colocar las descripciones, acompañadas de las ilustraciones.
Con lo presentado, les alcanza para aprobar, pero no alcanzan los 100 puntos.
Atte,
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Una versión en borrador de este texto ha sido automáticamente restaurada.
Configuración de intentos
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
COP/USD +0,21%
ESP
ES
12:14 a. m.
17/09/2024

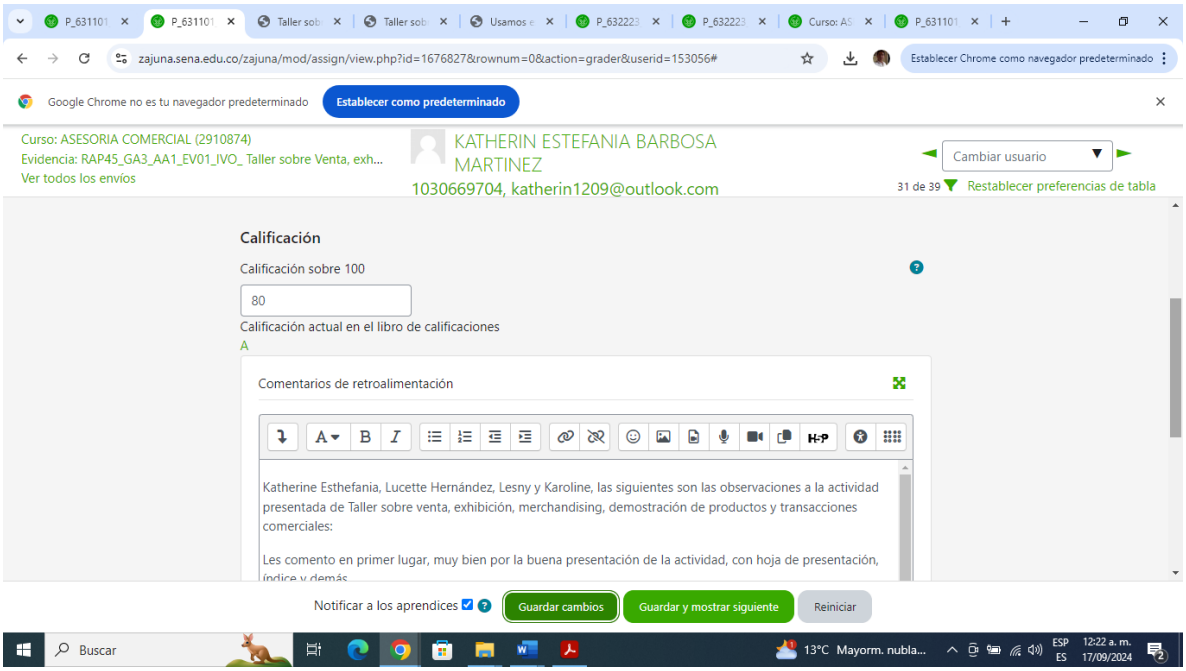

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1676827&rownum=0&action=grader&userid=153819
Establecer Chrome como navegador predeterminado
Google Chrome no es tu navegador predeterminado
Establecer como predeterminado
Curso: ASESORIA COMERCIAL (2910874)
Evidencia: RAP45_GA3_AA1_EV01_IVO_ Taller sobre Venta, exh...
Ver todos los envíos
LUCETTE HERNANDEZ SANCHEZ
1031122809, hernandezlucette@gmail.c...
Fecha de vencimiento: 12 de agosto de 2024, ...
Cambiar usuario
33 de 39
Restablecer preferencias de tabla
Calificación sobre 100
80
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
Lucette Hernandez, Lesny, Karoline, y Katherine Esthefania, las siguientes son las observaciones a la actividad presentada de Taller sobre venta, exhibición, merchandising, demostración de productos y transacciones comerciales:
Les comento en primer lugar, muy bien por la buena presentación de la actividad, con hoja de presentación, índice y demás.
A lo presentado le faltan mas imágenes, recuerden que valen mas que muchas palabras, un negocio y producto, por lo general, no esta dirigido a todo el público, siempre hay que segmentar, para identificar las
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
Cerca del récord
ESP
ES
12:17 a. m.
17/09/2024

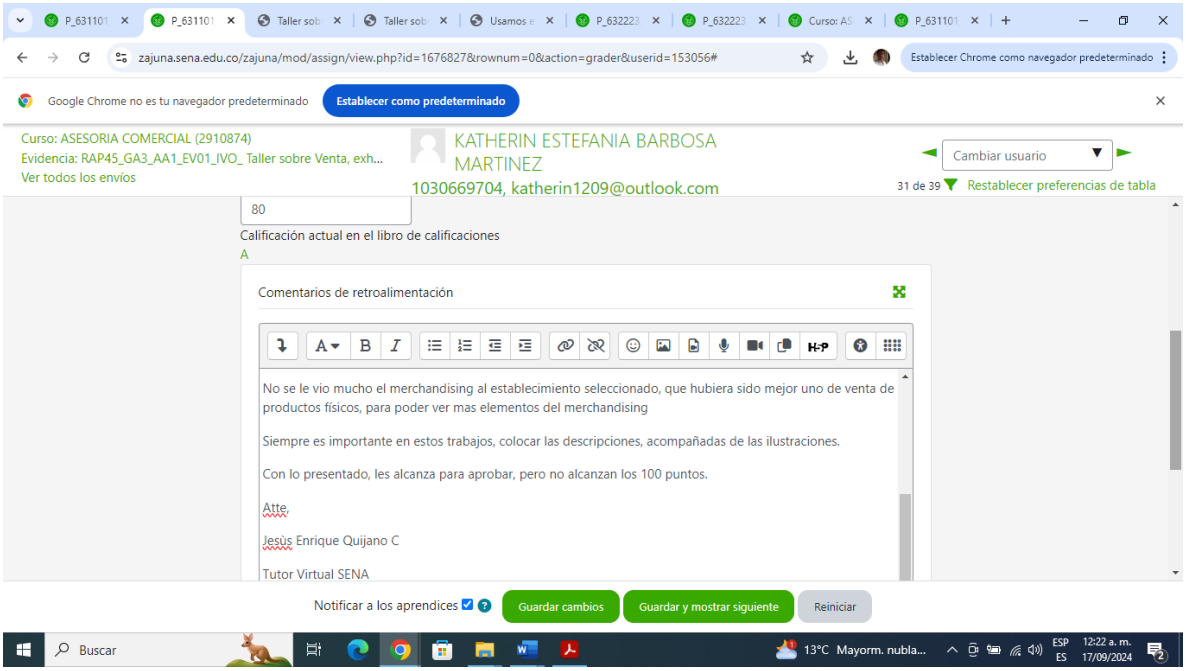

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1676827&rownum=0&action=grader&userid=153819
Establecer Chrome como navegador predeterminado
Google Chrome no es tu navegador predeterminado
Establecer como predeterminado
Curso: ASESORIA COMERCIAL (2910874)
Evidencia: RAP45_GA3_AA1_EV01_IVO_ Taller sobre Venta, exh...
Ver todos los envíos
LUCETTE HERNANDEZ SANCHEZ
1031122809, hernandezlucette@gmail.c...
Fecha de vencimiento: 12 de agosto de 2024, ...
Cambiar usuario
33 de 39
Restablecer preferencias de tabla
Lucette Hernández, Lesny, Karoline, y Katherine Estefanía, las siguientes son las observaciones a la actividad presentada de Taller sobre venta, exhibición, merchandising, demostración de productos y transacciones comerciales:
Les comento en primer lugar, muy bien por la buena presentación de la actividad, con hoja de presentación, índice y demás.
A lo presentado le faltan mas imágenes, recuerden que valen mas que muchas palabras, un negocio y producto, por lo general, no esta dirigido a todo el público, siempre hay que segmentar, para identificar las personas que son de nuestro interés, y tienen las necesidades que nosotros les podemos satisfacer, y tienen el interés, dinero para ser nuestros clientes, bien por el esquema grafico de las tiendas, bien organizados al interior, esto es clave para saber como es la organización, por si se requieren mas locales comerciales para distribuir nuestros productos.
Borrador guardado.
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
Cerca del récord
ESP
ES
12:18 a. m.
17/09/2024

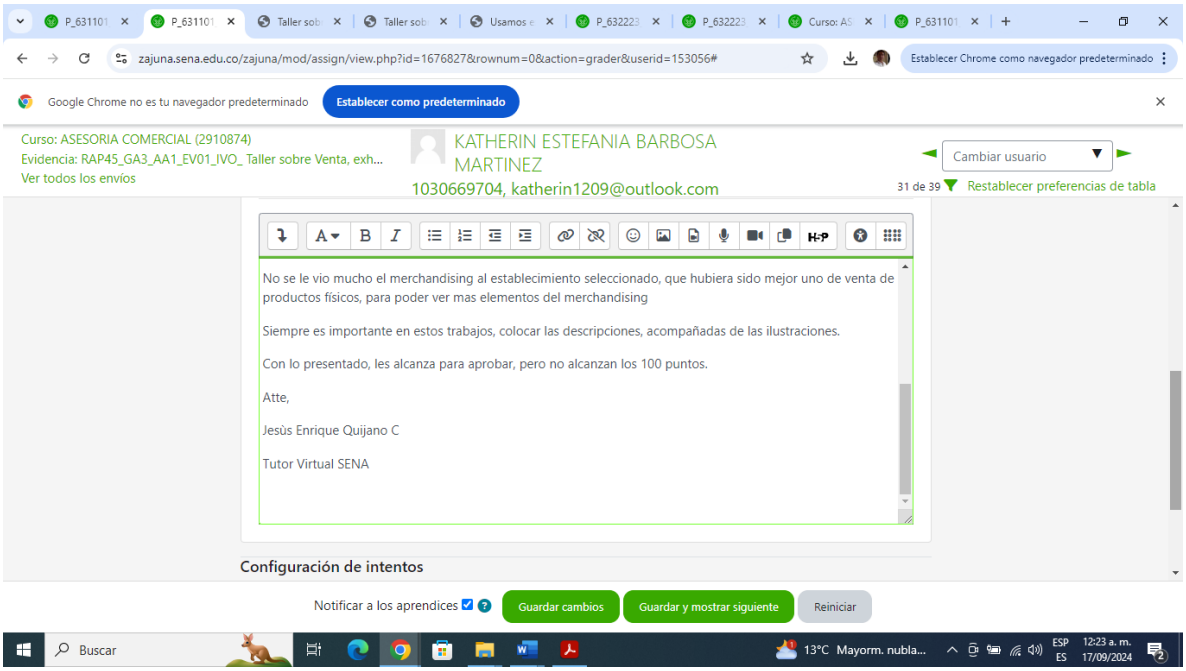

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1676827&rownum=0&action=grader&userid=153819
Establecer como predeterminado
Curso: ASESORIA COMERCIAL (2910874)
Evidencia: RAP45_GA3_AA1_EV01_IVO_ Taller sobre Venta, exh...
Ver todos los envíos
LUCETTE HERNANDEZ SANCHEZ
1031122809, hernandezlucette@gmail.c...
Fecha de vencimiento: 12 de agosto de 2024, ...
Cambiar usuario
33 de 39
Restablecer preferencias de tabla
No se le vio mucho el merchandising al establecimiento seleccionado, que hubiera sido mejor uno de venta de productos físicos, para poder ver mas elementos del merchandising
Siempre es importante en estos trabajos, colocar las descripciones, acompañadas de las ilustraciones.
Con lo presentado, les alcanza para aprobar, pero no alcanzan los 100 puntos.
Atte,
Jesús Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Configuración de intentos
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
Cerca del récord
ESP
ES
12:18 a. m.
17/09/2024


zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?action=grading&id=1676827&page=3
Establecer como predeterminado
BARBOSA
1/2
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Fase 1. Análisis
Fase 2. Planeación
Fase 3. Ejecución
Actividad de proyecto 3
Material de formación
Guía de aprendizaje 03
Guía de aprendizaje 03
Actividad de aprendizaje GA3-260101047-AA1
RAP45_GA3_AA1_EV01_IVO_Taller
Apellido(s)
Todos
A B C D E F G H I J K L M N Ñ O P Q R S T U V W X Y Z
« 1 2 3 4
Seleccionar
Imagen del usuario
Nombre(s) / Apellido(s)
Nombre de usuario
Correo electrónico
Estado
Calificación
Editar
Última modificación (entrega)
KB
KATHERIN ESTEFANIA BARBOSA MARTINEZ
1030669704
katherin1209@outlook.com
Enviado para calificar
21 días 11 horas después
Calificar
Editar
martes, 3 de septiembre de 2024, 00:21
SC
SERGIO ERICK CASTRO PADILLA
1024576721
castropadillas315@gmail.com
Sin entrega
La Evidencia está retrasada
Calificar
Editar
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP
ES
12:21 a. m.
17/09/2024

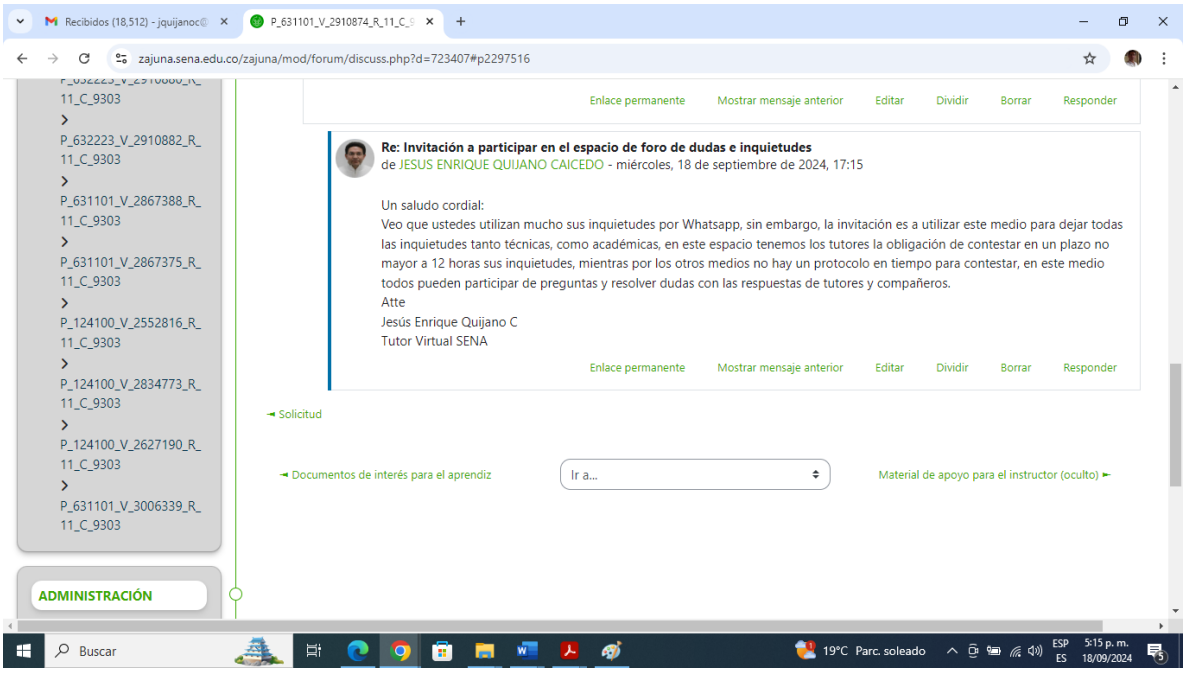

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1676827&rownum=0&action=grader&userid=153056
Establecer Chrome como navegador predeterminado
Google Chrome no es tu navegador predeterminado
Establecer como predeterminado
Curso: ASESORIA COMERCIAL (2910874)
Evidencia: RAP45_GA3_AA1_EV01_IVO_ Taller sobre Venta, exh...
Ver todos los envíos
KATHERIN ESTEFANIA BARBOSA MARTINEZ
1030669704, katherin1209@outlook.com
Cambiar usuario
31 de 39
Restablecer preferencias de tabla
80
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
Katherine Esthefania, Lucette Hernández, Lesny y Karoline, las siguientes son las observaciones a la actividad presentada de Taller sobre venta, exhibición, merchandising, demostración de productos y transacciones comerciales:
Les comento en primer lugar, muy bien por la buena presentación de la actividad, con hoja de presentación, índice y demás.
A lo presentado le faltan mas imágenes, recuerden que valen mas que muchas palabras, un negocio y producto, por lo general, no esta dirigido a todo el público, siempre hay que segmentar, para identificar las personas que son de nuestro interés, y tienen las necesidades que nosotros les podemos satisfacer, y tienen el
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
12:22 a. m. 17/09/2024


zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1676827&rownum=0&action=grader&userid=153056#
Establecer Chrome como navegador predeterminado
Google Chrome no es tu navegador predeterminado
Establecer como predeterminado
Curso: ASESORIA COMERCIAL (2910874)
Evidencia: RAP45_GA3_AA1_EV01_IVO_ Taller sobre Venta, exh...
Ver todos los envíos
KATHERIN ESTEFANIA BARBOSA MARTINEZ
1030669704, katherin1209@outlook.com
Cambiar usuario
31 de 39
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
80
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Katherine Esthefania, Lucette Hernández, Lesny y Karoline, las siguientes son las observaciones a la actividad presentada de Taller sobre venta, exhibición, merchandising, demostración de productos y transacciones comerciales:
Les comento en primer lugar, muy bien por la buena presentación de la actividad, con hoja de presentación,
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
12:22 a. m. 17/09/2024


zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1676827&rownum=0&action=grader&userid=153056#
Establecer Chrome como navegador predeterminado
Google Chrome no es tu navegador predeterminado
Establecer como predeterminado
Curso: ASESORIA COMERCIAL (2910874)
Evidencia: RAP45_GA3_AA1_EV01_IVO_ Taller sobre Venta, exh...
Ver todos los envíos
KATHERIN ESTEFANIA BARBOSA MARTINEZ
1030669704, katherin1209@outlook.com
Cambiar usuario
31 de 39
Restablecer preferencias de tabla
80
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
No se le vio mucho el merchandising al establecimiento seleccionado, que hubiera sido mejor uno de venta de productos físicos, para poder ver mas elementos del merchandising
Siempre es importante en estos trabajos, colocar las descripciones, acompañadas de las ilustraciones.
Con lo presentado, les alcanza para aprobar, pero no alcanzan los 100 puntos.
Atte,
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
12:22 a. m. 17/09/2024


zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1676827&rownum=0&action=grader&userid=153056#
Establecer Chrome como navegador predeterminado
Google Chrome no es tu navegador predeterminado
Establecer como predeterminado
Curso: ASESORIA COMERCIAL (2910874)
Evidencia: RAP45_GA3_AA1_EV01_IVO_ Taller sobre Venta, exh...
Ver todos los envíos
KATHERIN ESTEFANIA BARBOSA MARTINEZ
1030669704, katherin1209@outlook.com
Cambiar usuario
31 de 39
Restablecer preferencias de tabla
No se le vio mucho el merchandising al establecimiento seleccionado, que hubiera sido mejor uno de venta de productos físicos, para poder ver mas elementos del merchandising
Siempre es importante en estos trabajos, colocar las descripciones, acompañadas de las ilustraciones.
Con lo presentado, les alcanza para aprobar, pero no alcanzan los 100 puntos.
Atte,
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Configuración de intentos
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
13°C Mayorm. nubla...
ESP ES
12:23 a. m. 17/09/2024

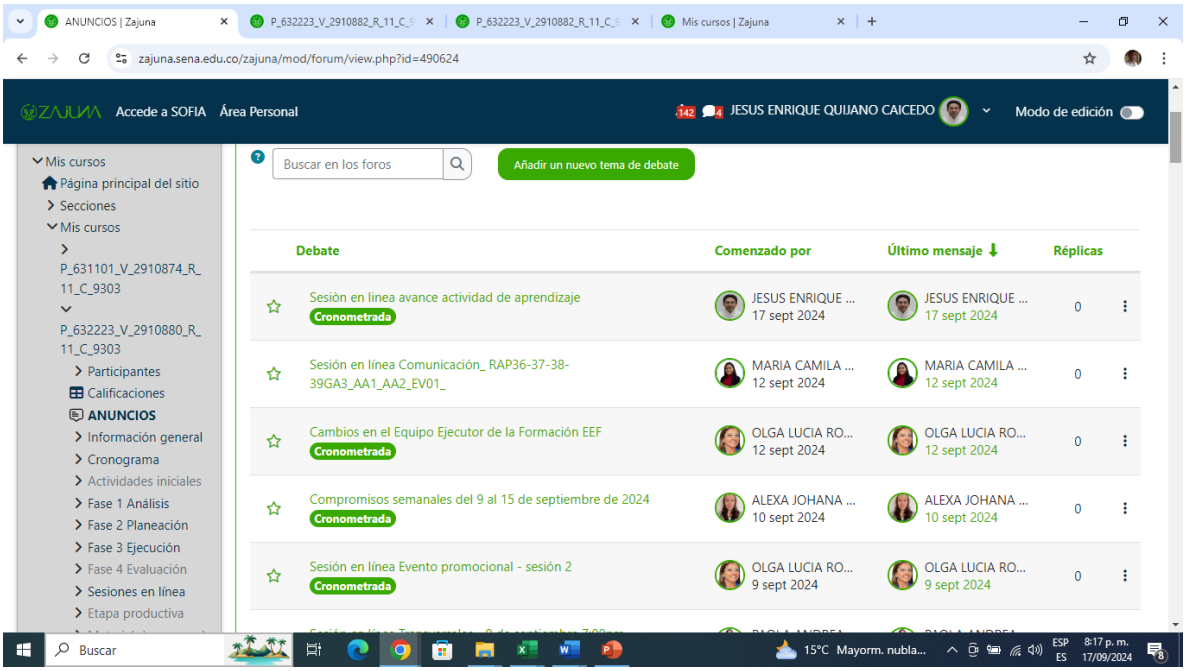
Moderación de foros

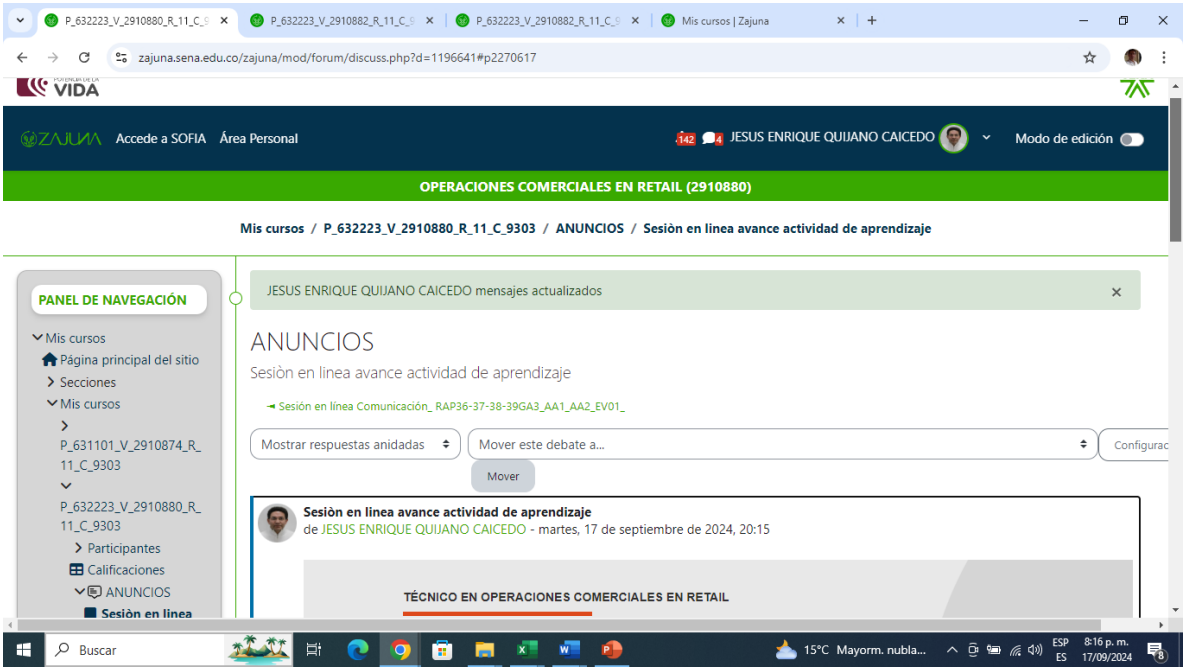


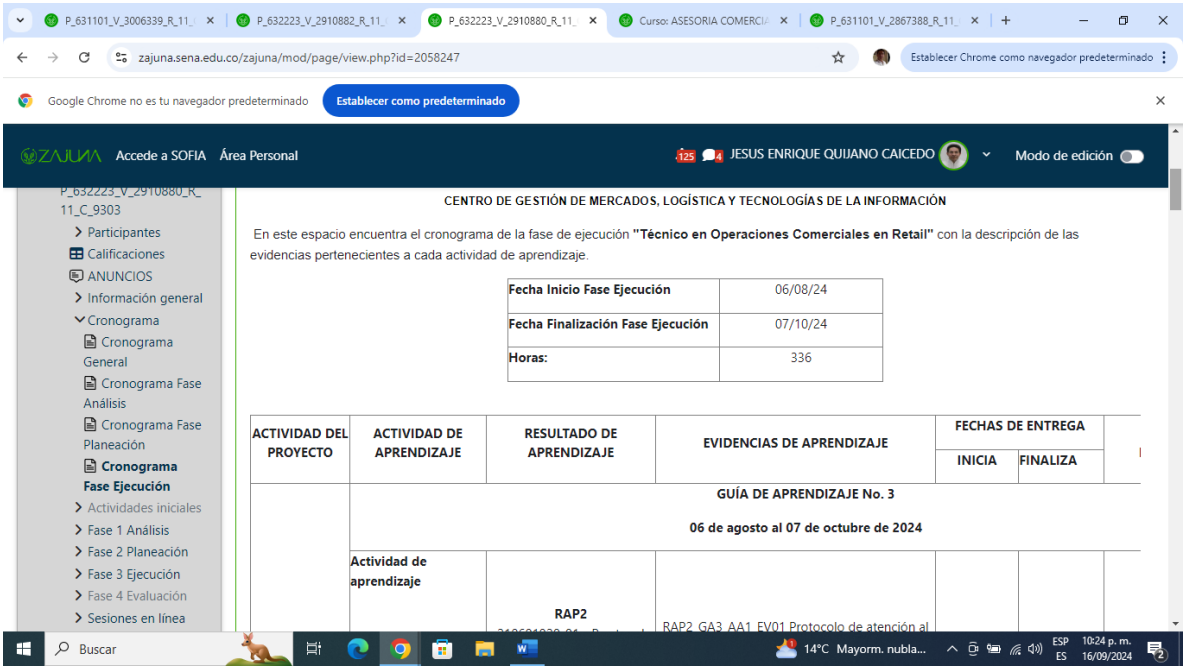
2910880

ANUNCIOS

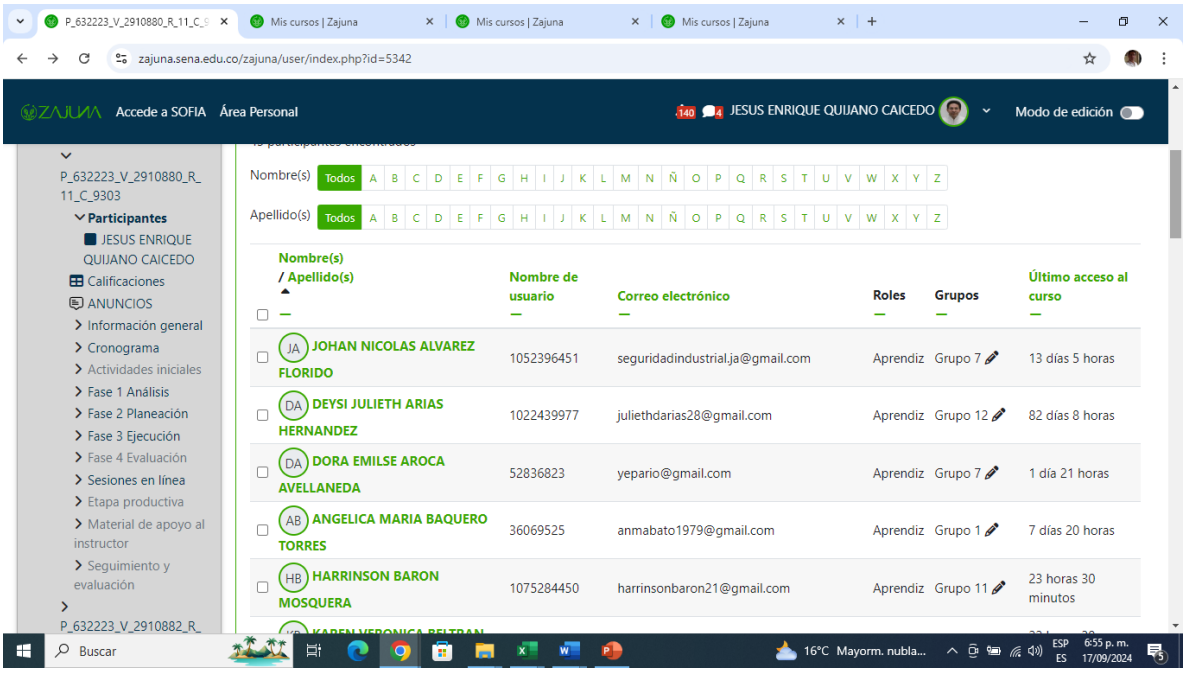
Desarrollo de anuncios para sesiones en linea avance de evidencias

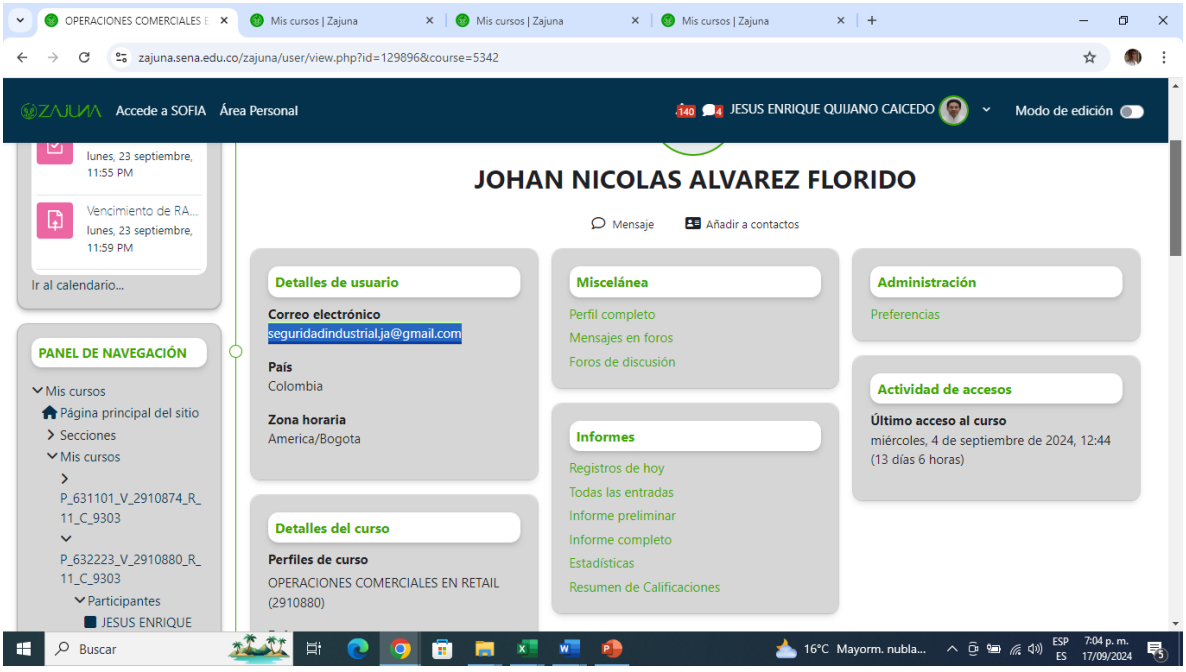


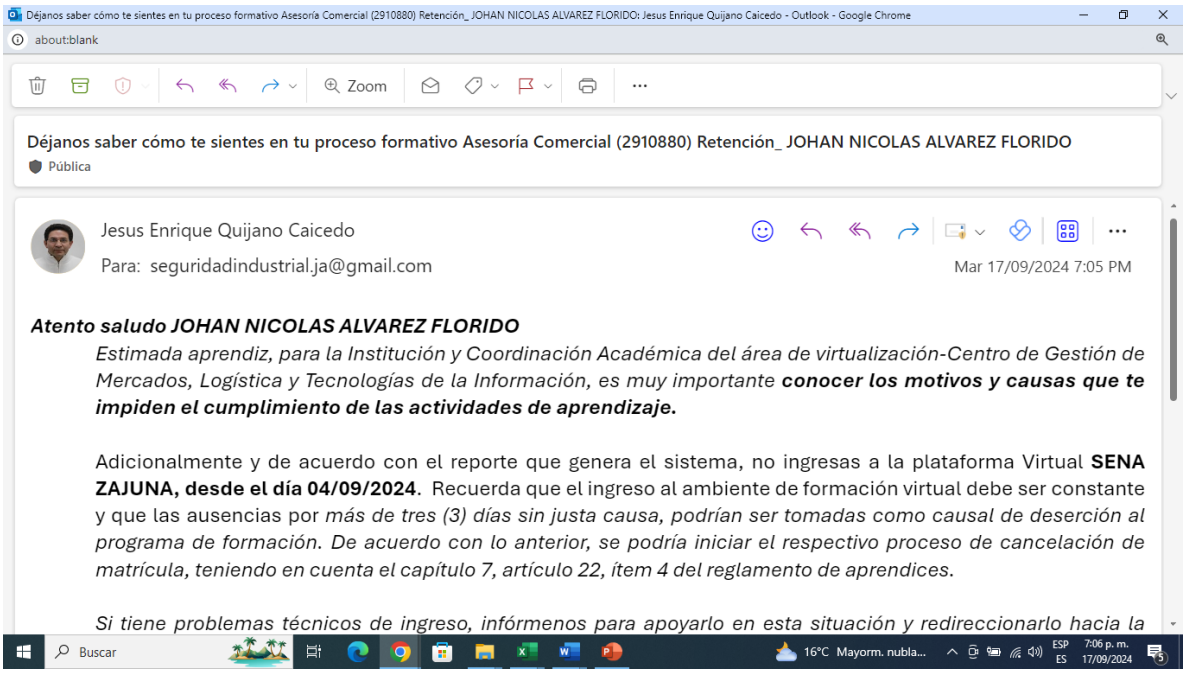

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=1196641#p2270617
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910880)
Mis cursos / P_632223_V_2910880_R_11_C_9303 / ANUNCIOS / Sesiòn en linea avance actividad de aprendizaje
PANEL DE NAVEGACIÓN
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO mensajes actualizados
ANUNCIOS
Sesiòn en linea avance actividad de aprendizaje
Sesión en línea Comunicación_ RAP36-37-38-39GA3_AA1_AA2_EV01_
Mostrar respuestas anidadas
Mover este debate a...
Mover
Sesiòn en linea avance actividad de aprendizaje
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - martes, 17 de septiembre de 2024, 20:15
TÉCNICO EN OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL
Buscar
15°C Mayorm. nubla...
ESP
ES
8:16 p. m.
17/09/2024


zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/page/view.php?id=2058247
Establecer Chrome como navegador predeterminado
Google Chrome no es tu navegador predeterminado
Establecer como predeterminado
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
P_632223_V_2910880_R_11_C_9303
Participantes
Calificaciones
ANUNCIOS
Información general
Cronograma
Cronograma General
Cronograma Fase Análisis
Cronograma Fase Planeación
Cronograma Fase Ejecución
Actividades iniciales
Fase 1 Análisis
Fase 2 Planeación
Fase 3 Ejecución
Fase 4 Evaluación
Sesiones en línea
CENTRO DE GESTIÓN DE MERCADOS, LOGÍSTICA Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN
En este espacio encuentra el cronograma de la fase de ejecución "Técnico en Operaciones Comerciales en Retail" con la descripción de las evidencias pertenecientes a cada actividad de aprendizaje.
Fecha Inicio Fase Ejecución 06/08/24
Fecha Finalización Fase Ejecución 07/10/24
Horas: 336
ACTIVIDAD DEL PROYECTO
ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE
RESULTADO DE APRENDIZAJE
EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE
FECHAS DE ENTREGA
INICIA
FINALIZA
GUÍA DE APRENDIZAJE No. 3
06 de agosto al 07 de octubre de 2024
Actividad de aprendizaje
RAP2
RAP2_GA3_AA1_EV01 Protocolo de atención al
Buscar
14°C Mayorm. nubla...
ESP
ES
10:24 p. m.
16/09/2024

Retención de aprendices para prevenir deserciones y llamar atención de aprendices







Déjanos saber cómo te sientes en tu proceso formativo Asesoría Comercial (2910880) Retención_ JOHAN NICOLAS ALVAREZ FLORIDO: Jesus Enrique Quijano Caicedo - Outlook - Google Chrome

about:blank

Zoom

Déjanos saber cómo te sientes en tu proceso formativo Asesoría Comercial (2910880) Retención_ JOHAN NICOLAS ALVAREZ FLORIDO

Pública

Jesus Enrique Quijano Caicedo

Para: seguridadindustrial.ja@gmail.com

Mar 17/09/2024 7:05 PM

Atento saludo JOHAN NICOLAS ALVAREZ FLORIDO

Estimada aprendiz, para la Institución y Coordinación Académica del área de virtualización-Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información, es muy importante ***conocer los motivos y causas que te impiden el cumplimiento de las actividades de aprendizaje.***

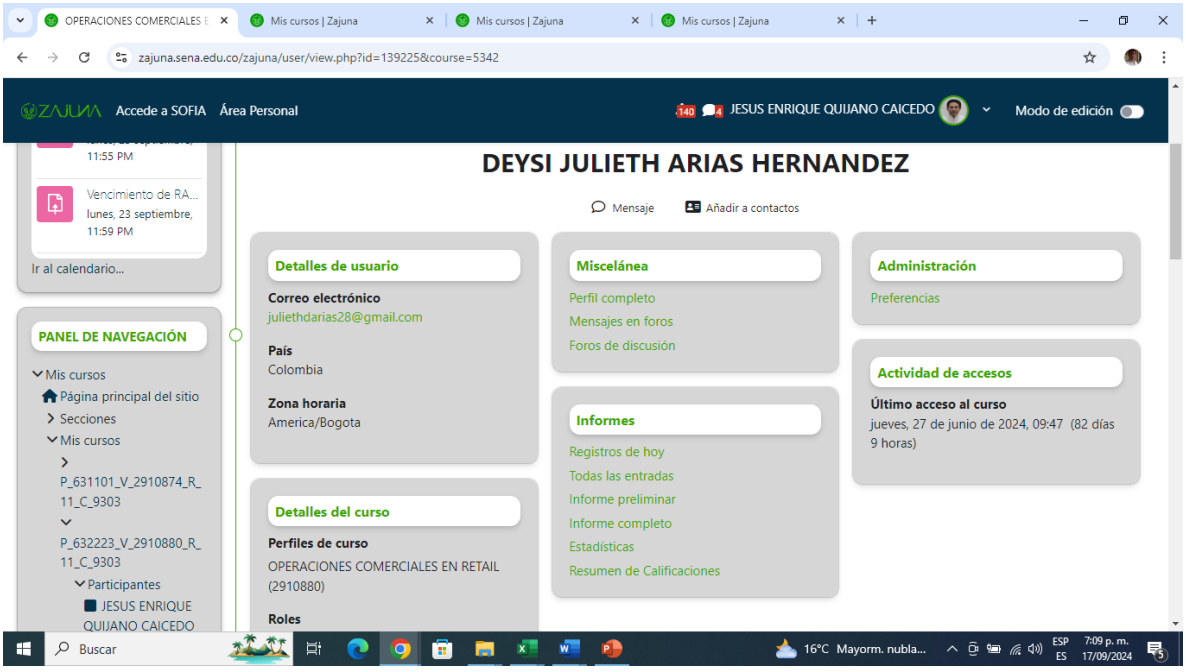
Adicionalmente y de acuerdo con el reporte que genera el sistema, no ingresas a la plataforma Virtual **SENA ZAJUNA, desde el día 04/09/2024**. Recuerda que el ingreso al ambiente de formación virtual debe ser constante y que las ausencias por *más de tres (3) días sin justa causa, podrían ser tomadas como causal de deserción al programa de formación. De acuerdo con lo anterior, se podría iniciar el respectivo proceso de cancelación de matrícula, teniendo en cuenta el capítulo 7, artículo 22, ítem 4 del reglamento de aprendices.*

Si tiene problemas técnicos de ingreso, infórmenos para apoyarlo en esta situación y redireccionarlo hacia la

Buscar

16°C Mayorm. nubla...

ESP ES 7:06 p. m. 17/09/2024



OPERACIONES COMERCIALES E | Mis cursos | Zajuna | Mis cursos | Zajuna | Mis cursos | Zajuna

zajuna.sena.edu.co/zajuna/user/view.php?id=139225&course=5342

ZAJUNA Accede a SOFIA Área Personal

140 4 JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO Modo de edición

11:55 PM

Vencimiento de RA...
lunes, 23 septiembre, 11:59 PM

Ir al calendario...

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
  - Página principal del sitio
  - Secciones
  - Mis cursos
    - P_631101_V_2910874_R_11_C_9303
    - P_632223_V_2910880_R_11_C_9303
      - Participantes
        - JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO

DEYSI JULIETH ARIAS HERNANDEZ

Mensaje Añadir a contactos

Detalles de usuario

Correo electrónico
juliethdarias28@gmail.com

País
Colombia

Zona horaria
America/Bogota

Miscelánea
Perfil completo
Mensajes en foros
Foros de discusión

Administración
Preferencias

Informes
Registros de hoy
Todas las entradas
Informe preliminar
Informe completo
Estadísticas
Resumen de Calificaciones

Actividad de accesos

Último acceso al curso
jueves, 27 de junio de 2024, 09:47 (82 días 9 horas)

Detalles del curso

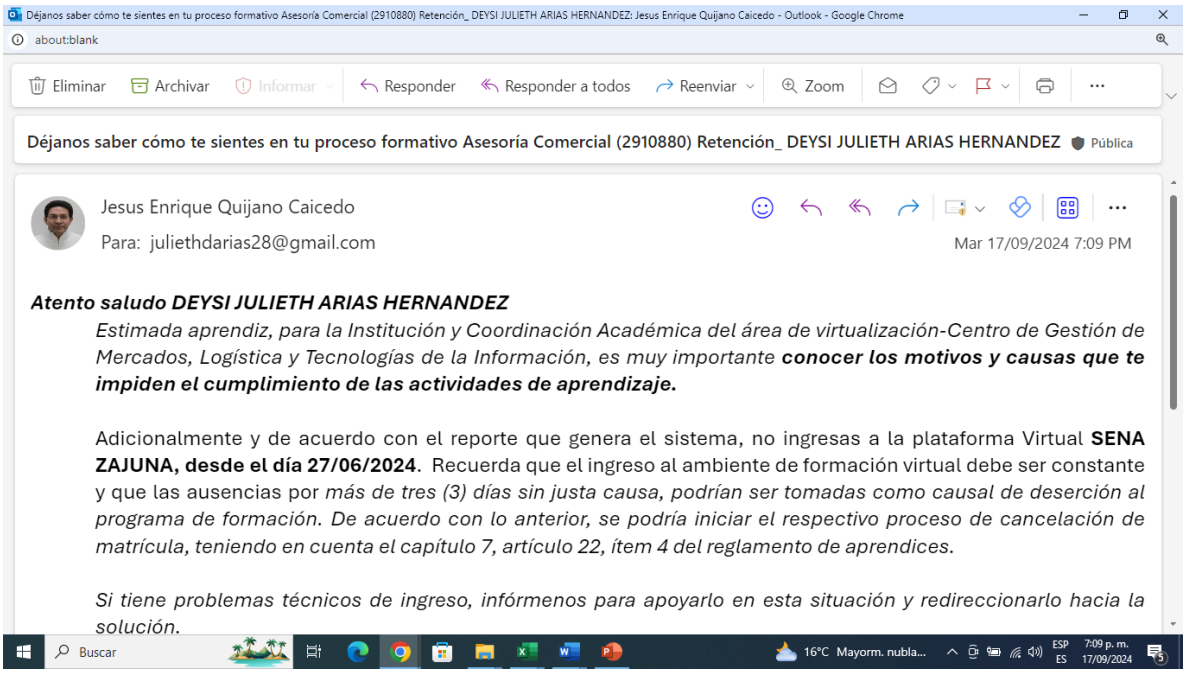
Perfiles de curso
OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910880)

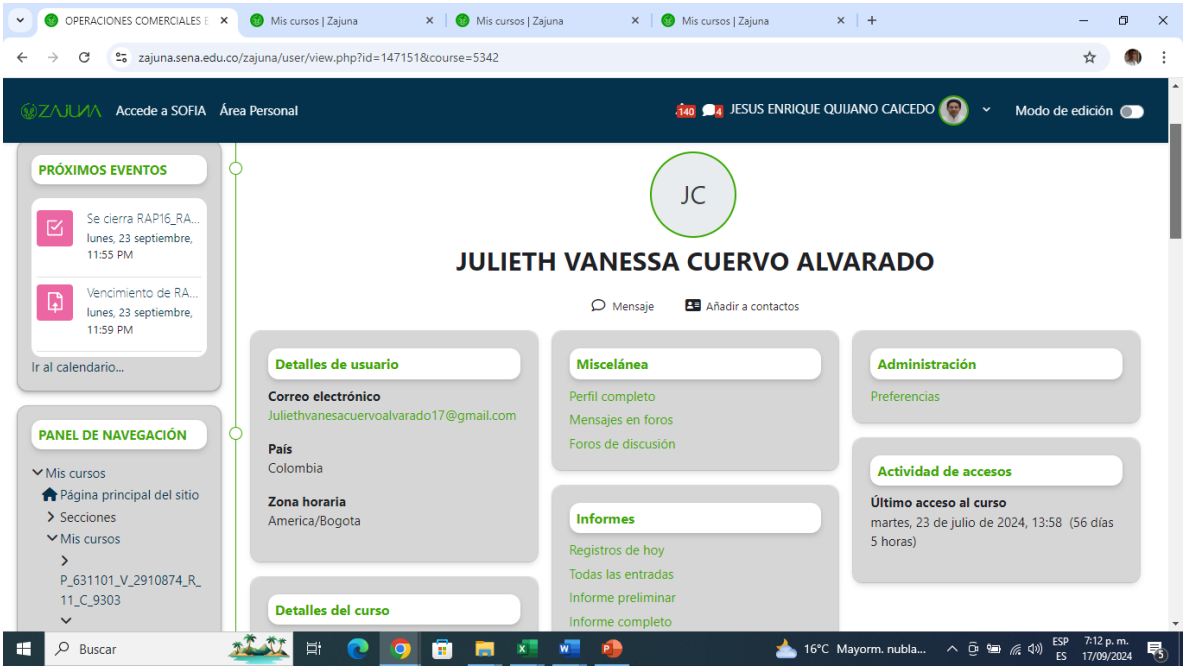
Roles

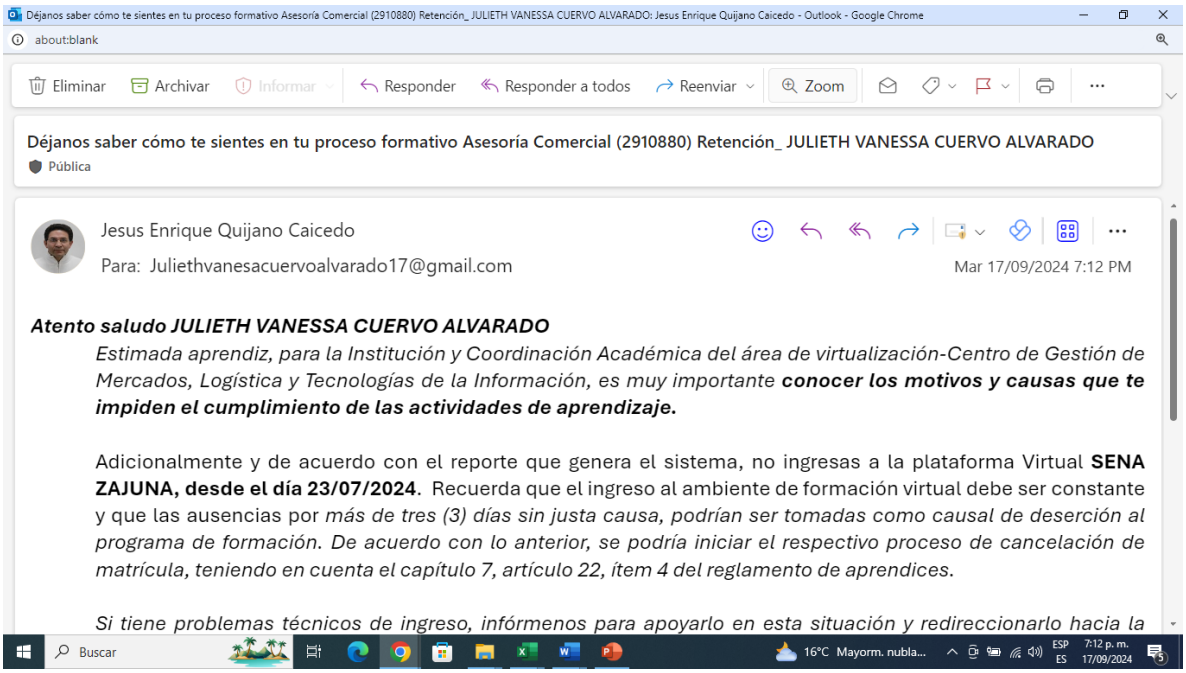
Buscar

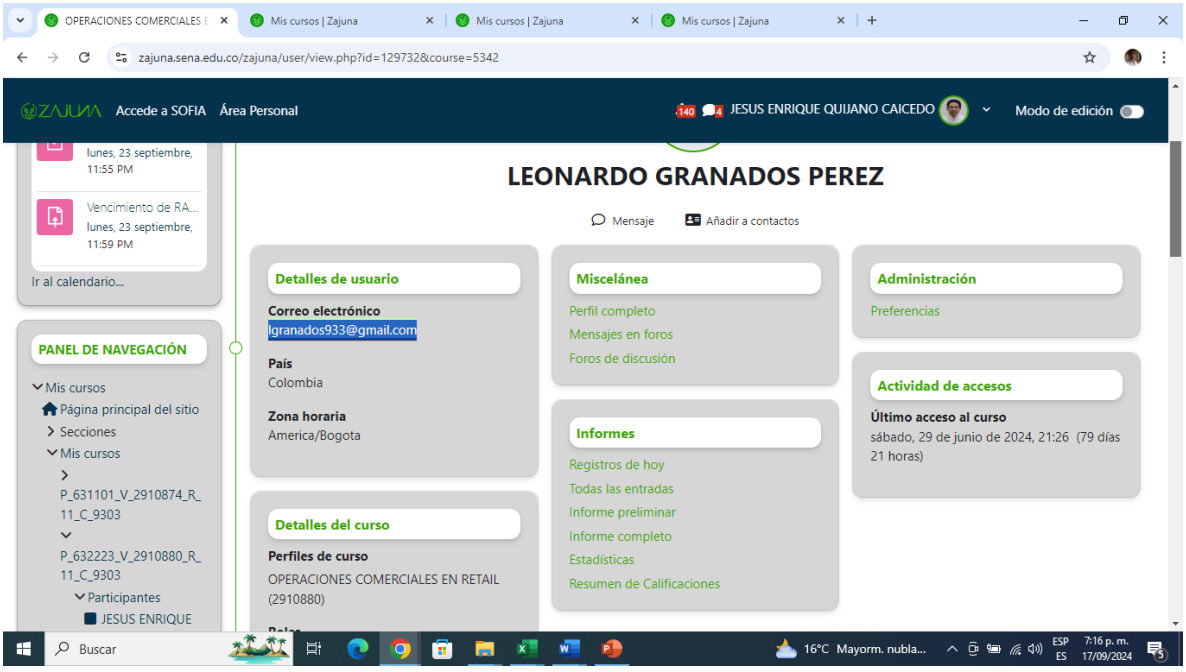
16°C Mayorm. nubla...

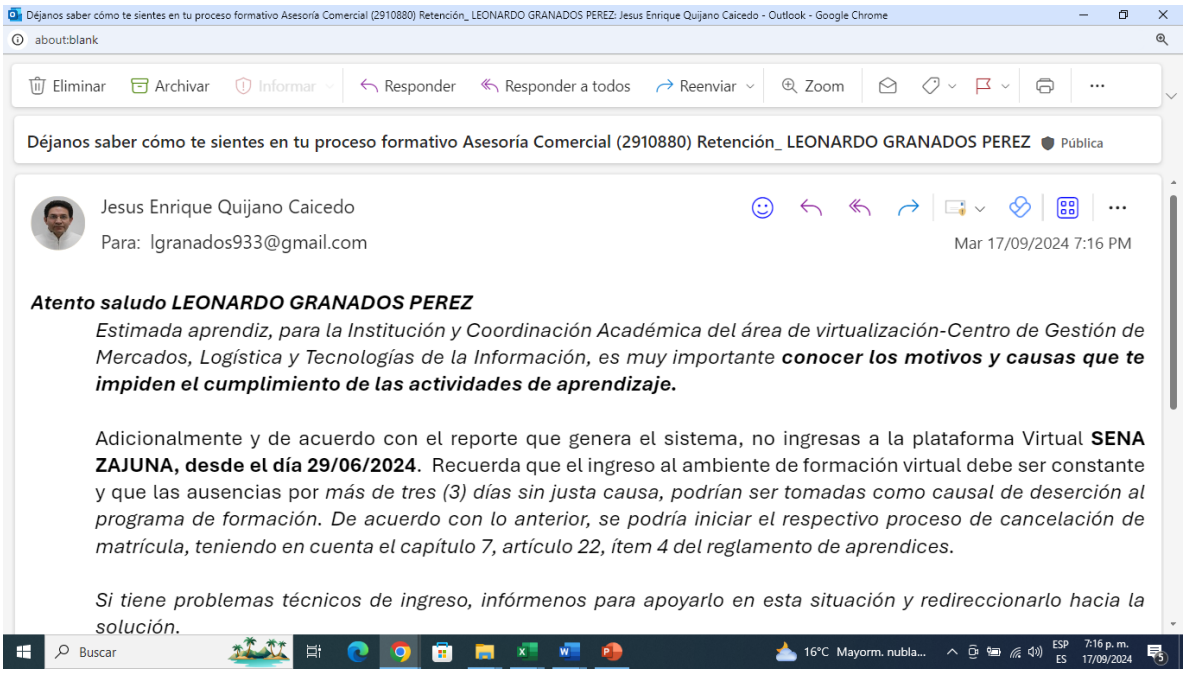
ESP ES 7:09 p. m. 17/09/2024


Déjanos saber cómo te sientes en tu proceso formativo Asesoría Comercial (2910880) Retención_ DEYSI JULIETH ARIAS HERNANDEZ: Jesus Enrique Quijano Caicedo - Outlook - Google Chrome
about:blank
Eliminar
Archivar
Informar
Responder
Responder a todos
Reenviar
Zoom
Déjanos saber cómo te sientes en tu proceso formativo Asesoría Comercial (2910880) Retención_ DEYSI JULIETH ARIAS HERNANDEZ
Pública
Jesus Enrique Quijano Caicedo
Para: juliethdarias28@gmail.com
Mar 17/09/2024 7:09 PM
Atento saludo DEYSI JULIETH ARIAS HERNANDEZ
Estimada aprendiz, para la Institución y Coordinación Académica del área de virtualización-Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información, es muy importante conocer los motivos y causas que te impiden el cumplimiento de las actividades de aprendizaje.
Adicionalmente y de acuerdo con el reporte que genera el sistema, no ingresas a la plataforma Virtual SENA ZAJUNA, desde el día 27/06/2024. Recuerda que el ingreso al ambiente de formación virtual debe ser constante y que las ausencias por más de tres (3) días sin justa causa, podrían ser tomadas como causal de deserción al programa de formación. De acuerdo con lo anterior, se podría iniciar el respectivo proceso de cancelación de matrícula, teniendo en cuenta el capítulo 7, artículo 22, ítem 4 del reglamento de aprendices.
Si tiene problemas técnicos de ingreso, infórmenos para apoyarlo en esta situación y redireccionarlo hacia la solución.
Buscar
16°C Mayorm. nubla...
ESP ES
7:09 p. m. 17/09/2024

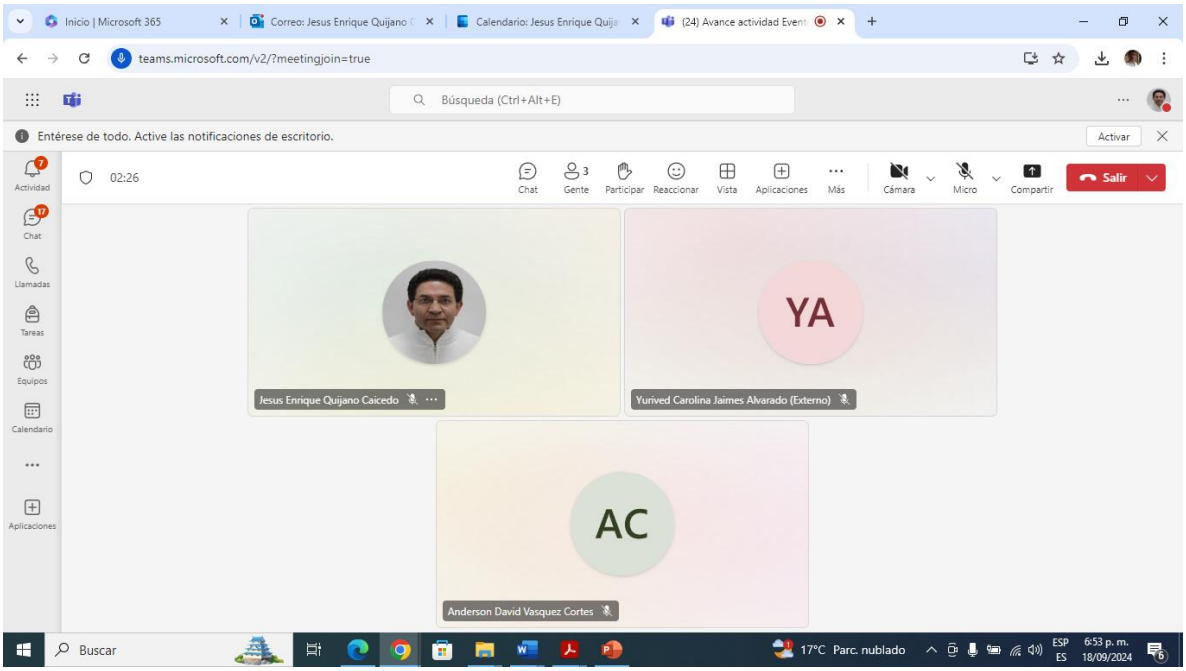

OPERACIONES COMERCIALES
Mis cursos | Zajuna
zajuna.sena.edu.co/zajuna/user/view.php?id=147151&course=5342
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
PRÓXIMOS EVENTOS
Se cierra RAP16_RA...
lunes, 23 septiembre, 11:55 PM
Vencimiento de RA...
lunes, 23 septiembre, 11:59 PM
Ir al calendario...
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_631101_V_2910874_R_11_C_9303
JC
JULIETH VANESSA CUERVO ALVARADO
Mensaje
Añadir a contactos
Detalles de usuario
Correo electrónico
Juliethvanesacuervoalvarado17@gmail.com
País
Colombia
Zona horaria
America/Bogota
Miscelánea
Perfil completo
Mensajes en foros
Foros de discusión
Administración
Preferencias
Actividad de accesos
Último acceso al curso
martes, 23 de julio de 2024, 13:58 (56 días 5 horas)
Informes
Registros de hoy
Todas las entradas
Informe preliminar
Informe completo
Detalles del curso
Buscar
16°C Mayorm. nubla...
ESP ES
7:12 p. m. 17/09/2024

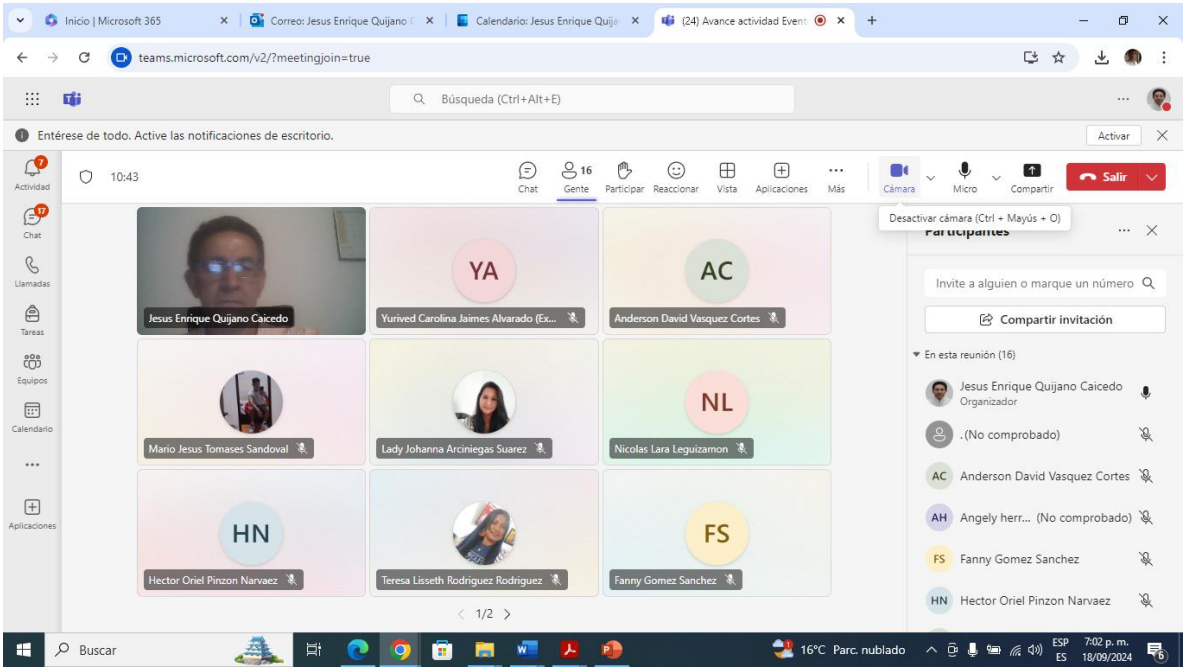

Déjanos saber cómo te sientes en tu proceso formativo Asesoría Comercial (2910880) Retención_ JULIETH VANESSA CUERVO ALVARADO: Jesus Enrique Quijano Caicedo - Outlook - Google Chrome
about:blank
Eliminar
Archivar
Informar
Responder
Responder a todos
Reenviar
Zoom
Déjanos saber cómo te sientes en tu proceso formativo Asesoría Comercial (2910880) Retención_ JULIETH VANESSA CUERVO ALVARADO
Pública
Jesus Enrique Quijano Caicedo
Para: Juliethvanesacuervoalvarado17@gmail.com
Mar 17/09/2024 7:12 PM
Atento saludo JULIETH VANESSA CUERVO ALVARADO
Estimada aprendiz, para la Institución y Coordinación Académica del área de virtualización-Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información, es muy importante conocer los motivos y causas que te impiden el cumplimiento de las actividades de aprendizaje.
Adicionalmente y de acuerdo con el reporte que genera el sistema, no ingresas a la plataforma Virtual SENA ZAJUNA, desde el día 23/07/2024. Recuerda que el ingreso al ambiente de formación virtual debe ser constante y que las ausencias por más de tres (3) días sin justa causa, podrían ser tomadas como causal de deserción al programa de formación. De acuerdo con lo anterior, se podría iniciar el respectivo proceso de cancelación de matrícula, teniendo en cuenta el capítulo 7, artículo 22, ítem 4 del reglamento de aprendices.
Si tiene problemas técnicos de ingreso, infórmenos para apoyarlo en esta situación y redireccionarlo hacia la
Buscar
16°C Mayorm. nubla...
ESP ES
7:12 p. m. 17/09/2024


OPERACIONES COMERCIALES E
Mis cursos | Zajuna
Mis cursos | Zajuna
Mis cursos | Zajuna
zajuna.sena.edu.co/zajuna/user/view.php?id=129732&course=5342
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
lunes, 23 septiembre, 11:55 PM
Vencimiento de RA...
lunes, 23 septiembre, 11:59 PM
Ir al calendario...
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_631101_V_2910874_R_11_C_9303
P_632223_V_2910880_R_11_C_9303
Participantes
JESUS ENRIQUE
LEONARDO GRANADOS PEREZ
Mensaje
Añadir a contactos
Detalles de usuario
Correo electrónico
lgranados933@gmail.com
País
Colombia
Zona horaria
America/Bogota
Detalles del curso
Perfiles de curso
OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910880)
Miscelánea
Perfil completo
Mensajes en foros
Foros de discusión
Informes
Registros de hoy
Todas las entradas
Informe preliminar
Informe completo
Estadísticas
Resumen de Calificaciones
Administración
Preferencias
Actividad de accesos
Último acceso al curso
sábado, 29 de junio de 2024, 21:26 (79 días 21 horas)
Buscar
16°C Mayorm. nubla...
ESP ES
7:16 p. m. 17/09/2024

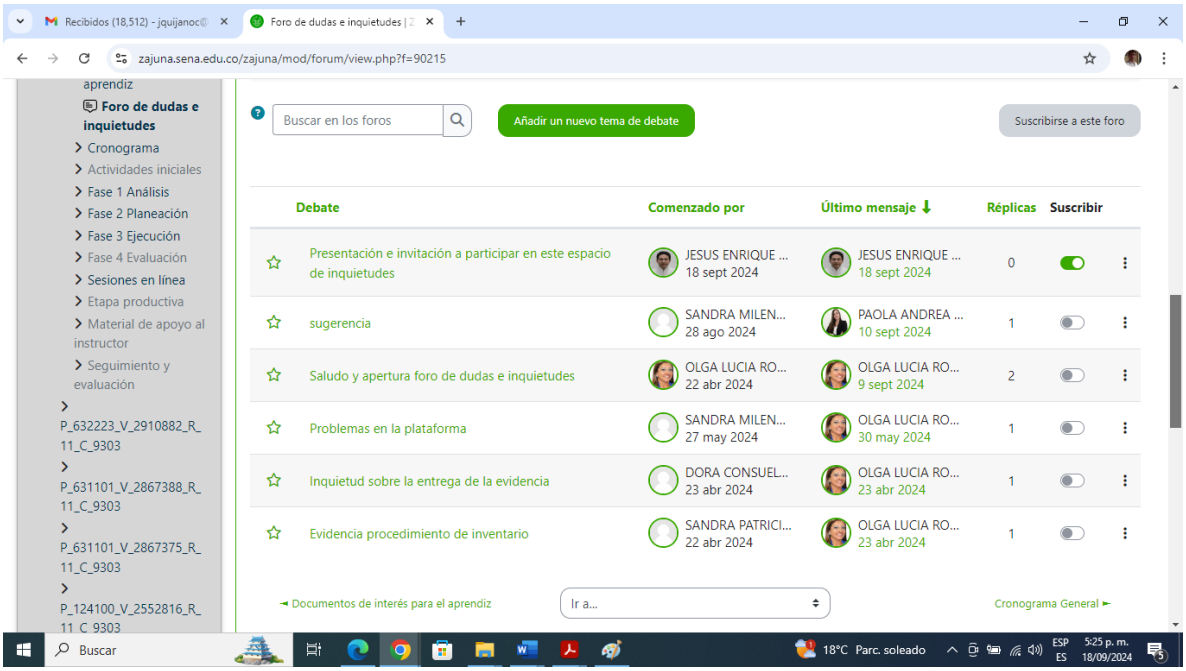


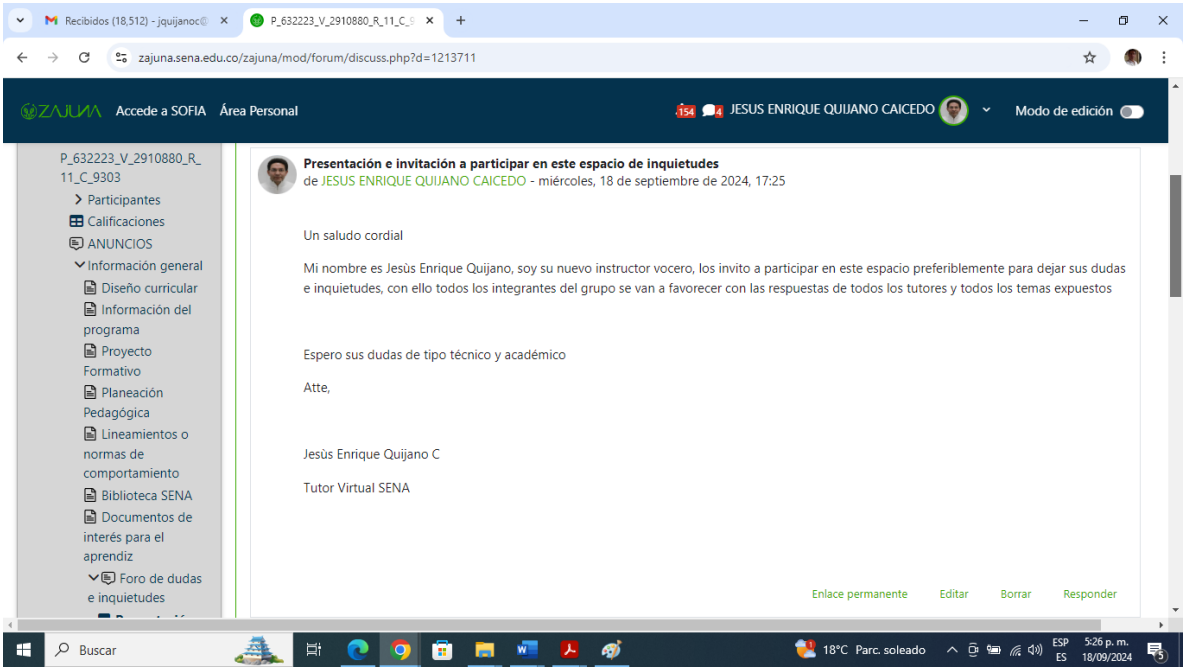
Sesiones en linea para la formación en fase de Ejecuciòn



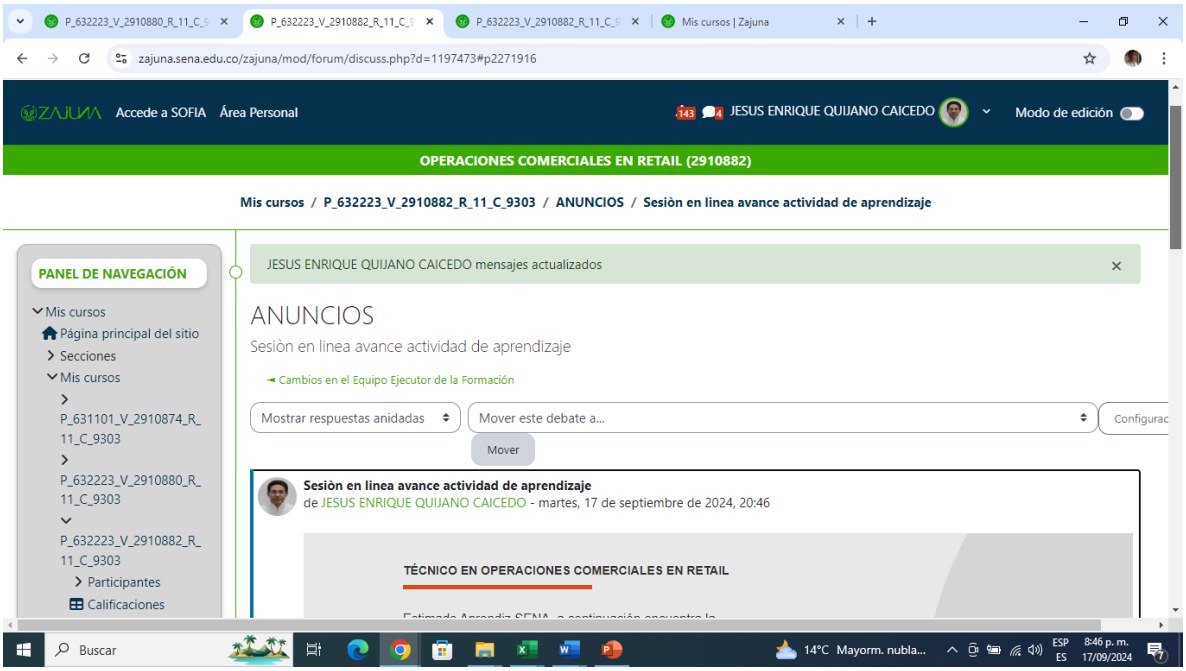


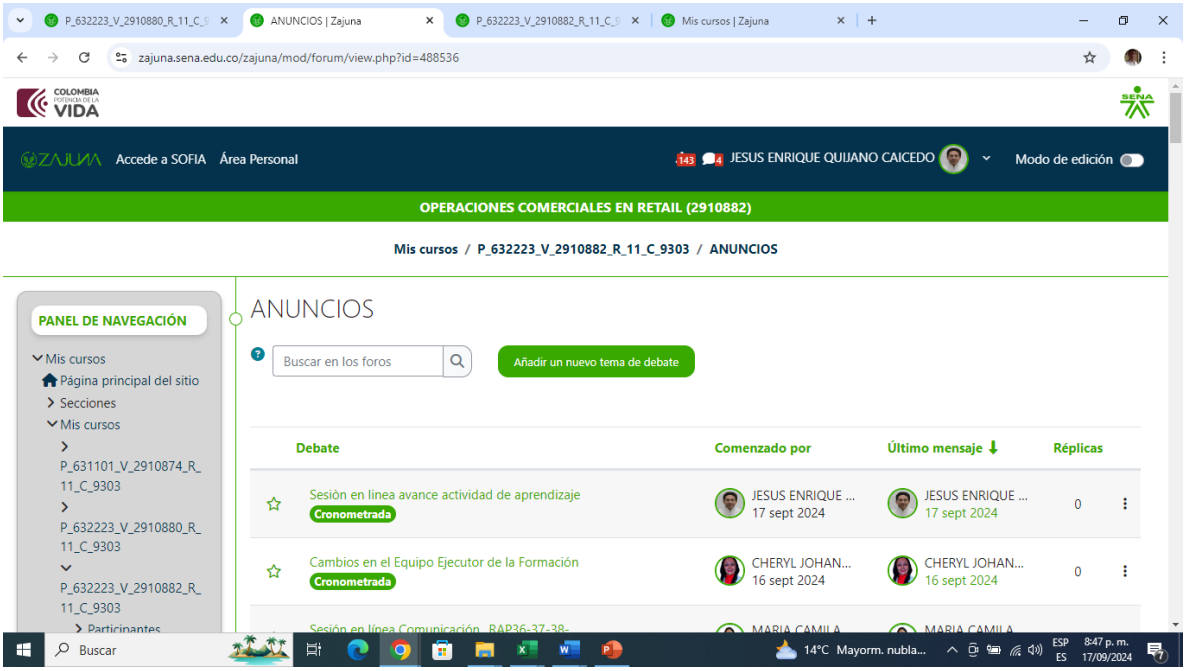
Participación en la moderación de foros de inquietudes



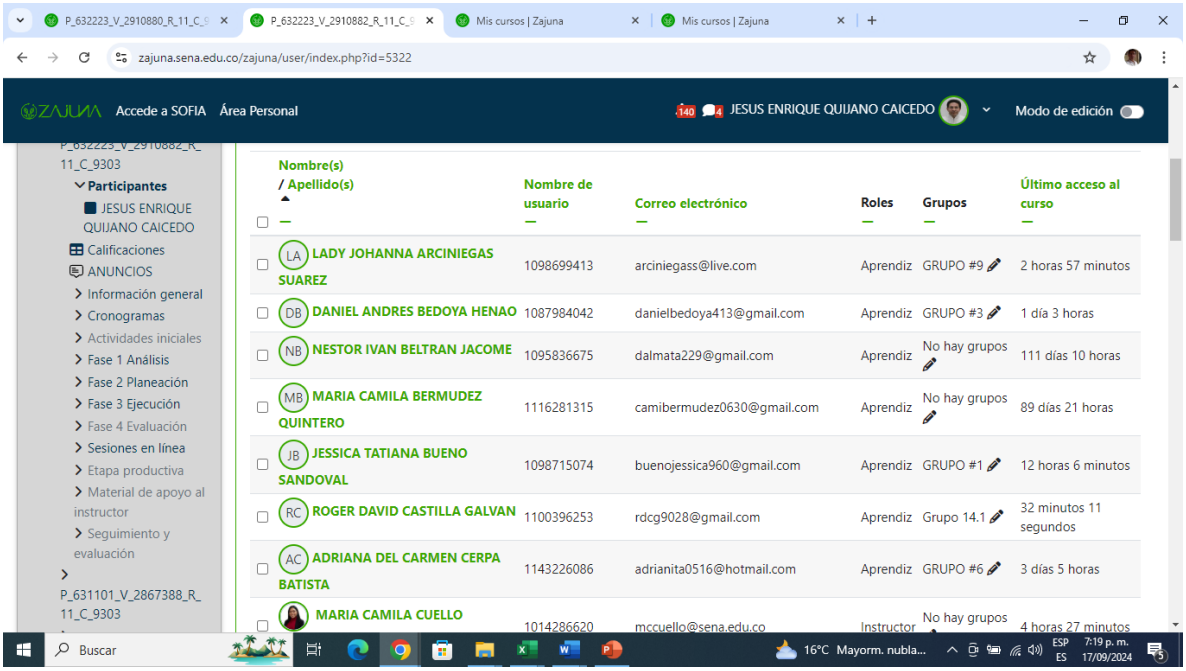

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=1213711
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
P_632223_V_2910880_R_11_C_9303
Participantes
Calificaciones
ANUNCIOS
Información general
Diseño curricular
Información del programa
Proyecto Formativo
Planeación Pedagógica
Lineamientos o normas de comportamiento
Biblioteca SENA
Documentos de interés para el aprendiz
Foro de dudas e inquietudes
Presentación e invitación a participar en este espacio de inquietudes
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - miércoles, 18 de septiembre de 2024, 17:25
Un saludo cordial
Mi nombre es Jesùs Enrique Quijano, soy su nuevo instructor vocero, los invito a participar en este espacio preferiblemente para dejar sus dudas e inquietudes, con ello todos los integrantes del grupo se van a favorecer con las respuestas de todos los tutores y todos los temas expuestos
Espero sus dudas de tipo técnico y académico
Atte,
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Enlace permanente
Editar
Borrar
Responder
Buscar
18°C Parc. soleado
ESP ES
5:26 p. m. 18/09/2024

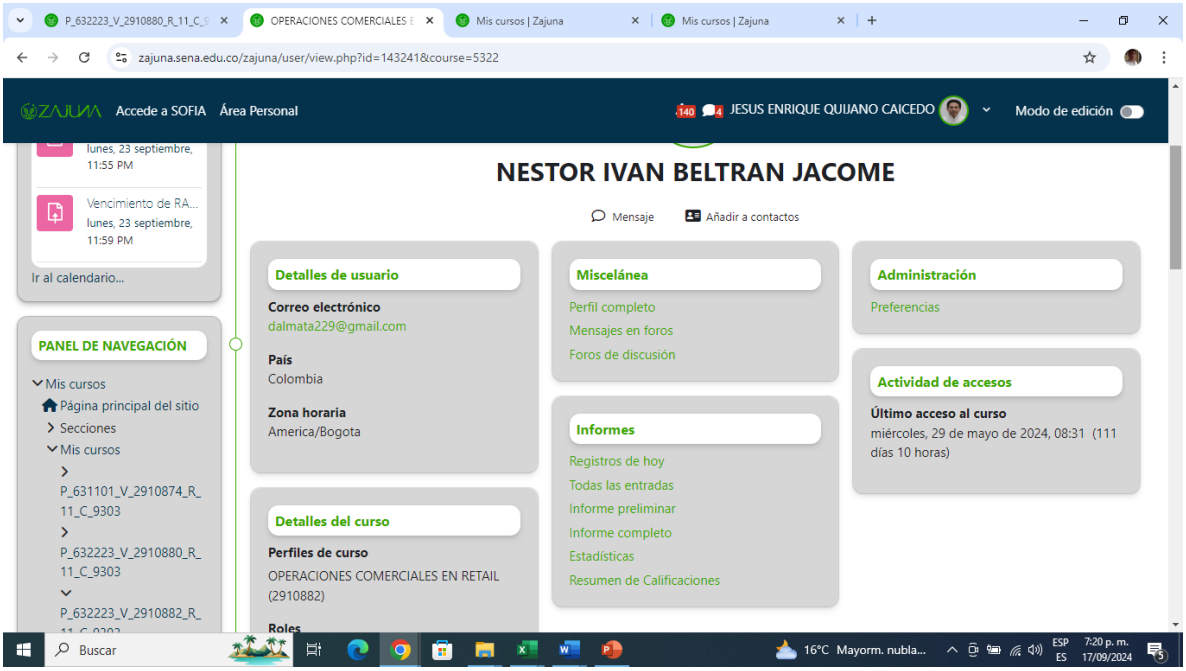
2910882

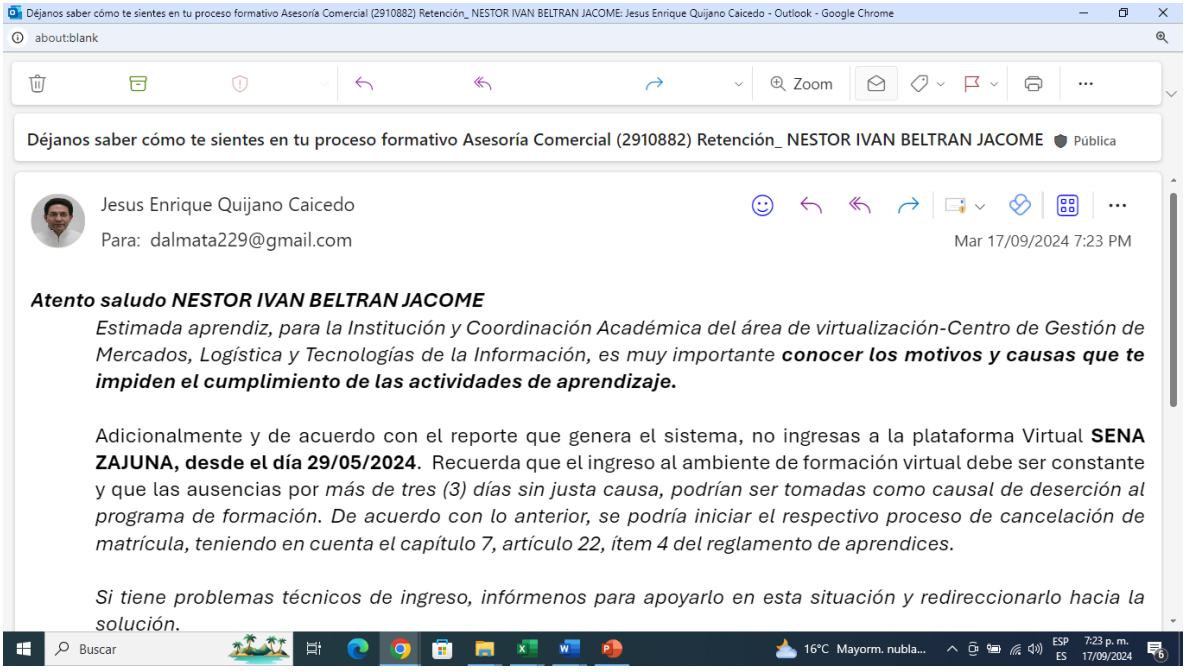

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=1197473#p2271916
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910882)
Mis cursos / P_632223_V_2910882_R_11_C_9303 / ANUNCIOS / Sesiòn en linea avance actividad de aprendizaje
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_631101_V_2910874_R_11_C_9303
P_632223_V_2910880_R_11_C_9303
P_632223_V_2910882_R_11_C_9303
Participantes
Calificaciones
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO mensajes actualizados
ANUNCIOS
Sesiòn en linea avance actividad de aprendizaje
Cambios en el Equipo Ejecutor de la Formación
Mostrar respuestas anidadas
Mover este debate a...
Mover
Sesiòn en linea avance actividad de aprendizaje
de JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - martes, 17 de septiembre de 2024, 20:46
TÉCNICO EN OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL
Buscar
14°C Mayorm. nubla...
ESP ES
8:46 p. m. 17/09/2024

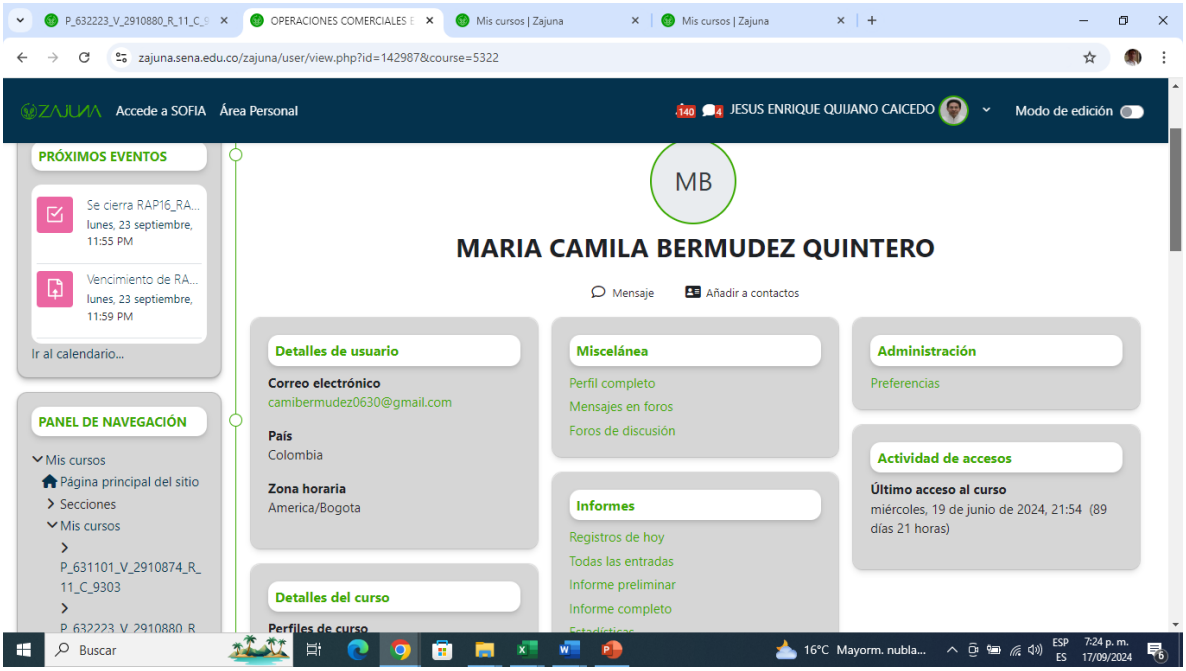

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=488536
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910882)
Mis cursos / P_632223_V_2910882_R_11_C_9303 / ANUNCIOS
PANEL DE NAVEGACIÓN
ANUNCIOS
Buscar en los foros
Añadir un nuevo tema de debate
Debate
Comenzado por
Último mensaje
Réplicas
Sesión en linea avance actividad de aprendizaje
Cronometrada
Cambios en el Equipo Ejecutor de la Formación
Cronometrada

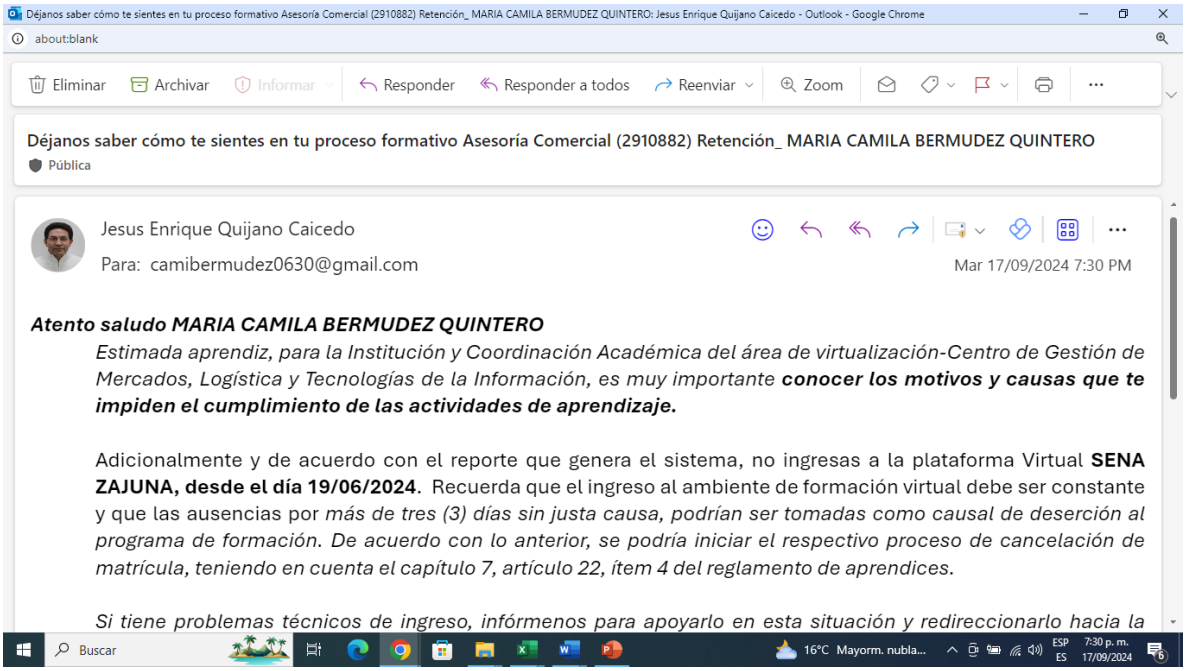
RETENCIÒN


zajuna.sena.edu.co/zajuna/user/index.php?id=5322
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
Participantes
Calificaciones
ANUNCIOS
Nombre(s) / Apellido(s)
Nombre de usuario
Correo electrónico
Roles
Grupos
Último acceso al curso
LADY JOHANNA ARCINIEGAS SUAREZ 1098699413 arciniegass@live.com Aprendiz GRUPO #9 2 horas 57 minutos
DANIEL ANDRES BEDOYA HENAO 1087984042 danielbedoya413@gmail.com Aprendiz GRUPO #3 1 día 3 horas
NESTOR IVAN BELTRAN JACOME 1095836675 dalmata229@gmail.com Aprendiz No hay grupos 111 días 10 horas
MARIA CAMILA BERMUDEZ QUINTERO 1116281315 camibermudez0630@gmail.com Aprendiz No hay grupos 89 días 21 horas
JESSICA TATIANA BUENO SANDOVAL 1098715074 buenojessica960@gmail.com Aprendiz GRUPO #1 12 horas 6 minutos
ROGER DAVID CASTILLA GALVAN 1100396253 rdcg9028@gmail.com Aprendiz Grupo 14.1 32 minutos 11 segundos
ADRIANA DEL CARMEN CERPA BATISTA 1143226086 adrianita0516@hotmail.com Aprendiz GRUPO #6 3 días 5 horas
MARIA CAMILA CUELLO 1014286620 mccuello@sena.edu.co Instructor No hay grupos 4 horas 27 minutos

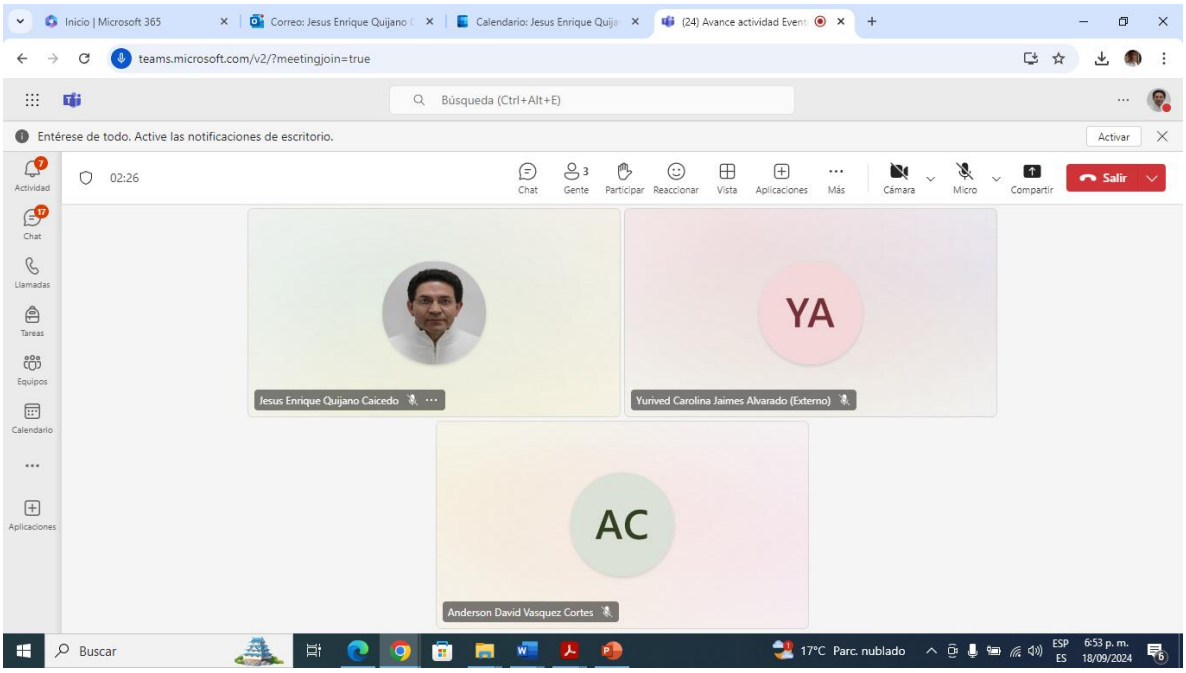

zajuna.sena.edu.co/zajuna/user/view.php?id=143241&course=5322
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
lunes, 23 septiembre, 11:55 PM
Vencimiento de RA...
lunes, 23 septiembre, 11:59 PM
Ir al calendario...
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_631101_V_2910874_R_11_C_9303
P_632223_V_2910880_R_11_C_9303
P_632223_V_2910882_R_
NESTOR IVAN BELTRAN JACOME
Mensaje
Añadir a contactos
Detalles de usuario
Correo electrónico
dalmata229@gmail.com
País
Colombia
Zona horaria
America/Bogota
Miscelánea
Perfil completo
Mensajes en foros
Foros de discusión
Administración
Preferencias
Actividad de accesos
Último acceso al curso
miércoles, 29 de mayo de 2024, 08:31 (111 días 10 horas)
Informes
Registros de hoy
Todas las entradas
Informe preliminar
Informe completo
Estadísticas
Resumen de Calificaciones
Detalles del curso
Perfiles de curso
OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910882)
Roles
Buscar
16°C Mayorm. nubla...
ESP ES
7:20 p. m. 17/09/2024

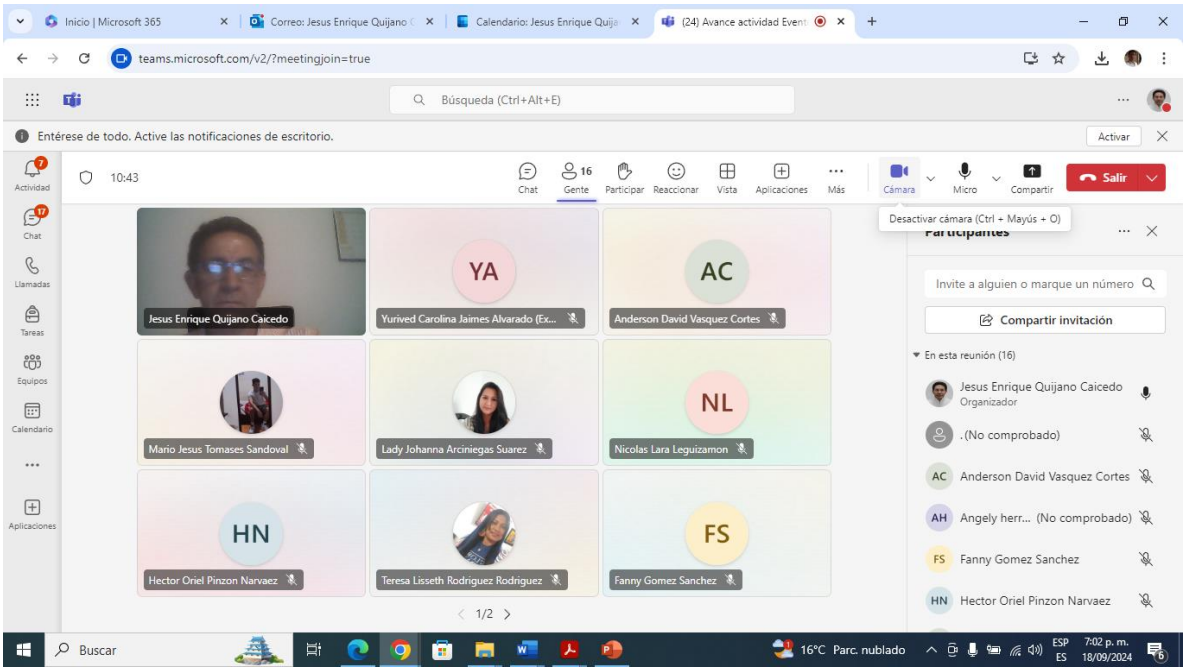

Déjanos saber cómo te sientes en tu proceso formativo Asesoría Comercial (2910882) Retención_ NESTOR IVAN BELTRAN JACOME: Jesus Enrique Quijano Caicedo - Outlook - Google Chrome
about:blank
Zoom
Déjanos saber cómo te sientes en tu proceso formativo Asesoría Comercial (2910882) Retención_ NESTOR IVAN BELTRAN JACOME
Pública
Jesus Enrique Quijano Caicedo
Para: dalmata229@gmail.com
Mar 17/09/2024 7:23 PM
Atento saludo NESTOR IVAN BELTRAN JACOME
Estimada aprendiz, para la Institución y Coordinación Académica del área de virtualización-Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información, es muy importante conocer los motivos y causas que te impiden el cumplimiento de las actividades de aprendizaje.
Adicionalmente y de acuerdo con el reporte que genera el sistema, no ingresas a la plataforma Virtual SENA ZAJUNA, desde el día 29/05/2024. Recuerda que el ingreso al ambiente de formación virtual debe ser constante y que las ausencias por más de tres (3) días sin justa causa, podrían ser tomadas como causal de deserción al programa de formación. De acuerdo con lo anterior, se podría iniciar el respectivo proceso de cancelación de matrícula, teniendo en cuenta el capítulo 7, artículo 22, ítem 4 del reglamento de aprendices.
Si tiene problemas técnicos de ingreso, infórmenos para apoyarlo en esta situación y redireccionarlo hacia la solución.
Buscar
16°C Mayorm. nubla...
ESP ES
7:23 p. m. 17/09/2024


zajuna.sena.edu.co/zajuna/user/view.php?id=142987&course=5322
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
PRÓXIMOS EVENTOS
Se cierra RAP16_RA...
lunes, 23 septiembre, 11:55 PM
Vencimiento de RA...
lunes, 23 septiembre, 11:59 PM
Ir al calendario...
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_631101_V_2910874_R_11_C_9303
MB
MARIA CAMILA BERMUDEZ QUINTERO
Mensaje
Añadir a contactos
Detalles de usuario
Correo electrónico
camibermudez0630@gmail.com
País
Colombia
Zona horaria
America/Bogota
Miscelánea
Perfil completo
Mensajes en foros
Foros de discusión
Administración
Preferencias
Actividad de accesos
Último acceso al curso
miércoles, 19 de junio de 2024, 21:54 (89 días 21 horas)
Informes
Registros de hoy
Todas las entradas
Informe preliminar
Informe completo
Detalles del curso
Perfiles de curso
Buscar
16°C Mayorm. nubla...
ESP ES
7:24 p. m. 17/09/2024

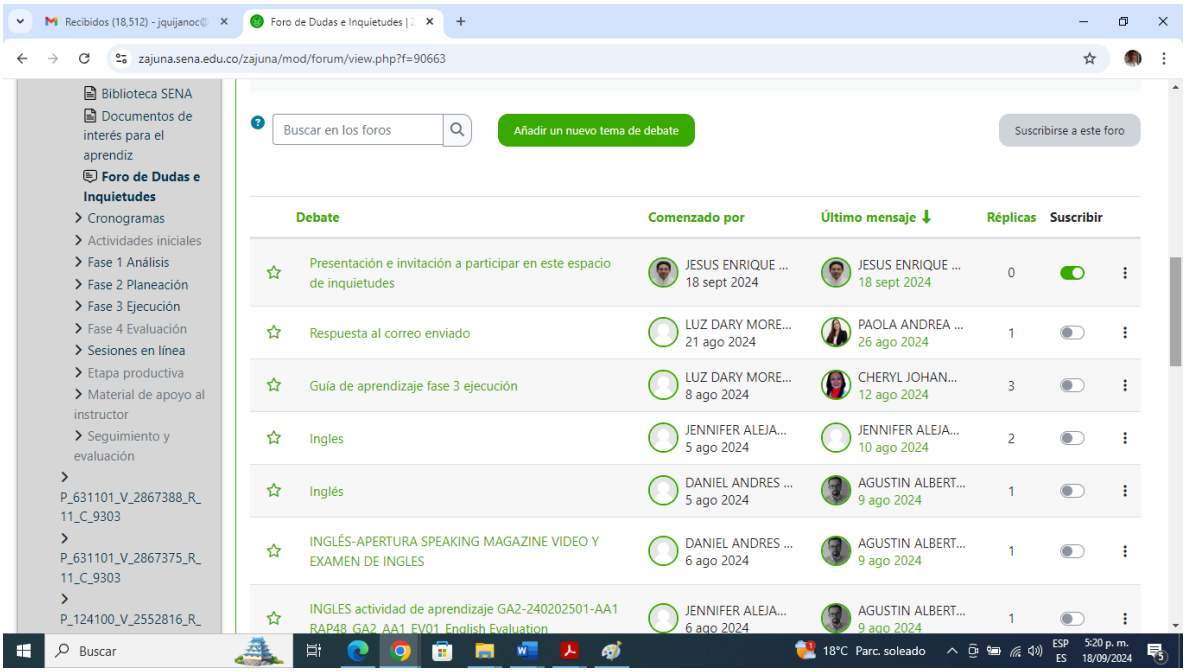

Déjanos saber cómo te sientes en tu proceso formativo Asesoría Comercial (2910882) Retención_ MARIA CAMILA BERMUDEZ QUINTERO: Jesus Enrique Quijano Caicedo - Outlook - Google Chrome
about:blank
Eliminar
Archivar
Informar
Responder
Responder a todos
Reenviar
Zoom
Déjanos saber cómo te sientes en tu proceso formativo Asesoría Comercial (2910882) Retención_ MARIA CAMILA BERMUDEZ QUINTERO
Pública
Jesus Enrique Quijano Caicedo
Para: camibermudez0630@gmail.com
Mar 17/09/2024 7:30 PM
Atento saludo MARIA CAMILA BERMUDEZ QUINTERO
Estimada aprendiz, para la Institución y Coordinación Académica del área de virtualización-Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información, es muy importante conocer los motivos y causas que te impiden el cumplimiento de las actividades de aprendizaje.
Adicionalmente y de acuerdo con el reporte que genera el sistema, no ingresas a la plataforma Virtual SENA ZAJUNA, desde el día 19/06/2024. Recuerda que el ingreso al ambiente de formación virtual debe ser constante y que las ausencias por más de tres (3) días sin justa causa, podrían ser tomadas como causal de deserción al programa de formación. De acuerdo con lo anterior, se podría iniciar el respectivo proceso de cancelación de matrícula, teniendo en cuenta el capítulo 7, artículo 22, ítem 4 del reglamento de aprendices.
Si tiene problemas técnicos de ingreso, infórmenos para apoyarlo en esta situación y redireccionarlo hacia la
Buscar
16°C Mayorm. nubla...
ESP ES
7:30 p. m. 17/09/2024

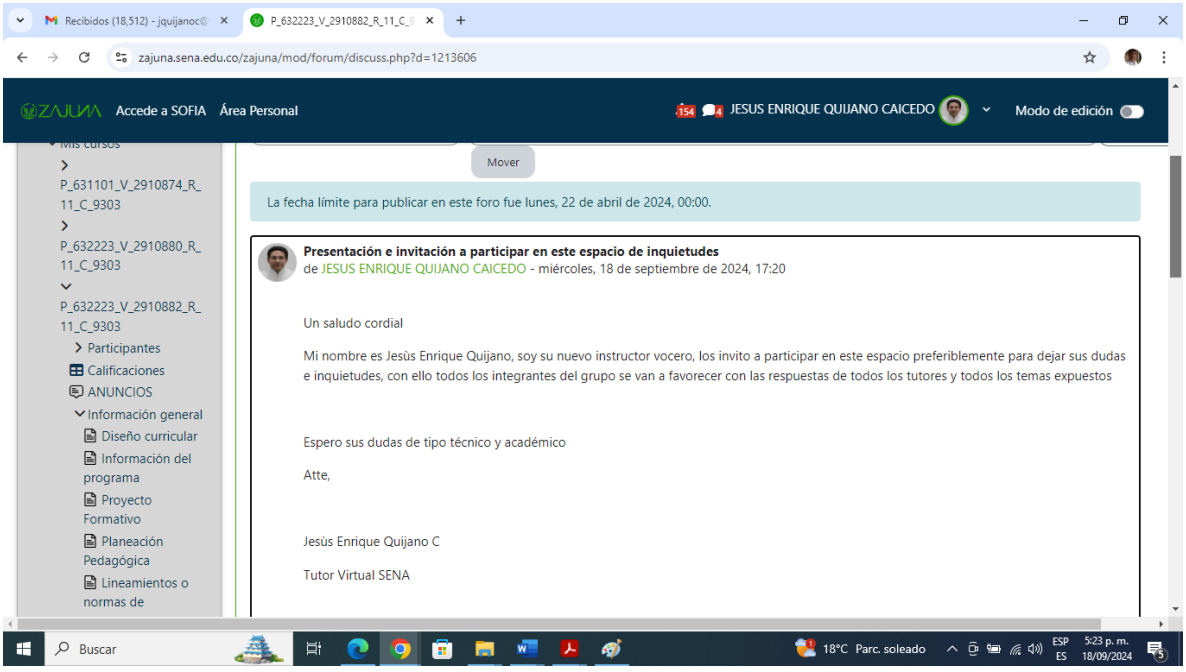
Sesiones en linea, como vamos en el proceso formativo fase de ejecución



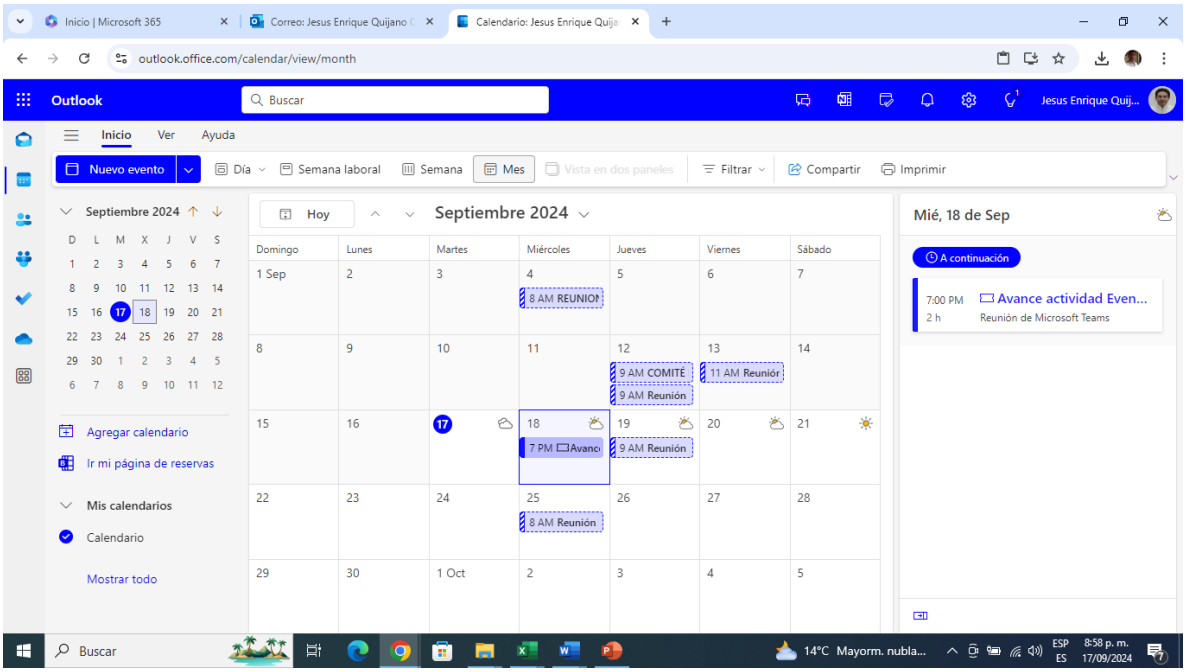


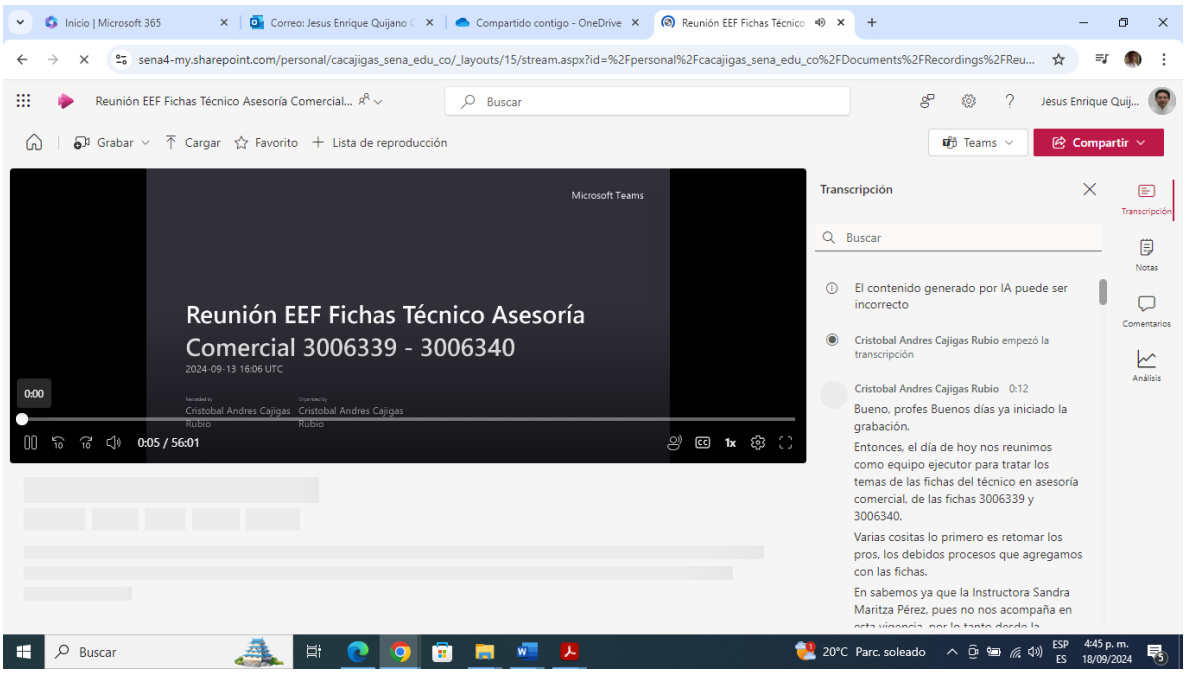
Participación en moderación de foros de dudas e inquietudes

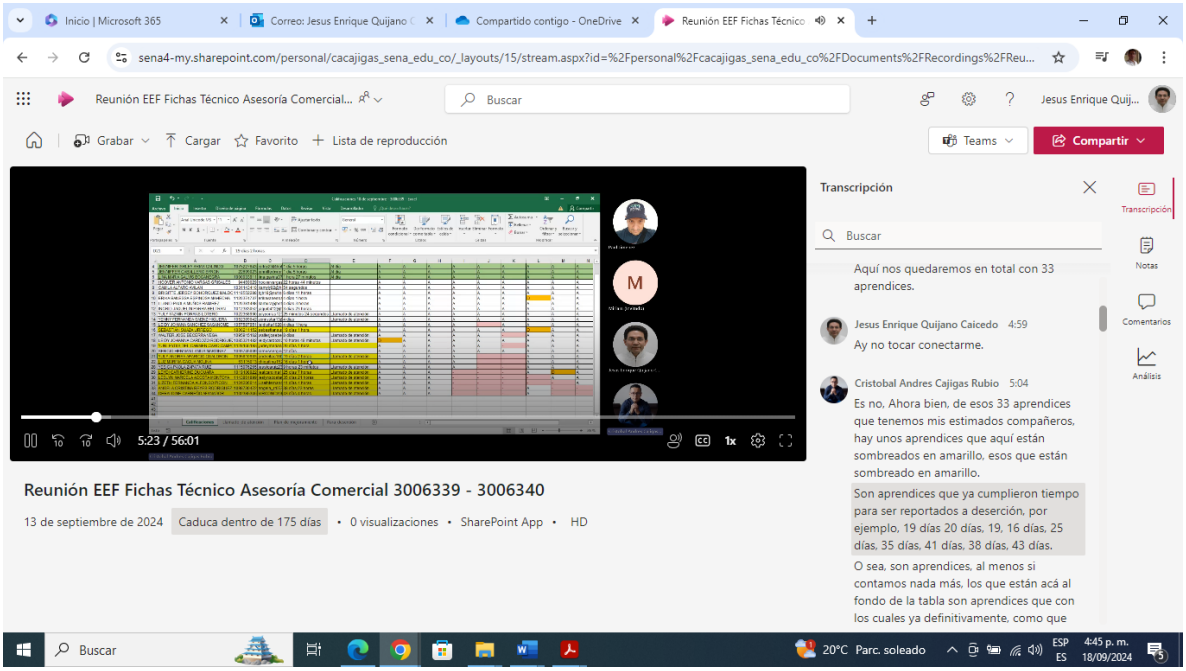


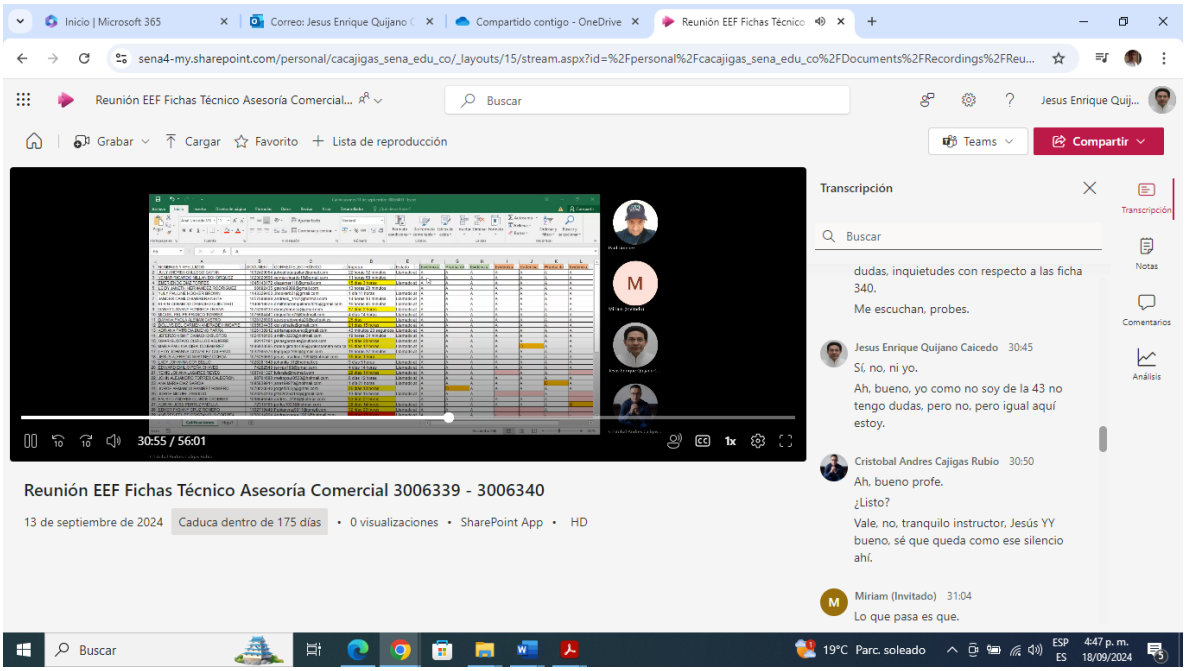


PROGRAMACION DE REUNIONES Y CONFERENCIAS WEB, FICHAS ASESORIA COMERCIAL Y OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL





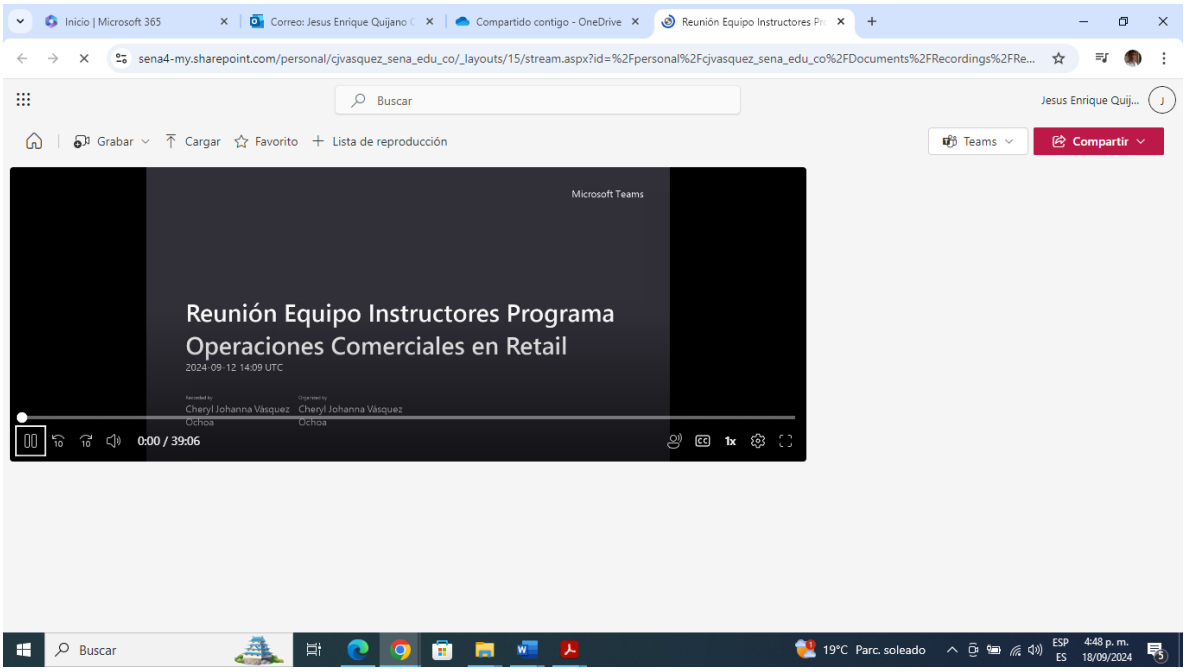


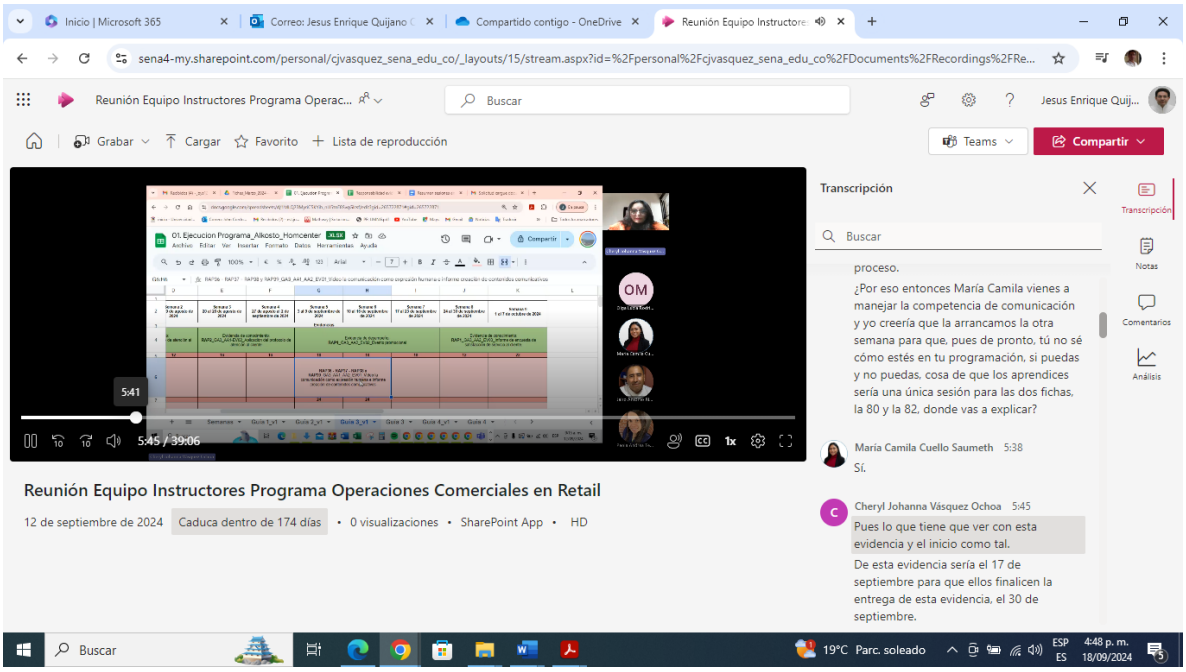


ENLACES

https://sena4-my.sharepoint.com/personal/cacajigas_sena_edu_co/_layouts/15/stream.aspx?id=%2Fpersonal%2Fcacajigas%5Fsena%5Fedu%5Fco%2FDocuments%2FRecordings%2FReuni%C3%B3n%20EEF%20Fichas%20T%C3%A9cnico%20Asesor%C3%ADa%20Comercial%203006339%20%2D%203006340%2D2

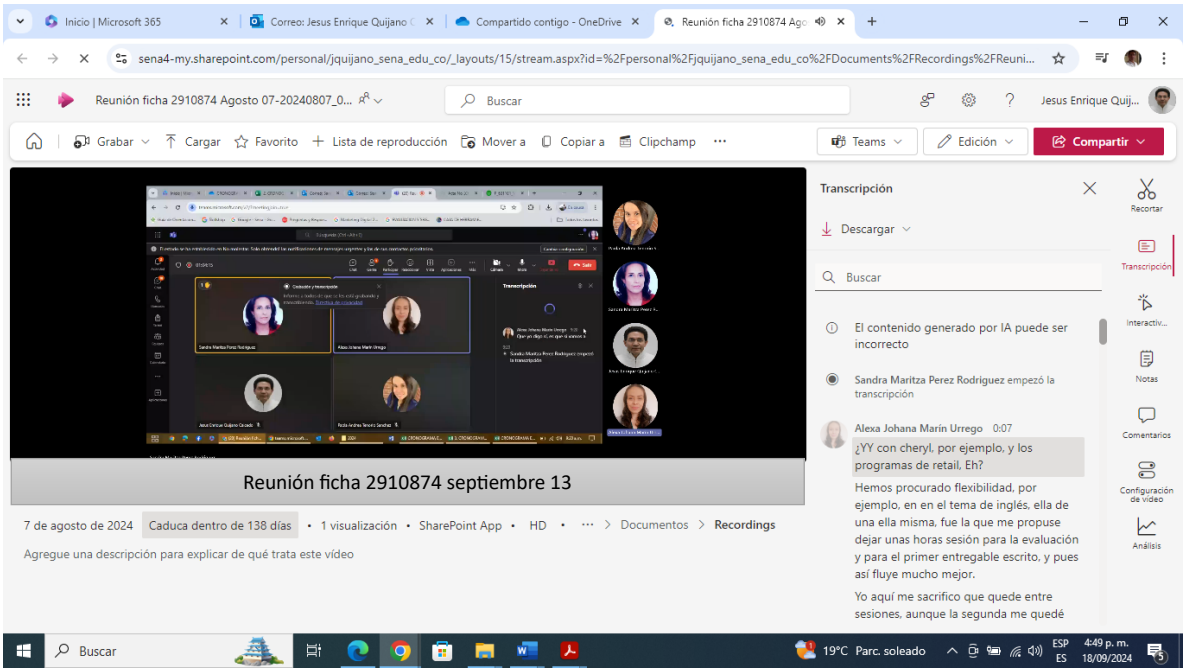
0240913%5F110619%2DGrabaci%C3%B3n%20de%20la%20reuni%C3%B3n%2Emp4&referrer=StreamWebApp%2EWeb&referrerScenario=AddressBarCopied%2Eview%2E7ba439f8%2D24f6%2D40aa%2D96a3%2D0462d857734d





FICHA 2910874

SEPTIEMBRE 13 DE 2024



FIN

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO

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

FECHA INICIAL: 01/09/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 30/09/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2910880 - 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

• 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 : 33,70

FICHA DE APRENDIZAJE: 2910874 - ASESORIA COMERCIAL

• 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 33,70

FICHA DE APRENDIZAJE: 3006339 - ASESORIA COMERCIAL

• 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 33,70

FICHA DE APRENDIZAJE: 2910882 - 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

• 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 :	33,70

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	134,80

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: JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO

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