PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bogotá y 30 de Septiembre de 2024

Señor (a)
SILVIO ALBERTO GALINDO PARRA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **6712309**
Líder de Virtualización
Virtualización
Bogotá, D. C.

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

Referencia: No **6712309** del año 2024

Diana Katherine Rodríguez Ramírez, identificada con la cédula de ciudadanía No. 1.032.393.756 de Bogotá, en mi calidad de Contratista del SENA, en el área de Virtualización, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato asciende a la suma QUINCE MILLONES CIENTO OCHENTA Y DOS MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA Y CUATRO PESOS M/CTE ($15.182.854). 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 CUATRO MILLONES CIENTO SESENTA Y SIETE MIL OCHOCIENTOS CUARENTA Y DOS PESOS M/CTE ($4.167.842). 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 con carácter temporal para atender los procesos de formación en el área temática de bilingüismo 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: (Trascriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Desarrollar actividades de apoyo en la planeación de los procesos del programa de formación asignado por la supervisión (interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos por el marco común europeo de referencia para las lenguas), 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.	Programé las actividades de a evaluar en las fichas del Técnico Ventas en Línea, que se encontraban en cierre de la fase planeación para ello establecí los lineamientos para la presentación de la última actividad que conformaban la aprobación del RAP38, la actividad propuesta fue la elaboración de video que soporta la práctica oral de los aprendices en idioma Inglés; se elaboró y se publicó el instrumento de evaluación. Fichas: 2977853/2977854/2977855 2977856/2977857/2977858	**ANEXO 1** del archivo Soporte y evidencias de la ejecución de obligaciones contractuales Archivo en PDF.
2	Ejecutar los lineamientos establecidos en la Guía Orientación Formación	Realicé la sesión en línea correspondiente al cierre del Resultado 24 en las	**ANEXO 2** del archivo Soporte y evidencias de la ejecución de

	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”	fichas oferta Noviembre, califiqué evidencias correspondientes a la sesión en línea y emití juicios de evaluación como se muestra en el adjunto. ***Califiqué 15 evidencias en la ficha 2879813 y emití 15 juicios evaluativos**. ***Califiqué 18 evidencias en la ficha 2879814 y emití 17 juicios evaluativos**. ***Califiqué 16 evidencias en la ficha 2879815 y emití 16 juicios evaluativos**. ***Califiqué 16 evidencias en la ficha 2879816 y emití 11 juicios evaluativos**. ***Califiqué 20 evidencias en la ficha 2879817 y emití 17 juicios evaluativos**. ***Califiqué 17 evidencias en la ficha 2879818 y emití 16 juicios evaluativos**. ***Califiqué 16 evidencias en la ficha 2879819 y emití 15 juicios evaluativos**. Realicé la sesión en línea correspondiente al cierre del Resultado de Aprendizaje 38, en ella se explicó el resultado de aprendizaje que se evaluaría a través de la presentación de la actividad requerida. *Califiqué: 14 evidencias en la ficha 2977853. *Califiqué: 14 evidencias en la ficha 2977854. *Califiqué: 22 evidencias en la ficha 2977855.	obligaciones contractuales Archivo en PDF

		*Califiqué: 29 evidencias en la ficha 2977856. *Califiqué: 19 evidencias en la ficha 2977857. *Califiqué: 12 evidencias en la ficha 2977858.	
3	Apoyar y acompañar en los procesos de inducción de los aprendices y colaborar en su integración al programa formativo	Las fichas que están a mi cargo actualmente se encuentran en la fase de planeación	
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 Página 2 de 7 GTH-F-077 V.16 ANEXO DEL CONTRATO y demás instructivos, guías, formatos y lineamientos que regulen el seguimiento, en caso de que sea asignado	Envíe correo a aprendiz del tecnólogo CPL, sin, embargo, se ha prestado soporte a través de medios no oficiales tales como whatsapp.	**ANEXO 3** del archivo Soporte y evidencias de la ejecución de obligaciones contractuales Archivo en PDF
5	Guiar de manera integral y continua a los aprendices en su formación por proyectos durante la vigencia del contrato	Realicé la respectiva retroalimentación de los trabajos enviados con las respectivas orientaciones para mejorar sus próximas entregas, de igual manera exalté los puntos fuertes en cada una de las entregas	ANEXO 2 del archivo Soporte y evidencias de la ejecución de obligaciones contractuales Archivo en PDF
6	Realizar la evaluación de los aprendices acorde a la normatividad y registrarlos oportunamente en los	califiqué evidencias correspondientes a la sesión en línea y emití juicios de evaluación como se muestra en el adjunto.	**ANEXO 2** del archivo Soporte y evidencias de la ejecución de obligaciones

	aplicativos dispuestos por la entidad.	***Califiqué 15 evidencias en la ficha 2879813 y emití 15 juicios evaluativos**. ***Califiqué 18 evidencias en la ficha 2879814 y emití 17 juicios evaluativos**. ***Califiqué 16 evidencias en la ficha 2879815 y emití 16 juicios evaluativos**. ***Califiqué 16 evidencias en la ficha 2879816 y emití 11 juicios evaluativos**. ***Califiqué 20 evidencias en la ficha 2879817 y emití 17 juicios evaluativos**. ***Califiqué 17 evidencias en la ficha 2879818 y emití 16 juicios evaluativos**. ***Califiqué 16 evidencias en la ficha 2879819 y emití 15 juicios evaluativos**. *Califiqué: 14 evidencias en la ficha 2977853. *Califiqué: 14 evidencias en la ficha 2977854. *Califiqué: 22 evidencias en la ficha 2977855. *Califiqué: 29 evidencias en la ficha 2977856. *Califiqué: 19 evidencias en la ficha 2977857. *Califiqué: 12 evidencias en la ficha 2977857.	contractuales Archivo en PDF
7	Reportar las novedades académicas y/o disciplinarias de los aprendices asignados a la coordinación.	Reporté el estado de las fichas que entregué del programa CPL a través de actas y centro de calificaciones actualizados a los equipos ejecutores y a la coordinación de virtualización.	ANEXO 4 del archivo Soporte y evidencias de la ejecución de obligaciones contractuales Archivo en PDF

8	Apoyar el proceso de depuración de aprendices en cumplimiento de los lineamientos del SENA.	Reporté el estado de las fichas que entregué del programa CPL a través de actas y centro de calificaciones actualizados a los equipos ejecutores y a la coordinación de virtualización.	ANEXO 4 del archivo Soporte y evidencias de la ejecución de obligaciones contractuales Archivo en PDF
9	Participar en los comités de evaluación y seguimiento a los aprendices cuando se requiera.	No ha sido requerido	
10	Implementar las estrategias para preparar, orientar, evaluar y apoyar el aprendizaje utilizando las herramientas y métodos definidos por la entidad.	Elaboré el material para orientar y evaluar el RAP 38 en los programas técnicos, elaboré la guía de aprendizaje para la competencia de inglés fase ejecución.	**ANEXO 1** del archivo Soporte y evidencias de la ejecución de obligaciones contractuales Archivo en PDF
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	Elaboré propuesta para realizar una actividad organizada con algunos instructores del equipo de Bilingüismo durante la IX Semana Institucional de los Idiomas SENA 2024	ANEXO 6
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	Seguimiento fichas 2977853, 2977854, 2977855, 2977856, 2977857, 2977858.	ANEXO 1 y 2 del archivo Soporte y evidencias de la ejecución de obligaciones contractuales Archivo en PDF
13	Participar cuando sea necesario en proyectos del Sistema de	Me vinculé al curso de formación: Inscripción	ANEXO 5 del archivo Soporte y evidencias de

	Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación - SENNOVA, siguiendo las directrices académicas de la institución.	Aplicación de la metodología de Marco Lógico para la formulación de proyectos en el Sena.	la ejecución de obligaciones contractuales Archivo en PDF
14	Aplicar y hacer cumplir lo establecido en el reglamento del aprendiz.	Entregué información a los voceros de las fichas del CPL para que tomarán la información correspondiente para enviar llamados por parte del equipo ejecutor.	ANEXO 2 Y 4 del archivo Soporte y evidencias de la ejecución de obligaciones contractuales Archivo en PDF
15	Apoyar la promoción de los programas de Formación Profesional Integral y participar en actividades de divulgación tecnológica.	Seguimiento fichas 2977853, 2977854, 2977855, 2977856, 2977857, 2977858.	
16	Presentar oportunamente los informes y reportes requeridos sobre las actividades formativas, usando los formatos y plataformas indicadas por el SENA.	Entregué información a los voceros de las fichas del CPL para que tomarán la información correspondiente para enviar llamados por parte del equipo ejecutor. Califiqué evidencias en los tiempos establecidos.	ANEXO 2 Y 4 del archivo Soporte y evidencias de la ejecución de obligaciones contractuales Archivo en PDF
17	Participar en las actividades convocadas por la supervisión relacionados con la ejecución del objeto contractual.	Elaboré propuesta para ejecutar una actividad dentro de la IX Semana Institucional de los Idiomas SENA 2024 Me vinculé al curso de formación: Inscripción Aplicación de la metodología de Marco Lógico para la formulación de proyectos en el Sena.	ANEXO 5 y 6 del archivo Soporte y evidencias de la ejecución de obligaciones contractuales Archivo en PDF
18	Apoyar las evaluaciones técnicas dentro de los procesos de contratación pública relacionados con elementos propios de la Formación Profesional cuando se requiera.	Seguimiento fichas 2977853, 2977854, 2977855, 2977856, 2977857, 2977858.	

19	Velar por el buen uso de los elementos y equipos ubicados en el lugar donde se preste el servicio	No se ha presentado el escenario.	
20	Garantizar la participación de aprendices y participar en las actividades programadas por el grupo de Bienestar al Aprendiz	Realicé seguimiento a la participación de aprendices en el taller interactivo del pasado 11 de septiembre a través de WhatsApp	
21	Aplicar los procesos y procedimientos establecidos por la entidad, para la gestión documental relacionada con el objeto contractual	Envío de actas para soportar estado de las fichas que tenía a cargo, asistir a reuniones del equipo ejecutor en las fichas en donde me encuentro vinculada actualmente	ANEXO 7 del archivo Soporte y evidencias de la ejecución de obligaciones contractuales Archivo en PDF
22	Las demás que sean necesarias para el cumplimiento del objeto del contrato	Seguimiento fichas 2977853, 2977854, 2977855, 2977856, 2977857, 2977858.	ANEXOS 1 AL 7 del archivo Soporte y evidencias de la ejecución de obligaciones contractuales Archivo en PDF

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

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

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	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. **72330207** ARUS , del mes de Agosto. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (xx) folios

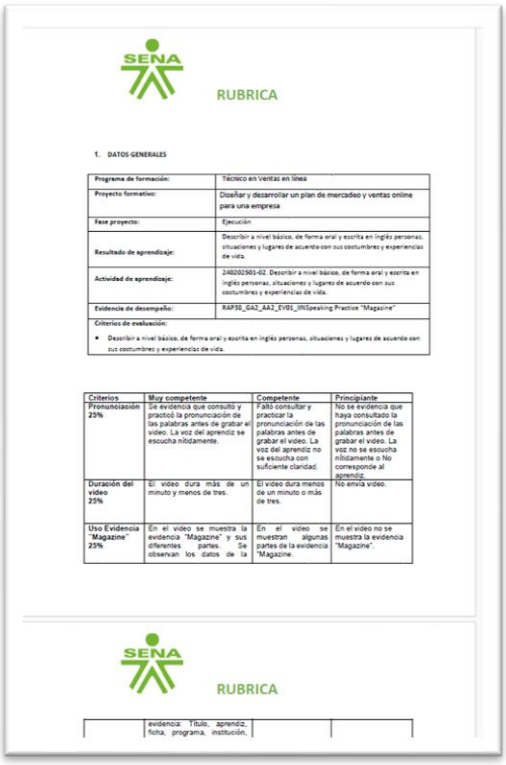
Cordialmente,

Diana Katherine Rodríguez
Contratista
C.C. No. 1.032.393.756

Recibí a satisfacción:

Silvio Alberto Galindo Parra
Supervisor(a) Contrato 6712309 de 2024
Líder de Virtualización

ANEXO 1 : Elaboré rúbrica para la evaluación del resultado de aprendizaje 38 competencia de inglés – Guía de aprendizaje competencia de inglés – fase ejecución



RUBRICA

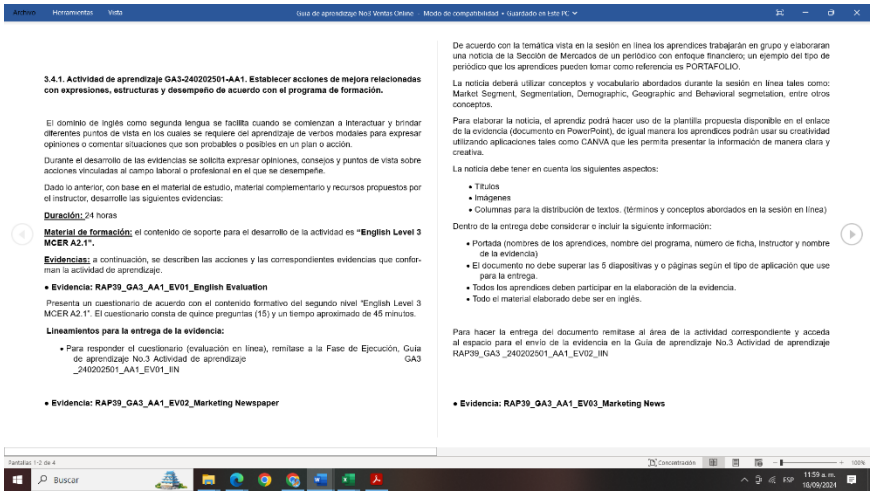
1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	Técnico en Ventas en línea
Proyecto formativo:	Diseñar y desarrollar un plan de mercadeo y ventas online para una empresa
Fase proyecto:	Ejecución
Resultado de aprendizaje:	Describir a nivel básico, de forma oral y escrita en inglés personas, situaciones y lugares de acuerdo con sus costumbres y experiencias de vida.
Actividad de aprendizaje:	240202501-02. Describir a nivel básico, de forma oral y escrita en inglés personas, situaciones y lugares de acuerdo con sus costumbres y experiencias de vida.
Evidencia de desempeño:	RAP39_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Criterios de evaluación:	• Describir a nivel básico, de forma oral y escrita en inglés personas, situaciones y lugares de acuerdo con sus costumbres y experiencias de vida.

Criterios	Muy competente	Competente	Principiante
Pronunciación 25%	Se evidencia que consulto y practicó la pronunciación de las palabras antes de grabar el video. La voz del aprendiz se escucha nítidamente.	Faltó consultar y practicar la pronunciación de las palabras antes de grabar el video. La voz del aprendiz no se escucha con suficiente claridad.	No se evidencia que haya consultado la pronunciación de las palabras antes de grabar el video. La voz no se escucha nítidamente o No corresponde al aprendiz.
Duración del video 25%	El video dura más de un minuto y menos de tres.	El video dura menos de un minuto o más de tres.	No envía video.
Uso Evidencia "Magazine" 25%	En el video se muestra la evidencia "Magazine" y sus diferentes partes. Se observan los datos de la	En el video se muestran algunas partes de la evidencia "Magazine.	En el video no se muestra la evidencia "Magazine".

RUBRICA

evidencia: Título, aprendiz, ficha, programa, institución,



Archivo Herramientas Vista Guía de aprendizaje No3 Ventas Online Modo de compatibilidad • Guardado en este PC

3.4.1. Actividad de aprendizaje GA3-240202501-AA1. Establecer acciones de mejora relacionadas con expresiones, estructuras y desempeño de acuerdo con el programa de formación.

El dominio de inglés como segunda lengua se facilita cuando se comienzan a interactuar y brindar diferentes puntos de vista en los cuales se requiere del aprendizaje de verbos modales para expresar opiniones o comentar situaciones que son probables o posibles en un plan o acción.

Durante el desarrollo de las evidencias se solicita expresar opiniones, consejos y puntos de vista sobre acciones vinculadas al campo laboral o profesional en el que se desempeñe.

Dado lo anterior, con base en el material de estudio, material complementario y recursos propuestos por el instructor, desarrolle las siguientes evidencias:

Duración: 24 horas

Material de formación: el contenido de soporte para el desarrollo de la actividad es **"English Level 3 MCER A2.1".**

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje.

• Evidencia: RAP39_GA3_AA1_EV01_English Evaluation

Presenta un cuestionario de acuerdo con el contenido formativo del segundo nivel "English Level 3 MCER A2.1". El cuestionario consta de quince preguntas (15) y un tiempo aproximado de 45 minutos.

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- Para responder el cuestionario (evaluación en línea), remítase a la Fase de Ejecución, Guía de aprendizaje No.3 Actividad de aprendizaje GA3 _2402025O1_AA1_EV01_IIN

• Evidencia: RAP39_GA3_AA1_EV02_Marketing Newspaper

De acuerdo con la temática vista en la sesión en línea los aprendices trabajarán en grupo y elaboraran una noticia de la Sección de Mercados de un periódico con enfoque financiero; un ejemplo del tipo de periódico que los aprendices pueden tomar como referencia es PORTAFOLIO.

La noticia deberá utilizar conceptos y vocabulario abordados durante la sesión en línea tales como: Market Segment, Segmentation, Demographic, Geographic and Behavioral segmetation, entre otros conceptos.

Para elaborar la noticia, el aprendiz podrá hacer uso de la plantilla propuesta disponible en el enlace de la evidencia (documento en PowerPoint), de igual manera los aprendices podrán usar su creatividad utilizando aplicaciones tales como CANVA que les permita presentar la información de manera clara y creativa.

La noticia debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Títulos
- Imágenes
- Columnas para la distribución de textos. (términos y conceptos abordados en la sesión en línea)

Dentro de la entrega debe considerar o incluir la siguiente información:

- Portada (nombres de los aprendices, nombre del programa, número de ficha, instructor y nombre de la evidencia)
- El documento no debe superar las 5 diapositivas y o páginas según el tipo de aplicación que use para la entrega.
- Todos los aprendices deben participar en la elaboración de la evidencia.
- Todo el material elaborado debe ser en inglés.

Para hacer la entrega del documento remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia en la Guía de aprendizaje No.3 Actividad de aprendizaje RAP39_GA3 _2402025O1_AA1_EV02_IIN

• Evidencia: RAP39_GA3_AA1_EV03_Marketing News

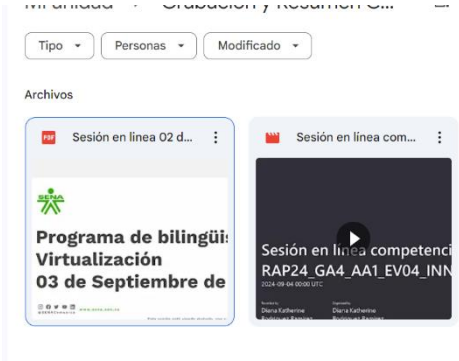
Pantallas 1-2 de 4 Concentración 100%

Buscar ESP 11:59 a. m. 18/09/2024

ANEXO 2

Enlace de la sesión dada en el Tecnólogo Coordinación de Procesos Logísticos

https://drive.google.com/drive/folders/1587BTkgiY39GfJXcEquxKEgtLkoL59G2?usp=drive_link



Tipo Personas Modificado

Archivos

Sesión en línea 02 d...

Programa de bilingüi
Virtualización
03 de Septiembre de

Sesión en línea com...

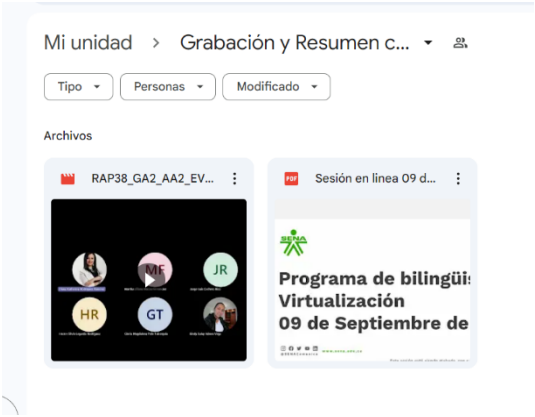
Sesión en línea competenci
RAP24_GA4_AA1_EV04_INN
2024-09-04 00:00 UTC

Diana Katherine Rodriguez Romero

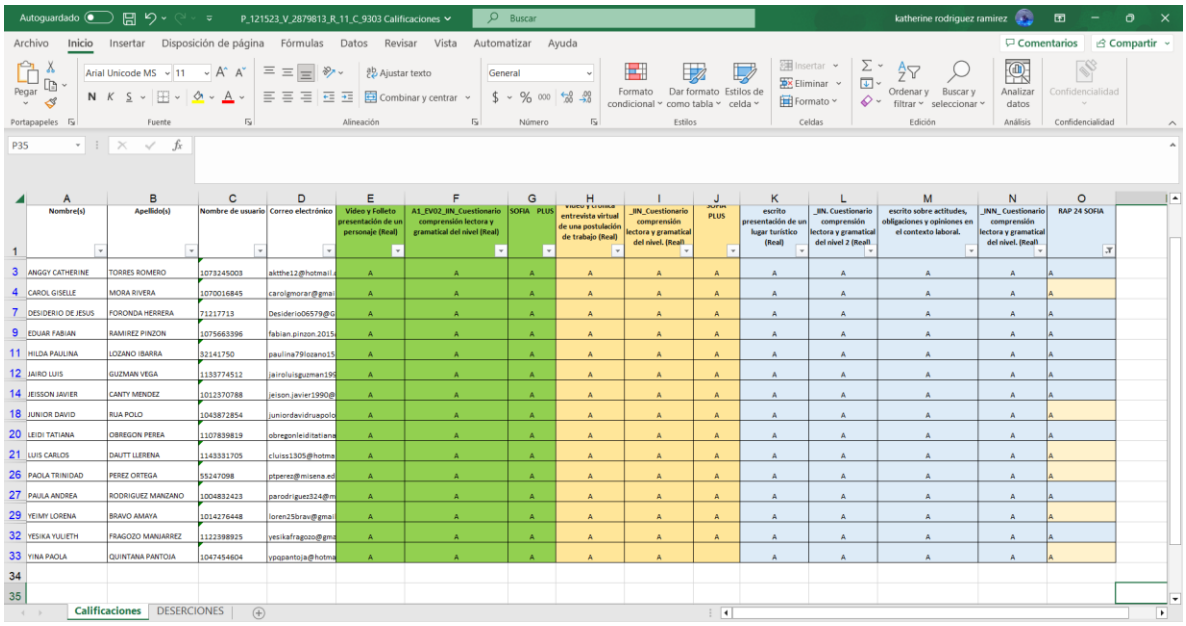
Diana Katherine Rodriguez Romero

Enlace de la sesión en línea dada en el Técnico en Ventas en línea

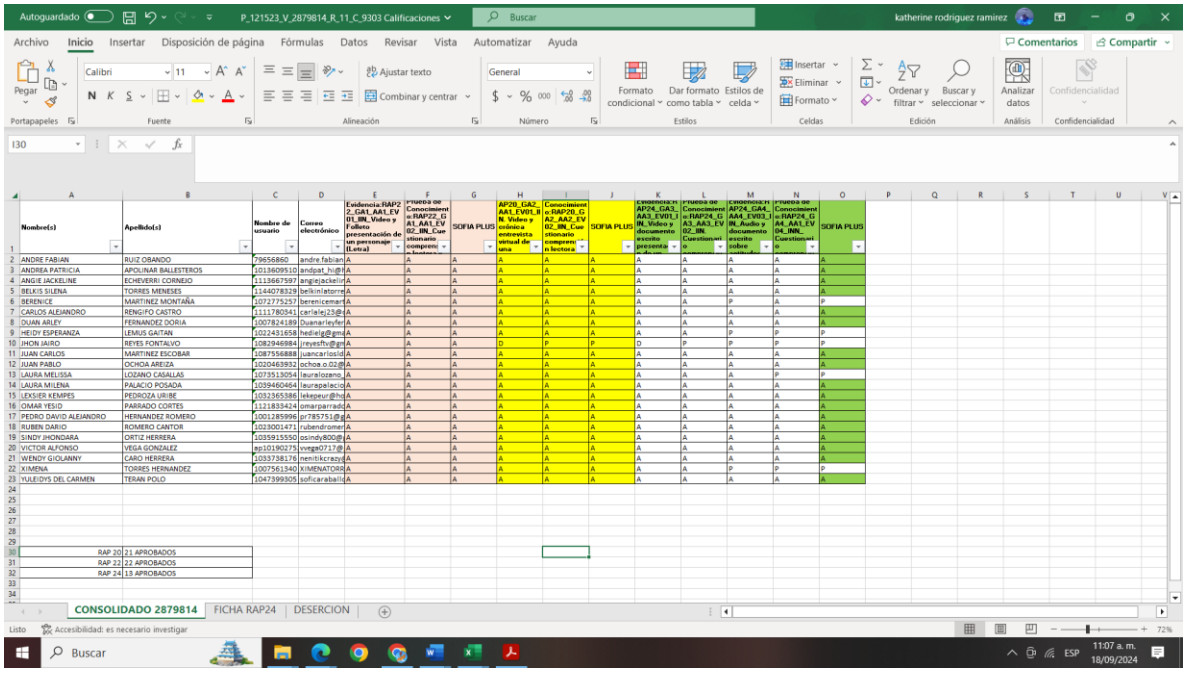
https://drive.google.com/drive/folders/1-LezK6EyKId6Dd_KizOyH8yj8j_bQNTZ?usp=drive_link



Calificación de evidencias ficha 2879813:



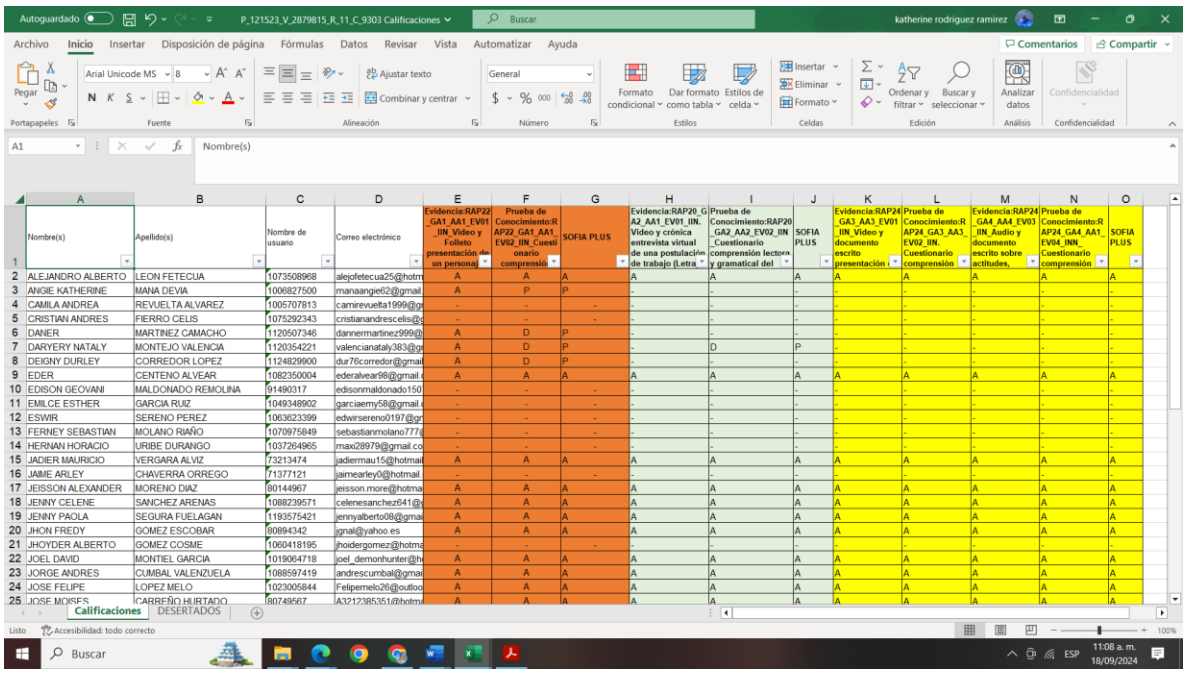
Calificación de evidencias ficha 2879814:



Nombre(s)	Apellido(s)	Nombre de usuario	Correo electrónico	Evidencia:RAP22_GA1_AA1_EV01_IIN_Video y Folleto presentación de un personaje (Letra)	Prueba de Conocimiento:RAP22_GA1_AA1_EV02_IIN_Cuestionario comprensión lectora	SOFIA PLUS	AP20_GA2_AA1_EV01_IIN_Video y crónica entrevista virtual de una	Conocimiento:RAP20_GA2_AA2_EV02_IIN_Cuestionario comprensión lectora	SOFIA PLUS	Evidencia:RAP24_GA3_AA3_EV01_IIN_Video y documento escrito presentación	Prueba de Conocimiento:RAP24_GA3_AA3_EV02_IIN_Cuestionario	Evidencia:RAP24_GA4_AA4_EV03_IIN_Audio y documento escrito sobre	Prueba de Conocimiento:RAP24_GA4_AA4_EV04_INN_Cuestionario	SOFIA PLUS
ANDRE FABIAN	RUIZ OBANDO	79656860	andre.fabian	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
ANDREA PATRICIA	APOLINAR BALLESTEROS	1013609510	andpat_hi@	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
ANGIE JACKELINE	ECHEVERRI CORNEJO	1113667597	angiejacle	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
BELKIS SILENA	TORRES MENESES	1144078329	belkinlatorre	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
BERENICE	MARTINEZ MONTAÑA	1072775257	berenicemar	A	A	A	A	A	A	A	A	P	A	P
CARLOS ALEJANDRO	RENGIFO CASTRO	1111780341	carlalej23@	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
DUAN ARLEY	FERNANDEZ DORIA	1007824189	Duanarley	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
HEIDY ESPERANZA	LEMUS GAITAN	1022431658	hedielg@gm	A	A	A	A	A	A	A	A	P	P	P
JHON JAIRO	REYES FONTALVO	1082946984	jreyesftv@gm	A	A	A	D	P	P	D	P	P	P	P
JUAN CARLOS	MARTINEZ ESCOBAR	1087556888	juancarlosd	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
JUAN PABLO	OCHOA AREIZA	1020463932	ochoa.o.02@	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
LAURA MELISSA	LOZANO CASALLAS	1073513054	lauralozano	A	A	A	A	A	A	A	A	P	P	P
LAURA MILENA	PALACIO POSADA	1039460464	laurapalacio	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
LEXSER KEMPES	PEDROZA URIBE	1012365386	lekspeur@hot	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
OMAR YESID	PARRADO CORTES	1121833424	omarparrado	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
PEDRO DAVID ALEJANDRO	HERNANDEZ ROMERO	1001285996	pr785751@g	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
RUBEN DARIO	ROMERO CANTOR	1023001471	rubendrome	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
SINDY JHONDARA	ORTIZ HERRERA	1035915550	osindy800@	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
VICTOR ALFONSO	VEGA GONZALEZ	ap10190275	vvega0717@	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
WENDY GIOLANNY	CARO HERRERA	1033738176	nenitikcrazy	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
XIMENA	TORRES HERNANDEZ	1007561340	XIMENATORR	A	A	A	A	A	A	A	A	P	P	P
YULEIDYS DEL CARMEN	TERAN POLO	1047399305	soficaraball	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A

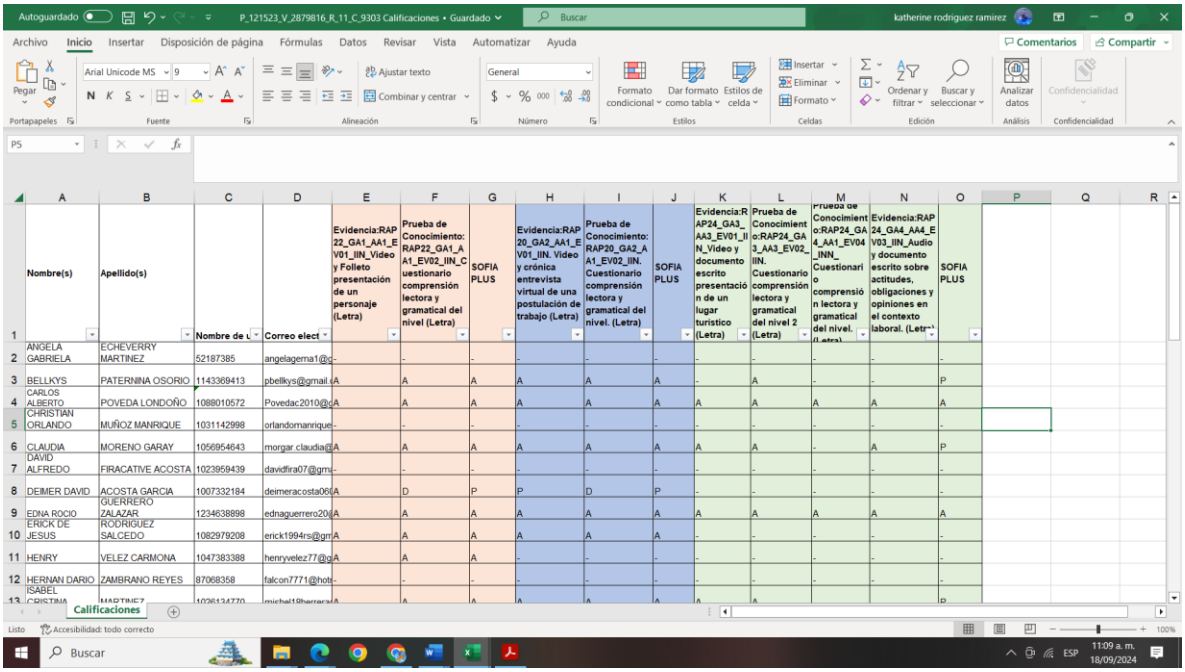
RAP 20	21 APROBADOS
RAP 22	22 APROBADOS
RAP 24	13 APROBADOS

Calificación de evidencias ficha 2879815:



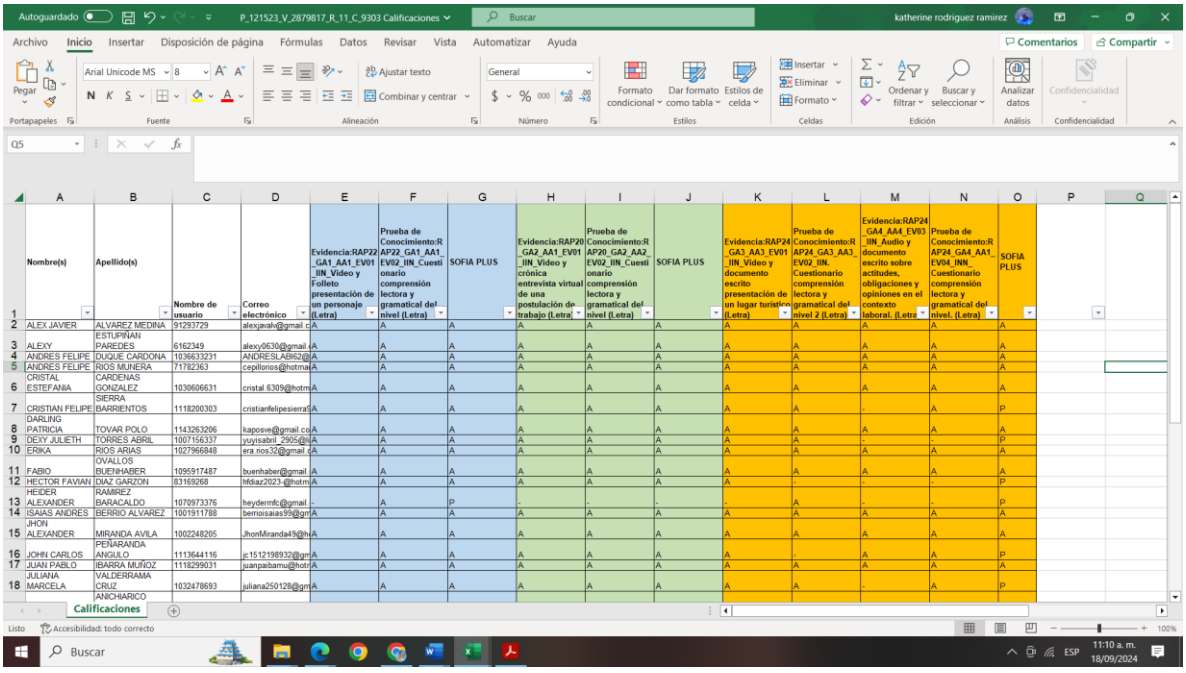
Nombre(s)	Apellido(s)	Nombre de usuario	Correo electrónico	Evidencia:RAP22_GA1_AA1_EV01_IIN_Video y Folleto presentación de un persona	Prueba de Conocimiento:RAP22_GA1_AA1_EV02_IIN_Cuestionario comprensió	SOFIA PLUS	Evidencia:RAP20_GA2_AA1_EV01_IIN. Video y crónica entrevista virtual de una postulación de trabajo (Letra	Prueba de Conocimiento:RAP20_GA2_AA2_EV02_IIN_Cuestionario comprensión lectora y gramatical del	SOFIA PLUS	Evidencia:RAP24_GA3_AA3_EV01_IIN_Video y documento escrito presentación	Prueba de Conocimiento:RAP24_GA3_AA3_EV02_IIN_Cuestionario comprensión	Evidencia:RAP24_GA4_AA4_EV03_IIN_Audio y documento escrito sobre actitudes,	Prueba de Conocimiento:RAP24_GA4_AA4_EV04_INN_Cuestionario comprensión	SOFIA PLUS
ALEJANDRO ALBERTO	LEON FETECUA	1073508968	alejofetecua25@hotm	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
ANGIE KATHERINE	MANA DEVIA	1006827500	manaangie62@gmail.	A	P	P	-	-	-	-	-	-	-	-
CAMILA ANDREA	REVUELTA ALVAREZ	1005707813	camirevuelta1999@g	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CRISTIAN ANDRES	FIERRO CELIS	1075292343	cristianandrescelis@	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DANER	MARTINEZ CAMACHO	1120507346	dannermartinez999@	A	D	P	-	-	-	-	-	-	-	-
DARYERY NATALY	MONTEJO VALENCIA	1120354221	valencianataly383@g	A	D	P	-	D	P	-	-	-	-	-
DEIGNY DURLEY	CORREDOR LOPEZ	1124829900	dur76corredor@gmail	A	D	P	-	-	-	-	-	-	-	-
EDER	CENTENO ALVEAR	1082350004	ederalvear98@gmail.c	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
EDISON GEOVANI	MALDONADO REMOLINA	91490317	edisonmaldonado150	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EMILCE ESTHER	GARCIA RUIZ	1049348902	garciaemy58@gmail.c	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ESWIR	SERENO PEREZ	1063623399	edwirsereno0197@gr	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FERNEY SEBASTIAN	MOLANO RIAÑO	1070975849	sebastianmolano777@	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
HERNAN HORACIO	URIBE DURANGO	1037264965	maxi28979@gmail.co	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
JADIER MAURICIO	VERGARA ALVIZ	73213474	jadiermau15@hotmail	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
JAIME ARLEY	CHAVERRA ORREGO	71377121	jaimearley0@hotmail.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
JEISSON ALEXANDER	MORENO DIAZ	80144967	jeisson.more@hotma	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
JENNY CELENE	SANCHEZ ARENAS	1088239571	celenesanchez641@	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
JENNY PAOLA	SEGURA FUELAGAN	1193575421	jennyalberto08@gmai	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
JHON FREDY	GOMEZ ESCOBAR	80894342	jgnal@yahoo.es	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
JHOYDER ALBERTO	GOMEZ COSME	1060418195	jhoidergomez@hotma	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
JOEL DAVID	MONTIEL GARCIA	1019064718	joel_demonhunter@h	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
JORGE ANDRES	CUMBAL VALENZUELA	1088597419	andrescumbal@gmai	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
JOSE FELIPE	LOPEZ MELO	1023005844	Felipemelo26@outloo	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
JOSE MOISES	CARREÑO HURTADO	80749567	A3212385351@hotmail	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A

Calificación de evidencias ficha 2879816:



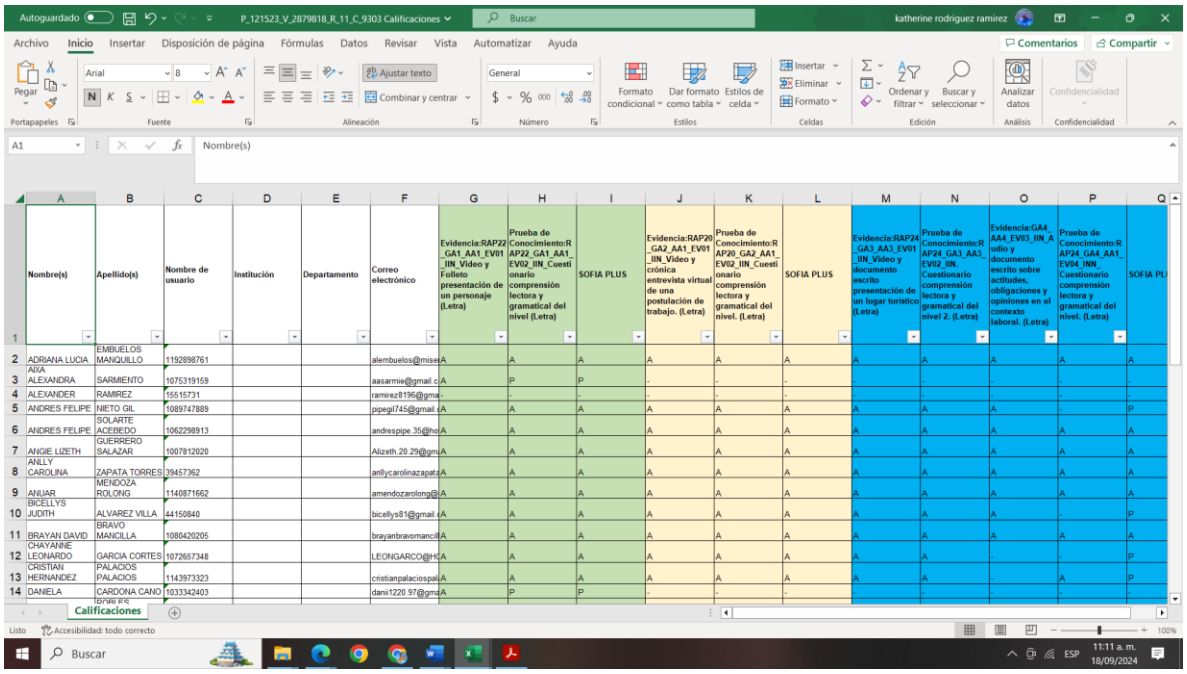
	Nombre(s)	Apellido(s)	Nombre de u	Correo elect	Evidencia:RAP22_GA1_AA1_EV01_IIN_Video y Folleto presentación de un personaje (Letra)	Prueba de Conocimiento: RAP22_GA1_AA1_EV02_IIN_Cuestionario comprensión lectora y gramatical del nivel (Letra)	SOFIA PLUS	Evidencia:RAP20_GA2_AA1_EV01_IIN. Video y crónica entrevista virtual de una postulación de trabajo (Letra)	Prueba de Conocimiento: RAP20_GA2_AA1_EV02_IIN. Cuestionario comprensión lectora y gramatical del nivel. (Letra)	SOFIA PLUS	Evidencia:RAP24_GA3_AA3_EV01_IIN_Video y documento escrito presentación de un lugar turístico (Letra)	Prueba de Conocimiento:RAP24_GA3_AA3_EV02_IIN. Cuestionario comprensión lectora y gramatical del nivel 2 (Letra)	Prueba de Conocimiento:RAP24_GA4_AA1_EV04_INN_ Cuestionario comprensión lectora y gramatical del nivel. (Letra)	Evidencia:RAP24_GA4_AA4_EV03_IIN_Audio y documento escrito sobre actitudes, obligaciones y opiniones en el contexto laboral. (Letra)	SOFIA PLUS
2	ANGELA GABRIELA	ECHEVERRY MARTINEZ	52187385	angelagema1@g	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	BELLKYS	PATERNINA OSORIO	1143369413	pbellkys@gmail	A	A	A	A	A	A	-	A	-	-	P
4	CARLOS ALBERTO	POVEDA LONDOÑO	1088010572	Povedac2010@g	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
5	CHRISTIAN ORLANDO	MUÑOZ MANRIQUE	1031142998	orlandomanrique	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6	CLAUDIA	MORENO GARAY	1056954643	morgar.claudia@	A	A	A	A	A	A	A	A	-	A	P
7	DAVID ALFREDO	FIRACATIVE ACOSTA	1023959439	davidfira07@gm	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8	DEIMER DAVID	ACOSTA GARCIA	1007332184	deimeracosta06	A	D	P	P	D	P	-	-	-	-	-
9	EDNA ROCIO	GUERRERO ZALAZAR	1234638898	ednaguerrero20	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
10	ERICK DE JESUS	RODRIGUEZ SALCEDO	1082979208	erick1994rs@gm	A	A	A	A	A	A	-	-	-	-	-
11	HENRY	VELEZ CARMONA	1047383388	henryvelez77@g	A	A	A	-	-	-	-	-	-	-	-
12	HERNAN DARIO	ZAMBRANO REYES	87068358	falcon7771@hot	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13	ISABEL CRISTINA	MARTINEZ	1036134770	michel19herrera	A	A	A	A	A	A	A	A	-	A	P

Calificación de evidencias ficha 2879817:



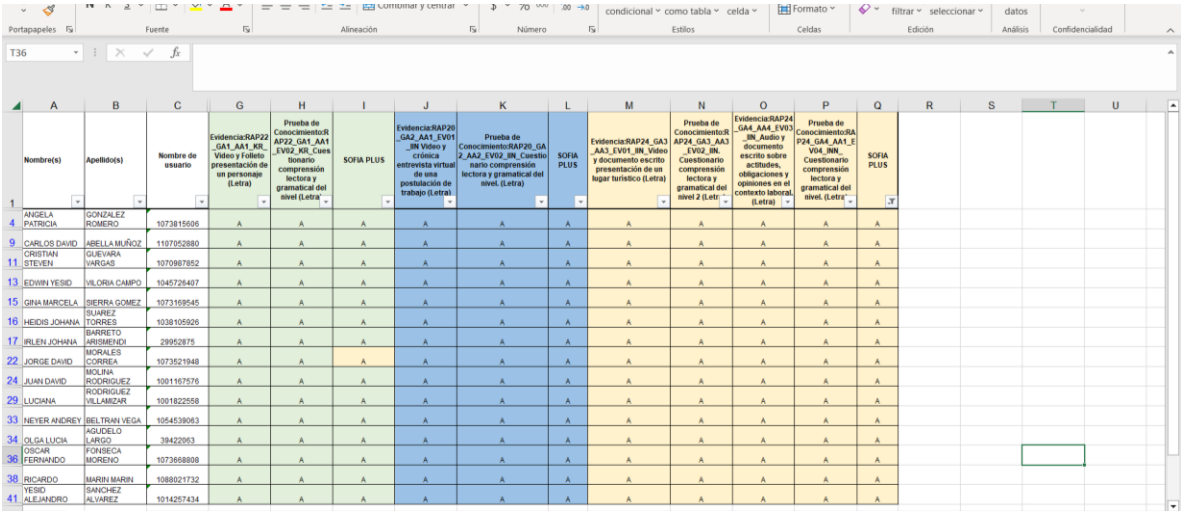
	Nombre(s)	Apellido(s)	Nombre de usuario	Correo electrónico	Evidencia:RAP22_GA1_AA1_EV01_IIN_Video y Folleto presentación de un personaje (Letra)	Prueba de Conocimiento:RAP22_GA1_AA1_EV02_IIN_Cuestionario comprensión lectora y gramatical del nivel (Letra)	SOFIA PLUS	Evidencia:RAP20_GA2_AA1_EV01_IIN_Video y crónica entrevista virtual de una postulación de trabajo (Letra)	Prueba de Conocimiento:RAP20_GA2_AA2_EV02_IIN_Cuestionario comprensión lectora y gramatical del nivel (Letra)	SOFIA PLUS	Evidencia:RAP24_GA3_AA3_EV01_IIN_Video y documento escrito presentación de un lugar turístico (Letra)	Prueba de Conocimiento:RAP24_GA3_AA3_EV02_IIN. Cuestionario comprensión lectora y gramatical del nivel 2 (Letra)	Evidencia:RAP24_GA4_AA4_EV03_IIN_Audio y documento escrito sobre actitudes, obligaciones y opiniones en el contexto laboral. (Letra	Prueba de Conocimiento:RAP24_GA4_AA1_EV04_INN_ Cuestionario comprensión lectora y gramatical del nivel. (Letra)	SOFIA PLUS
2	ALEX JAVIER	ALVAREZ MEDINA	91293729	alexjavah@gmail.c	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
3	ALEXY	ESTUPIÑAN PAREDES	6162349	alexy0630@gmail.	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
4	ANDRES FELIPE	DUQUE CARDONA	1039633231	ANDRES_ABR2@	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
5	ANDRES FELIPE	RIOS MUNERA	77782363	cepillorios@hotma	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
6	CRISTAL ESTEFANIA	CARDENAS GONZALEZ	1030606631	cristal.6309@hotm	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
7	CRISTIAN FELIPE	SIERRA BARRIENTOS	1118200303	cristianfelipesierra	A	A	A	A	A	A	A	A	-	A	P
8	DARLING PATRICIA	TOVAR POLO	1143263206	kaposve@gmail.co	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
9	DEIY JULIETH	TORRES ABRIL	1007156337	yuyisabril_2905@	A	A	A	A	A	A	A	A	-	A	P
10	ERIKA	RIOS ARIAS	1027966848	era.rios32@gmail.c	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
11	FABIO	OVALLOS BUENHABER	1095917487	buenhaber@gmail.	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
12	HECTOR FAVIAN	DIAZ GARZON	83169268	hfdiaz2023.@hotm	A	A	A	A	A	A	A	A	-	-	P
13	HEIDER ALEXANDER	RAMIREZ BARACALDO	1070973376	heydermfc@gmail.	-	A	P	-	-	-	-	A	-	-	P
14	ISAIAS ANDRES	BERRIO ALVAREZ	1001911788	berrioisaias99@gm	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
15	JHON ALEXANDER	MIRANDA AVILA	1002248205	JhonMiranda49@h	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
16	JOHN CARLOS	PEÑARANDA ANGULO	1113644116	jc1512198932@gm	A	A	A	A	A	A	A	-	A	A	P
17	JUAN PABLO	IBARRA MUÑOZ	1118299031	juanpabarmu@hot	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
18	JULIANA MARCELA	VALDERRAMA CRUZ ANICHARICO	1032478693	juliana250128@gm	A	A	A	A	A	A	A	A	-	A	P

Calificación de evidencias ficha 2879818:



	Nombre(s)	Apellido(s)	Nombre de usuario	Institución	Departamento	Correo electrónico	Evidencia:RAP22_GA1_AA1_EV01_IIN_Video y Folleto presentación de un personaje (Letra)	Prueba de Conocimiento:RAP22_GA1_AA1_EV02_IIN_Cuestionario comprensión lectora y gramatical del nivel (Letra)	SOFIA PLUS	Evidencia:RAP20_GA2_AA1_EV01_IIN_Video y crónica entrevista virtual de una postulación de trabajo. (Letra)	Prueba de Conocimiento:RAP20_GA2_AA1_EV02_IIN_Cuestionario comprensión lectora y gramatical del nivel. (Letra)	SOFIA PLUS	Evidencia:RAP24_GA3_AA3_EV01_IIN_Video y documento escrito presentación de un lugar turístico (Letra)	Prueba de Conocimiento:RAP24_GA3_AA3_EV02_IIN_Cuestionario comprensión lectora y gramatical del nivel 2. (Letra)	Evidencia:GA4_AA4_EV03_IIN_Audio y documento escrito sobre actitudes, obligaciones y opiniones en el contexto laboral. (Letra)	Prueba de Conocimiento:RAP24_GA4_AA1_EV04_INN_Cuestionario comprensión lectora y gramatical del nivel. (Letra)	SOFIA PL
2	ADRIANA LUCIA	EMBUELOS MANQUILLO	1192898761			alembuelos@mise	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
3	AIXA ALEXANDRA	SARMIENTO	1075319159			aasarmie@gmail.c	A	P	P	.	.	.	.	.	.	.	.
4	ALEXANDER	RAMIREZ	15515731			ramirez8196@gma	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
5	ANDRES FELIPE	NIETO GIL	1089747889			pipegil745@gmail.c	A	A	A	A	A	A	A	A	A	.	P
6	ANDRES FELIPE	SOLARTE ACEBEDO	1062298913			andrespipe.35@ho	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
7	ANGIE LIZETH	GUERRERO SALAZAR	1007812020			Alizeth.20.29@gm	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
8	ANLLY CAROLINA	ZAPATA TORRES	39457362			anllycarolinazapata	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
9	ANUAR	MENDOZA ROLONG	1140871662			amendozarolong@	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
10	BICELLYS JUDITH	ALVAREZ VILLA	44150840			bicellys81@gmail.c	A	A	A	A	A	A	A	A	A	.	P
11	BRAYAN DAVID	BRAVO MANCILLA	1080420205			brayanbravomancill	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
12	CHAYANNE LEONARDO	GARCIA CORTES	1072657348			LEONGARCO@HO	A	A	A	A	A	A	A	A	A	.	P
13	CRISTIAN HERNANDEZ	PALACIOS PALACIOS	1143973323			cristianpalaciospal	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	P
14	DANIELA	CARDONA CANO	1033342403			danii1220.97@gma	A	P	P	.	.	.	.	.	.	.	.

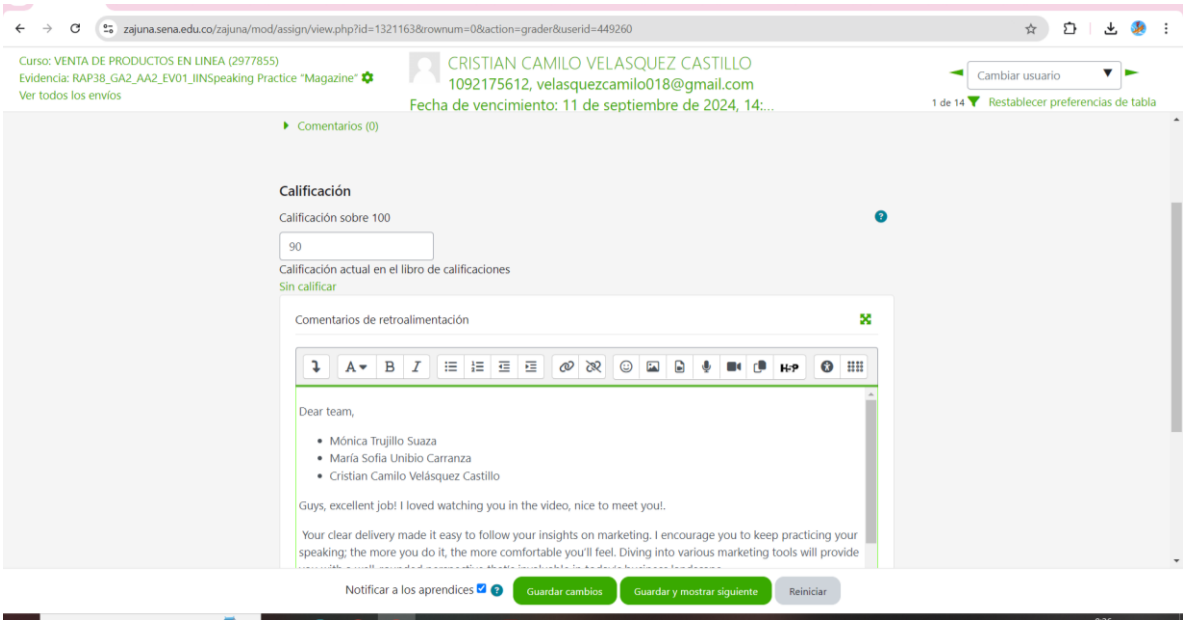
Calificación de evidencias ficha 2879819:

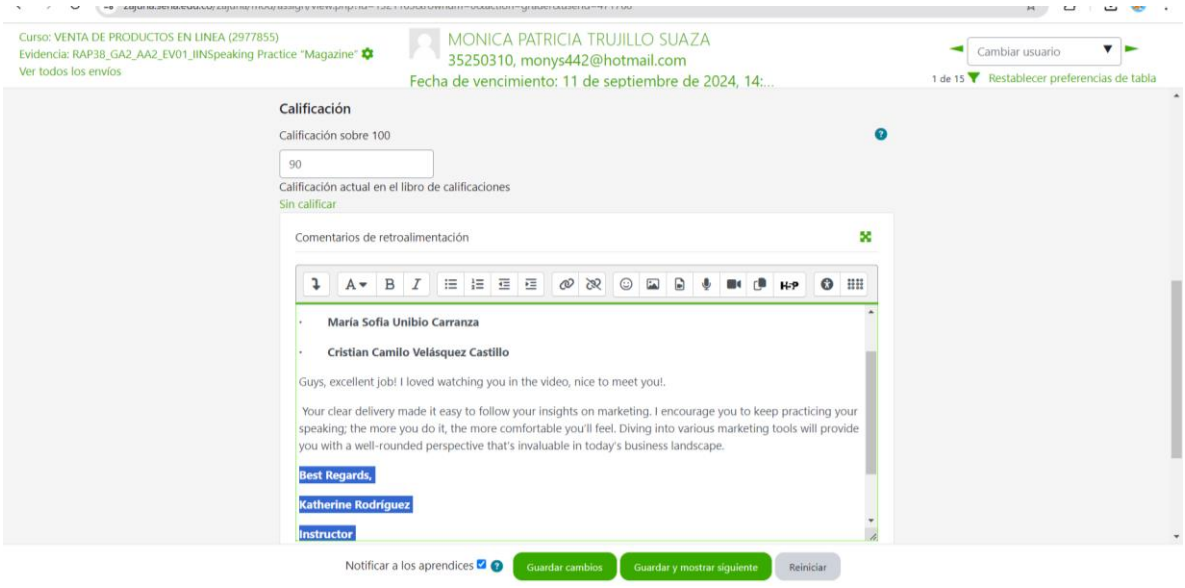


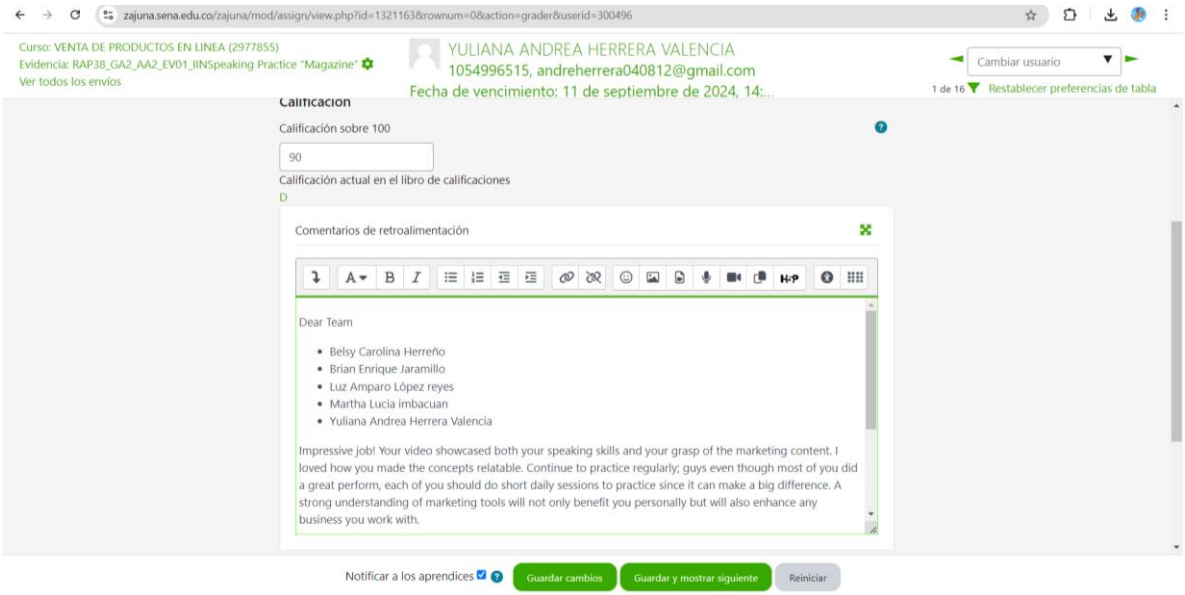
	Nombre(s)	Apellido(s)	Nombre de usuario	Evidencia:RAP22_GA1_AA1_KR_Video y Folleto presentación de un personaje (Letra)	Prueba de Conocimiento:RAP22_GA1_AA1_EV02_KR_Cuestionario comprensión lectora y gramatical del nivel (Letra	SOFIA PLUS	Evidencia:RAP20_GA2_AA1_EV01_IIN Video y crónica entrevista virtual de una postulación de trabajo (Letra)	Prueba de Conocimiento:RAP20_GA2_AA2_EV02_IIN_Cuestionario comprensión lectora y gramatical del nivel. (Letra)	SOFIA PLUS	Evidencia:RAP24_GA3_AA3_EV01_IIN_Video y documento escrito presentación de un lugar turístico (Letra)	Prueba de Conocimiento:RAP24_GA3_AA3_EV02_IIN_Cuestionario comprensión lectora y gramatical del nivel 2 (Letr	Evidencia:RAP24_GA4_AA4_EV03_IIN_Audio y documento escrito sobre actitudes, obligaciones y opiniones en el contexto laboral. (Letra)	Prueba de Conocimiento:RAP24_GA4_AA1_EV04_INN_Cuestionario comprensión lectora y gramatical del nivel. (Letra	SOFIA PLUS
4	ANGELA PATRICIA	GONZALEZ ROMERO	1073815606	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
9	CARLOS DAVID	ABELLA MUÑOZ	1107052880	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
11	CRISTIAN STEVEN	GUEVARA VARGAS	1070987852	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
13	EDWIN YESID	VILORIA CAMPO	1045726407	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
15	GINA MARCELA	SIERRA GOMEZ	1073169545	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
16	HEIDIS JOHANA	SUAREZ TORRES	1038105926	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
17	IRLEN JOHANA	BARRETO ARISMENDI	29952875	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
22	JORGE DAVID	MORALES CORREA	1073521948	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
24	JUAN DAVID	MOLINA RODRIGUEZ	1001167576	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
29	LUCIANA	RODRIGUEZ VILLAMIZAR	1001822558	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
33	NEYER ANDREY	BELTRAN VEGA	1054539063	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
34	OLGA LUCIA	AGUDELO LARGO	39422063	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
36	OSCAR FERNANDO	FONSECA MORENO	1073668808	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
38	RICARDO	MARIN MARIN	1088021732	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
41	YESID ALEJANDRO	SANCHEZ ALVAREZ	1014257434	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A

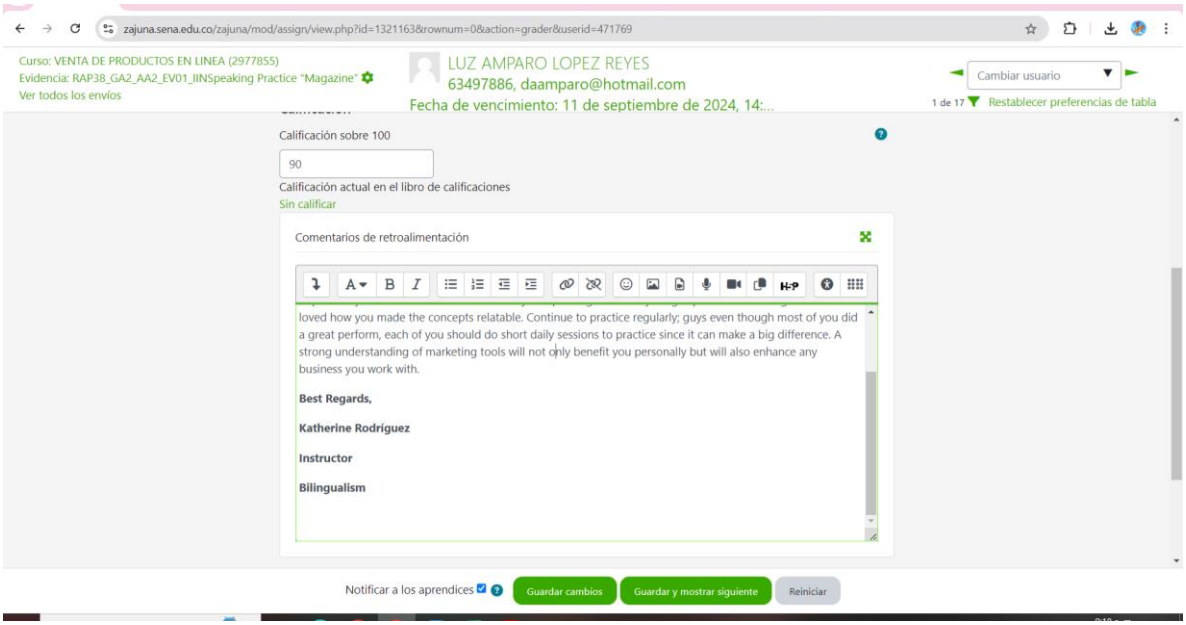
Calificación de evidencias en las fichas técnico Ventas en línea fichas:

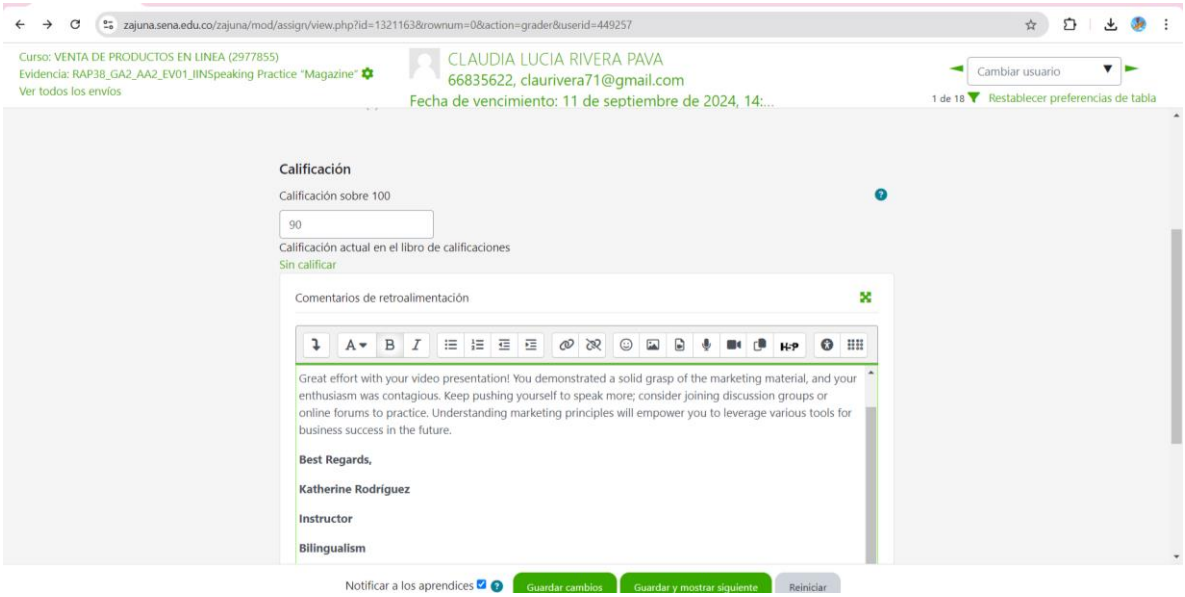
2977853, 2977854, 2977855, 2977856, 2977857, 2977858:

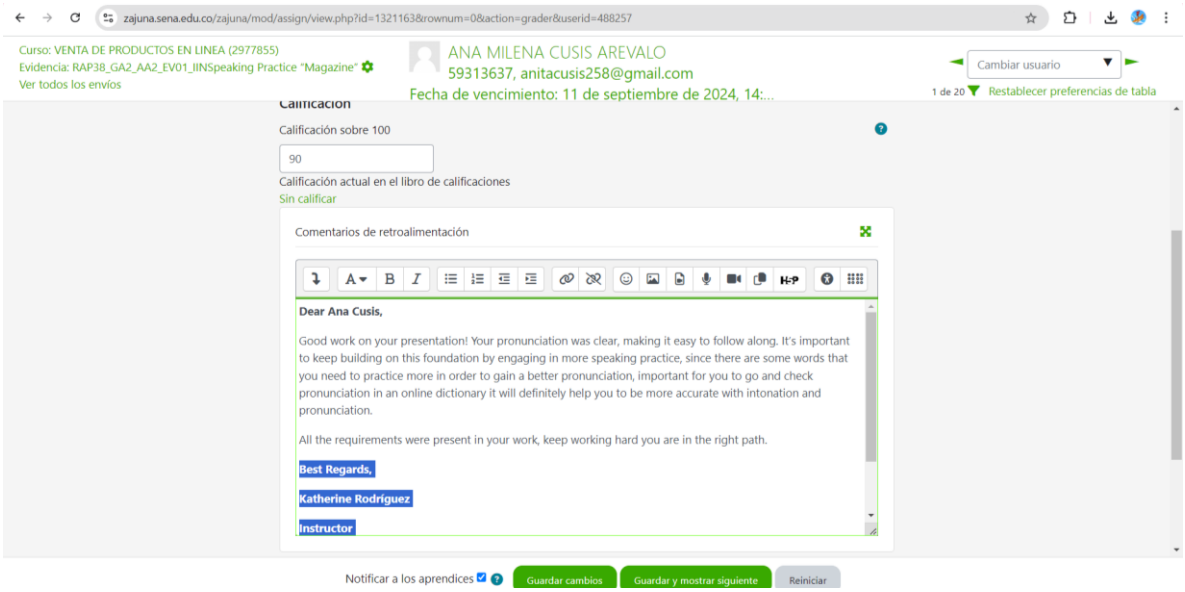


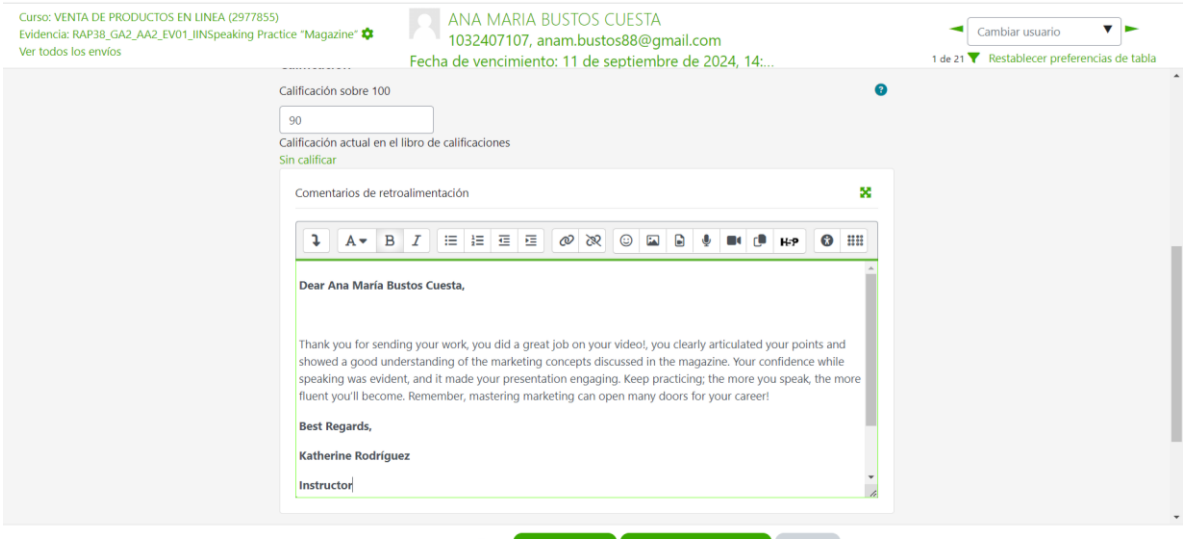


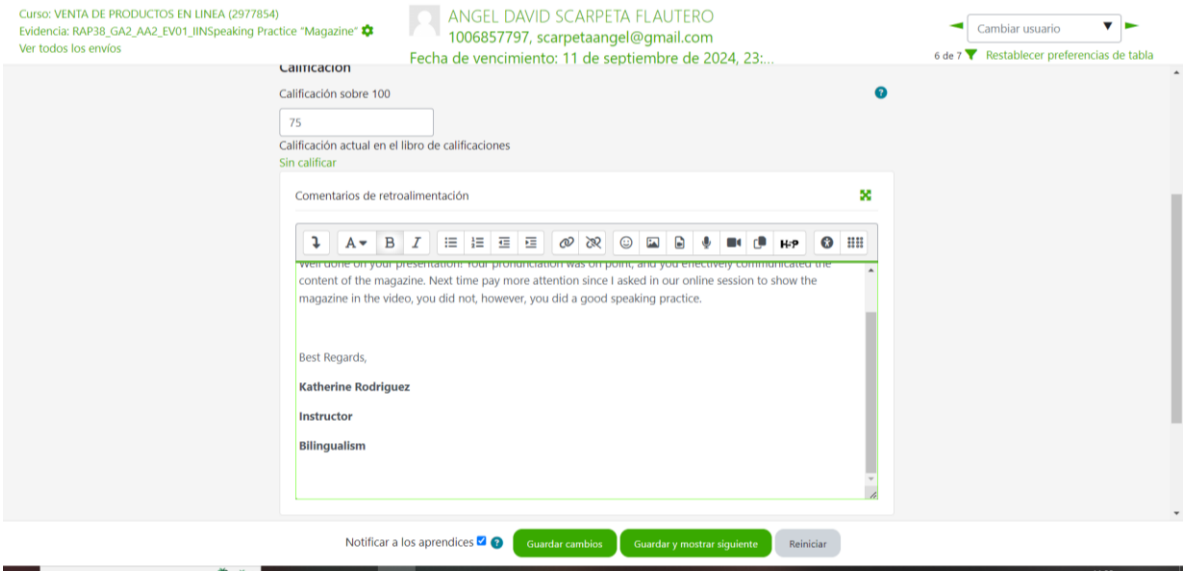

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1321163&rownum=0&action=grader&userid=300496
Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977855)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
YULIANA ANDREA HERRERA VALENCIA
1054996515, andreherrera040812@gmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 14:...
Cambiar usuario
1 de 16
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
90
Calificación actual en el libro de calificaciones
D
Comentarios de retroalimentación
Dear Team
Belsy Carolina Herreño
Brian Enrique Jaramillo
Luz Amparo López reyes
Martha Lucia imbacuan
Yuliana Andrea Herrera Valencia
Impressive job! Your video showcased both your speaking skills and your grasp of the marketing content. I loved how you made the concepts relatable. Continue to practice regularly; guys even though most of you did a great perform, each of you should do short daily sessions to practice since it can make a big difference. A strong understanding of marketing tools will not only benefit you personally but will also enhance any business you work with.
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

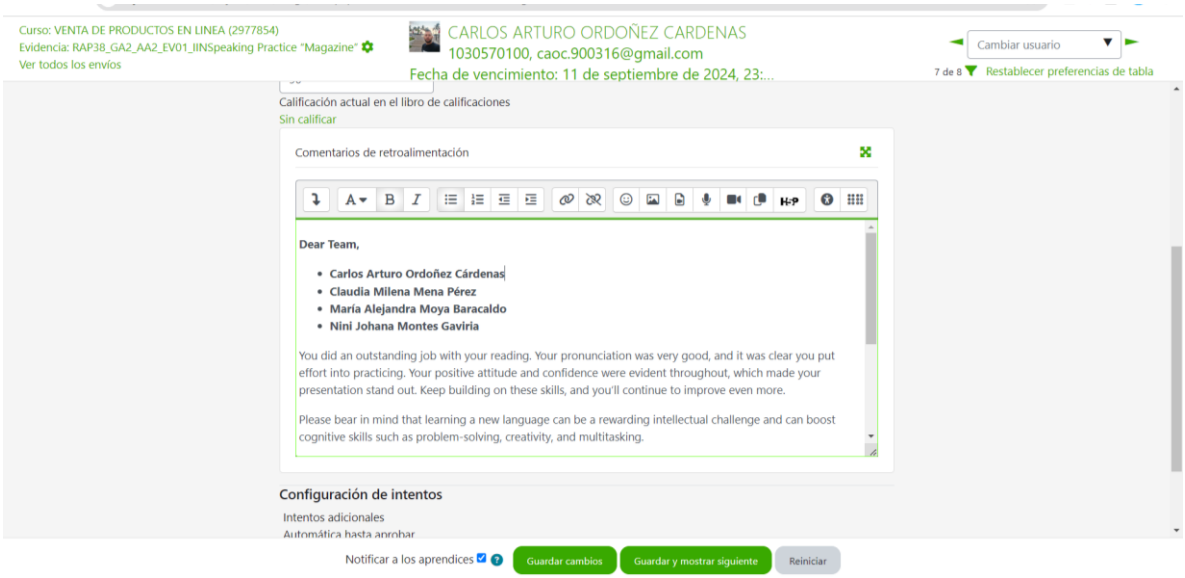

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1321163&rownum=0&action=grader&userid=471769
Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977855)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
LUZ AMPARO LOPEZ REYES
63497886, daamparo@hotmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 14:...
Cambiar usuario
1 de 17
Restablecer preferencias de tabla
Calificación sobre 100
90
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
loved how you made the concepts relatable. Continue to practice regularly; guys even though most of you did a great perform, each of you should do short daily sessions to practice since it can make a big difference. A strong understanding of marketing tools will not only benefit you personally but will also enhance any business you work with.
Best Regards,
Katherine Rodríguez
Instructor
Bilingualism
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

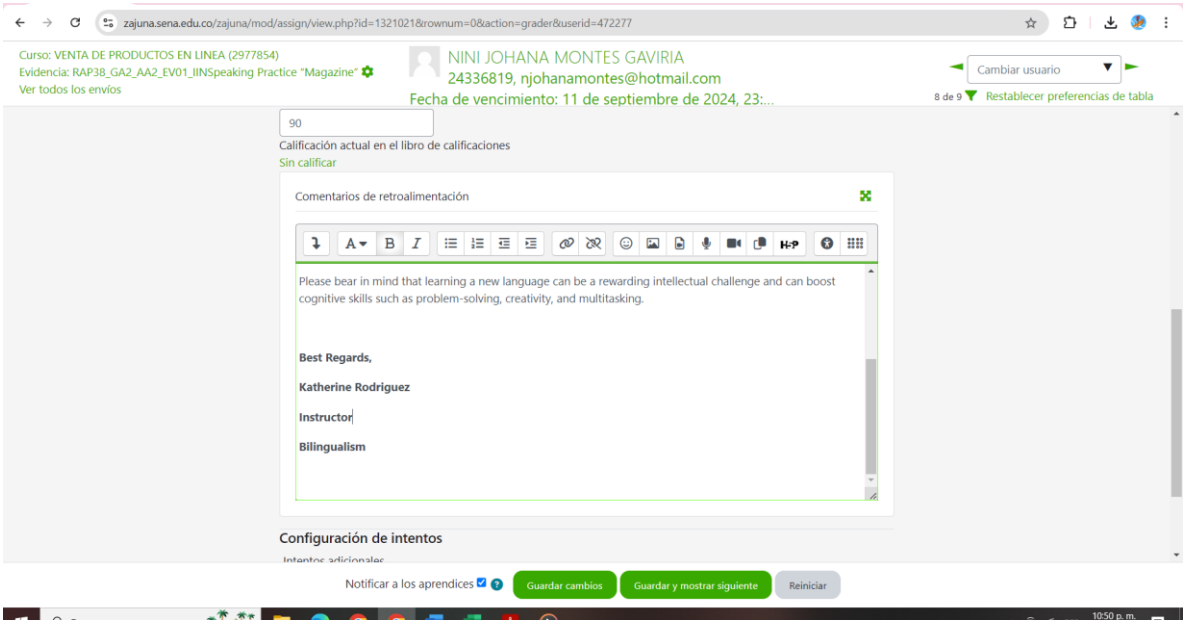

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1321163&rownum=0&action=grader&userid=449257
Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977855)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
CLAUDIA LUCIA RIVERA PAVA
66835622, claurivera71@gmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 14:...
Cambiar usuario
1 de 18
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
90
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
Great effort with your video presentation! You demonstrated a solid grasp of the marketing material, and your enthusiasm was contagious. Keep pushing yourself to speak more; consider joining discussion groups or online forums to practice. Understanding marketing principles will empower you to leverage various tools for business success in the future.
Best Regards,
Katherine Rodríguez
Instructor
Bilingualism
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

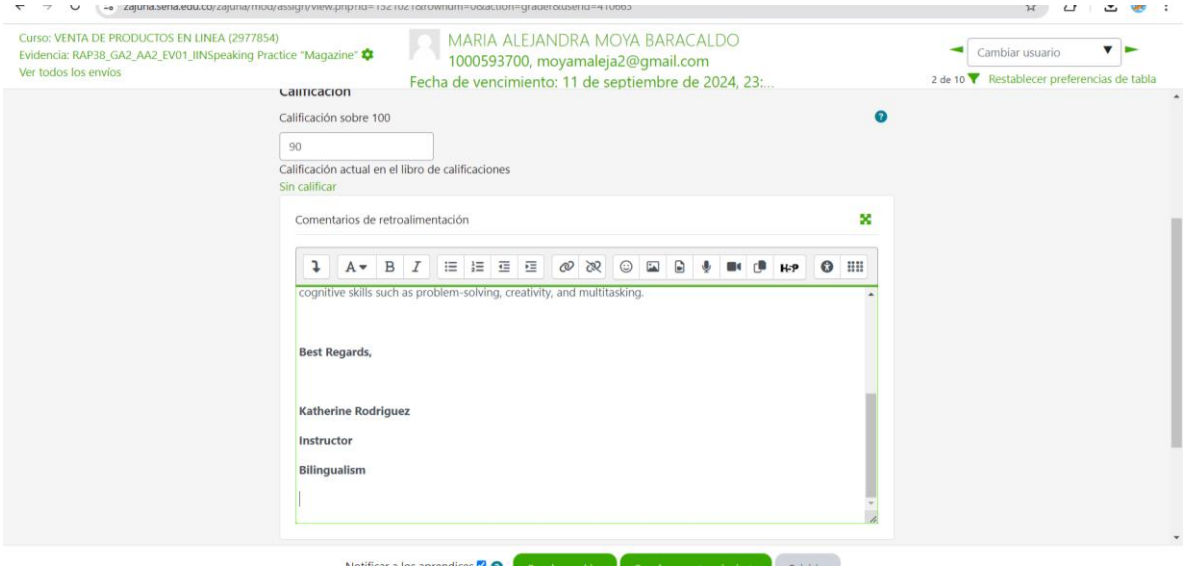

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1321163&rownum=0&action=grader&userid=488257
Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977855)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
ANA MILENA CUSIS AREVALO
59313637, anitacusis258@gmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 14:...
Cambiar usuario
1 de 20
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
90
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
Dear Ana Cusis,
Good work on your presentation! Your pronunciation was clear, making it easy to follow along. It's important to keep building on this foundation by engaging in more speaking practice, since there are some words that you need to practice more in order to gain a better pronunciation, important for you to go and check pronunciation in an online dictionary it will definitely help you to be more accurate with intonation and pronunciation.
All the requirements were present in your work, keep working hard you are in the right path.
Best Regards,
Katherine Rodríguez
Instructor
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

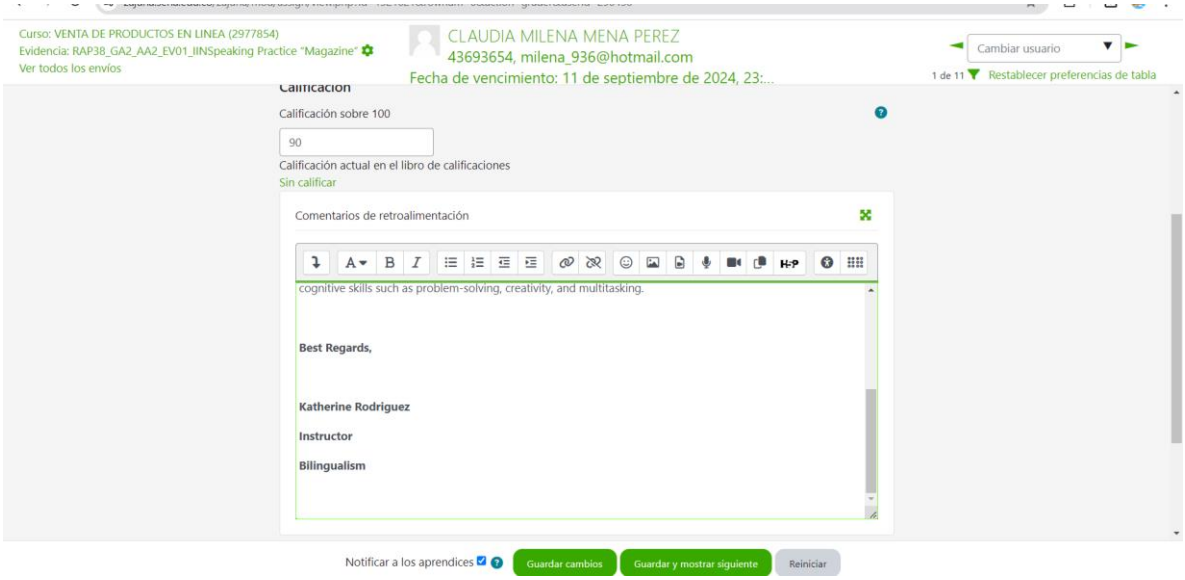

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977855)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
ANA MARIA BUSTOS CUESTA
1032407107, anam.bustos88@gmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 14:...
Cambiar usuario
1 de 21
Restablecer preferencias de tabla
Calificación sobre 100
90
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
Dear Ana María Bustos Cuesta,
Thank you for sending your work, you did a great job on your video!, you clearly articulated your points and showed a good understanding of the marketing concepts discussed in the magazine. Your confidence while speaking was evident, and it made your presentation engaging. Keep practicing; the more you speak, the more fluent you'll become. Remember, mastering marketing can open many doors for your career!
Best Regards,
Katherine Rodríguez
Instructor

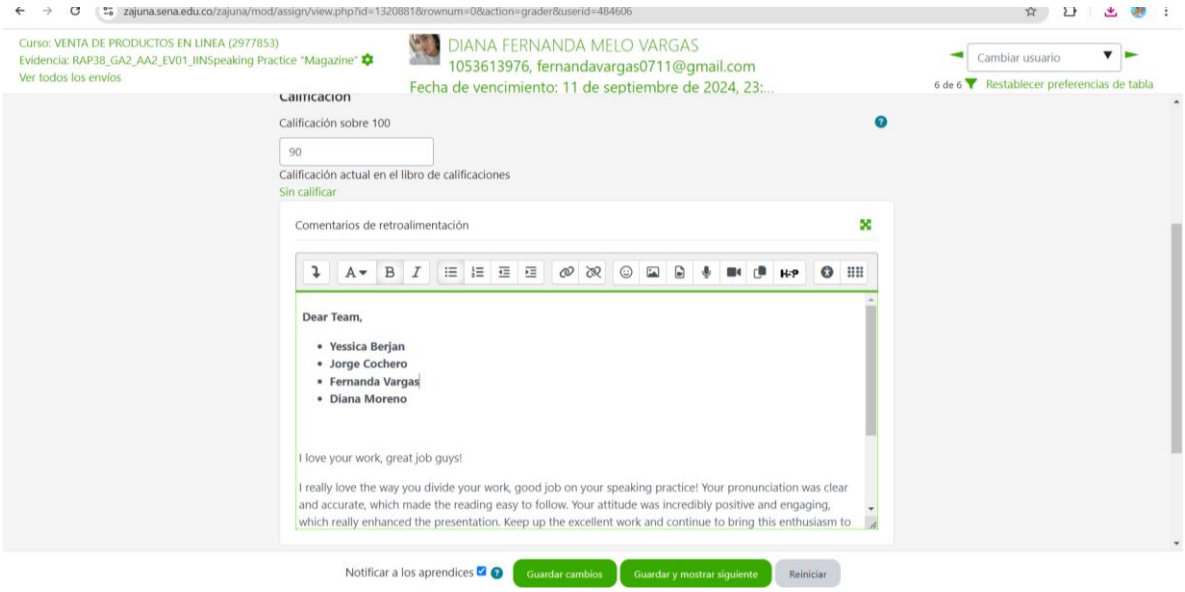

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977854)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
ANGEL DAVID SCARPETA FLAUTERO
1006857797, scarpetaangel@gmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
6 de 7
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
75
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
content of the magazine. Next time pay more attention since I asked in our online session to show the magazine in the video, you did not, however, you did a good speaking practice.
Best Regards,
Katherine Rodriguez
Instructor
Bilingualism
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

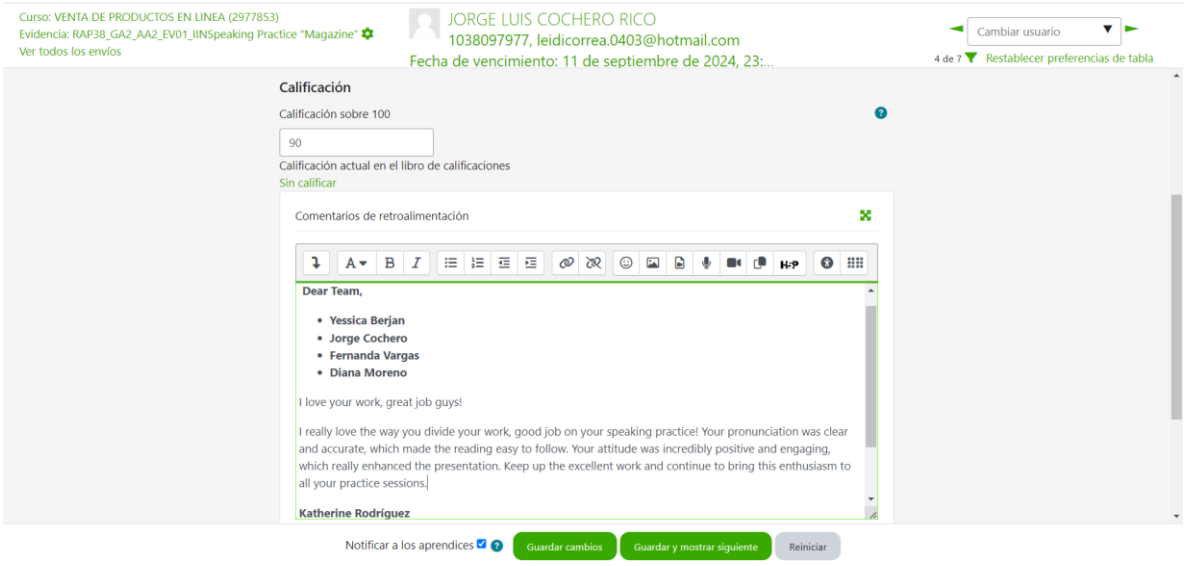

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977854)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
CARLOS ARTURO ORDOÑEZ CARDENAS
1030570100, caoc.900316@gmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
7 de 8
Restablecer preferencias de tabla
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
Dear Team,
Carlos Arturo Ordoñez Cárdenas
Claudia Milena Mena Pérez
María Alejandra Moya Baracaldo
Nini Johana Montes Gaviria
You did an outstanding job with your reading. Your pronunciation was very good, and it was clear you put effort into practicing. Your positive attitude and confidence were evident throughout, which made your presentation stand out. Keep building on these skills, and you'll continue to improve even more.
Please bear in mind that learning a new language can be a rewarding intellectual challenge and can boost cognitive skills such as problem-solving, creativity, and multitasking.
Configuración de intentos
Intentos adicionales
Automática hasta aprobar
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

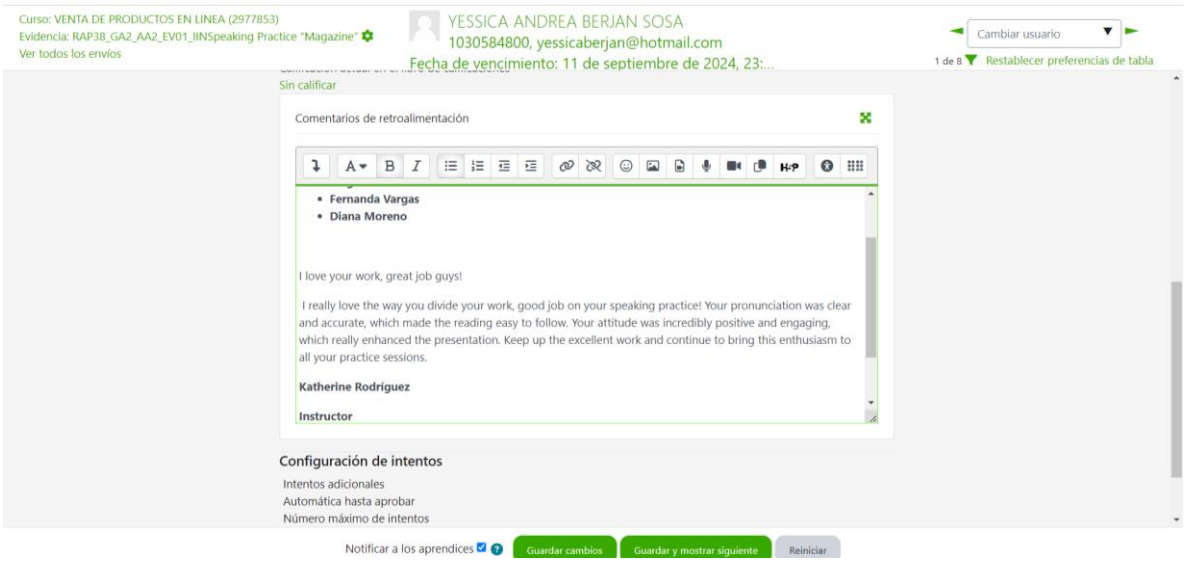

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1321021&rownum=0&action=grader&userid=472277
Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977854)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
NINI JOHANA MONTES GAVIRIA
24336819, njohanamontes@hotmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
8 de 9
Restablecer preferencias de tabla
90
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
Please bear in mind that learning a new language can be a rewarding intellectual challenge and can boost cognitive skills such as problem-solving, creativity, and multitasking.
Best Regards,
Katherine Rodriguez
Instructor
Bilingualism
Configuración de intentos
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

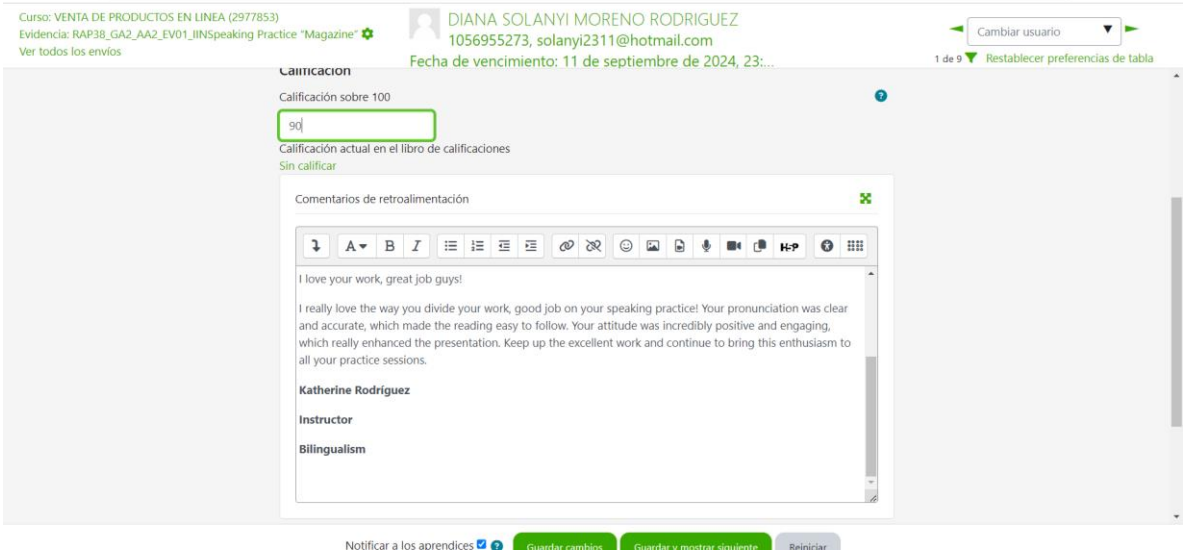

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977854)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
MARIA ALEJANDRA MOYA BARACALDO
1000593700, moyamaleja2@gmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
2 de 10
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
90
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
cognitive skills such as problem-solving, creativity, and multitasking.
Best Regards,
Katherine Rodriguez
Instructor
Bilingualism

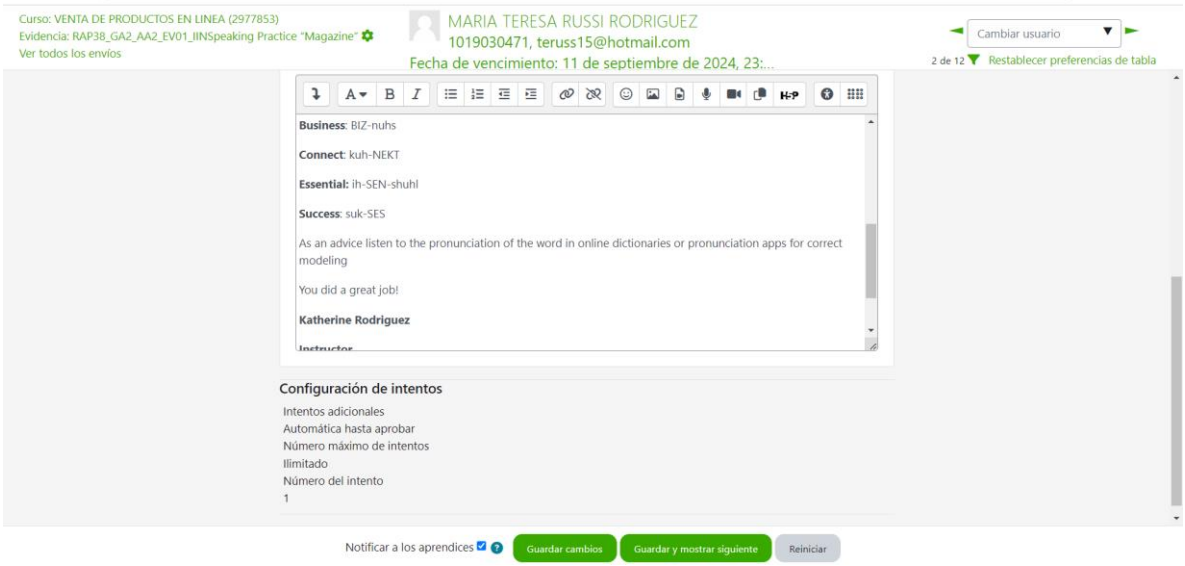

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977854)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
CLAUDIA MILENA MENA PEREZ
43693654, milena_936@hotmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
1 de 11
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
90
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
cognitive skills such as problem-solving, creativity, and multitasking.
Best Regards,
Katherine Rodriguez
Instructor
Bilingualism
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

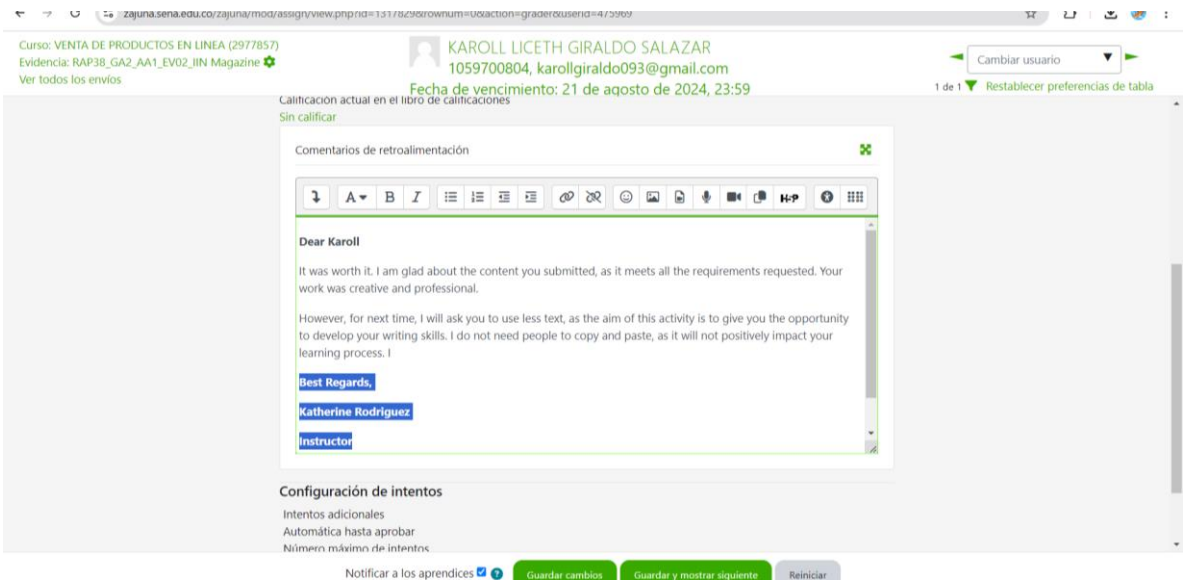

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1320881&rownum=0&action=grader&userid=484606
Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977853)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
DIANA FERNANDA MELO VARGAS
1053613976, fernandavargas0711@gmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
6 de 6
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
90
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
Dear Team,
Yessica Berjan
Jorge Cochero
Fernanda Vargas
Diana Moreno
I love your work, great job guys!
I really love the way you divide your work, good job on your speaking practice! Your pronunciation was clear and accurate, which made the reading easy to follow. Your attitude was incredibly positive and engaging, which really enhanced the presentation. Keep up the excellent work and continue to bring this enthusiasm to
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

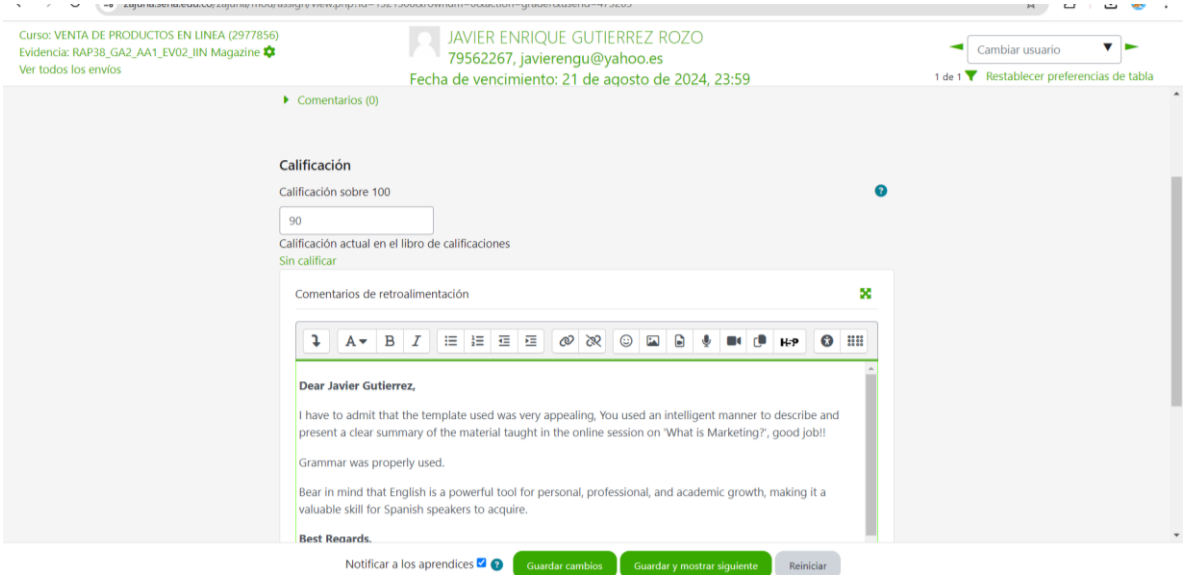

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977853)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
JORGE LUIS COCHERO RICO
1038097977, leidicorrea.0403@hotmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
4 de 7
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
90
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
Dear Team,
Yessica Berjan
Jorge Cochero
Fernanda Vargas
Diana Moreno
I love your work, great job guys!
I really love the way you divide your work, good job on your speaking practice! Your pronunciation was clear and accurate, which made the reading easy to follow. Your attitude was incredibly positive and engaging, which really enhanced the presentation. Keep up the excellent work and continue to bring this enthusiasm to all your practice sessions.
Katherine Rodríguez
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

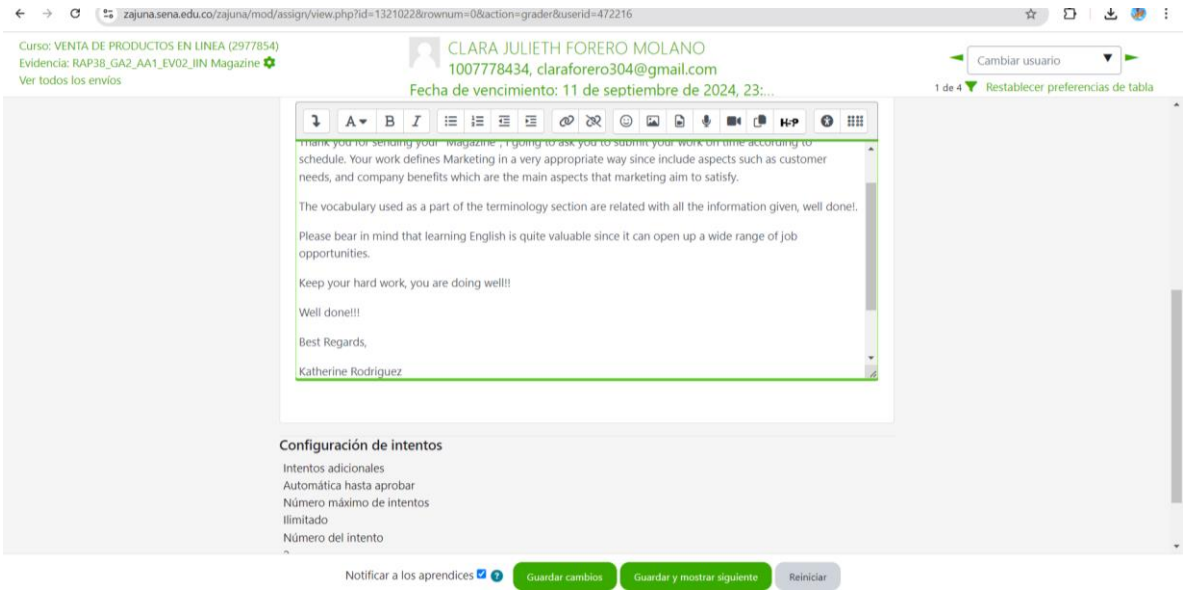

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977853)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
YESSICA ANDREA BERJAN SOSA
1030584800, yessicaberjan@hotmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
1 de 8
Restablecer preferencias de tabla
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
Fernanda Vargas
Diana Moreno
I love your work, great job guys!
I really love the way you divide your work, good job on your speaking practice! Your pronunciation was clear and accurate, which made the reading easy to follow. Your attitude was incredibly positive and engaging, which really enhanced the presentation. Keep up the excellent work and continue to bring this enthusiasm to all your practice sessions.
Katherine Rodríguez
Instructor
Configuración de intentos
Intentos adicionales
Automática hasta aprobar
Número máximo de intentos
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

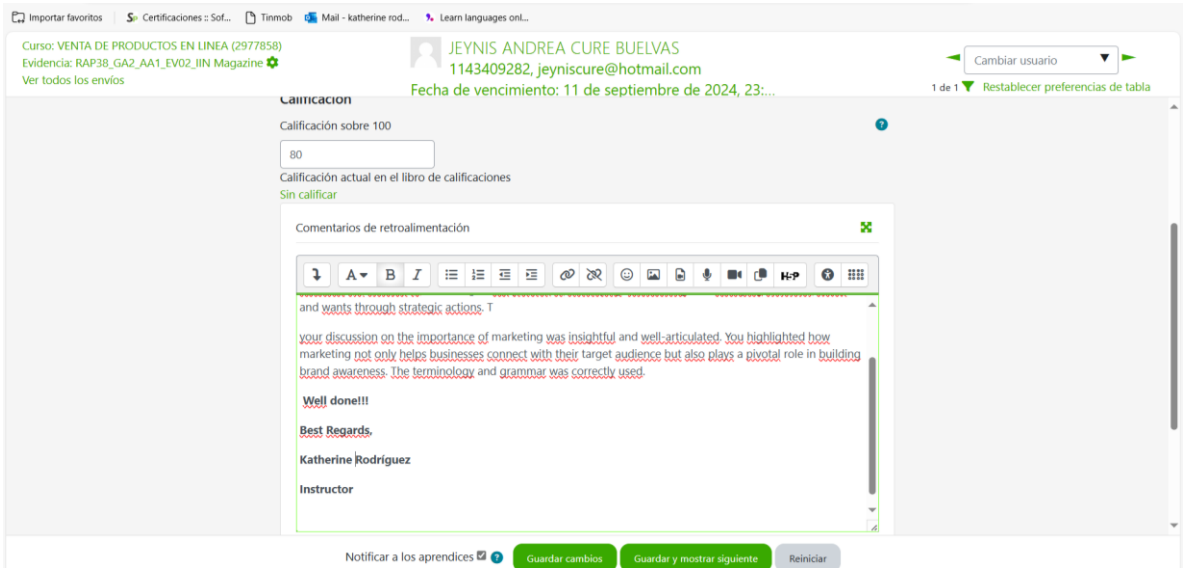

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977853)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
DIANA SOLANYI MORENO RODRIGUEZ
1056955273, solanyi2311@hotmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
1 de 9
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
90
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
I love your work, great job guys!
I really love the way you divide your work, good job on your speaking practice! Your pronunciation was clear and accurate, which made the reading easy to follow. Your attitude was incredibly positive and engaging, which really enhanced the presentation. Keep up the excellent work and continue to bring this enthusiasm to all your practice sessions.
Katherine Rodríguez
Instructor
Bilingualism
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

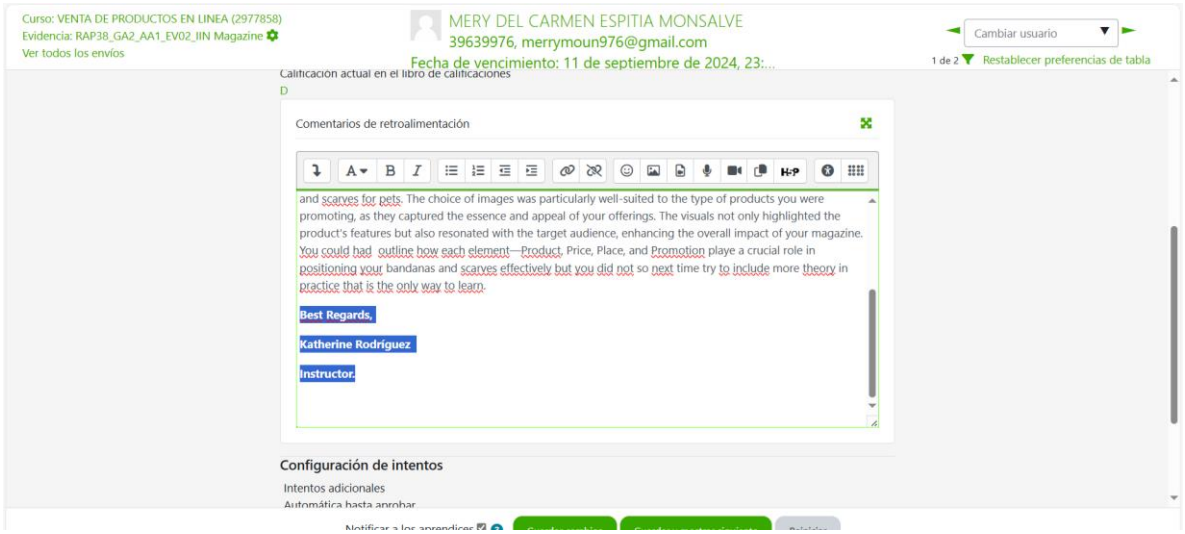

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977853)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
MARIA TERESA RUSSI RODRIGUEZ
1019030471, teruss15@hotmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
2 de 12
Restablecer preferencias de tabla
Business: BIZ-nuhs
Connect: kuh-NEKT
Essential: ih-SEN-shuhl
Success: suk-SES
As an advice listen to the pronunciation of the word in online dictionaries or pronunciation apps for correct modeling
You did a great job!
Katherine Rodriguez
Configuración de intentos
Intentos adicionales
Automática hasta aprobar
Número máximo de intentos
Ilimitado
Número del intento
1
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

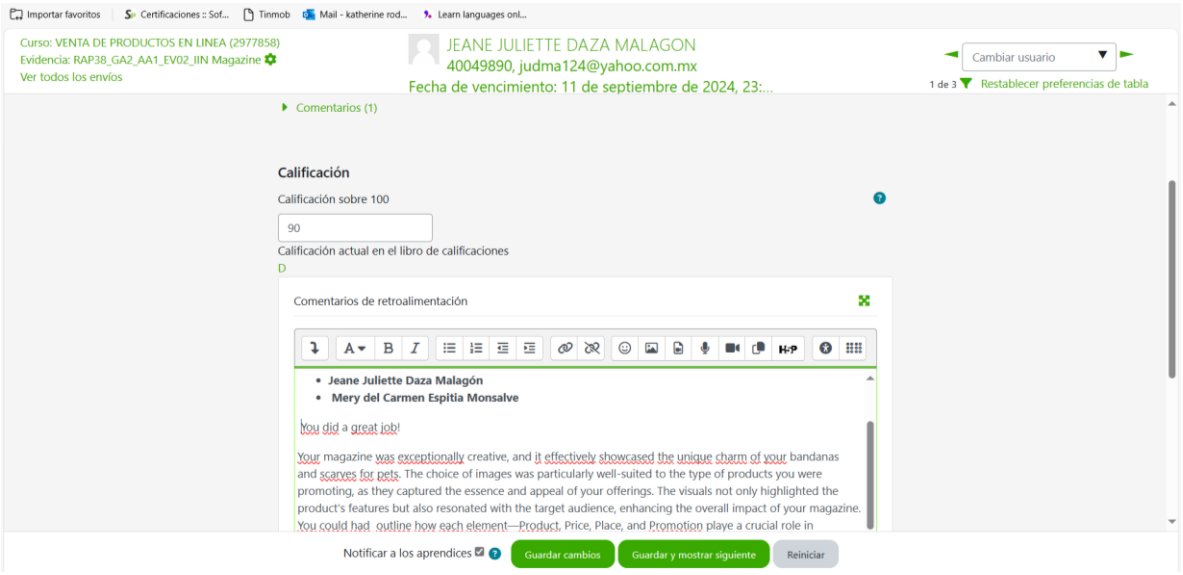

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977857)
Evidencia: RAP38_GA2_AA1_EV02_IIN Magazine
Ver todos los envíos
KAROLL LICETH GIRALDO SALAZAR
1059700804, karollgiraldo093@gmail.com
Fecha de vencimiento: 21 de agosto de 2024, 23:59
Cambiar usuario
1 de 1
Restablecer preferencias de tabla
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
Dear Karoll
It was worth it. I am glad about the content you submitted, as it meets all the requirements requested. Your work was creative and professional.
However, for next time, I will ask you to use less text, as the aim of this activity is to give you the opportunity to develop your writing skills. I do not need people to copy and paste, as it will not positively impact your learning process. I
Best Regards,
Katherine Rodriguez
Instructor
Configuración de intentos
Intentos adicionales
Automática hasta aprobar
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

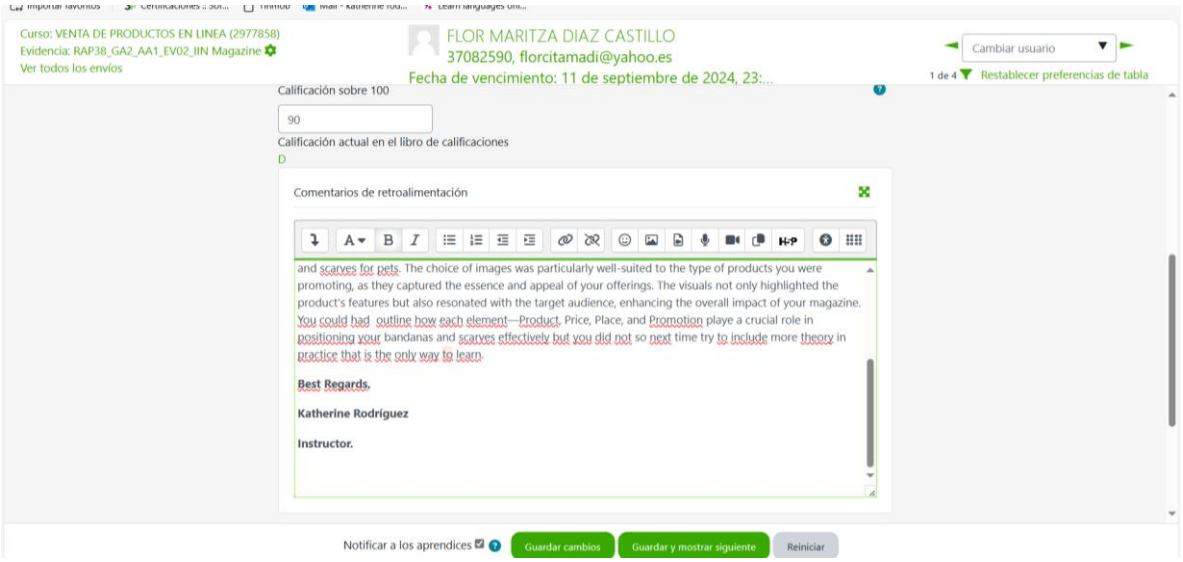

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977856)
Evidencia: RAP38_GA2_AA1_EV02_IIN Magazine
Ver todos los envíos
JAVIER ENRIQUE GUTIERREZ ROZO
79562267, javierengu@yahoo.es
Fecha de vencimiento: 21 de agosto de 2024, 23:59
Cambiar usuario
1 de 1
Restablecer preferencias de tabla
Comentarios (0)
Calificación
Calificación sobre 100
90
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
Dear Javier Gutierrez,
I have to admit that the template used was very appealing, You used an intelligent manner to describe and present a clear summary of the material taught in the online session on 'What is Marketing?', good job!!
Grammar was properly used.
Bear in mind that English is a powerful tool for personal, professional, and academic growth, making it a valuable skill for Spanish speakers to acquire.
Best Regards,
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

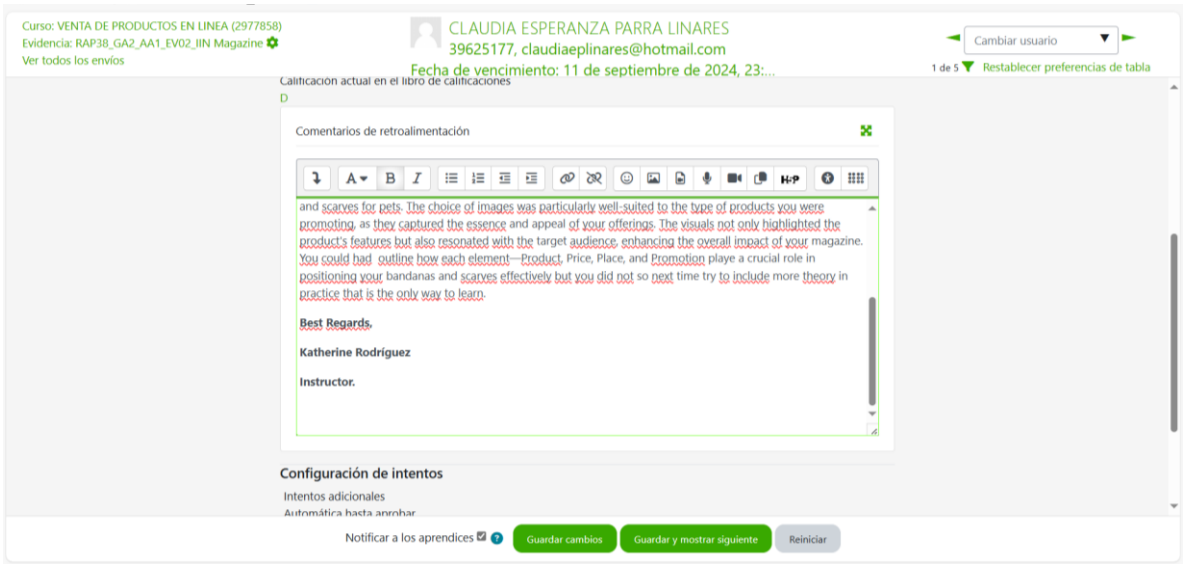

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1321022&rownum=0&action=grader&userid=472216
Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977854)
Evidencia: RAP38_GA2_AA1_EV02_IIN Magazine
Ver todos los envíos
CLARA JULIETH FORERO MOLANO
1007778434, claraforero304@gmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
1 de 4
Restablecer preferencias de tabla
schedule. Your work defines Marketing in a very appropriate way since include aspects such as customer needs, and company benefits which are the main aspects that marketing aim to satisfy.
The vocabulary used as a part of the terminology section are related with all the information given, well done!.
Please bear in mind that learning English is quite valuable since it can open up a wide range of job opportunities.
Keep your hard work, you are doing well!!!
Well done!!!
Best Regards,
Katherine Rodriguez
Configuración de intentos
Intentos adicionales
Automática hasta aprobar
Número máximo de intentos
Ilimitado
Número del intento
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

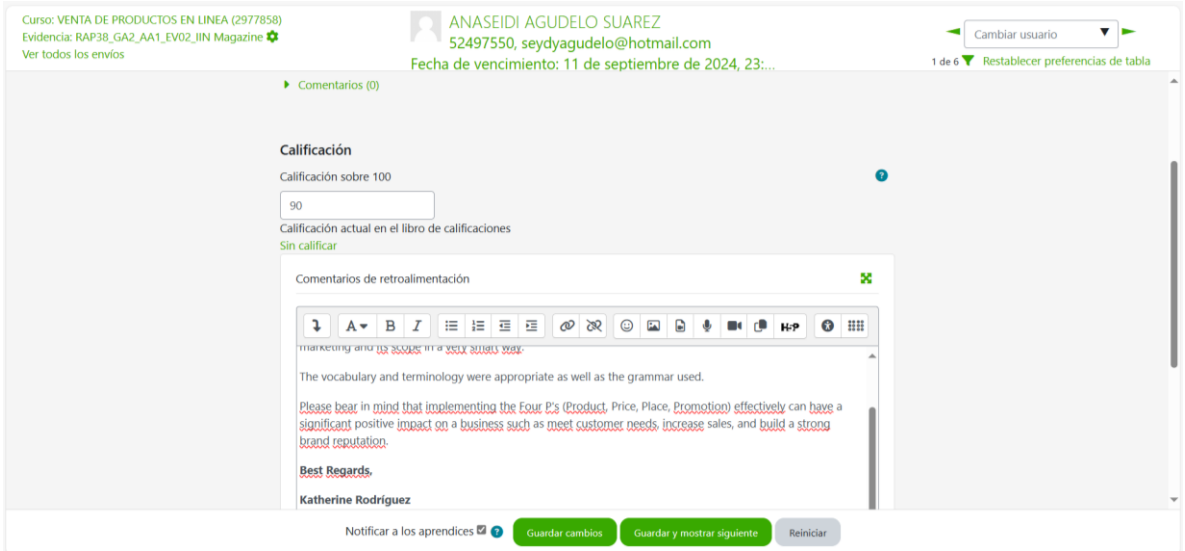

Importar favoritos
Certificaciones :: Sof...
Tinmob
Mail - katherine rod...
Learn languages onl...
Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977858)
Evidencia: RAP38_GA2_AA1_EV02_IIN Magazine
Ver todos los envíos
JEYNIS ANDREA CURE BUELVAS
1143409282, jeyniscure@hotmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
1 de 1
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
80
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
and wants through strategic actions. T
your discussion on the importance of marketing was insightful and well-articulated. You highlighted how marketing not only helps businesses connect with their target audience but also plays a pivotal role in building brand awareness. The terminology and grammar was correctly used.
Well done!!!
Best Regards,
Katherine Rodríguez
Instructor
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

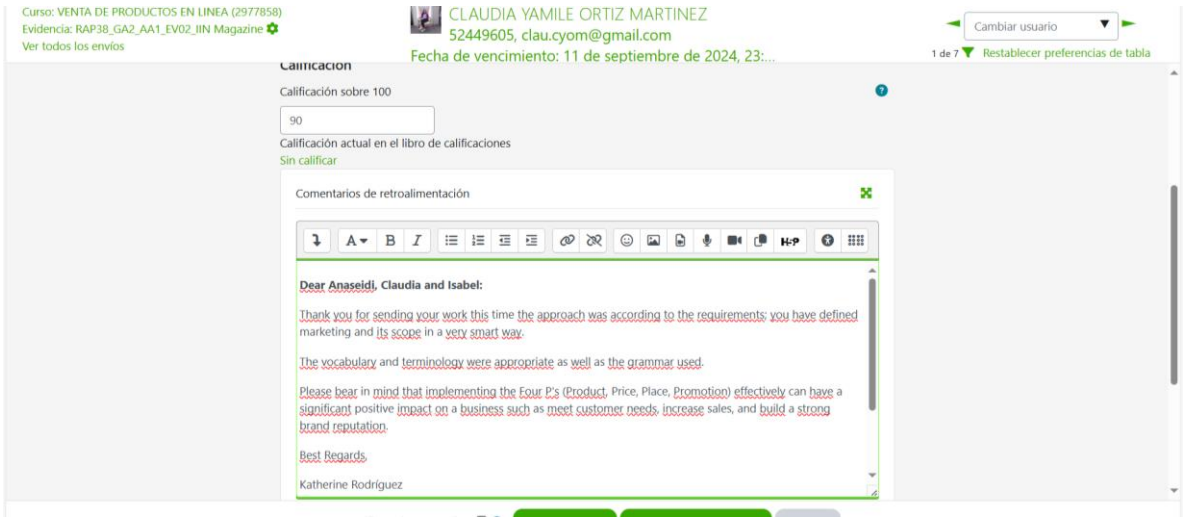

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977858)
Evidencia: RAP38_GA2_AA1_EV02_IIN Magazine
Ver todos los envíos
MERY DEL CARMEN ESPITIA MONSALVE
39639976, merrymoun976@gmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
1 de 2
Restablecer preferencias de tabla
Calificación actual en el libro de calificaciones
D
Comentarios de retroalimentación
and scarves for pets. The choice of images was particularly well-suited to the type of products you were promoting, as they captured the essence and appeal of your offerings. The visuals not only highlighted the product's features but also resonated with the target audience, enhancing the overall impact of your magazine. You could had outline how each element—Product, Price, Place, and Promotion playe a crucial role in positioning your bandanas and scarves effectively but you did not so next time try to include more theory in practice that is the only way to learn.
Best Regards,
Katherine Rodríguez
Instructor.
Configuración de intentos
Intentos adicionales
Automática hasta aprobar
Notificar a los aprendices

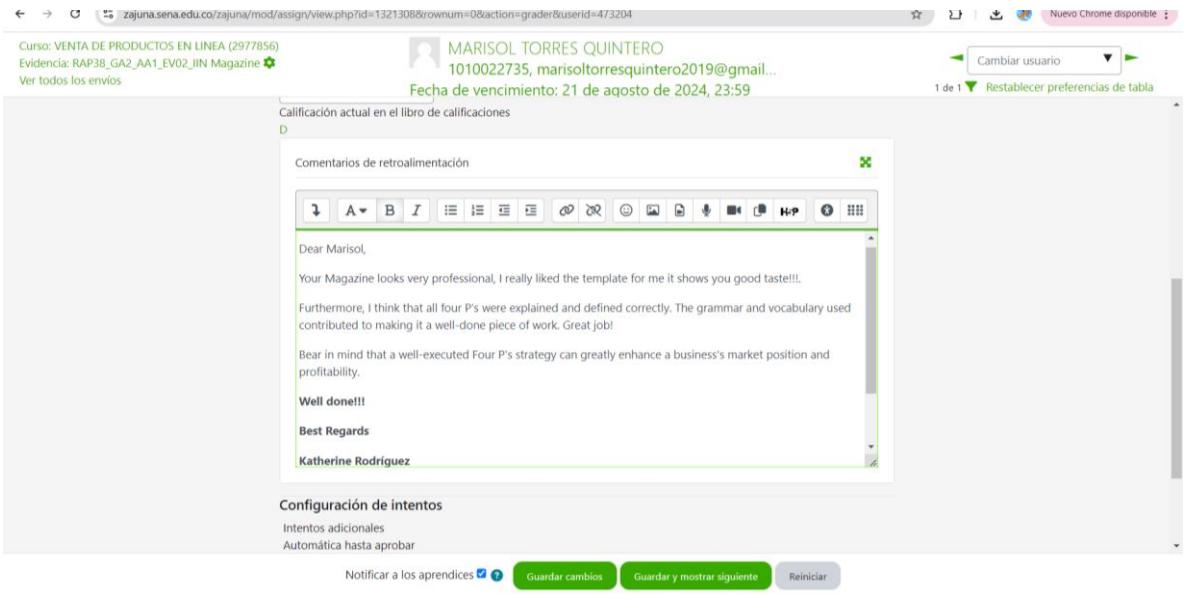

Importar favoritos
Certificaciones :: Sof...
Tinmob
Mail - katherine rod...
Learn languages onl...
Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977858)
Evidencia: RAP38_GA2_AA1_EV02_IIN Magazine
Ver todos los envíos
JEANE JULIETTE DAZA MALAGON
40049890, judma124@yahoo.com.mx
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
1 de 3
Restablecer preferencias de tabla
Comentarios (1)
Calificación
Calificación sobre 100
90
Calificación actual en el libro de calificaciones
D
Comentarios de retroalimentación
Jeane Juliette Daza Malagón
Mery del Carmen Espitia Monsalve
You did a great job!
Your magazine was exceptionally creative, and it effectively showcased the unique charm of your bandanas and scarves for pets. The choice of images was particularly well-suited to the type of products you were promoting, as they captured the essence and appeal of your offerings. The visuals not only highlighted the product's features but also resonated with the target audience, enhancing the overall impact of your magazine.
You could had outline how each element—Product, Price, Place, and Promotion playe a crucial role in
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

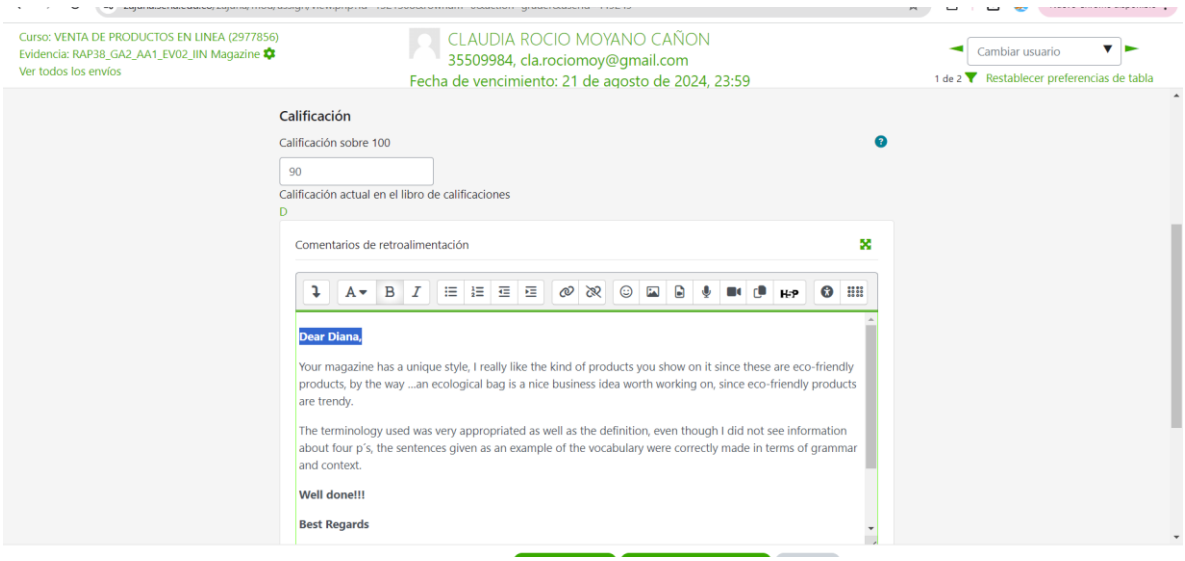

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977858)
Evidencia: RAP38_GA2_AA1_EV02_IIN Magazine
Ver todos los envíos
FLOR MARITZA DIAZ CASTILLO
37082590, florcitamadi@yahoo.es
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
1 de 4
Restablecer preferencias de tabla
Calificación sobre 100
90
Calificación actual en el libro de calificaciones
D
Comentarios de retroalimentación
and scarves for pets. The choice of images was particularly well-suited to the type of products you were promoting, as they captured the essence and appeal of your offerings. The visuals not only highlighted the product's features but also resonated with the target audience, enhancing the overall impact of your magazine.
You could had outline how each element—Product, Price, Place, and Promotion playe a crucial role in positioning your bandanas and scarves effectively but you did not so next time try to include more theory in practice that is the only way to learn.
Best Regards,
Katherine Rodríguez
Instructor.
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

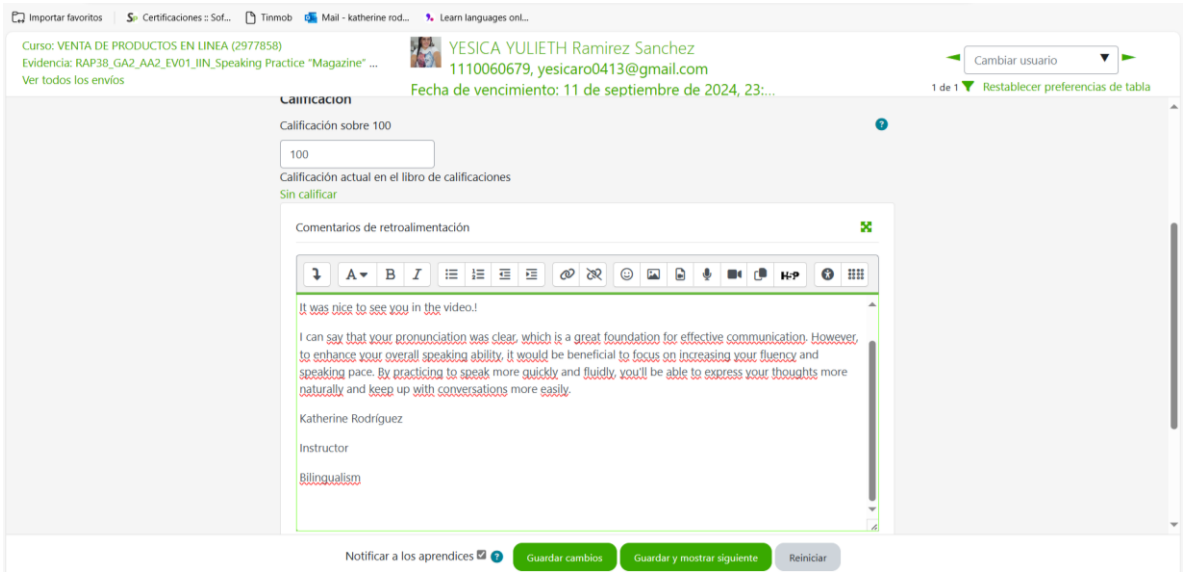

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977858)
Evidencia: RAP38_GA2_AA1_EV02_IIN Magazine
Ver todos los envíos
CLAUDIA ESPERANZA PARRA LINARES
39625177, claudiaeplinares@hotmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
1 de 5
Restablecer preferencias de tabla
Calificación actual en el libro de calificaciones
D
Comentarios de retroalimentación
and scarves for pets. The choice of images was particularly well-suited to the type of products you were promoting, as they captured the essence and appeal of your offerings. The visuals not only highlighted the product's features but also resonated with the target audience, enhancing the overall impact of your magazine. You could had outline how each element—Product, Price, Place, and Promotion playe a crucial role in positioning your bandanas and scarves effectively but you did not so next time try to include more theory in practice that is the only way to learn.
Best Regards,
Katherine Rodríguez
Instructor.
Configuración de intentos
Intentos adicionales
Automática hasta aprobar
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

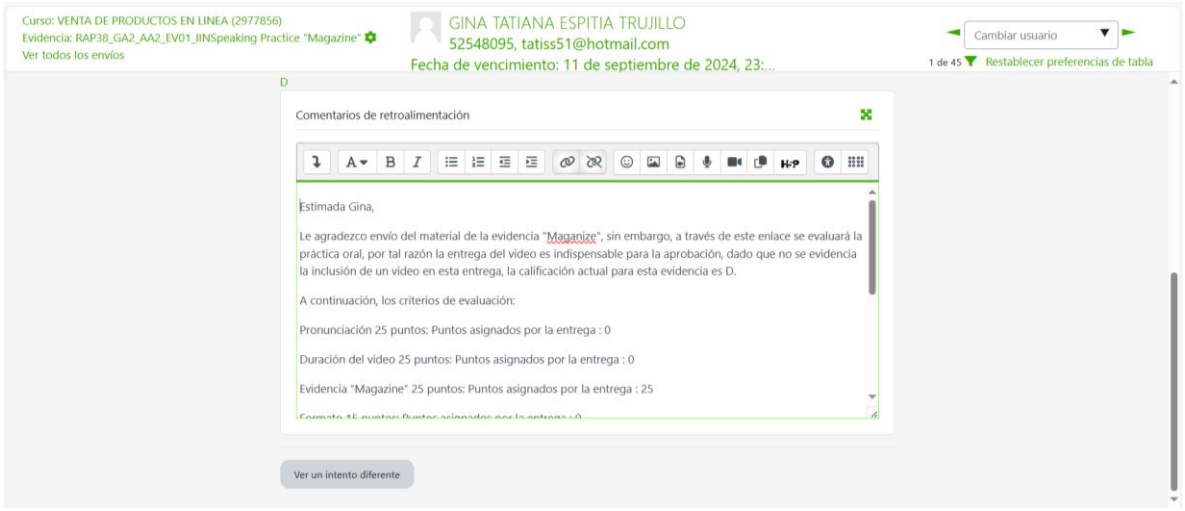

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977858)
Evidencia: RAP38_GA2_AA1_EV02_IIN Magazine
Ver todos los envíos
ANASEIDI AGUDELO SUAREZ
52497550, seydyagudelo@hotmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
1 de 6
Restablecer preferencias de tabla
Comentarios (0)
Calificación
Calificación sobre 100
90
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
The vocabulary and terminology were appropriate as well as the grammar used.
Please bear in mind that implementing the Four P's (Product, Price, Place, Promotion) effectively can have a significant positive impact on a business such as meet customer needs, increase sales, and build a strong brand reputation.
Best Regards,
Katherine Rodríguez
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

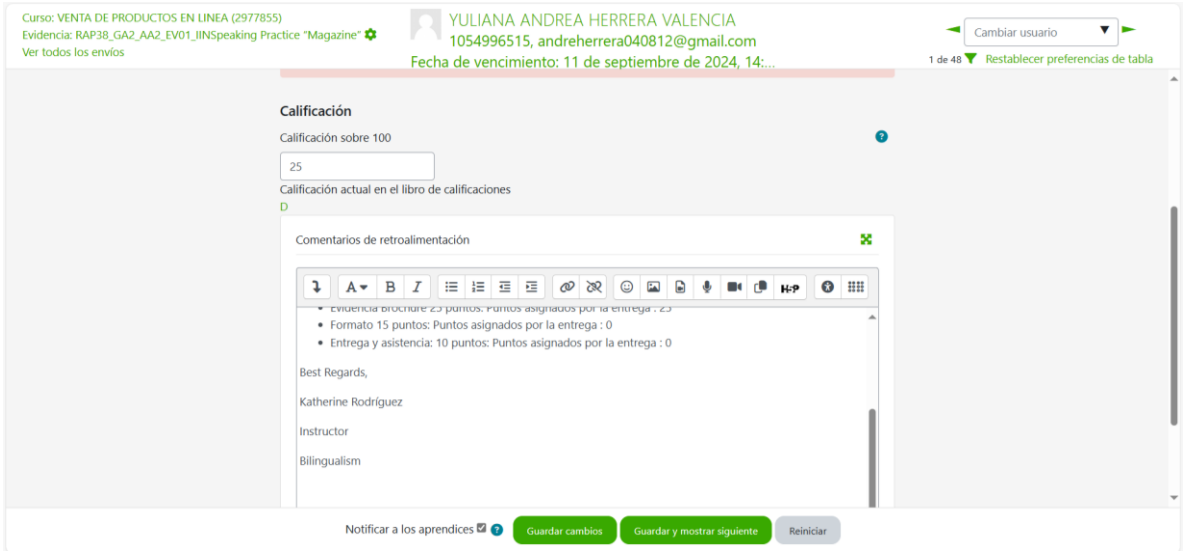

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977858)
Evidencia: RAP38_GA2_AA1_EV02_IIN Magazine
Ver todos los envíos
CLAUDIA YAMILE ORTIZ MARTINEZ
52449605, clau.cyom@gmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
1 de 7
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
90
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
Dear Anaseidi, Claudia and Isabel:
Thank you for sending your work this time the approach was according to the requirements: you have defined marketing and its scope in a very smart way.
The vocabulary and terminology were appropriate as well as the grammar used.
Please bear in mind that implementing the Four P's (Product, Price, Place, Promotion) effectively can have a significant positive impact on a business such as meet customer needs, increase sales, and build a strong brand reputation.
Best Regards,
Katherine Rodríguez


zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1321308&rownum=0&action=grader&userid=473204
Nuevo Chrome disponible
Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977856)
Evidencia: RAP38_GA2_AA1_EV02_IIN Magazine
Ver todos los envíos
MARISOL TORRES QUINTERO
1010022735, marisoltorresquintero2019@gmail...
Fecha de vencimiento: 21 de agosto de 2024, 23:59
Cambiar usuario
1 de 1
Restablecer preferencias de tabla
Calificación actual en el libro de calificaciones
D
Comentarios de retroalimentación
Dear Marisol,
Your Magazine looks very professional, I really liked the template for me it shows you good taste!!!.
Furthermore, I think that all four P's were explained and defined correctly. The grammar and vocabulary used contributed to making it a well-done piece of work. Great job!
Bear in mind that a well-executed Four P's strategy can greatly enhance a business's market position and profitability.
Well done!!!
Best Regards
Katherine Rodríguez
Configuración de intentos
Intentos adicionales
Automática hasta aprobar
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

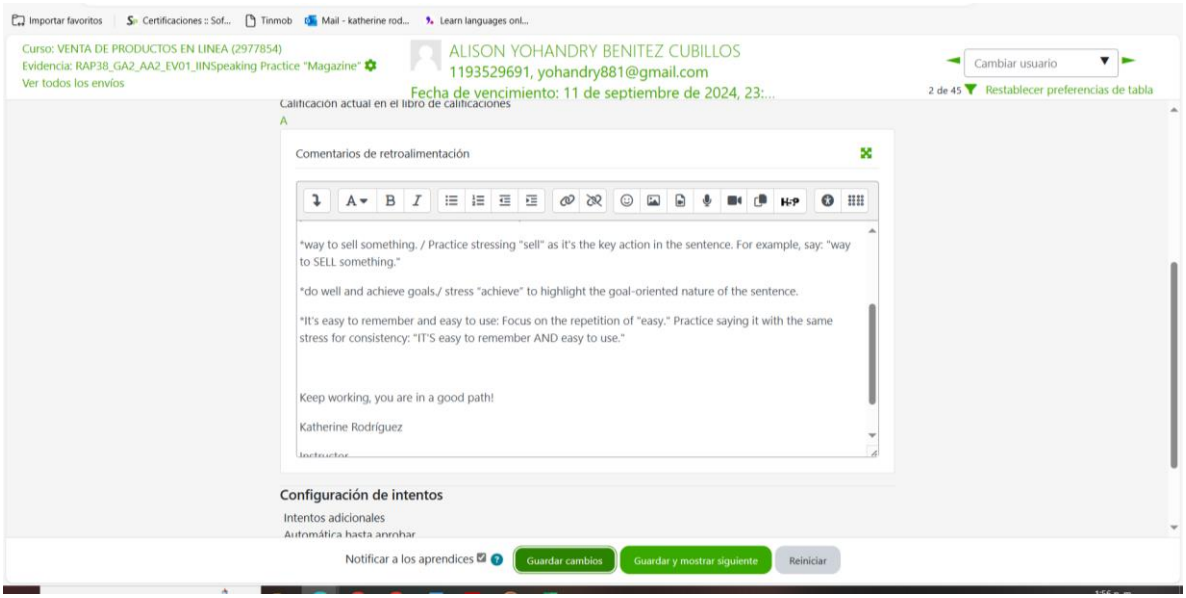

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977856)
Evidencia: RAP38_GA2_AA1_EV02_IIN Magazine
Ver todos los envíos
CLAUDIA ROCIO MOYANO CAÑON
35509984, cla.rociomoy@gmail.com
Fecha de vencimiento: 21 de agosto de 2024, 23:59
Cambiar usuario
1 de 2
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
90
Calificación actual en el libro de calificaciones
D
Comentarios de retroalimentación
Dear Diana,
Your magazine has a unique style, I really like the kind of products you show on it since these are eco-friendly products, by the way ...an ecological bag is a nice business idea worth working on, since eco-friendly products are trendy.
The terminology used was very appropriated as well as the definition, even though I did not see information about four p´s, the sentences given as an example of the vocabulary were correctly made in terms of grammar and context.
Well done!!!
Best Regards

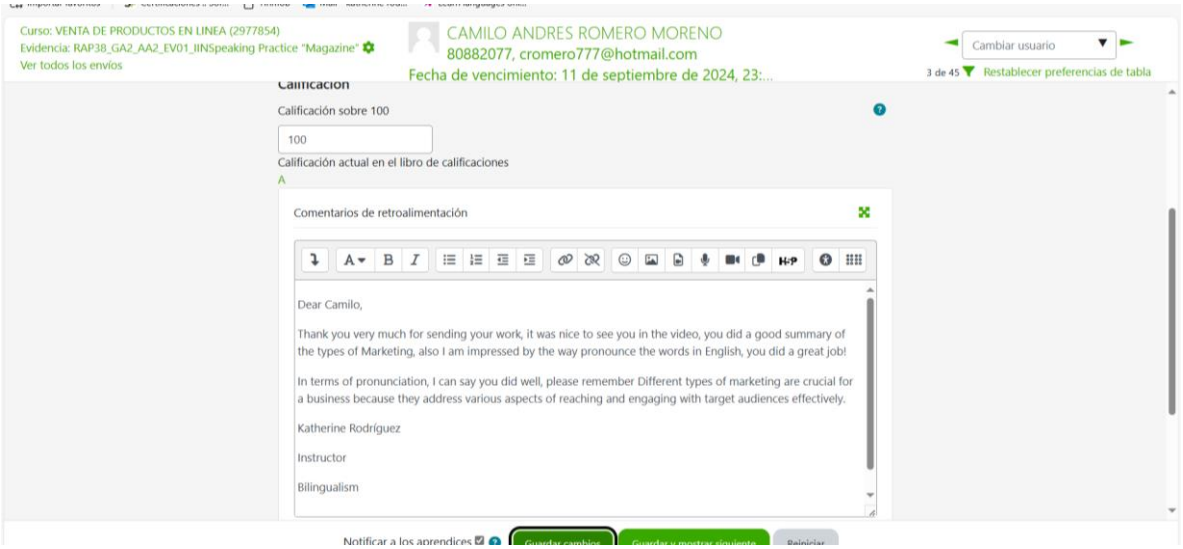

Importar favoritos
Certificaciones :: Sof...
Tinmob
Mail - katherine rod...
Learn languages onl...
Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977858)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IIN_Speaking Practice "Magazine" ...
Ver todos los envíos
YESICA YULIETH Ramirez Sanchez
1110060679, yesicaro0413@gmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
1 de 1
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
It was nice to see you in the video.!
I can say that your pronunciation was clear, which is a great foundation for effective communication. However, to enhance your overall speaking ability, it would be beneficial to focus on increasing your fluency and speaking pace. By practicing to speak more quickly and fluidly, you'll be able to express your thoughts more naturally and keep up with conversations more easily.
Katherine Rodríguez
Instructor
Bilingualism
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

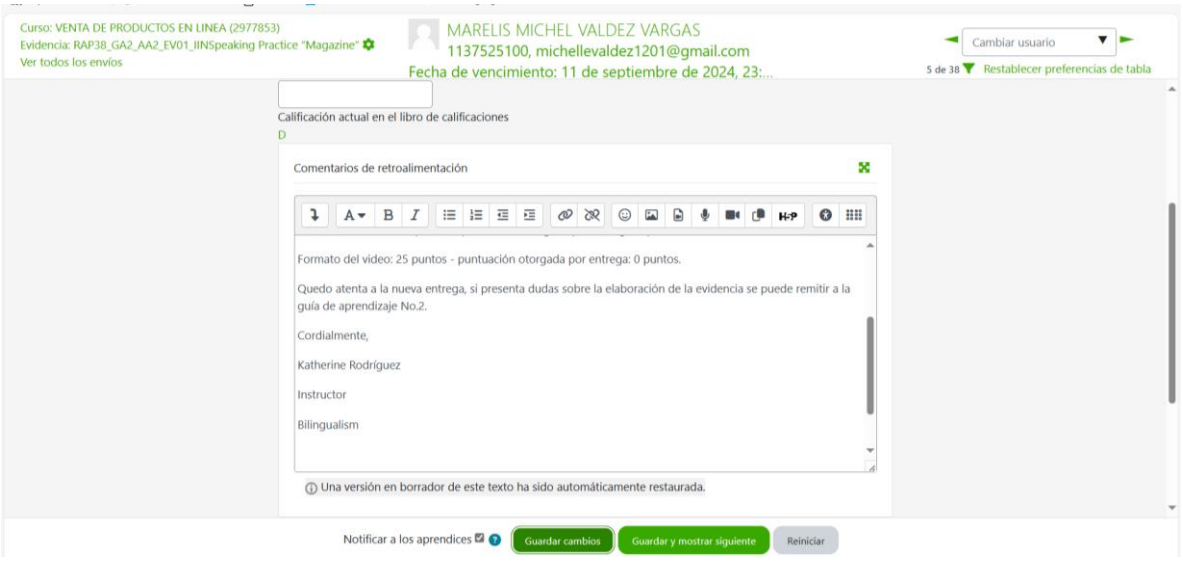

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977856)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
GINA TATIANA ESPITIA TRUJILLO
52548095, tatiss51@hotmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
1 de 45
Restablecer preferencias de tabla
D
Comentarios de retroalimentación
Estimada Gina,
Le agradezco envío del material de la evidencia "Maganize", sin embargo, a través de este enlace se evaluará la práctica oral, por tal razón la entrega del video es indispensable para la aprobación, dado que no se evidencia la inclusión de un video en esta entrega, la calificación actual para esta evidencia es D.
A continuación, los criterios de evaluación:
Pronunciación 25 puntos: Puntos asignados por la entrega : 0
Duración del video 25 puntos: Puntos asignados por la entrega : 0
Evidencia "Magazine" 25 puntos: Puntos asignados por la entrega : 25
Ver un intento diferente

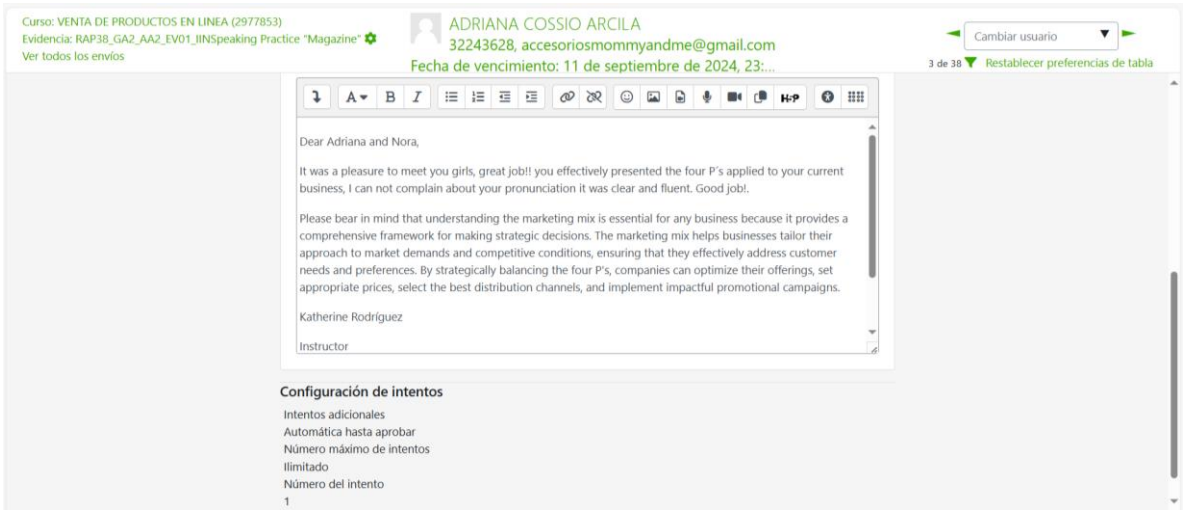

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977855)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
YULIANA ANDREA HERRERA VALENCIA
1054996515, andreherrera040812@gmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 14:...
Cambiar usuario
1 de 48
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
25
Calificación actual en el libro de calificaciones
D
Comentarios de retroalimentación
Formato 15 puntos: Puntos asignados por la entrega : 0
Entrega y asistencia: 10 puntos: Puntos asignados por la entrega : 0
Best Regards,
Katherine Rodríguez
Instructor
Bilingualism
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

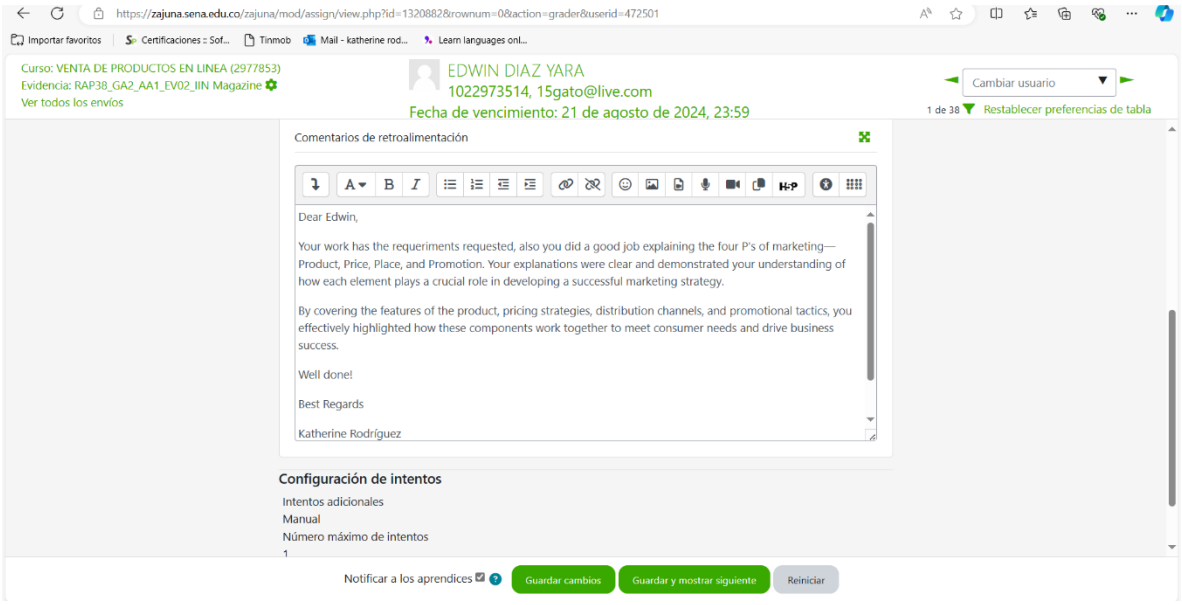

https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1321021&rownum=0&action=grader&userid=472185#
Importar favoritos
Certificaciones :: Sof...
Tinmob
Mail - katherine rod...
Learn languages onl...
Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977854)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
SIMON MEJIA
1085341403, cardonamejiasimon@gmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
1 de 45
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Dear Simón Cardona Mejía.
Your pronunciation is quite impressive and clear, which is a great foundation for effective communication, your work meets all the requirements requested, for this reason it is approved.
I hope you do not get bord in class since I can notice that you have a high English level.
Just bear in mind that by covering the features of the product, pricing strategies, distribution channels, and promotional tactics, you effectively highlighted how these components work together to meet consumer needs and drive business success.
Katherine Rodríguez
Instructor
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

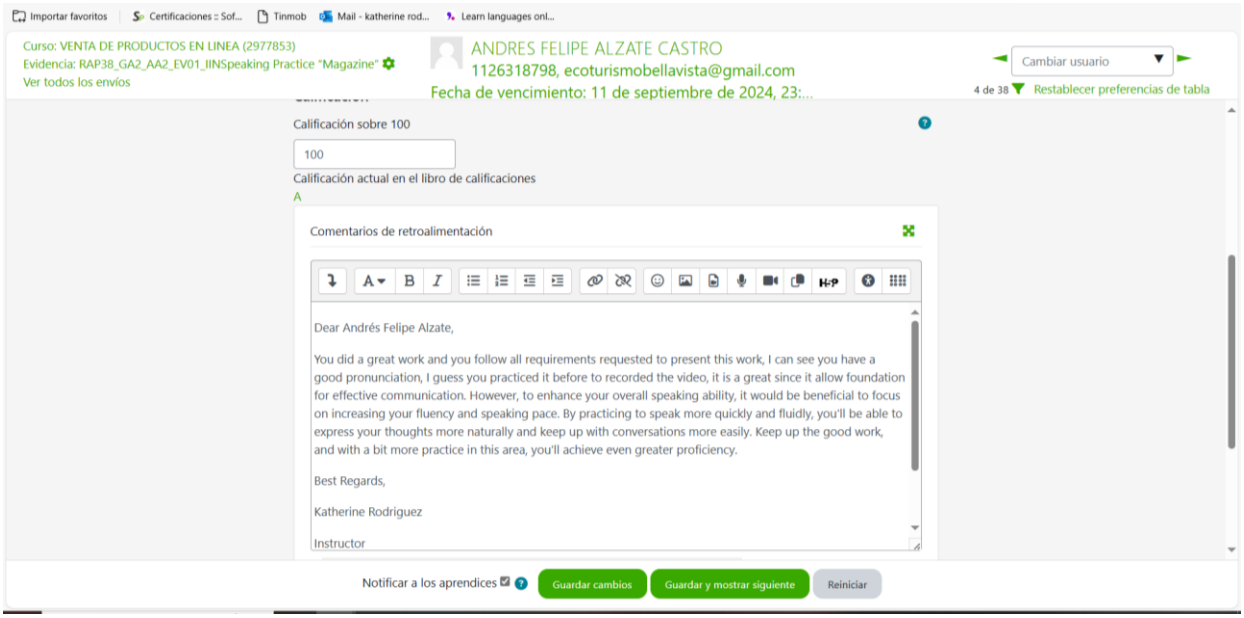

Importar favoritos
Certificaciones :: Sof...
Tinmob
Mail - katherine rod...
Learn languages onl...
Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977854)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
ALISON YOHANDRY BENITEZ CUBILLOS
1193529691, yohandry881@gmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
2 de 45
Restablecer preferencias de tabla
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
*way to sell something. / Practice stressing "sell" as it's the key action in the sentence. For example, say: "way to SELL something."
*do well and achieve goals./ stress "achieve" to highlight the goal-oriented nature of the sentence.
*It's easy to remember and easy to use: Focus on the repetition of "easy." Practice saying it with the same stress for consistency: "IT'S easy to remember AND easy to use."
Keep working, you are in a good path!
Katherine Rodríguez
Configuración de intentos
Intentos adicionales
Automática hasta aprobar
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

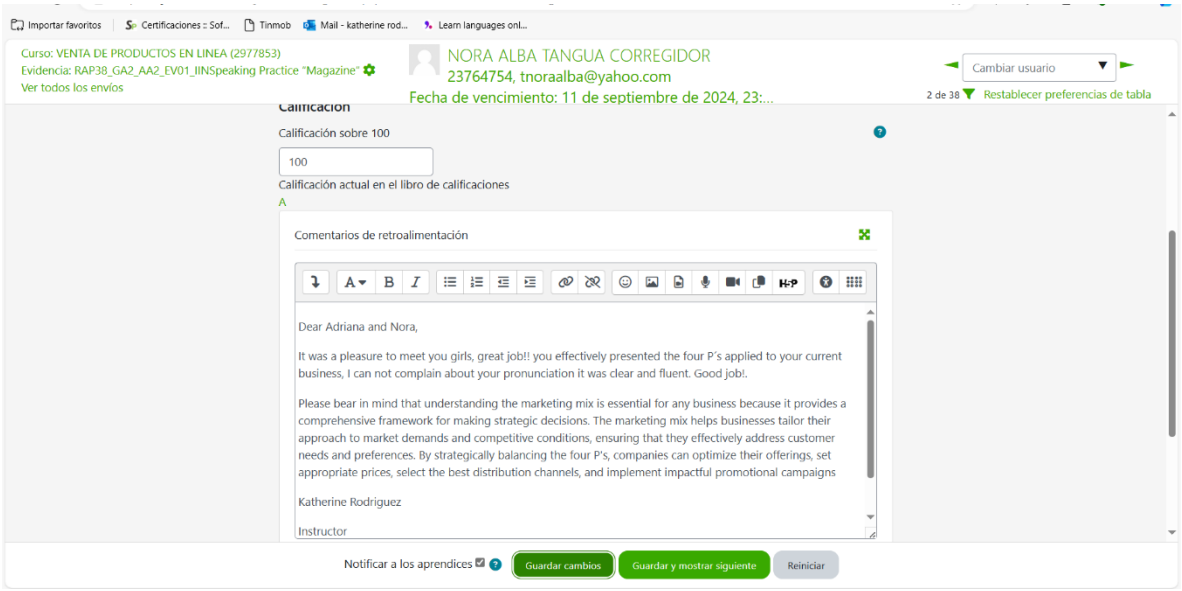

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977854)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
CAMILO ANDRES ROMERO MORENO
80882077, cromero777@hotmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
3 de 45
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Dear Camilo,
Thank you very much for sending your work, it was nice to see you in the video, you did a good summary of the types of Marketing, also I am impressed by the way pronounce the words in English, you did a great job!
In terms of pronunciation, I can say you did well, please remember Different types of marketing are crucial for a business because they address various aspects of reaching and engaging with target audiences effectively.
Katherine Rodríguez
Instructor
Bilingualism
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar


Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977853)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
MARELIS MICHEL VALDEZ VARGAS
1137525100, michellevaldez1201@gmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
5 de 38
Restablecer preferencias de tabla
Calificación actual en el libro de calificaciones
D
Comentarios de retroalimentación
Formato del video: 25 puntos - puntuación otorgada por entrega: 0 puntos.
Quedo atenta a la nueva entrega, si presenta dudas sobre la elaboración de la evidencia se puede remitir a la guía de aprendizaje No.2.
Cordialmente,
Katherine Rodríguez
Instructor
Bilingualism
Una versión en borrador de este texto ha sido automáticamente restaurada.
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

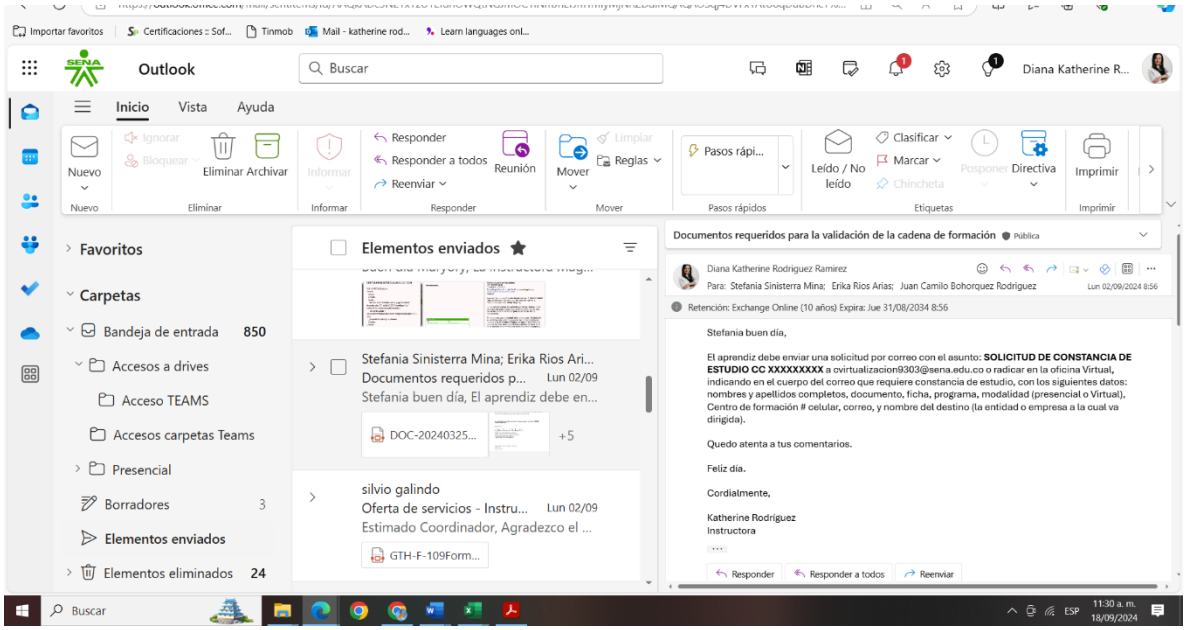

Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977853)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
ADRIANA COSSIO ARCILA
32243628, accesoriosmommyandme@gmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
3 de 38
Restablecer preferencias de tabla
Dear Adriana and Nora,
It was a pleasure to meet you girls, great job!! you effectively presented the four P´s applied to your current business, I can not complain about your pronunciation it was clear and fluent. Good job!.
Please bear in mind that understanding the marketing mix is essential for any business because it provides a comprehensive framework for making strategic decisions. The marketing mix helps businesses tailor their approach to market demands and competitive conditions, ensuring that they effectively address customer needs and preferences. By strategically balancing the four P's, companies can optimize their offerings, set appropriate prices, select the best distribution channels, and implement impactful promotional campaigns.
Katherine Rodríguez
Instructor
Configuración de intentos
Intentos adicionales
Automática hasta aprobar
Número máximo de intentos
Ilimitado
Número del intento
1


https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1320882&rownum=0&action=grader&userid=472501
Importar favoritos
Certificaciones :: Sof...
Tinmob
Mail - katherine rod...
Learn languages onl...
Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977853)
Evidencia: RAP38_GA2_AA1_EV02_IIN Magazine
Ver todos los envíos
EDWIN DIAZ YARA
1022973514, 15gato@live.com
Fecha de vencimiento: 21 de agosto de 2024, 23:59
Cambiar usuario
1 de 38
Restablecer preferencias de tabla
Comentarios de retroalimentación
Dear Edwin,
Your work has the requeriments requested, also you did a good job explaining the four P's of marketing—Product, Price, Place, and Promotion. Your explanations were clear and demonstrated your understanding of how each element plays a crucial role in developing a successful marketing strategy.
By covering the features of the product, pricing strategies, distribution channels, and promotional tactics, you effectively highlighted how these components work together to meet consumer needs and drive business success.
Well done!
Best Regards
Katherine Rodríguez
Configuración de intentos
Intentos adicionales
Manual
Número máximo de intentos
1
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar


Importar favoritos
Certificaciones :: Sof...
Tinmob
Mail - katherine rod...
Learn languages onl...
Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977853)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
ANDRES FELIPE ALZATE CASTRO
1126318798, ecoturismobellavista@gmail.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
4 de 38
Restablecer preferencias de tabla
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Dear Andrés Felipe Alzate,
You did a great work and you follow all requirements requested to present this work, I can see you have a good pronunciation, I guess you practiced it before to recorded the video, it is a great since it allow foundation for effective communication. However, to enhance your overall speaking ability, it would be beneficial to focus on increasing your fluency and speaking pace. By practicing to speak more quickly and fluidly, you'll be able to express your thoughts more naturally and keep up with conversations more easily. Keep up the good work, and with a bit more practice in this area, you'll achieve even greater proficiency.
Best Regards,
Katherine Rodriguez
Instructor
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

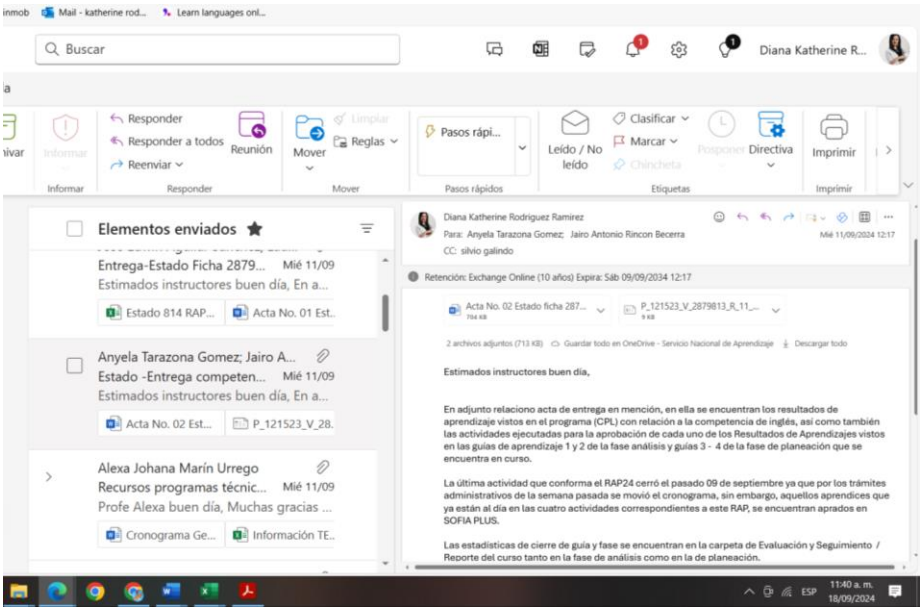

Importar favoritos
Certificaciones :: Sof...
Tinmob
Mail - katherine rod...
Learn languages onl...
Curso: VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA (2977853)
Evidencia: RAP38_GA2_AA2_EV01_IINSpeaking Practice "Magazine"
Ver todos los envíos
NORA ALBA TANGUA CORREGIDOR
23764754, tnoraalba@yahoo.com
Fecha de vencimiento: 11 de septiembre de 2024, 23:...
Cambiar usuario
2 de 38
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Dear Adriana and Nora,
It was a pleasure to meet you girls, great job!! you effectively presented the four P´s applied to your current business, I can not complain about your pronunciation it was clear and fluent. Good job!.
Please bear in mind that understanding the marketing mix is essential for any business because it provides a comprehensive framework for making strategic decisions. The marketing mix helps businesses tailor their approach to market demands and competitive conditions, ensuring that they effectively address customer needs and preferences. By strategically balancing the four P's, companies can optimize their offerings, set appropriate prices, select the best distribution channels, and implement impactful promotional campaigns
Katherine Rodriguez
Instructor
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar

ANEXO 3 Comunicado soporte procesos de etapa productiva – mes septiembre

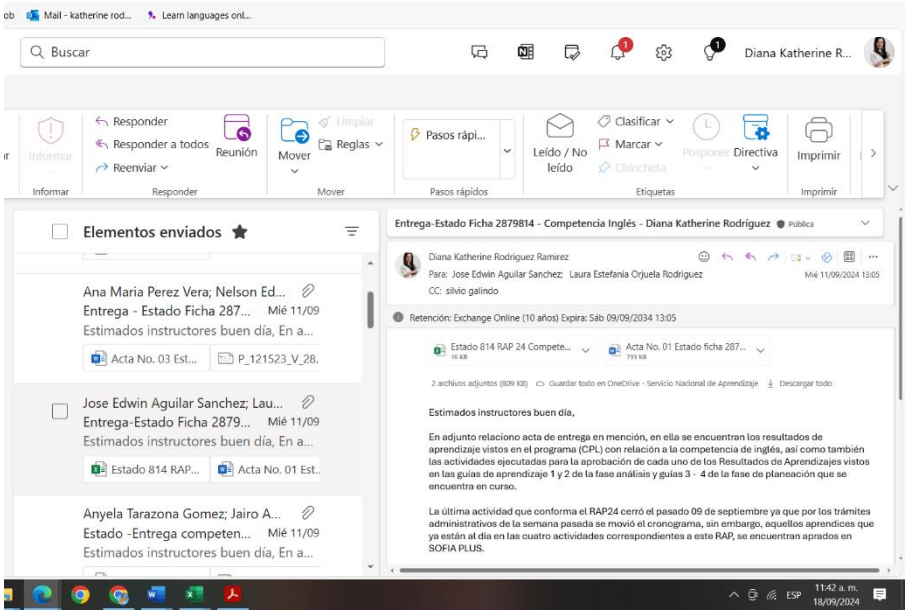


ANEXO 4 Reporte de estado/novedades fichas oferta noviembre competencia de inglés programa CPL

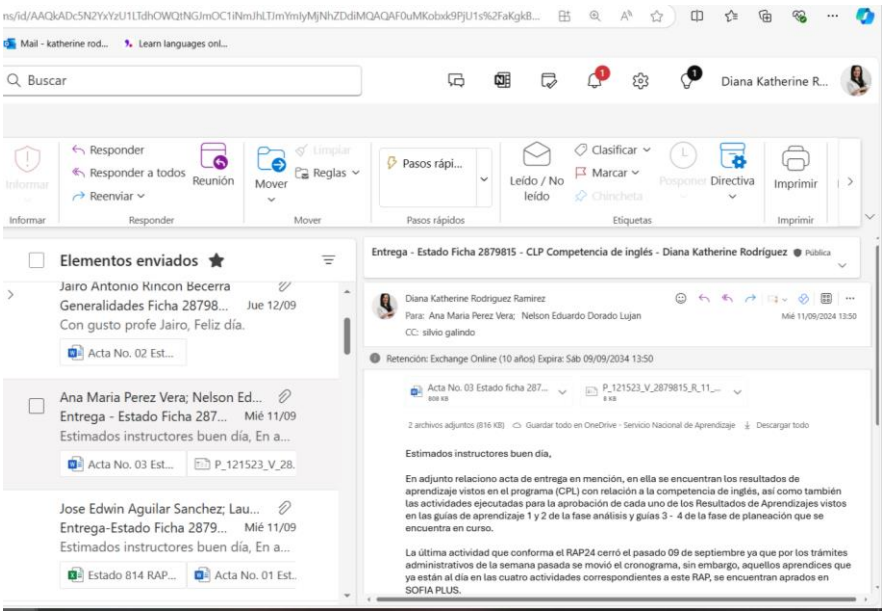
FICHA 2879813



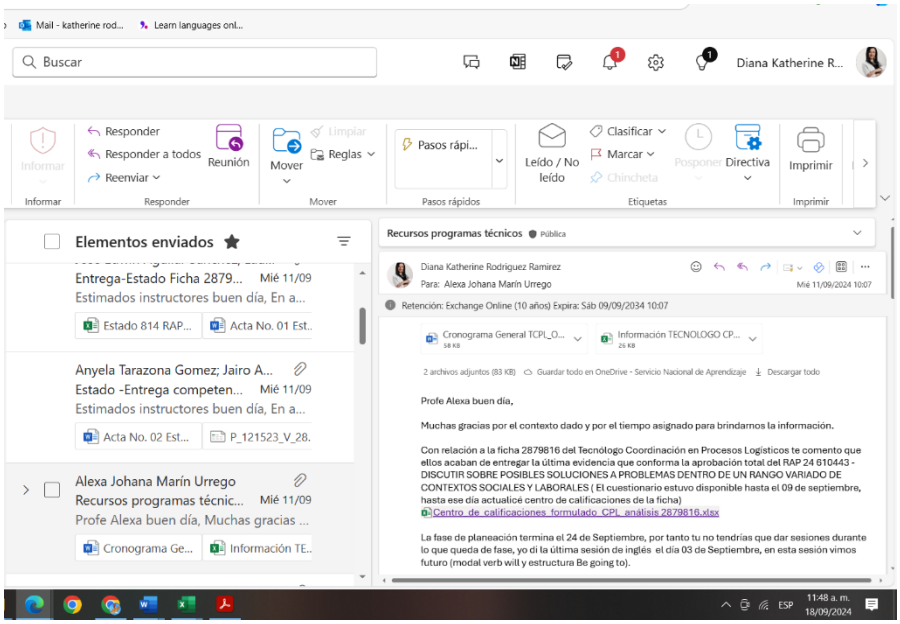
FICHA 2879814



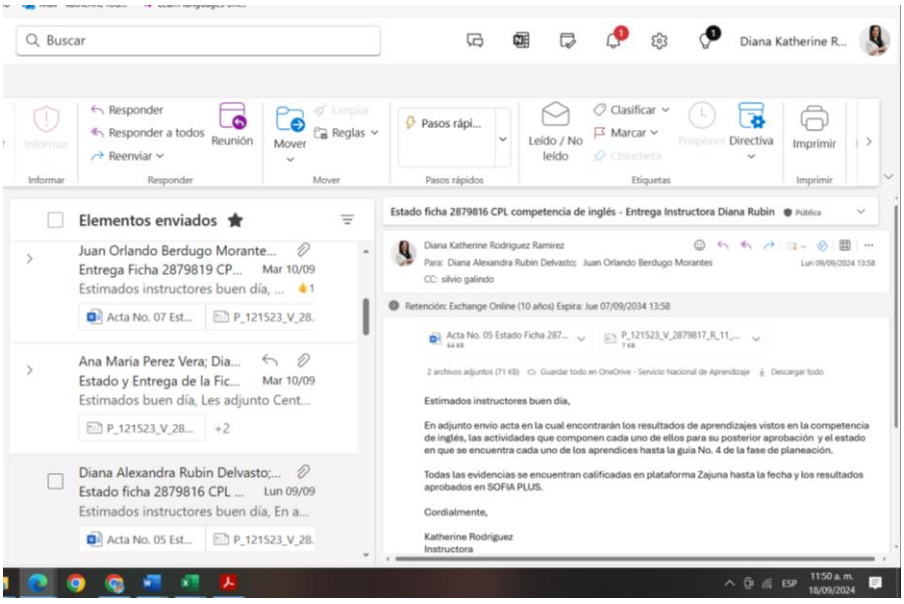
FICHA 2879815



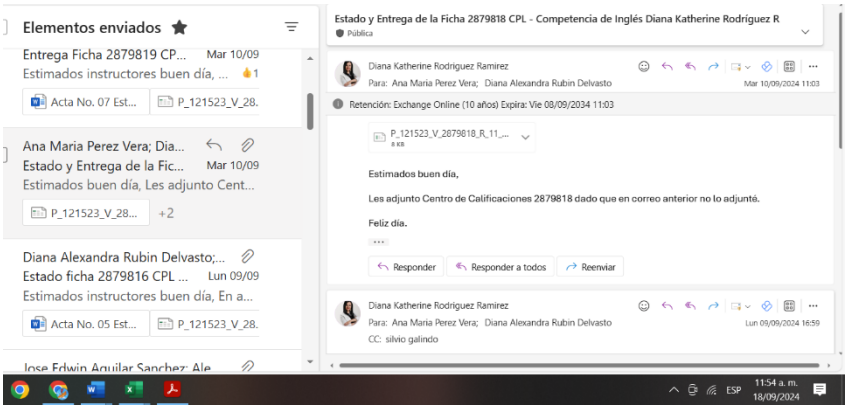
FICHA 2879816



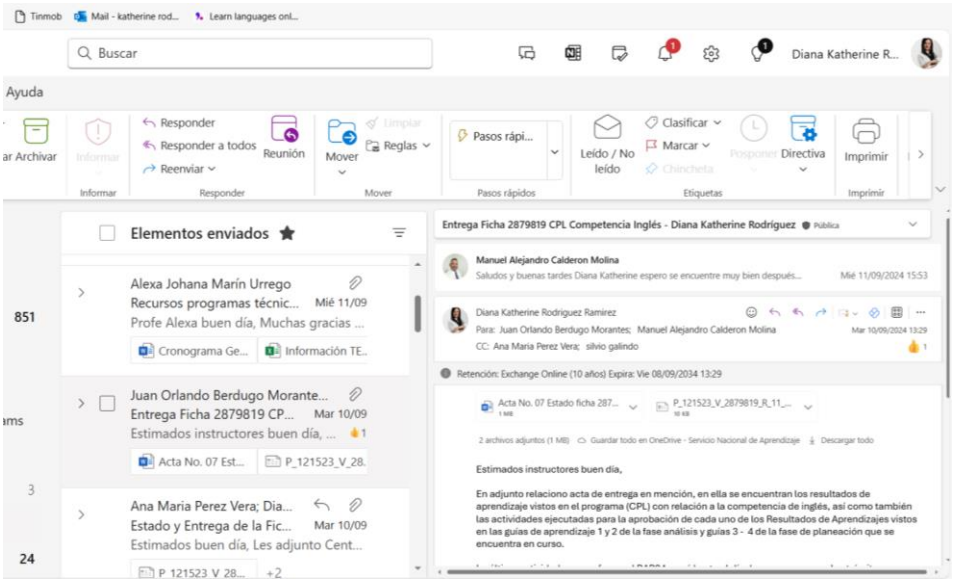
FICHA 2879817



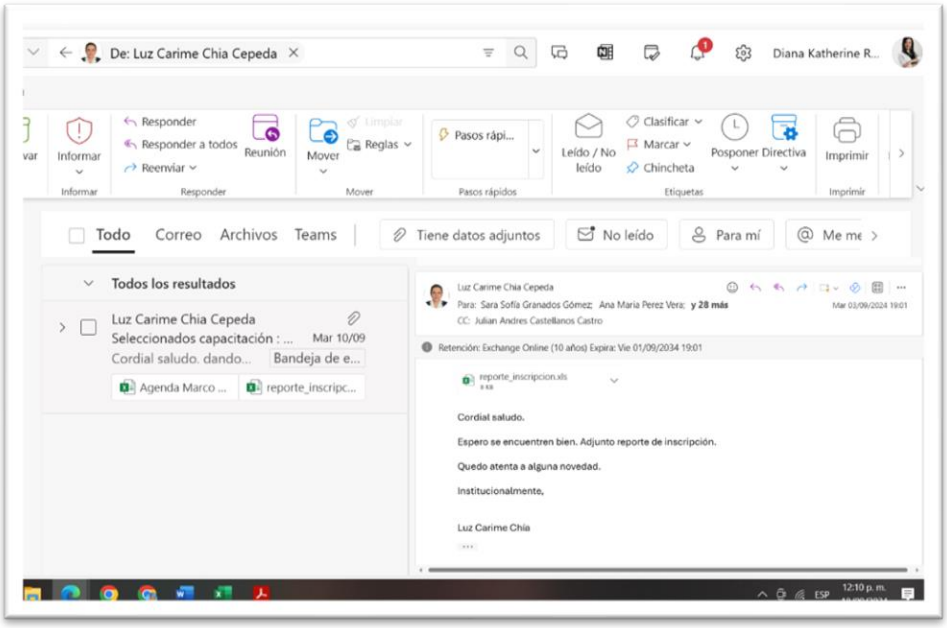
FICHA 2879818

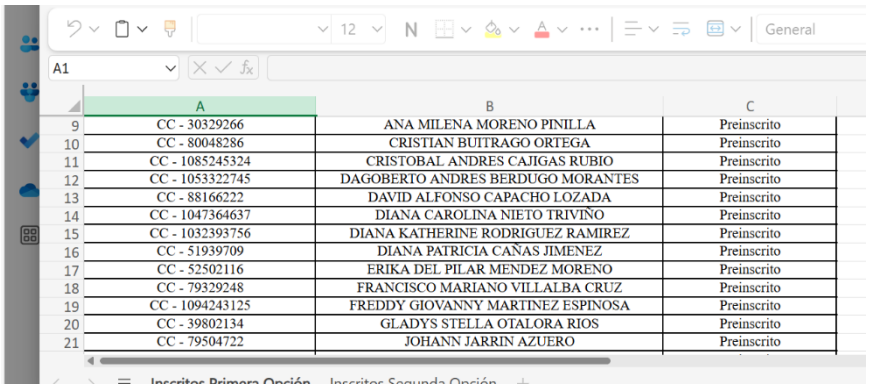


FICHA 2879819



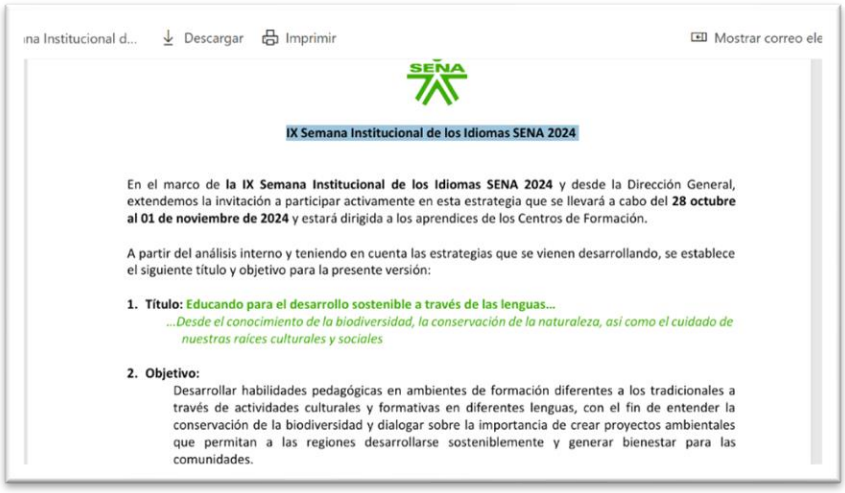
ANEXO 5 – Inscripción Aplicación de la metodología de Marco Lógico para la formulación de proyectos en el Sena.





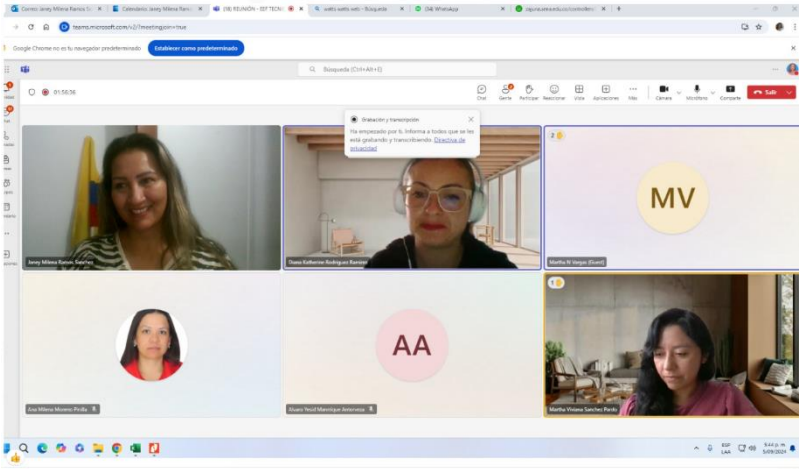
	A	B	C
9	CC - 30329266	ANA MILENA MORENO PINILLA	Preinscrito
10	CC - 80048286	CRISTIAN BUITRAGO ORTEGA	Preinscrito
11	CC - 1085245324	CRISTOBAL ANDRES CAJIGAS RUBIO	Preinscrito
12	CC - 1053322745	DAGOBERTO ANDRES BERDUGO MORANTES	Preinscrito
13	CC - 88166222	DAVID ALFONSO CAPACHO LOZADA	Preinscrito
14	CC - 1047364637	DIANA CAROLINA NIETO TRIVIÑO	Preinscrito
15	CC - 1032393756	DIANA KATHERINE RODRIGUEZ RAMIREZ	Preinscrito
16	CC - 51939709	DIANA PATRICIA CAÑAS JIMENEZ	Preinscrito
17	CC - 52502116	ERIKA DEL PILAR MENDEZ MORENO	Preinscrito
18	CC - 79329248	FRANCISCO MARIANO VILLALBA CRUZ	Preinscrito
19	CC - 1094243125	FREDDY GIOVANNY MARTINEZ ESPINOSA	Preinscrito
20	CC - 39802134	GLADYS STELLA OTALORA RIOS	Preinscrito
21	CC - 79504722	JOHANN JARRIN AZUERO	Preinscrito

ANEXO 6 – Elaboración propuesta semana Institucional de los idiomas SENA 2024



ANEXO 7

Reunión con el equipo ejecutor de la formación:



TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: DIANA KATHERINE RODRIGUEZ RAMIREZ

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: 2977855 - VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 6. PONER EN PRÁCTICA VOCABULARIO BÁSICO Y EXPRESIONES COMUNES DE SU ÁREA OCUPACIONAL EN CONTEXTOS ESPECÍFICOS DE SU TRABAJO POR MEDIO DEL USO DE FRASES SENCILLAS EN FORMA ORAL Y ESCRITA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	20,60

FICHA DE APRENDIZAJE:	2977854 - VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 6. PONER EN PRÁCTICA VOCABULARIO BÁSICO Y EXPRESIONES COMUNES DE SU ÁREA OCUPACIONAL EN CONTEXTOS ESPECÍFICOS DE SU TRABAJO POR MEDIO DEL USO DE FRASES SENCILLAS EN FORMA ORAL Y ESCRITA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,60

FICHA DE APRENDIZAJE: 2977856 - VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 6. PONER EN PRÁCTICA VOCABULARIO BÁSICO Y EXPRESIONES COMUNES DE SU ÁREA OCUPACIONAL EN CONTEXTOS ESPECÍFICOS DE SU TRABAJO POR MEDIO DEL USO DE FRASES SENCILLAS EN FORMA ORAL Y ESCRITA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,60

FICHA DE APRENDIZAJE: 2977858 - VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 6. PONER EN PRÁCTICA VOCABULARIO BÁSICO Y EXPRESIONES COMUNES DE SU ÁREA OCUPACIONAL EN CONTEXTOS ESPECÍFICOS DE SU TRABAJO POR MEDIO DEL USO DE FRASES SENCILLAS EN FORMA ORAL Y ESCRITA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,60

FICHA DE APRENDIZAJE: 2977857 - VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 6. PONER EN PRÁCTICA VOCABULARIO BÁSICO Y EXPRESIONES COMUNES DE SU ÁREA OCUPACIONAL EN CONTEXTOS ESPECÍFICOS DE SU TRABAJO POR MEDIO DEL USO DE FRASES SENCILLAS EN FORMA ORAL Y ESCRITA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	20,60

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	103,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: DIANA KATHERINE RODRIGUEZ RAMIREZ

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