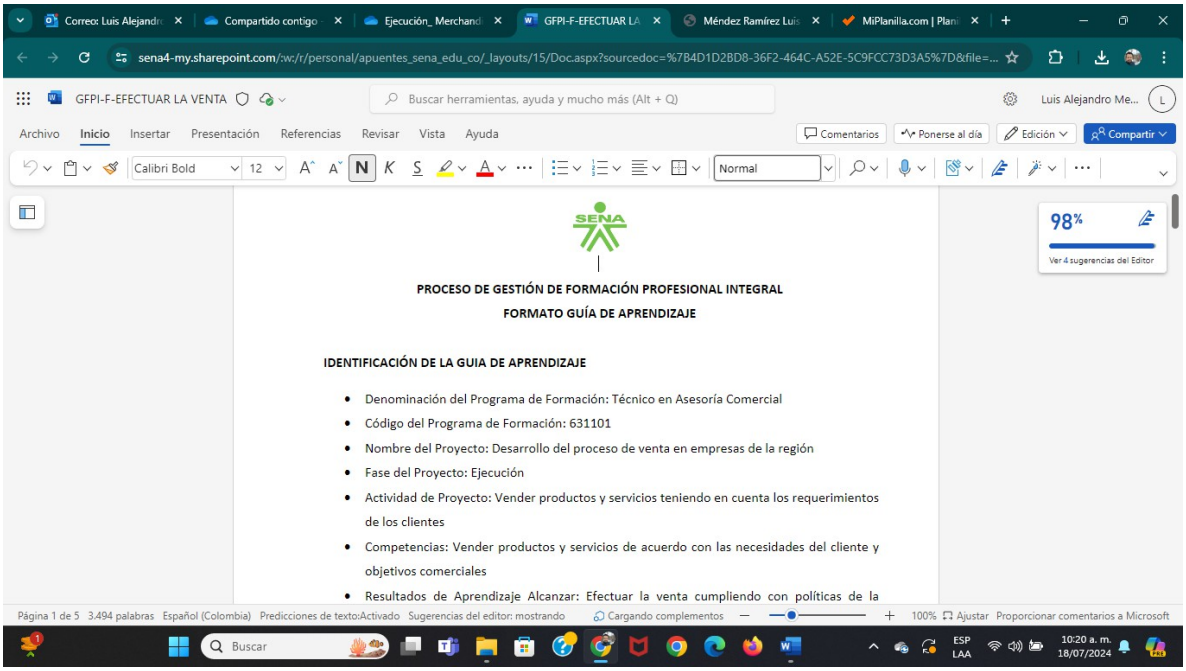
FOTOS EVIDENCIA 1 GUIAS DE APRENDIZAJE FORMACIÓN

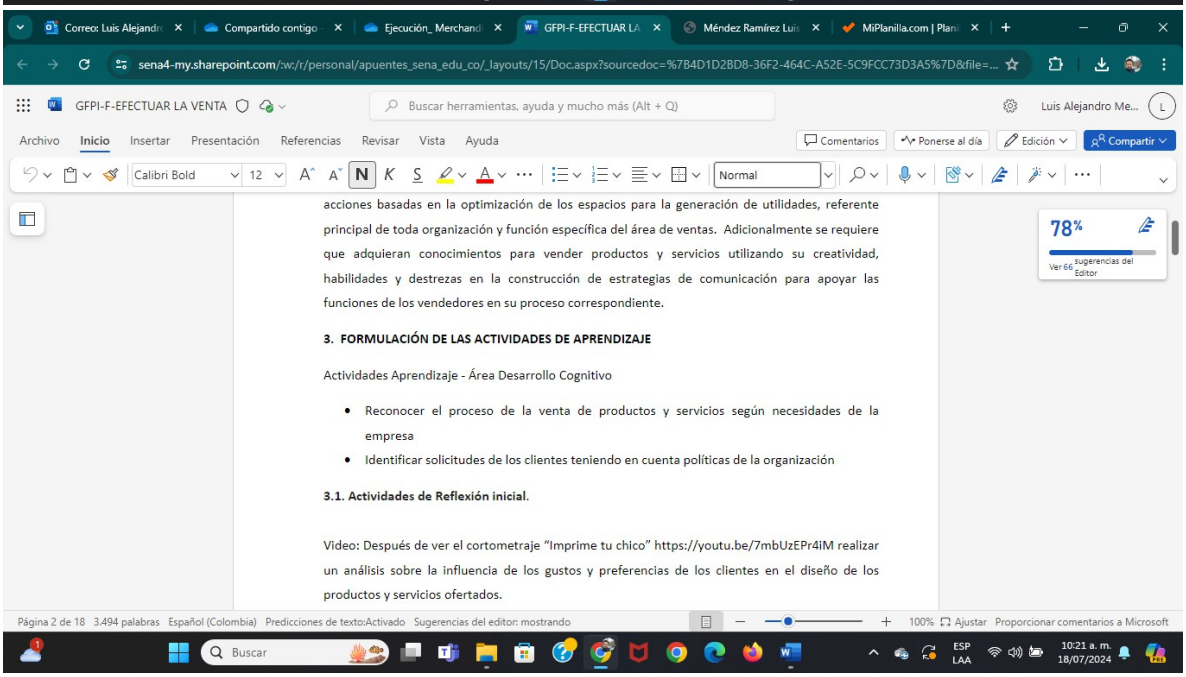


PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Técnico en Asesoría Comercial
- Código del Programa de Formación: 631101
- Nombre del Proyecto: Desarrollo del proceso de venta en empresas de la región
- Fase del Proyecto: Ejecución
- Actividad de Proyecto: Vender productos y servicios teniendo en cuenta los requerimientos de los clientes
- Competencias: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la



acciones basadas en la optimización de los espacios para la generación de utilidades, referente principal de toda organización y función específica del área de ventas. Adicionalmente se requiere que adquieran conocimientos para vender productos y servicios utilizando su creatividad, habilidades y destrezas en la construcción de estrategias de comunicación para apoyar las funciones de los vendedores en su proceso correspondiente.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Actividades Aprendizaje - Área Desarrollo Cognitivo

- Reconocer el proceso de la venta de productos y servicios según necesidades de la empresa
- Identificar solicitudes de los clientes teniendo en cuenta políticas de la organización

3.1. Actividades de Reflexión inicial.

Video: Después de ver el cortometraje "Imprime tu chico" https://youtu.be/7mbUzEPr4IM realizar un análisis sobre la influencia de los gustos y preferencias de los clientes en el diseño de los productos y servicios ofertados.

- Identificar solicitudes de los clientes teniendo en cuenta políticas de la organización

3.1. Actividades de Reflexión inicial.

Video: Después de ver el cortometraje "Imprime tu chico" https://youtu.be/7mbUzEPr4iM realizar un análisis sobre la influencia de los gustos y preferencias de los clientes en el diseño de los productos y servicios ofertados.

- Para evidenciar el análisis realizado, cada aprendiz elaborará un ensayo en el cual enlace la temática del video con la teoría vista hasta este momento, buscando obtener la opinión crítica sobre la situación problémica del video y complementada con la propuesta comercial innovadora que favorecería la satisfacción de cliente con necesidades similares a las expuestas en el video.
- Apoyado en la aplicación canva o similares, el aprendiz presentará en una sola diapositiva una propuesta de comercial que ofrezca el mismo producto del caso "Imprime tu chico", pero considerando minimizar insatisfacciones en el cliente final como se aprecia en el video compartido.

Ambiente Requerido: Ambiente de formación

Duración de la actividad: 8 horas.

3.3.2 Exposición material POP

El instructor asignara exposiciones por grupos de proyecto de los diferentes materiales POP que se puden utilizar en el punto de venta.

Ambiente



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Tecnólogo en Gestión de Mercados.
- Código del Programa de Formación: 621113
- Nombre del Proyecto: Planeación del marketing estratégico y operativo para medianas y pequeñas empresas en Colombia.
- Fase del Proyecto: Planeación.
- Actividad de Proyecto: Analizar la información de las variables que intervienen en el mercadeo de bienes y servicios de una actividad económica en especifico.
- Competencia:
  260101018 Implementar el sistema de información de mercados de acuerdo con las necesidades de información de las sub áreas y los objetivos de la empresa.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  RAP 26: Constituir el sistema de información de mercadeo según los objetivos de las actividades del plan de mercado.
  RAP 27: Mantener actualizada la base de datos a partir de la evaluación de los informes de diferencias presentadas entre la investigación de mercados y las necesidades de información del sistema y subsistemas de mercadeo de la organización.
  Duración de la Guía: 92 Horas

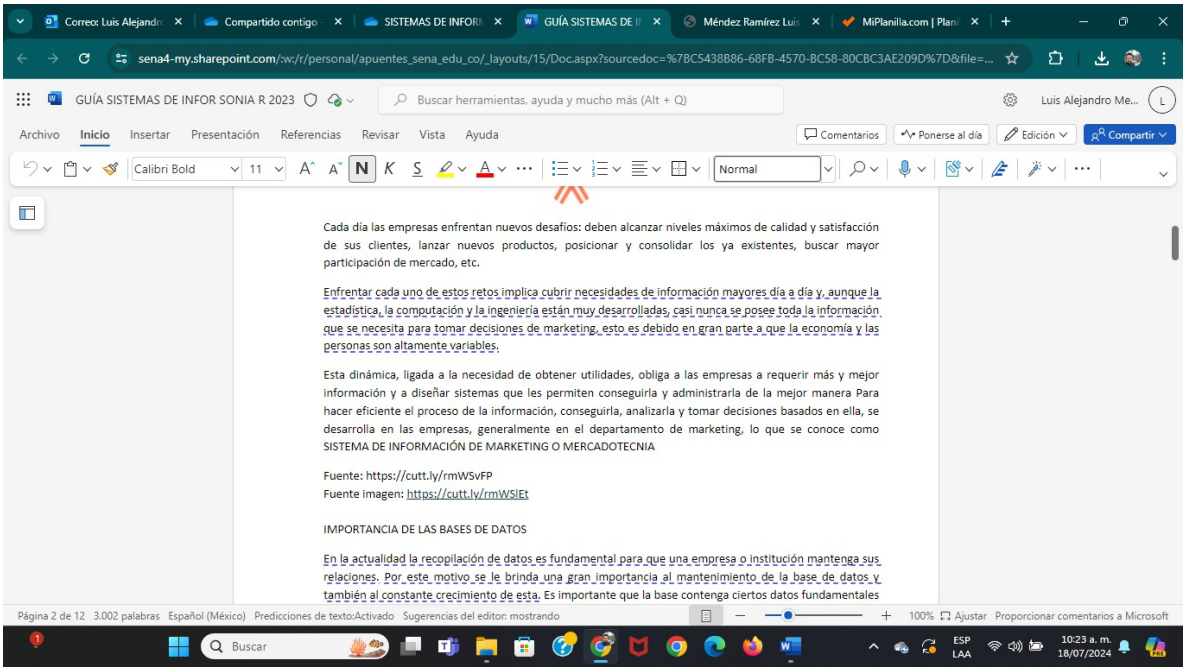
Correo: Luis Alejandro | Compartido contigo | SISTEMAS DE INFOR | GUÍA SISTEMAS DE I | Méndez Ramírez Luis | MiPlanilla.com | Plani
sena4-my.sharepoint.com/:w:/r/personal/apuentes_sena_edu_co/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7BC5438B86-68FB-4570-BC58-80CBC3AE209D%7D&file=...
GUÍA SISTEMAS DE INFOR SONIA R 2023
Buscar herramientas, ayuda y mucho más (Alt + Q)
Luis Alejandro Me...
Archivo Inicio Insertar Presentación Referencias Revisar Vista Ayuda
Comentarios Ponerse al día Edición Compartir
Calibri Bold 11 Normal

2. PRESENTACIÓN

Sistema de información de marketing e investigación de mercados



Las compañías, para desarrollarse, necesitan información y la necesitan rápida, veraz, oportuna y suficiente, de eso se encarga el Sistema de Información de Mercadotecnia



Cada día las empresas enfrentan nuevos desafíos: deben alcanzar niveles máximos de calidad y satisfacción de sus clientes, lanzar nuevos productos, posicionar y consolidar los ya existentes, buscar mayor participación de mercado, etc.

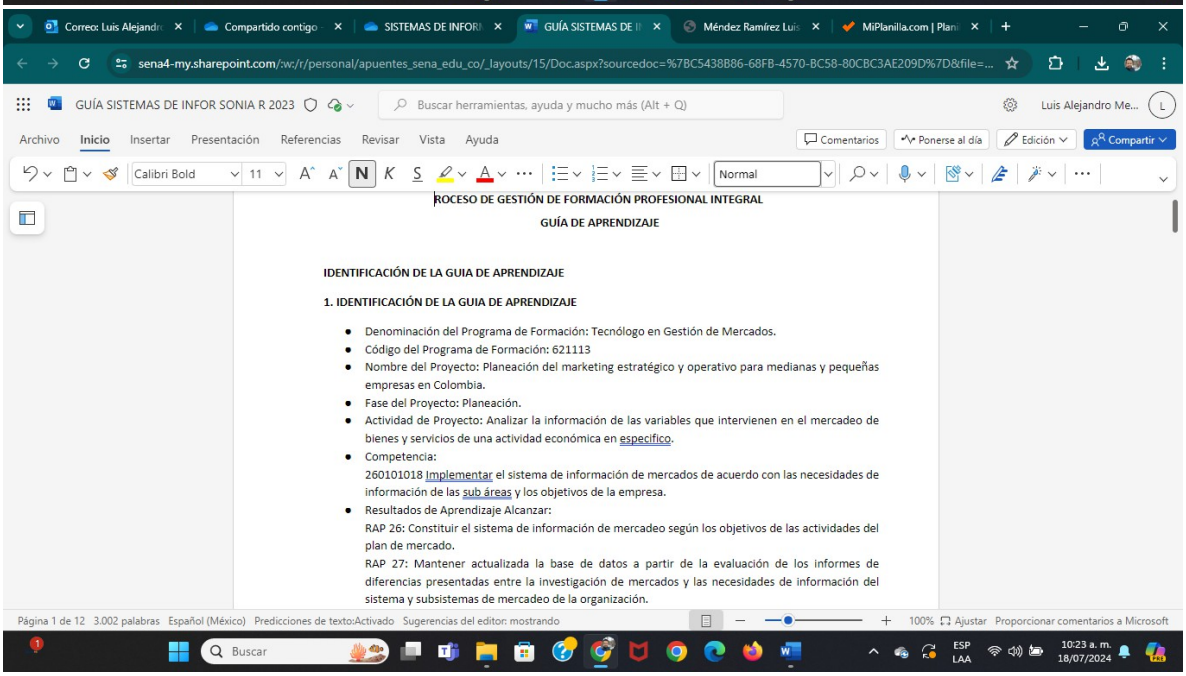
Enfrentar cada uno de estos retos implica cubrir necesidades de información mayores día a día y, aunque la estadística, la computación y la ingeniería están muy desarrolladas, casi nunca se posee toda la información que se necesita para tomar decisiones de marketing, esto es debido en gran parte a que la economía y las personas son altamente variables.

Esta dinámica, ligada a la necesidad de obtener utilidades, obliga a las empresas a requerir más y mejor información y a diseñar sistemas que les permiten conseguirla y administrarla de la mejor manera Para hacer eficiente el proceso de la información, conseguirla, analizarla y tomar decisiones basados en ella, se desarrolla en las empresas, generalmente en el departamento de marketing, lo que se conoce como SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MARKETING O MERCADOTECNIA

Fuente: https://cutt.ly/rmWSvFP
Fuente imagen: https://cutt.ly/rmWSlEt

IMPORTANCIA DE LAS BASES DE DATOS

En la actualidad la recopilación de datos es fundamental para que una empresa o institución mantenga sus relaciones. Por este motivo se le brinda una gran importancia al mantenimiento de la base de datos y también al constante crecimiento de esta. Es importante que la base contenga ciertos datos fundamentales



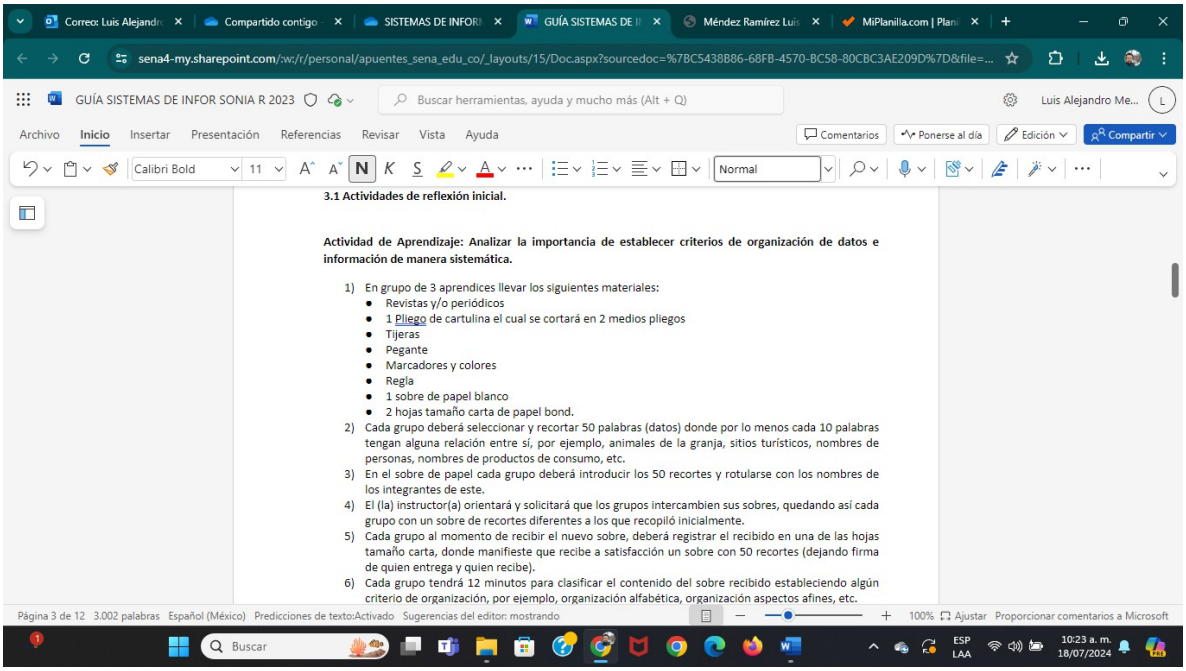
ROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

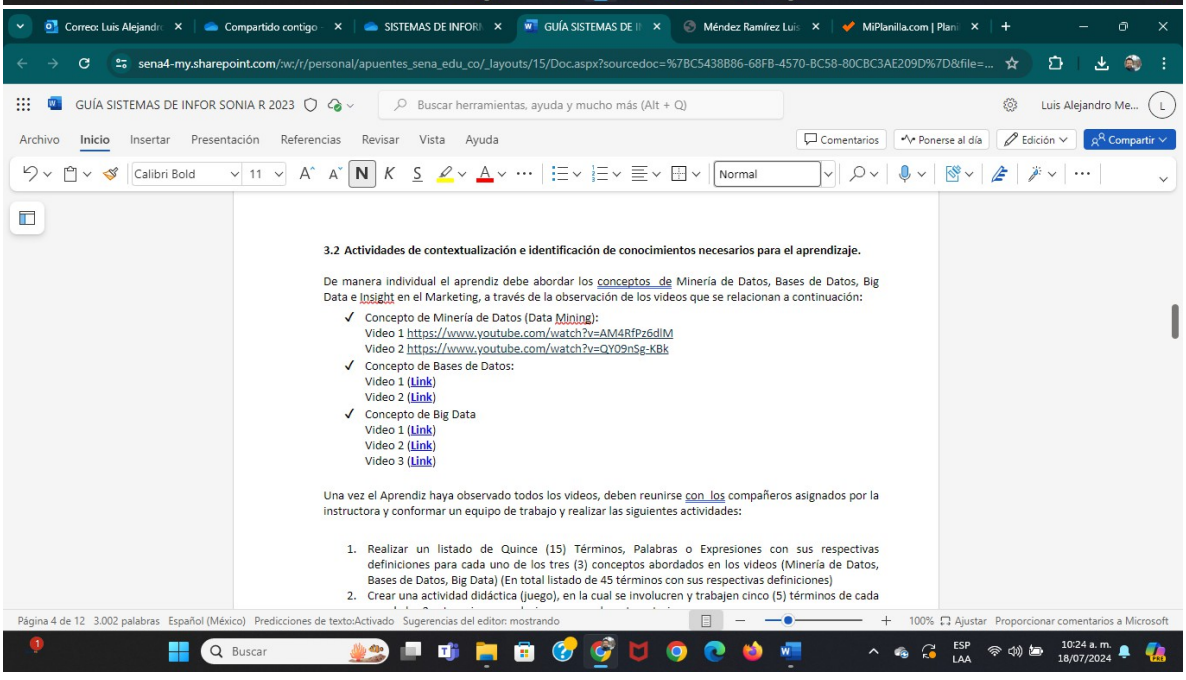
- Denominación del Programa de Formación: Tecnólogo en Gestión de Mercados.
- Código del Programa de Formación: 621113
- Nombre del Proyecto: Planeación del marketing estratégico y operativo para medianas y pequeñas empresas en Colombia.
- Fase del Proyecto: Planeación.
- Actividad de Proyecto: Analizar la información de las variables que intervienen en el mercadeo de bienes y servicios de una actividad económica en especifico.
- Competencia:
  260101018 Implementar el sistema de información de mercados de acuerdo con las necesidades de información de las sub áreas y los objetivos de la empresa.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  RAP 26: Constituir el sistema de información de mercadeo según los objetivos de las actividades del plan de mercado.
  RAP 27: Mantener actualizada la base de datos a partir de la evaluación de los informes de diferencias presentadas entre la investigación de mercados y las necesidades de información del sistema y subsistemas de mercadeo de la organización.



3.1 Actividades de reflexión inicial.

Actividad de Aprendizaje: Analizar la importancia de establecer criterios de organización de datos e información de manera sistemática.

1) En grupo de 3 aprendices llevar los siguientes materiales:
   - Revistas y/o periódicos
   - 1 Pliego de cartulina el cual se cortará en 2 medios pliegos
   - Tijeras
   - Pegante
   - Marcadores y colores
   - Regla
   - 1 sobre de papel blanco
   - 2 hojas tamaño carta de papel bond.
2) Cada grupo deberá seleccionar y recortar 50 palabras (datos) donde por lo menos cada 10 palabras tengan alguna relación entre sí, por ejemplo, animales de la granja, sitios turísticos, nombres de personas, nombres de productos de consumo, etc.
3) En el sobre de papel cada grupo deberá introducir los 50 recortes y rotularse con los nombres de los integrantes de este.
4) El (la) instructor(a) orientará y solicitará que los grupos intercambien sus sobres, quedando así cada grupo con un sobre de recortes diferentes a los que recopiló inicialmente.
5) Cada grupo al momento de recibir el nuevo sobre, deberá registrar el recibido en una de las hojas tamaño carta, donde manifieste que recibe a satisfacción un sobre con 50 recortes (dejando firma de quien entrega y quien recibe).
6) Cada grupo tendrá 12 minutos para clasificar el contenido del sobre recibido estableciendo algún criterio de organización, por ejemplo, organización alfabética, organización aspectos afines, etc.



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

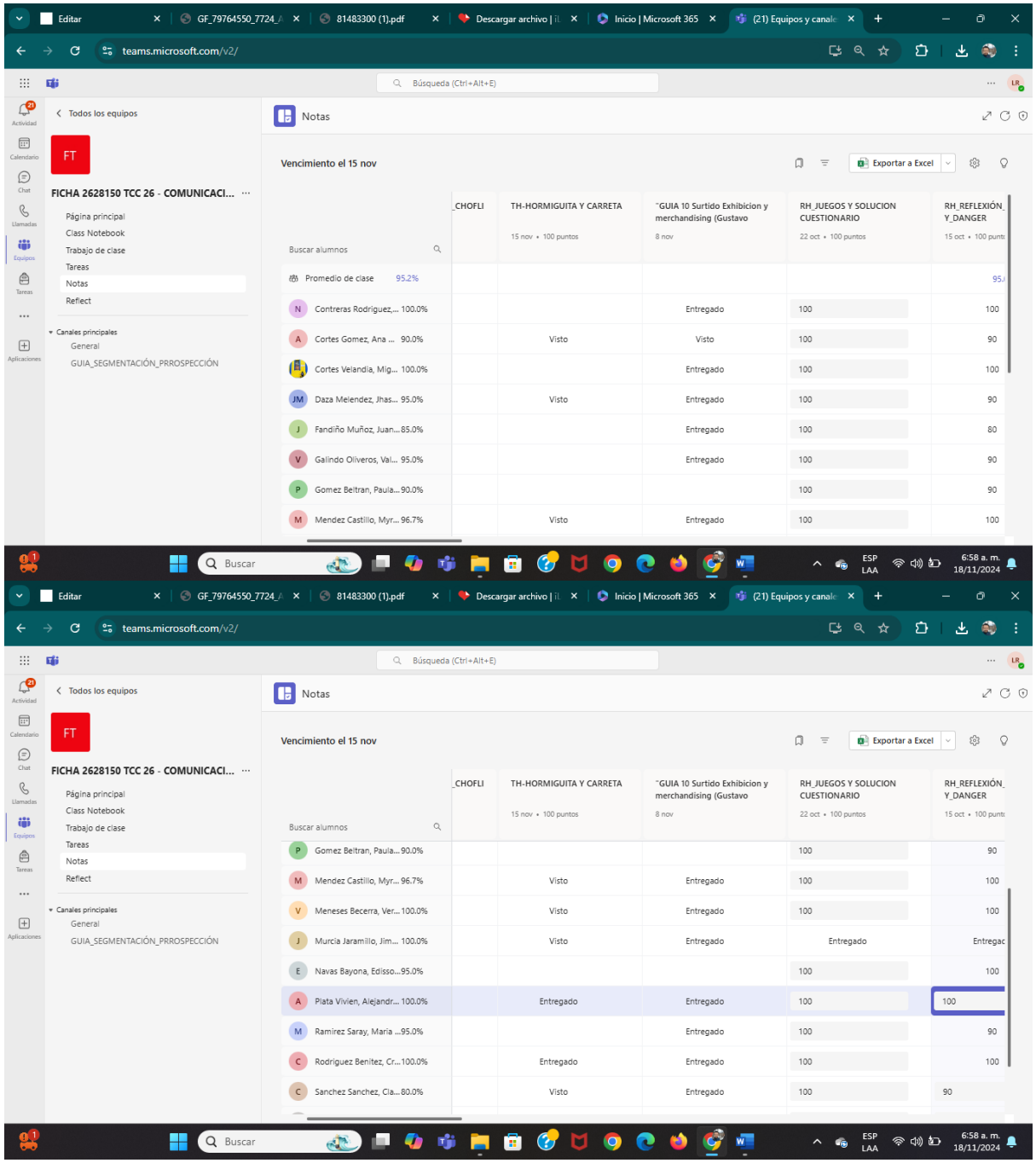
De manera individual el aprendiz debe abordar los conceptos de Minería de Datos, Bases de Datos, Big Data e Insight en el Marketing, a través de la observación de los videos que se relacionan a continuación:

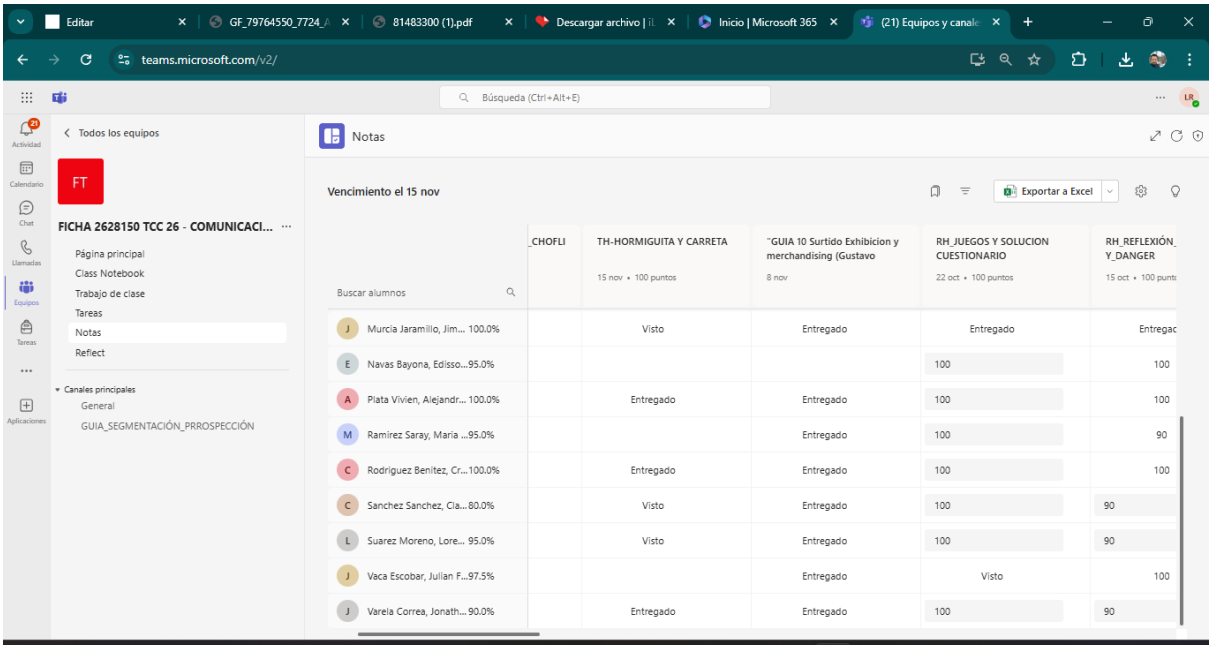
- ✓ Concepto de Minería de Datos (Data Mining):
  Video 1 https://www.youtube.com/watch?v=AM4RfPz6dIM
  Video 2 https://www.youtube.com/watch?v=QY09nSg-KBk
- ✓ Concepto de Bases de Datos:
  Video 1 (Link)
  Video 2 (Link)
- ✓ Concepto de Big Data
  Video 1 (Link)
  Video 2 (Link)
  Video 3 (Link)

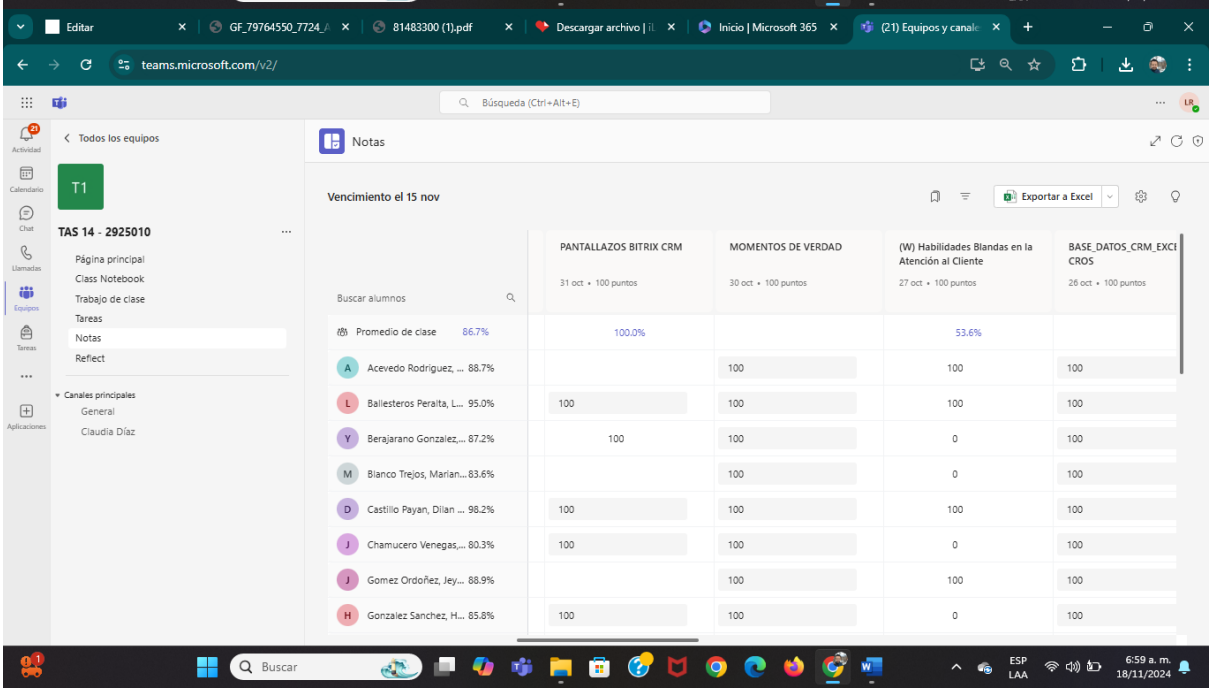
Una vez el Aprendiz haya observado todos los videos, deben reunirse con los compañeros asignados por la instructora y conformar un equipo de trabajo y realizar las siguientes actividades:

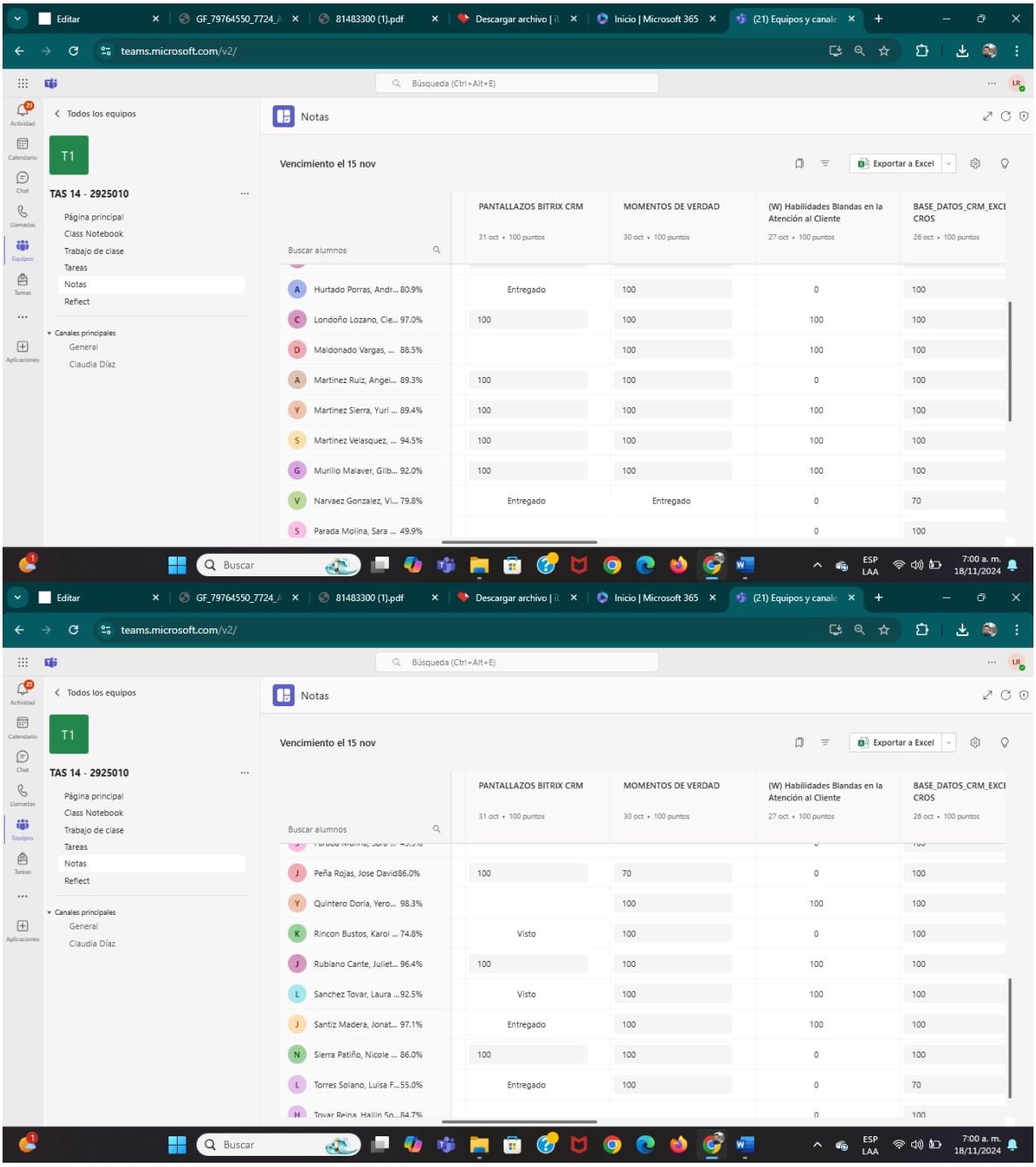
1. Realizar un listado de Quince (15) Términos, Palabras o Expresiones con sus respectivas definiciones para cada uno de los tres (3) conceptos abordados en los videos (Minería de Datos, Bases de Datos, Big Data) (En total listado de 45 términos con sus respectivas definiciones)
2. Crear una actividad didáctica (juego), en la cual se involucren y trabajen cinco (5) términos de cada

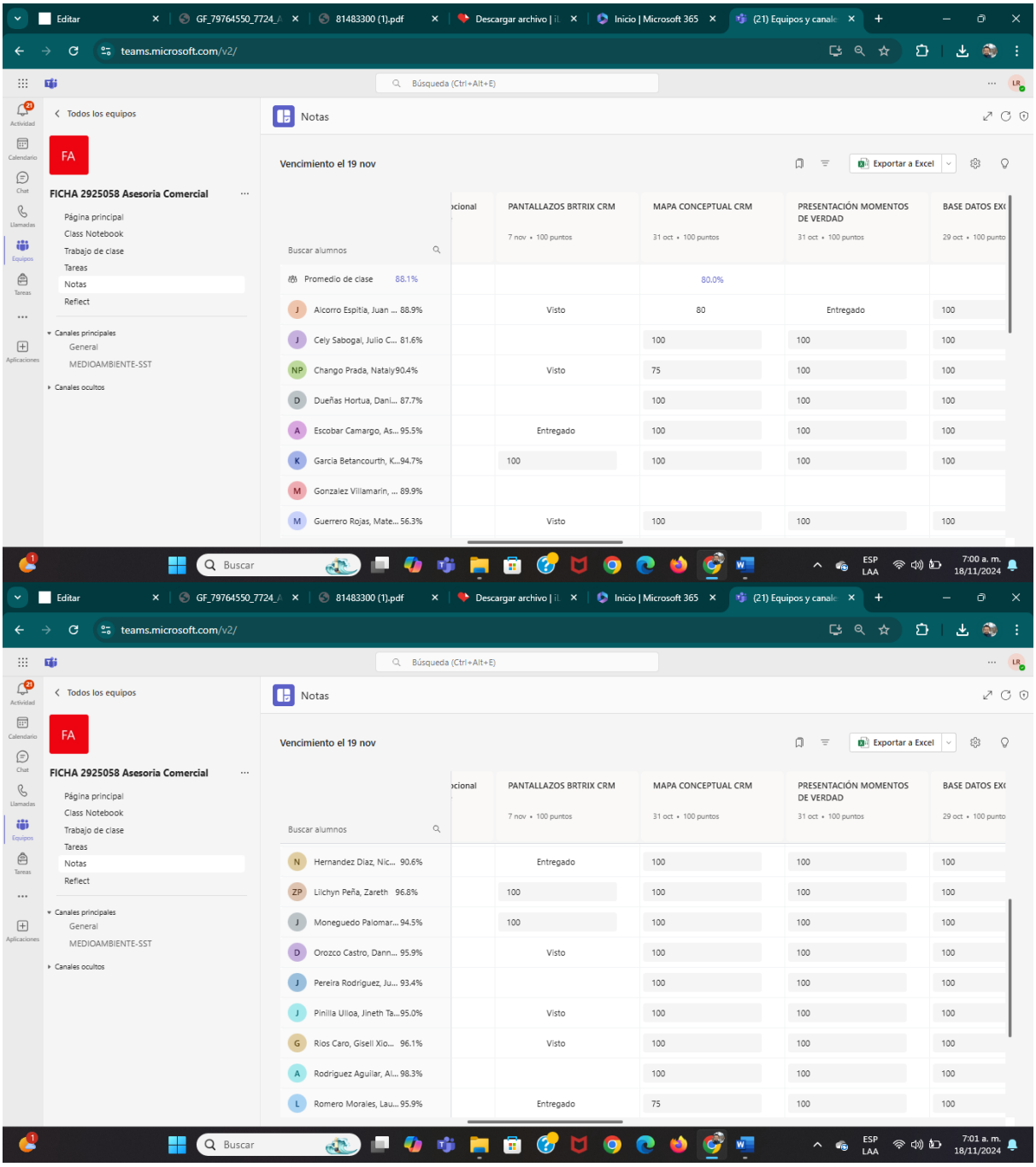
EVIDENCIA 2 PANTALLAZOS TEAMS



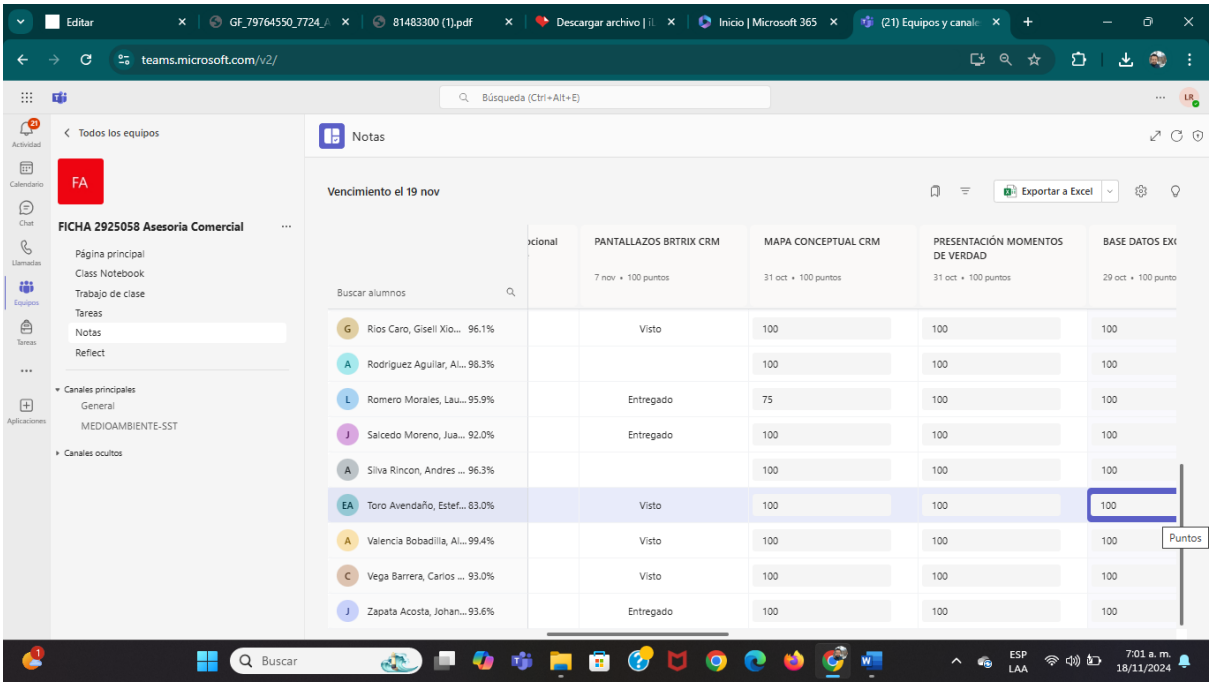

Editar
GF_79764550_7724_A
81483300 (1).pdf
Descargar archivo | il
Inicio | Microsoft 365
(21) Equipos y canale
teams.microsoft.com/v2/
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
Actividad
Calendario
Chat
Llamadas
Equipos
Tareas
Aplicaciones
Todos los equipos
FT
FICHA 2628150 TCC 26 - COMUNICACI...
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Canales principales
General
GUIA_SEGMENTACIÓN_PRROSPECCIÓN
Notas
Vencimiento el 15 nov
Exportar a Excel
Buscar alumnos
_CHOFLI
TH-HORMIGUITA Y CARRETA
15 nov • 100 puntos
"GUIA 10 Surtido Exhibicion y merchandising (Gustavo
8 nov
RH_JUEGOS Y SOLUCION CUESTIONARIO
22 oct • 100 puntos
RH_REFLEXIÓN_Y_DANGER
15 oct • 100 punt
Murcia Jaramillo, Jim... 100.0%
Visto
Entregado
Entregado
Entregac
Navas Bayona, Edisso...95.0%
100
100
Plata Vivien, Alejandr... 100.0%
Entregado
Entregado
100
100
Ramirez Saray, Maria ...95.0%
Entregado
100
90
Rodriguez Benitez, Cr...100.0%
Entregado
Entregado
100
100
Sanchez Sanchez, Cla...80.0%
Visto
Entregado
100
90
Suarez Moreno, Lore... 95.0%
Visto
Entregado
100
90
Vaca Escobar, Julian F...97.5%
Entregado
Visto
100
Varela Correa, Jonath... 90.0%
Entregado
Entregado
100
90
Buscar
ESP
LAA
6:59 a. m.
18/11/2024


Editar
GF_79764550_7724_A
81483300 (1).pdf
Descargar archivo | il
Inicio | Microsoft 365
(21) Equipos y canale
teams.microsoft.com/v2/
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
Actividad
Calendario
Chat
Llamadas
Equipos
Tareas
Aplicaciones
Todos los equipos
T1
TAS 14 - 2925010
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Canales principales
General
Claudia Díaz
Notas
Vencimiento el 15 nov
Exportar a Excel
Buscar alumnos
PANTALLAZOS BITRIX CRM
31 oct • 100 puntos
MOMENTOS DE VERDAD
30 oct • 100 puntos
(W) Habilidades Blandas en la Atención al Cliente
27 oct • 100 puntos
BASE_DATOS_CRM_EXCROS
26 oct • 100 puntos
Promedio de clase 86.7%
100.0%
53.6%
Acevedo Rodriguez, ... 88.7%
100
100
100
Ballesteros Peralta, L... 95.0%
100
100
100
100
Berajarano Gonzalez,... 87.2%
100
100
0
100
Blanco Trejos, Marian...83.6%
100
0
100
Castillo Payan, Dilan ... 98.2%
100
100
100
100
Chamucero Venegas,... 80.3%
100
100
0
100
Gomez Ordoñez, Jey... 88.9%
100
100
100
Gonzalez Sanchez, H... 85.8%
100
100
0
100
Buscar
ESP
LAA
6:59 a. m.
18/11/2024

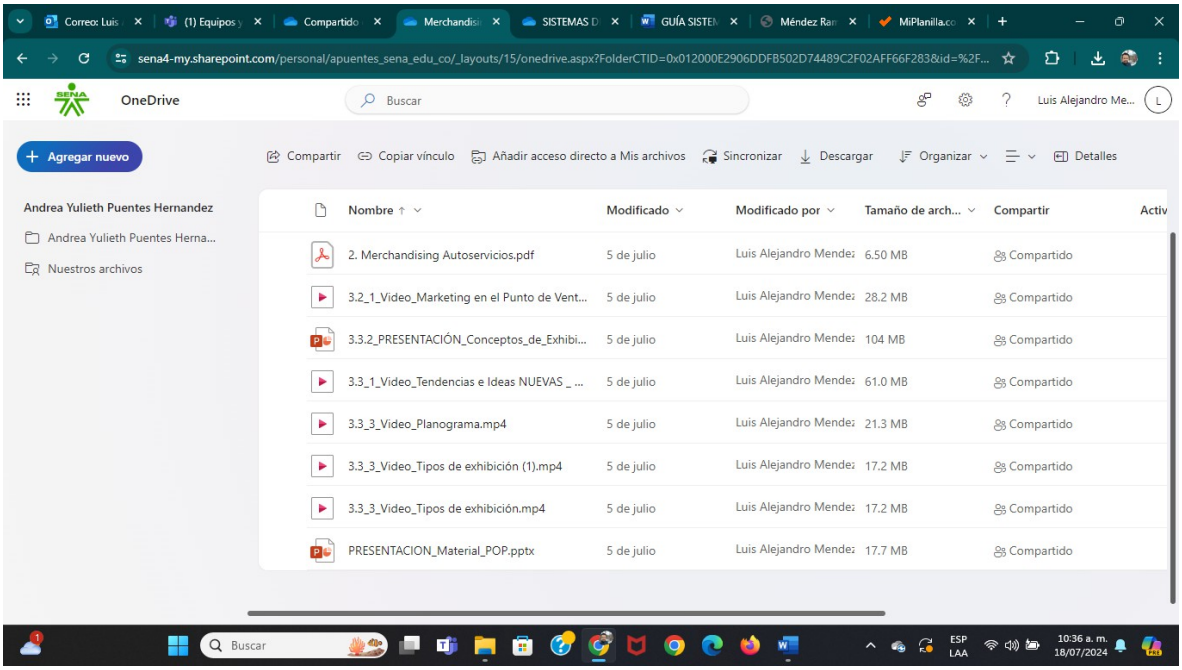

Editar
GF_79764550_7724_A
81483300 (1).pdf
Descargar archivo | il
Inicio | Microsoft 365
(21) Equipos y canale
teams.microsoft.com/v2/
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
Todos los equipos
T1
TAS 14 - 2925010
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Canales principales
General
Claudia Díaz
Notas
Vencimiento el 15 nov
Exportar a Excel
Buscar alumnos
PANTALLAZOS BITRIX CRM
31 oct • 100 puntos
MOMENTOS DE VERDAD
30 oct • 100 puntos
(W) Habilidades Blandas en la Atención al Cliente
27 oct • 100 puntos
BASE_DATOS_CRM_EXCEL CROS
26 oct • 100 puntos
Hurtado Porras, Andr... 80.9% Entregado 100 0 100
Londoño Lozano, Cle... 97.0% 100 100 100 100
Maldonado Vargas, ... 88.5% 100 100 100
Martinez Ruiz, Angel... 89.3% 100 100 0 100
Martinez Sierra, Yuri ... 89.4% 100 100 100 100
Martinez Velasquez, ... 94.5% 100 100 100 100
Murillo Malaver, Gilb... 92.0% 100 100 100 100
Narvaez Gonzalez, Vi... 79.8% Entregado Entregado 0 70
Parada Molina, Sara ... 49.9% 0 100
Buscar
ESP LAA
7:00 a. m. 18/11/2024
Peña Rojas, Jose David 86.0% 100 70 0 100
Quintero Doria, Yero... 98.3% 100 100 100
Rincon Bustos, Karol ... 74.8% Visto 100 0 100
Rubiano Cante, Juliet... 96.4% 100 100 100 100
Sanchez Tovar, Laura ... 92.5% Visto 100 100 100
Santiz Madera, Jonat... 97.1% Entregado 100 100 100
Sierra Patiño, Nicole ... 86.0% 100 100 0 100
Torres Solano, Luisa F... 55.0% Entregado 100 0 70

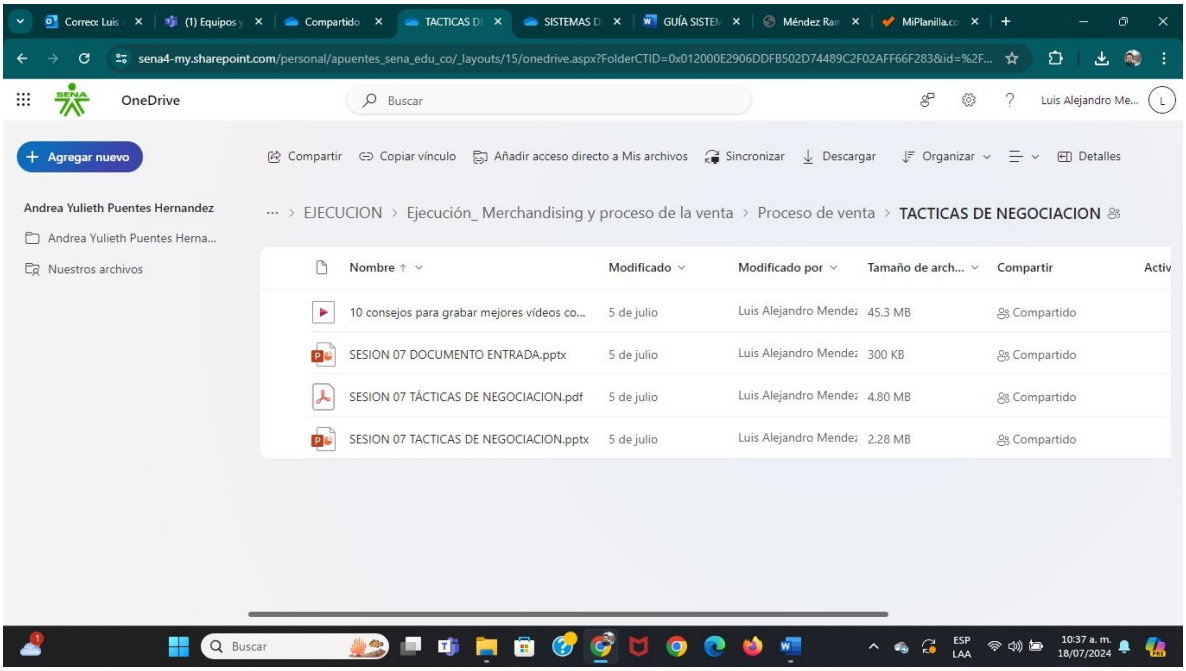

Editar
GF_79764550_7724_A
81483300 (1).pdf
Descargar archivo | il
Inicio | Microsoft 365
(21) Equipos y canale
teams.microsoft.com/v2/
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
Todos los equipos
FA
FICHA 2925058 Asesoria Comercial
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Canales principales
General
MEDIOAMBIENTE-SST
Canales ocultos
Notas
Vencimiento el 19 nov
Exportar a Excel
Buscar alumnos
PANTALLAZOS BRTRIX CRM
7 nov • 100 puntos
MAPA CONCEPTUAL CRM
31 oct • 100 puntos
PRESENTACIÓN MOMENTOS DE VERDAD
31 oct • 100 puntos
BASE DATOS EX
29 oct • 100 punto
Promedio de clase 88.1%
80.0%
Alcorro Espitia, Juan ... 88.9%
Visto
80
Entregado
100
Cely Sabogal, Julio C... 81.6%
Chango Prada, Nataly 90.4%
Dueñas Hortua, Dani... 87.7%
Escobar Camargo, As... 95.5%
Garcia Betancourth, K... 94.7%
Gonzalez Villamarin, ... 89.9%
Guerrero Rojas, Mate... 56.3%
Buscar
ESP
LAA
7:00 a. m.
18/11/2024

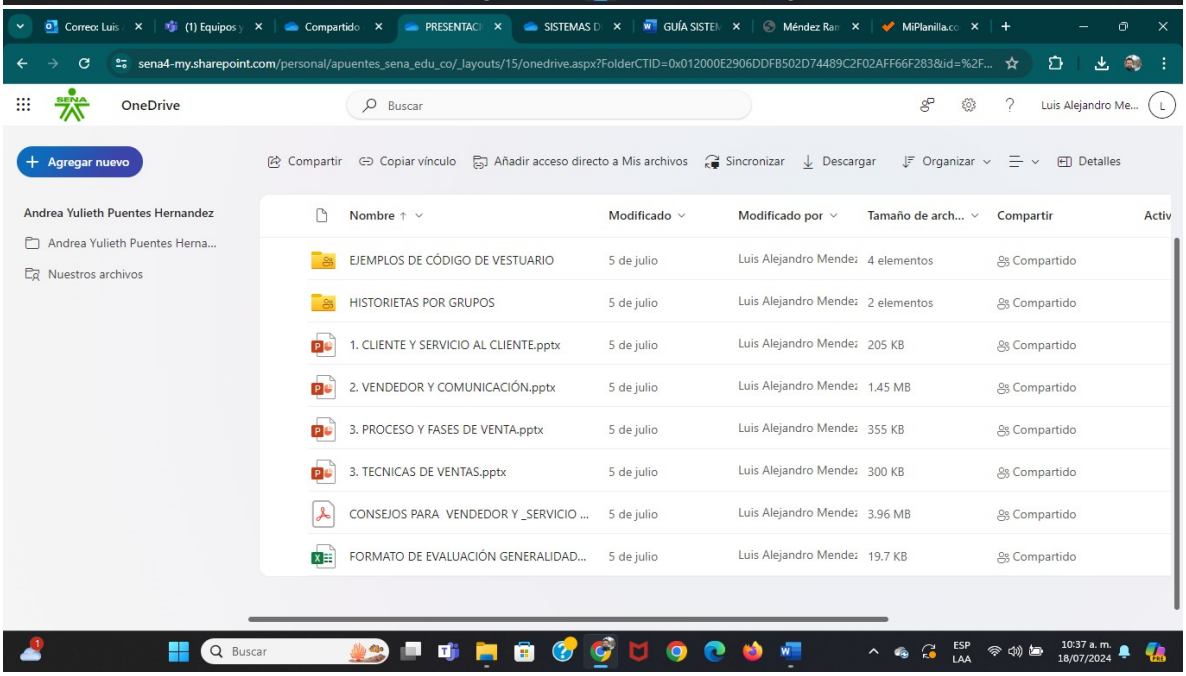
Editar
GF_79764550_7724_A
81483300 (1).pdf
Descargar archivo | il
Inicio | Microsoft 365
(21) Equipos y canale
teams.microsoft.com/v2/
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
Todos los equipos
FA
FICHA 2925058 Asesoria Comercial
Página principal
Class Notebook
Trabajo de clase
Tareas
Notas
Reflect
Canales principales
General
MEDIOAMBIENTE-SST
Canales ocultos
Notas
Vencimiento el 19 nov
Exportar a Excel
Buscar alumnos
PANTALLAZOS BRTRIX CRM
7 nov • 100 puntos
MAPA CONCEPTUAL CRM
31 oct • 100 puntos
PRESENTACIÓN MOMENTOS DE VERDAD
31 oct • 100 puntos
BASE DATOS EX
29 oct • 100 punto
Hernandez Diaz, Nic... 90.6%
Entregado
100
Lichyn Peña, Zareth 96.8%
Moneguedo Palomar... 94.5%
Orozco Castro, Dann... 95.9%
Pereira Rodriguez, Ju... 93.4%
Pinilla Ulloa, Jineth Ta... 95.0%
Rios Caro, Gisell Xio... 96.1%
Rodriguez Aguilar, Al... 98.3%
Romero Morales, Lau... 95.9%
Buscar
ESP
LAA
7:01 a. m.
18/11/2024

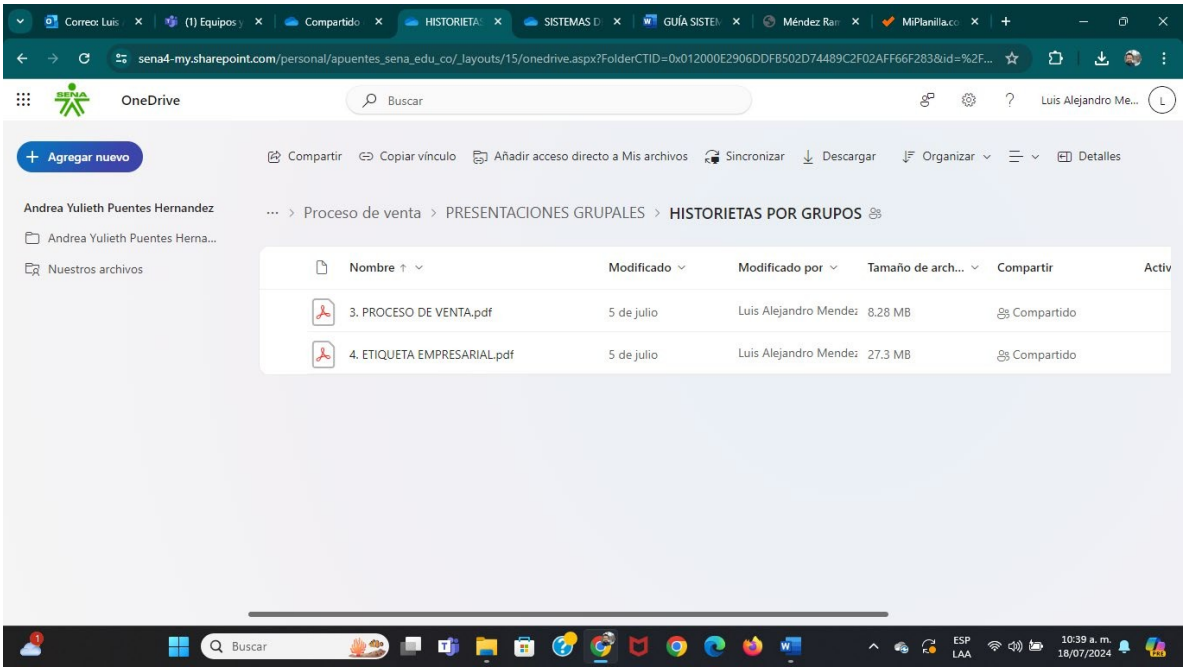


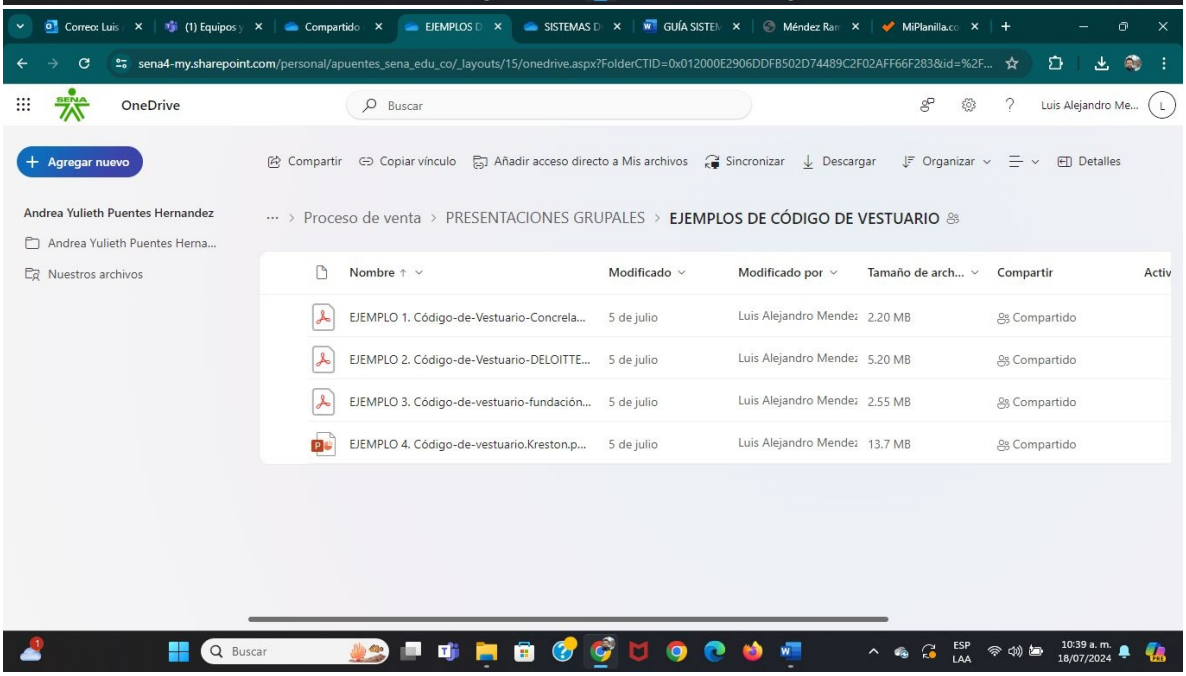
EVIDENCIA 3 FOTOS MATERIAL PARA SECIONES

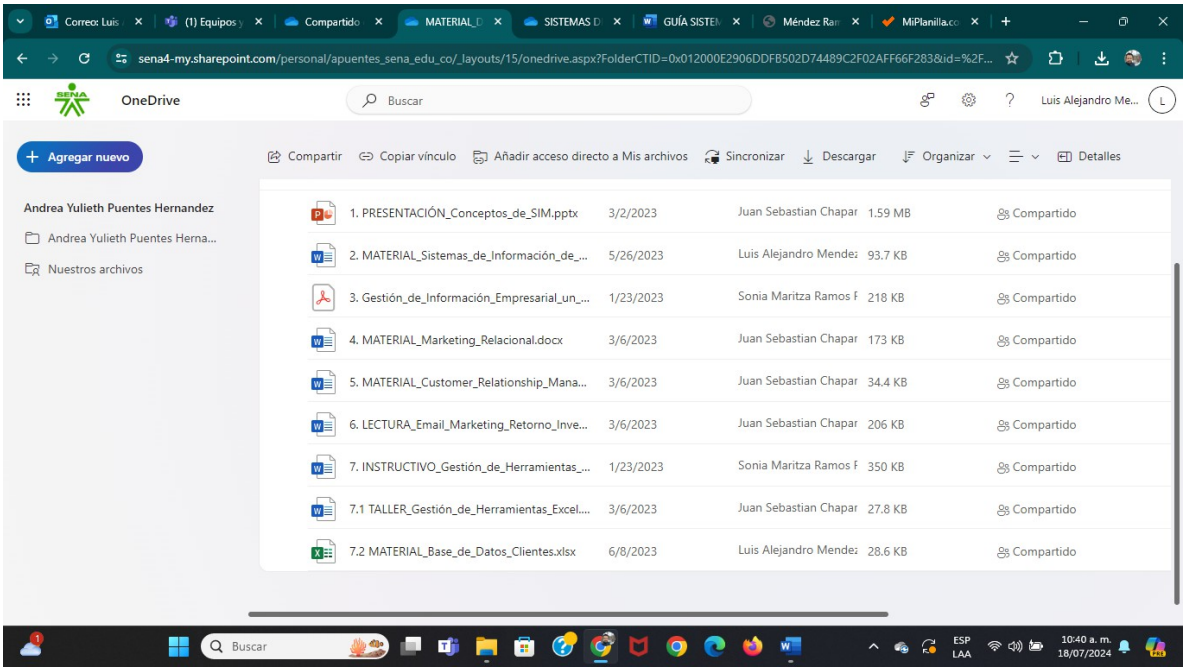


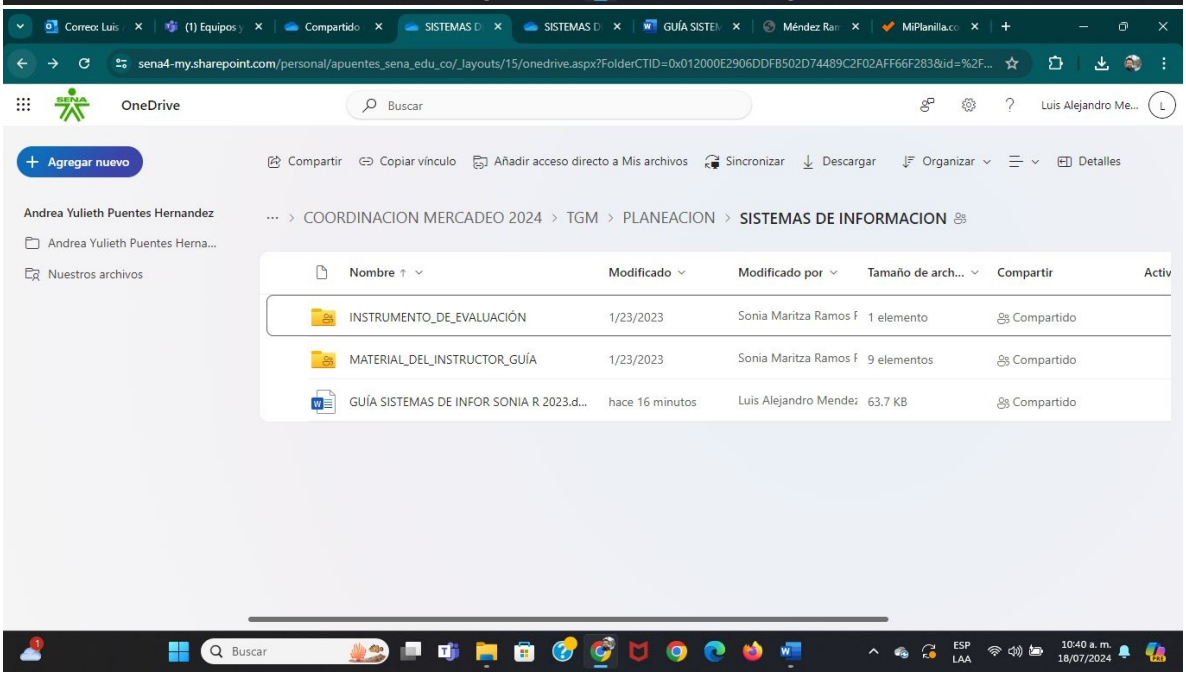

sena4-my.sharepoint.com/personal/apuentes_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?FolderCTID=0x012000E2906DDFB502D74489C2F02AFF66F283&id=%2F...
OneDrive
Buscar
Luis Alejandro Me...
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Andrea Yulieth Puentes Hernandez
Andrea Yulieth Puentes Herna...
Nuestros archivos
EJECUCION > Ejecución_ Merchandising y proceso de la venta > Proceso de venta > TACTICAS DE NEGOCIACION
Nombre
Modificado
Modificado por
Tamaño de arch...
Compartir
10 consejos para grabar mejores vídeos co... 5 de julio Luis Alejandro Mendez 45.3 MB Compartido
SESION 07 DOCUMENTO ENTRADA.pptx 5 de julio Luis Alejandro Mendez 300 KB Compartido
SESION 07 TÁCTICAS DE NEGOCIACION.pdf 5 de julio Luis Alejandro Mendez 4.80 MB Compartido
SESION 07 TACTICAS DE NEGOCIACION.pptx 5 de julio Luis Alejandro Mendez 2.28 MB Compartido
Buscar
ESP
LAA
10:37 a. m.
18/07/2024

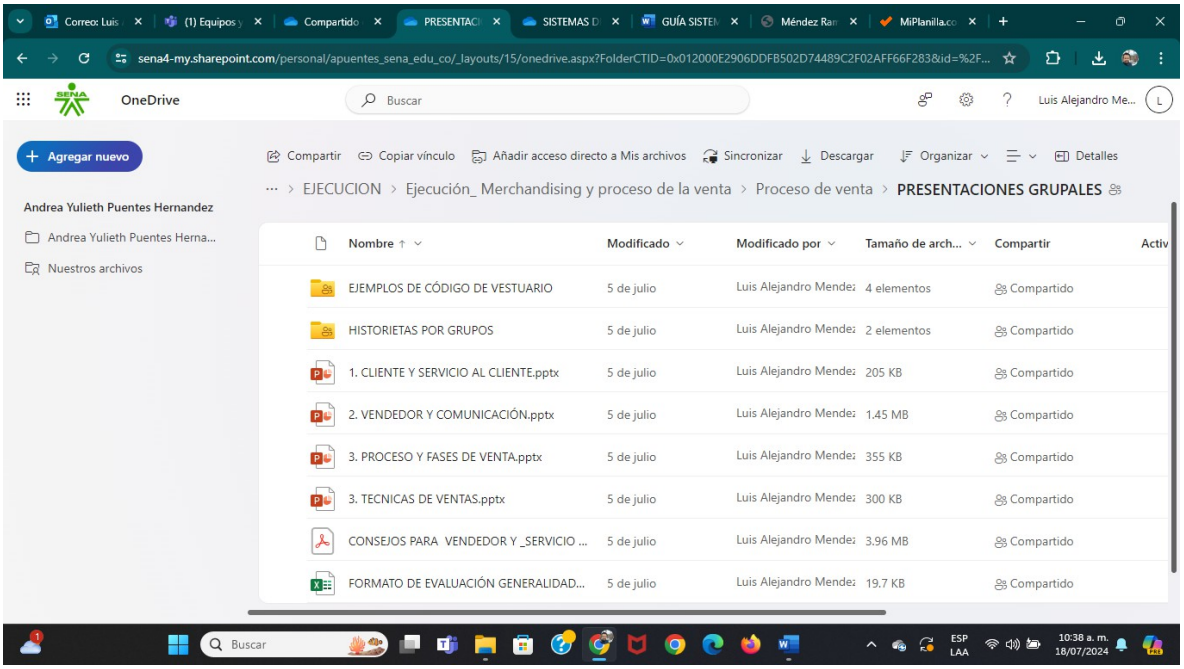

sena4-my.sharepoint.com/personal/apuentes_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?FolderCTID=0x012000E2906DDFB502D74489C2F02AFF66F283&id=%2F...
OneDrive
Buscar
Luis Alejandro Me...
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Andrea Yulieth Puentes Hernandez
Andrea Yulieth Puentes Herna...
Nuestros archivos
Nombre
Modificado
Modificado por
Tamaño de arch...
Compartir
EJEMPLOS DE CÓDIGO DE VESTUARIO 5 de julio Luis Alejandro Mendez 4 elementos Compartido
HISTORIETAS POR GRUPOS 5 de julio Luis Alejandro Mendez 2 elementos Compartido
1. CLIENTE Y SERVICIO AL CLIENTE.pptx 5 de julio Luis Alejandro Mendez 205 KB Compartido
2. VENDEDOR Y COMUNICACIÓN.pptx 5 de julio Luis Alejandro Mendez 1.45 MB Compartido
3. PROCESO Y FASES DE VENTA.pptx 5 de julio Luis Alejandro Mendez 355 KB Compartido
3. TECNICAS DE VENTAS.pptx 5 de julio Luis Alejandro Mendez 300 KB Compartido
CONSEJOS PARA VENDEDOR Y _SERVICIO ... 5 de julio Luis Alejandro Mendez 3.96 MB Compartido
FORMATO DE EVALUACIÓN GENERALIDAD... 5 de julio Luis Alejandro Mendez 19.7 KB Compartido
Buscar
ESP
LAA
10:37 a. m.
18/07/2024


sena4-my.sharepoint.com/personal/apuentes_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?FolderCTID=0x012000E2906DDFB502D74489C2F02AFF66F283&id=%2F...
OneDrive
Buscar
Luis Alejandro Me...
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Andrea Yulieth Puentes Hernandez
Andrea Yulieth Puentes Herna...
Nuestros archivos
Proceso de venta > PRESENTACIONES GRUPALES > HISTORIETAS POR GRUPOS
Nombre
Modificado
Modificado por
Tamaño de arch...
Compartir
3. PROCESO DE VENTA.pdf
5 de julio
Luis Alejandro Mendez
8,28 MB
Compartido
4. ETIQUETA EMPRESARIAL.pdf
5 de julio
Luis Alejandro Mendez
27,3 MB
Compartido
Buscar
ESP
LAA
10:39 a. m.
18/07/2024

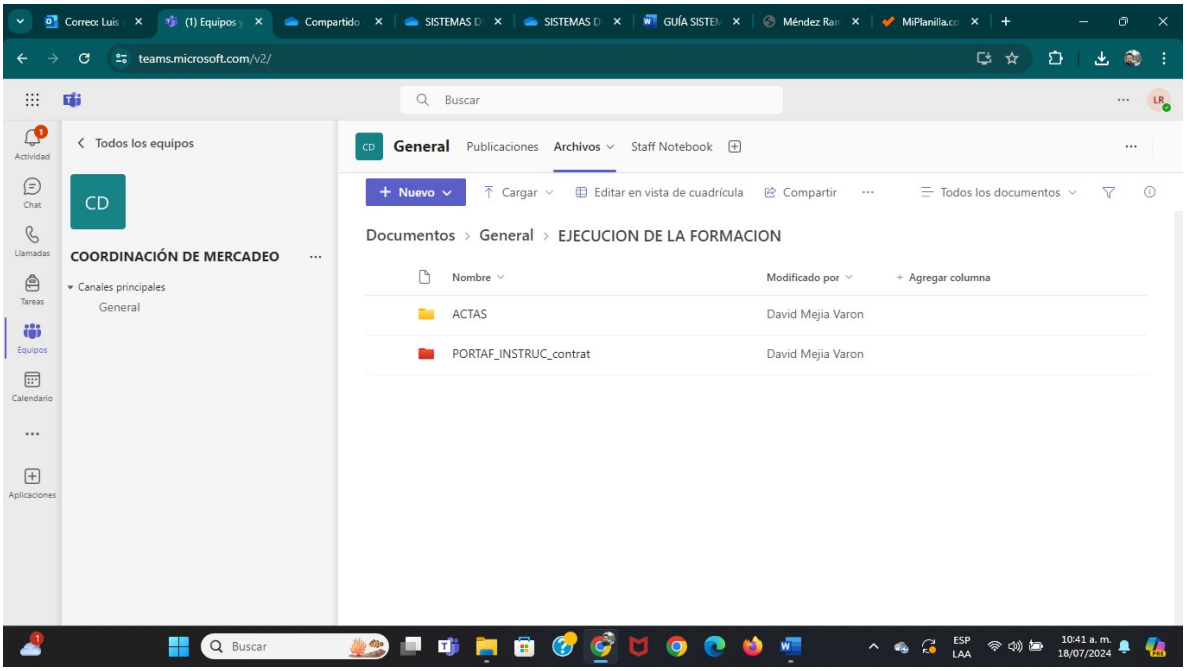

sena4-my.sharepoint.com/personal/apuentes_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?FolderCTID=0x012000E2906DDFB502D74489C2F02AFF66F283&id=%2F...
OneDrive
Buscar
Luis Alejandro Me...
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Andrea Yulieth Puentes Hernandez
Andrea Yulieth Puentes Herna...
Nuestros archivos
Proceso de venta > PRESENTACIONES GRUPALES > EJEMPLOS DE CÓDIGO DE VESTUARIO
Nombre
Modificado
Modificado por
Tamaño de arch...
Compartir
EJEMPLO 1. Código-de-Vestuario-Concrela...
5 de julio
Luis Alejandro Mendez
2,20 MB
Compartido
EJEMPLO 2. Código-de-Vestuario-DELOITTE...
5 de julio
Luis Alejandro Mendez
5,20 MB
Compartido
EJEMPLO 3. Código-de-vestuario-fundación...
5 de julio
Luis Alejandro Mendez
2,55 MB
Compartido
EJEMPLO 4. Código-de-vestuario.Kreston.p...
5 de julio
Luis Alejandro Mendez
13,7 MB
Compartido
Buscar
ESP
LAA
10:39 a. m.
18/07/2024

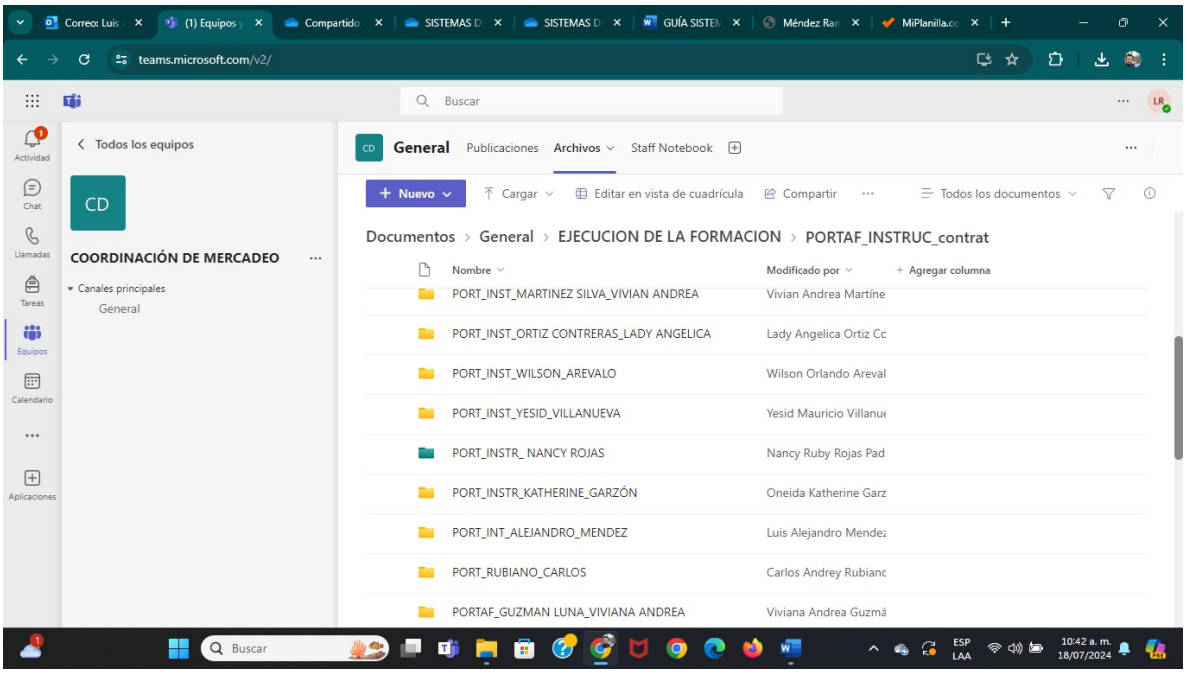

sena4-my.sharepoint.com/personal/apuentes_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?FolderCTID=0x012000E2906DDFB502D74489C2F02AFF66F283&id=%2F...
OneDrive
Buscar
Luis Alejandro Me...
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Andrea Yulieth Puentes Hernandez
Andrea Yulieth Puentes Herna...
Nuestros archivos
1. PRESENTACIÓN_Conceptos_de_SIM.pptx 3/2/2023 Juan Sebastian Chapar 1.59 MB Compartido
2. MATERIAL_Sistemas_de_Información_de_... 5/26/2023 Luis Alejandro Mende: 93.7 KB Compartido
3. Gestión_de_Información_Empresarial_un_... 1/23/2023 Sonia Maritza Ramos F 218 KB Compartido
4. MATERIAL_Marketing_Relacional.docx 3/6/2023 Juan Sebastian Chapar 173 KB Compartido
5. MATERIAL_Customer_Relationship_Mana... 3/6/2023 Juan Sebastian Chapar 34.4 KB Compartido
6. LECTURA_Email_Marketing_Retorno_Inve... 3/6/2023 Juan Sebastian Chapar 206 KB Compartido
7. INSTRUCTIVO_Gestión_de_Herramientas_... 1/23/2023 Sonia Maritza Ramos F 350 KB Compartido
7.1 TALLER_Gestión_de_Herramientas_Excel.... 3/6/2023 Juan Sebastian Chapar 27.8 KB Compartido
7.2 MATERIAL_Base_de_Datos_Clientes.xlsx 6/8/2023 Luis Alejandro Mende: 28.6 KB Compartido
Buscar
ESP LAA
10:40 a. m. 18/07/2024


sena4-my.sharepoint.com/personal/apuentes_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?FolderCTID=0x012000E2906DDFB502D74489C2F02AFF66F283&id=%2F...
OneDrive
Buscar
Luis Alejandro Me...
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Andrea Yulieth Puentes Hernandez
Andrea Yulieth Puentes Herna...
Nuestros archivos
... > COORDINACION MERCADEO 2024 > TGM > PLANEACION > SISTEMAS DE INFORMACION
Nombre
Modificado
Modificado por
Tamaño de arch...
Compartir
Activ
INSTRUMENTO_DE_EVALUACIÓN 1/23/2023 Sonia Maritza Ramos F 1 elemento Compartido
MATERIAL_DEL_INSTRUCTOR_GUÍA 1/23/2023 Sonia Maritza Ramos F 9 elementos Compartido
GUÍA SISTEMAS DE INFOR SONIA R 2023.d... hace 16 minutos Luis Alejandro Mende: 63.7 KB Compartido
Buscar
ESP LAA
10:40 a. m. 18/07/2024

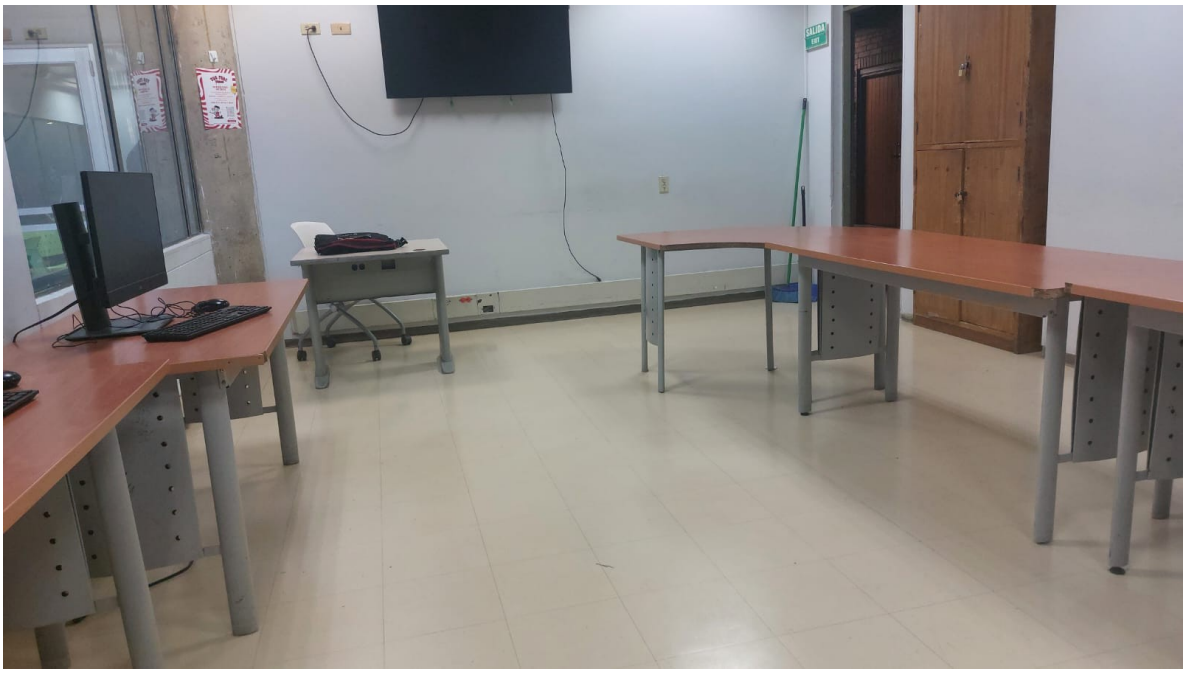


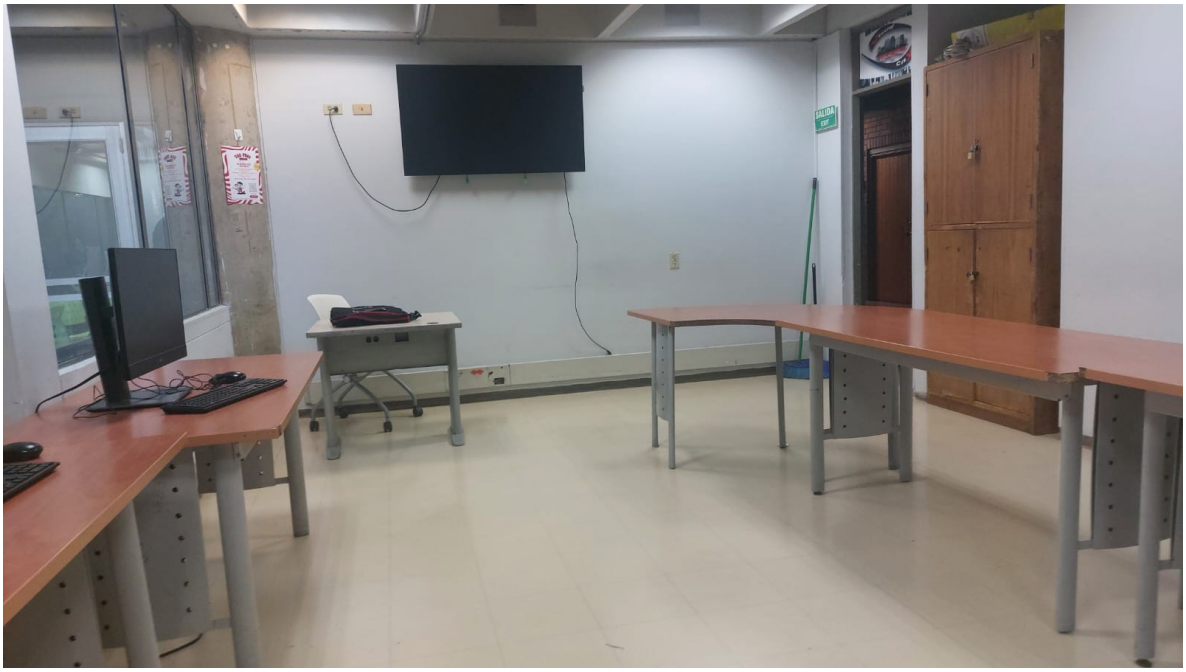
EVIDENCIA 4 PORTAFOLIO DEL INSTRUCTOR



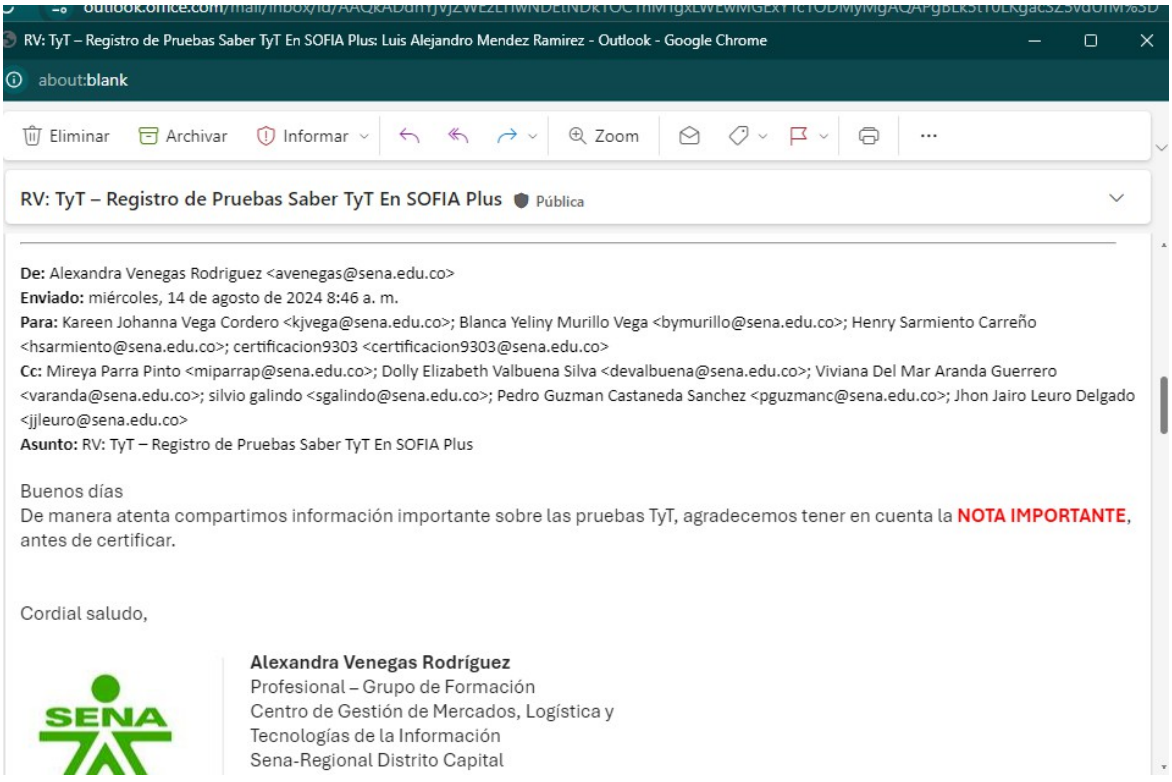


EVIDENCIA 5 AMBIENTE DE FORMACION


SALIDA


SALIDA

EVIDENCIA 6 CORREOS ENVIADOS POR LA COORDINACION Y COMPARTIDOS A LOS APRENDICES



RV: TyT – Registro de Pruebas Saber TyT En SOFIA Plus: Luis Alejandro Mendez Ramirez - Outlook - Google Chrome

about:blank

Eliminar Archivar Informar Zoom

RV: TyT – Registro de Pruebas Saber TyT En SOFIA Plus Pública

De: Alexandra Venegas Rodriguez <avenegas@sena.edu.co>
Enviado: miércoles, 14 de agosto de 2024 8:46 a. m.
Para: Kareen Johanna Vega Cordero <kjvega@sena.edu.co>; Blanca Yeliny Murillo Vega <bymurillo@sena.edu.co>; Henry Sarmiento Carreño <hsarmiento@sena.edu.co>; certificacion9303 <certificacion9303@sena.edu.co>
Cc: Mireya Parra Pinto <miparrap@sena.edu.co>; Dolly Elizabeth Valbuena Silva <devalbuena@sena.edu.co>; Viviana Del Mar Aranda Guerrero <varanda@sena.edu.co>; silvio galindo <sgalindo@sena.edu.co>; Pedro Guzman Castaneda Sanchez <pguzmanc@sena.edu.co>; Jhon Jairo Leuro Delgado <jjleuro@sena.edu.co>
Asunto: RV: TyT – Registro de Pruebas Saber TyT En SOFIA Plus

Buenos días
De manera atenta compartimos información importante sobre las pruebas TyT, agradecemos tener en cuenta la **NOTA IMPORTANTE**, antes de certificar.

Cordial saludo,

Alexandra Venegas Rodríguez
Profesional – Grupo de Formación
Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información
Sena-Regional Distrito Capital

EVIDENCIA 7 ACTIVIDADES REALIZADAS POR BIENESTAR

