PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bogotá, 30 de noviembre de 2024

Señor (a)
SILVIO ALBERTO GALINDO PARRA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No.CO1.PCCNTR.6738428
Dependencia: Virtualización
Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información
Sena Distrito Capital
Bogotá D.C.

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.6738428 del año 2024

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

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

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

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

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

Obligaciones Especificas:

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

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

		técnico en Operaciones comerciales en Retail fichas 2910880 2910882 Y actividades de fase de ejecución y evaluación al técnico Asesoria Comercial ficha 2910874 Fase ejecución, ficha3006339	
3.	Apoyar y acompañar en los procesos de inducción de los aprendices y colaborar en su integración al programa formativo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo, por lo tanto, no hay evidencias.
4.	Realizar el seguimiento y evaluación de la etapa productiva de acuerdo a la Guía GFPI_G_040 “Guía etapa productiva proceso formativo”, GFPI_G_014 “Guía orientación formación ambientes virtuales de aprendizaje”, Acuerdo 012 Reglamentos del aprendiz y demás instructivos, guías, formatos y lineamientos que	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo, por lo tanto, no hay evidencias.

	regulen el seguimiento, en caso de que sea asignado.		
5.	Guiar de manera integral y continua a los aprendices en su formación por proyectos durante la vigencia del contrato.	Se acompaño constantemente a los aprendices en su proceso de formación por medio de diferentes actividades	Evaluación de 40 evidencias en Plataforma ZAJUNA. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización /Carpeta Evaluación Evidencias.* Cinco (5) sesiones en línea programadas para el mes, como espacios de formación y de las actividades en la plataforma ZAJUNA y realizadas por medio de la plataforma Teams. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Carpeta Sesiones en línea.* Dos (2) a foros y mensajería en la plataforma Zajuna. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Archivo Atención Inquietudes Aprendices.* Seguimiento al centro de calificaciones en plataforma Zajuna para 190 aprendices.

			Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Carpeta Centro de Calificaciones /Archivos Calificaciones 3006339 y Calificaciones 2910874 Se publicó (7) anuncios en la plataforma Zajuna. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización* Envió de dos (45) correos de seguimiento del proceso de formación. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Archivo Seguimiento Formación*
6.	Realizar la evaluación de los aprendices acorde a la normatividad y registrarlos oportunamente en los aplicativos dispuestos por la entidad.	Se realizó la evaluación de evidencias de aprendizaje en la plataforma ZAJUNA Se registró la evaluación de resultados de	Registros de Juicios de evaluación en SOFIA PLUS para las evidencias: Evaluación y verificación de de evidencias en plataforma Zajuna: RAP30 y RAP28_GA4_AA3 y AA4_EV01_Taller de negociación. Calificable. en las fichas 2910880 Fichas 2910874 RAP37_GA4_AA1_EV01_IV0 _Cuestionario sobre

		aprendizaje en Sofia Plus.	Posventa y experiencia de servicio. RAP37_GA4_AA3_AA4:EV01 _IVO_Informe de acciones de seguimiento aplicando técnicas. Fichas 3006339RAP45_GA3_AA1_E V01_IVO_ Taller sobre Venta, exhibición, merchandising, demostración de productos y transacciones comerciales. Calificable.. Fichas RAP1_GA3_AA2_EV02_Even to promocional 2910882 del técnico en operaciones comerciales en retail para treinta y ocho (38) aprendices, se evaluó del 14/11/2024 a 18/11/2024 en ZAJUNA. Evaluación y Retroalimentación en ZAJUNA para 38 aprendices. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización*

			RAP37_GA4_AA3_AA4:EV 01_IVO_Informe de acciones de seguimiento aplicando técnicas. Calificable, en la ficha 2910874 del técnico en Asesoria Comercial para cuarenta y ocho (45) aprendices se evaluó del 25/10/2024 a 04/11/2024 en ZAJUNA Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización RAP45_GA3_AA2_EV01_I TC_ Taller protocolo aplicando técnicas de venta tradicional y online, en Asesoria Comercial para cuarenta y cinco (45) aprendices RAP2_GA3_AA1-EV02_ITC_Aplicación del protocolo de atención al cliente en la ficha 2910882 RAP6_RAP5_GA4_AA1_EV0 en la ficha 2910880_Infografía recursos y funciones del cajero, del técnico en operaciones comerciales en

			retail para cuarenta y cinco (45) aprendices, se evaluó del 13/11/2024 a 18/11/2024 en ZAJUNA. Evaluación y Retroalimentación en ZAJUNA para 45 aprendices. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización* RAP46_GA2_AA2_EV01_Taller de portafolio de productos y componentes de la propuesta comercial para cuarenta y cuatro (44) aprendices. Evaluación y Retroalimentación en ZAJUNA para 44 aprendices. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Carpeta Evaluación Evidencias / Anexo 4* Evaluación de los resultados de aprendizaje en Sofía Plus para las cuatro fichas 2910880, 2910882, 2910874 y 3006339.

			RAP45, RAP46, *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Evaluación Resultados de Aprendizaje RAP Sofia Plus* Evaluación en Sofia Plus de los cinco (5) juicios evaluativos para los siguientes RAP: En la ficha 2910882 del técnico en Operaciones Comerciales en Retail a treinta y ocho (38) aprendices. **RAP1** 240201526-04 - Contribuir con el fortalecimiento de la cultura de paz a partir de la dignidad humana y las estrategias para la transformación de conflictos Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización En la ficha 2910880 del técnico en Operaciones Comerciales en Retail a cuarenta y ocho (48) aprendices: **RAP9** 260101062-02 - Preparar mercancía según el

			procedimiento del punto de venta. **RAP8** 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 **RAP 1** 240201526-04 - Contribuir con el fortalecimiento de la cultura de paz a partir de la dignidad humana y las estrategias para la transformación de conflictos Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización En la ficha 2910882 del técnico en Operaciones Comerciales en Retail a cuarenta y cinco (45) aprendices **RAP1** 210601020-02 - Validar satisfacción del cliente según protocolos de la organización. Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización

7.	Reportar las novedades académicas y/o disciplinarias de los aprendices asignados a la coordinación.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo, por lo tanto, no hay evidencias.
8.	Apoyar el proceso de depuración de aprendices en cumplimiento de los lineamientos del SENA.	Se reportó novedades: de aprendices reintegros o desertados, levantamiento de condicionamientos de matrícula.	Se reporto de tres (9) deserciones en la ficha 2910874 y notificación por correos electrónicos. Se reporto 2 deserciones en ficha 2910882 *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización* Realizó el debido proceso catorce (35) llamados de atención de la coordinación en la ficha 2910874 Y (5) llamados de atención en 2910882cuatro planes de mejoramiento en las fichas 2910874 y 2910882

			Realizò seis (5) planes de mejoramiento en la ficha 2910882 Diligenciamiento de formularios para reportar deserciones, citaciones a comité y levantamiento de condicionamiento de matrícula fichas 2910874 y 2910882 *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Carpeta Debidos Procesos /Archivos /Deserciones/Llamados de Atención/Planes de Mejoramiento* Hacer y enviar setenta 25 correos de retención escolar, treinta y cinco a la ficha 2910882 y treinta a la ficha 2910874 *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Carpeta Retención Escolar Agosto 2024* Enviar 6 correos de Solicitud de excusas o motivos de inasistencias al proceso de

			formación a las ficha 2910882 y 2910874 *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Debidos Procesos/ Archivo Correo Solicitud de excusas Ficha 2910882 y 2910874*
9.	Participar en los comités de evaluación y seguimiento a los aprendices cuando se requiera.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo, por lo tanto, no hay evidencias.
10.	Implementar las estrategias para preparar, orientar, evaluar y apoyar el aprendizaje utilizando las herramientas y métodos definidos por la entidad.	Se acompañó permanentemente en el proceso de aprendizaje y formación en las competencias en las fichas de caracterización asignadas del técnico en operaciones comerciales en retail fichas: 2910882 2910880, 2910874,3006339 Se aplicó diferentes estrategias	Evidencias presentadas por los aprendices en el desarrollo del proyecto formativo en el LMS ZAJUNA. Seis (6) Sesiones en línea para orientar los temas de formación. Sesión en línea fichas 2910880 y 2910882 del Técnico en operaciones comerciales en retail del tema de RAP30 y RAP28_GA4_AA3 y AA4_EV01_Taller de negociación

		didácticas activas para el desarrollo de actividades a los grupos asignados. Se orientó los procesos de aprendizaje a la población que ingresa al Técnico en Operaciones Comerciales en Retail a las fichas 2910880, 2910882, Asesoría Comercial 2910874 y 3006339. Se atendió inquietudes de las aprendices relacionadas con el proceso de formación para las fichas asignadas por diferentes medios de comunicación. Se realizó atención sincrónica a los aprendices en el horario estipulado en la plataforma ZAJUNA por medio	Sesión en línea fichas 2910874, 3006339 Asesoría Comercial RAP37_GA4_AA3_AA4:EV01 _IVO_Informe de acciones de seguimiento aplicando técnicas. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Archivo Sesiones en línea / página 1* Sesión en línea fichas 2910880 y 2910882 del Técnico en Operaciones comerciales en retail del tema: Evento promocional *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización* . *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización* Sesión en línea ficha 3006339 del Técnico en Asesoría Comercial del tema: *RAP45_GA3_AA2_EV01_ITC _ Taller protocolo aplicando técnicas de venta tradicional y online* *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización*

		de plataforma TEAMS. Se participó en las reuniones mensuales del EEF equipo ejecutor de la formación de las fichas 2910880, 2910882, 2910874, 3006339 para el mes de Noviembre de 2024.	**RAP1** 210601020-02 - Validar satisfacción del cliente según protocolos de la organización. Evaluación de cinco 5 actividades o evidencias a 190 aprendices y retroalimentación en Zajuna y por correo para las evidencias: RAP1_GA3_AA2_EV02_IVO_ Evento promocional en la ficha 2910880 del técnico en operaciones comerciales en retail para treinta y ocho (38) aprendices, se evaluó del 3/09/2024 a 23/09/2024 en ZAJUNA. Evaluación y Retroalimentación en ZAJUNA para 38 aprendices. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización*

			RAP46_GA2_AA3_EV01_Propuesta Comercial, La ficha 3006339 del técnico en Asesoria Comercial cuarenta y ocho (48) aprendices se evaluó del 11/11/2024 a 30/11/2024 en ZAJUNA. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Carpeta Evaluación Evidencias / Anexo 2* RAP8_GA2_AA2_EV03_ITC_ Propuesta de evento promocional en la Ficha 2910882 del técnico en operaciones comerciales en retail para cuarenta y cinco (45) aprendices *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización* RAP46_GA2_AA3_EV01_Propuesta Comercial en la ficha 3006339 el técnico Asesoria Comercial para cuarenta y cuatro (44) aprendices.

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

			Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización Atención de inquietudes de los aprendices por correo electrónico, chat, foro de dudas e inquietudes y mensajería interna de Zajuna. Por correo electrónico tres (7) correos. Foro de dudas e inquietudes uno (1) foros. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Archivo Atención Inquietudes Aprendices* Constante comunicación por WhatsApp o celular con tres (3) voceros y dos (2) suplentes de las fichas para atender las inquietudes de los aprendices. Atención por WhatsApp a diez (35) aprendices. *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización*

			Reuniones Equipo ejecutor de Formación EEF para el mes de noviembre de 2024, se realizó dos (2) reuniones por ficha, para un total de cuatro (8). Se realizó reuniones EEF Ficha 2910880, 2910882 y 3006339 del 5/11/2024 hora 9:00 a.m. Link https://cutt.ly/aeTA27De Se realizó reuniones EEF Ficha 2910874, 3006339 15/11/2024 Se realizó Reunión EEF Ficha 2910880 del 18/11/2024 hora 9:00 pm. Link https://cutt.ly/MeTA2xN6 Se realizó Reunión EEF Ficha 2910882 del 18/11/2024 hora 9:00 am. Link https://cutt.ly/6eTA02jO *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización*
11.	Apoyar las actividades relacionadas con el desarrollo curricular de los programas de formación asociados con la línea medular que imparte el	No se realizaron acciones relacionadas con	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo,

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

		tanto dentro como fuera del ambiente de aprendizaje, e incentivo este trato entre los estudiantes. Se recordó a los aprendices las normas de Netiqueta en el ambiente de formación LMS.	
15.	Apoyar la promoción de los programas de Formación Profesional Integral y participar en actividades de divulgación tecnológica.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo, por lo tanto, no hay evidencias.
16.	Presentar oportunamente los informes y reportes requeridos sobre las actividades formativas, usando los formatos y plataformas indicadas por el SENA.	Diligenciamiento formatos GTH-F-062_Formato_mensual _de_ejecución_contratual_v-10	Informe mensual de ejecución contractual mes de noviembre 2024.
17.	Participar en las actividades convocadas por la supervisión relacionados con la ejecución del objeto contractual	Se participó en la reunión del Técnico Operaciones Comerciales en Retail convocada por el Coordinador y supervisor del contrato.	Reunión programa de formación Técnico Operaciones Comerciales en Retail 4/10/2024 hora 11:30 *Ver evidencia Archivo WinRAR Carpeta Evidencias Virtualización / Archivo Reunión Coordinador.*

		Se participó en la reunión del Técnico Operaciones Comerciales en Retail convocada por el Coordinador y supervisor del contrato.	
18.	Apoyar las evaluaciones técnicas dentro de los procesos de contratación pública relacionados con elementos propios de la Formación Profesional cuando se requiera.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo, por lo tanto, no hay evidencias.
19.	Velar por el buen uso de los elementos y equipos ubicados en el lugar donde se preste el servicio.	Se cumplió con el buen uso de los ambientes virtuales de formación y plataformas. Se recordó a los aprendices las normas de Netiqueta y el buen uso de la plataforma en el ambiente de formación LMS.	Sesiones en línea.
20.	Garantizar la participación de aprendices y participar en las actividades programadas por el grupo de Bienestar al Aprendiz	No se realizaron acciones relacionadas con	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo,

		esta obligación en este periodo.	por lo tanto, no hay evidencias.
21	Aplicar los procesos y procedimientos establecidos por la entidad, para la gestión documental relacionada con el objeto contractual.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo, por lo tanto, no hay evidencias.
22	Las demás que sean necesarias para el cumplimiento del objeto del contrato.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo.	No se realizaron acciones relacionadas con esta obligación en este periodo, por lo tanto, no hay evidencias.

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

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

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

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 81279570 de la planilla, expedido por Aportes en Línea correspondiente al mes de Octubre de 2024. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

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

Recibí a satisfacción:

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

ANEXO ACTIVIDADES REALIZADAS PARA LA FORMACIÒN_FICHAS ASIGNADAS NOVIEMBRE 2024

JESUS ENRIQUE QUIJANO C

De acuerdo a programación de la coordinación de Noviembre de 2024 en Virtualizacion, con las fichas asignadas 3006339, 2910874 del programa Asesoria Comercial, y 2910880, 2910882, en el programa de formación Operaciones Comerciales en Retail

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

Para esta programación de noviembre, se desarrolló la formación verificando todos los días hábiles los cronogramas de formación, para mirar las actividades de las cuales soy responsable como tutor técnico vocero y solo técnico, igualmente se verifica el estado de los aprendices de las fichas asignadas, los envíos de actividades, sus inquietudes por los diferentes medios de comunicación con ellos como foros de inquietudes, correos institucionales, inclusive chats de whatsapp, también se publican anuncios, se planean y ejecutan sesiones en linea, reuniones de EEF, se descargan centros de calificaciones, se evalúa RAP en SOFIA PLUS, se realiza debido proceso, llamados de atención, planes de mejoramiento, todo esto como parte del proceso de formación.

Se inicia nuevas fases de formación en los programas de Asesoria Comercial 2910874, y Operación Comercial en Retail Nota las fichas 2910880 y 2910882, se verificó cronograma de actividades, fechas, se toman decisiones de debido proceso, retención de aprendices, se verifican aprendices para deserción, si hay retiros o aplazamientos.

Las evidencias de estas acciones son:

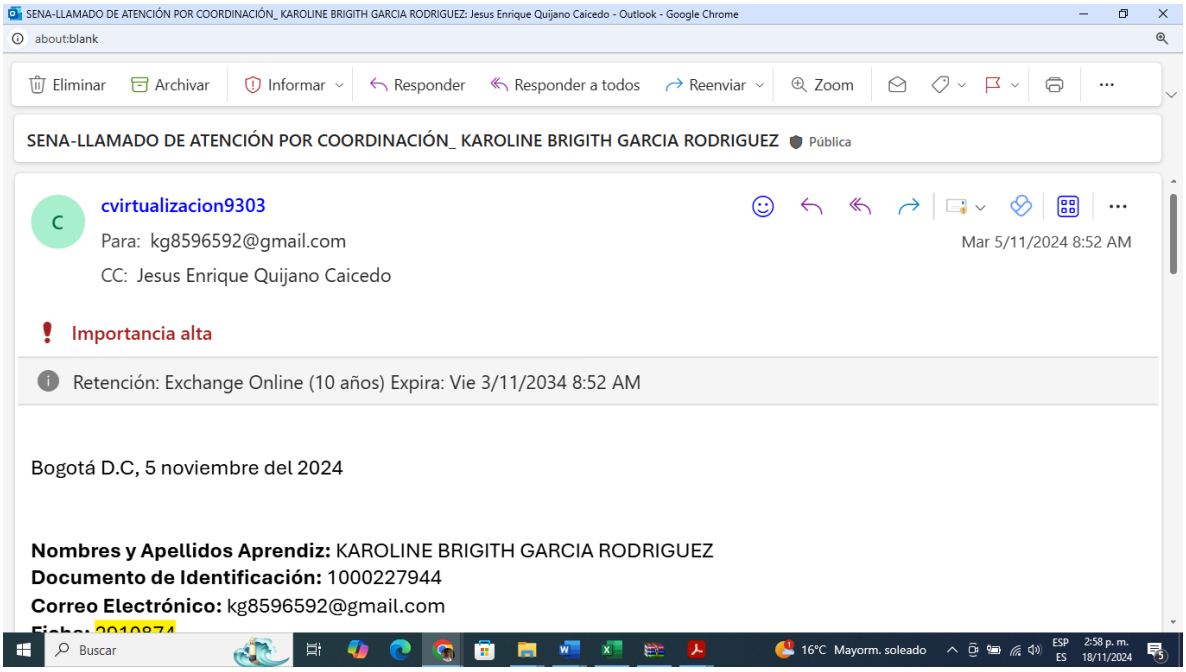
EVIDENCIAS PANTALLAZOS FICHAS

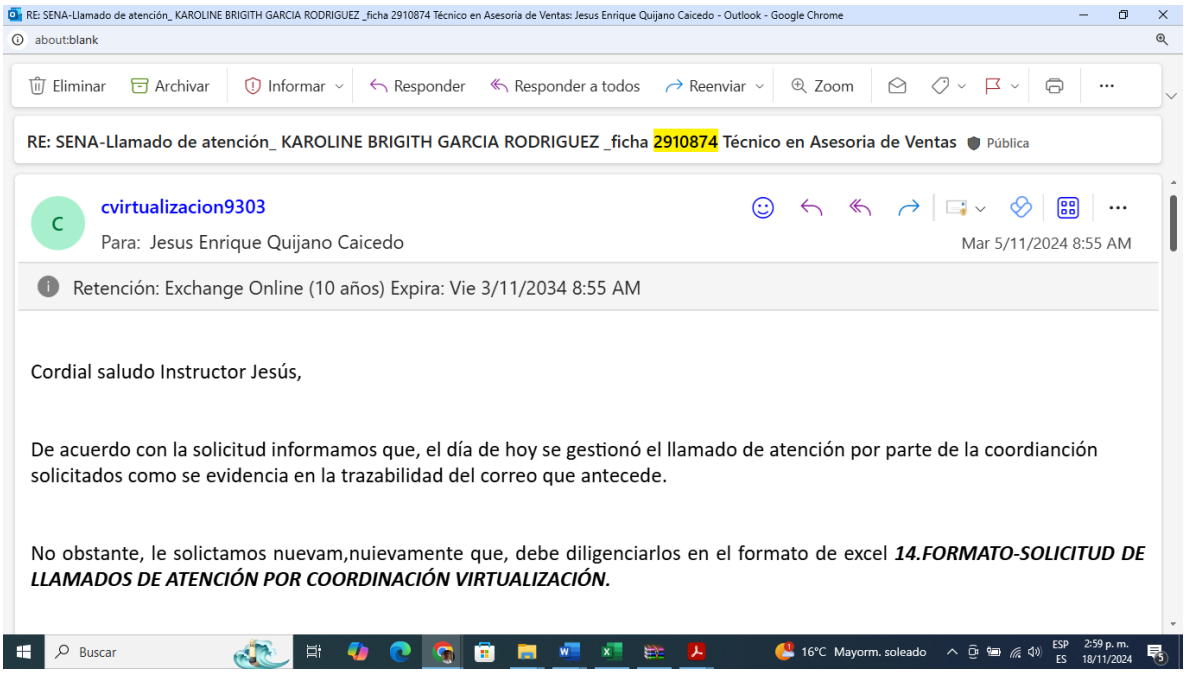
2910874

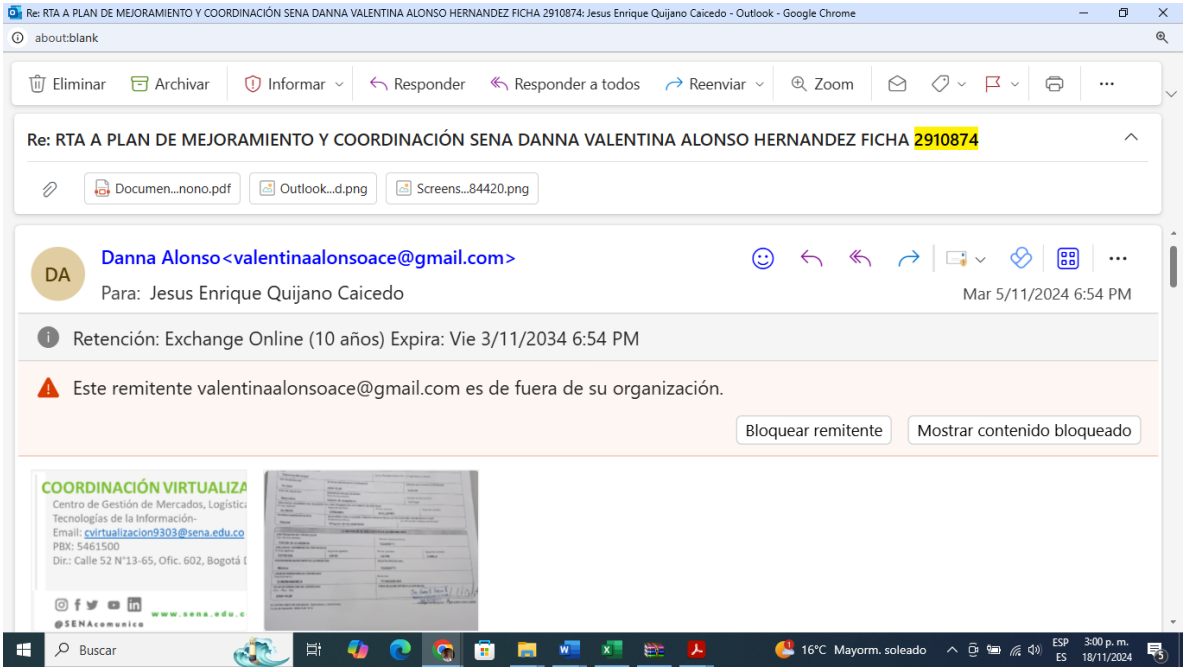
DEBIDO PROCESO

Se realizó el debido proceso para la ficha 2910874, en la cual se descargó centro de calificaciones, para alistar los llamados de atención, con las actividades pendientes por entregar de los aprendices

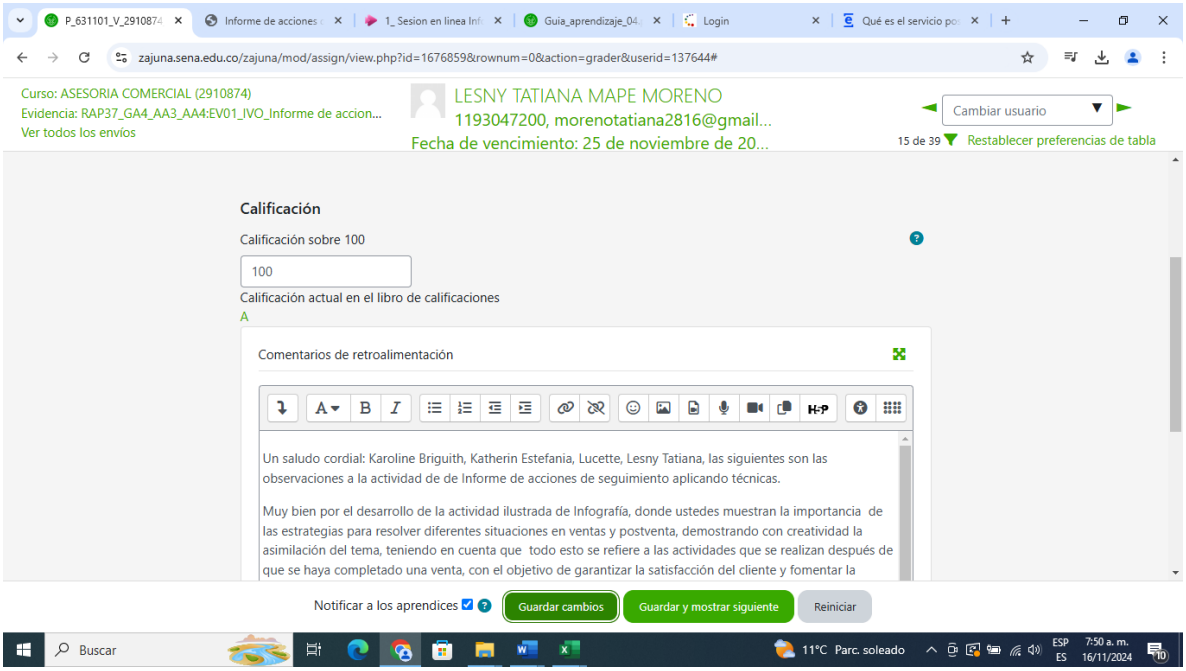
LLAMADOS DE ATENCIO FICHA 2910874

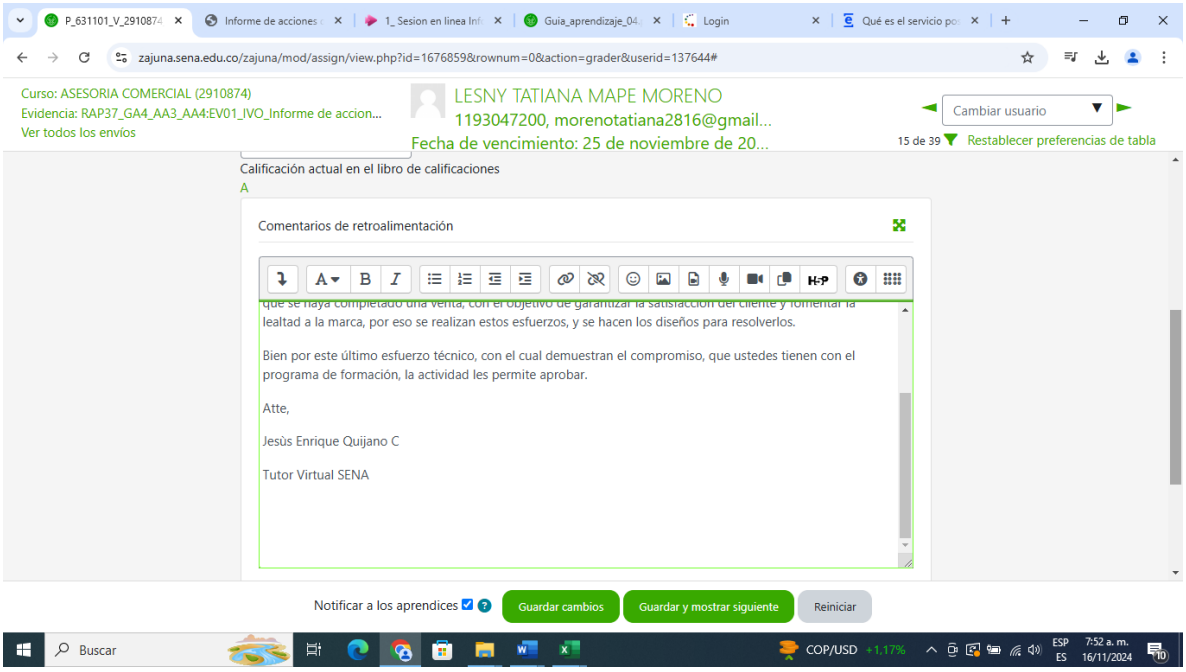


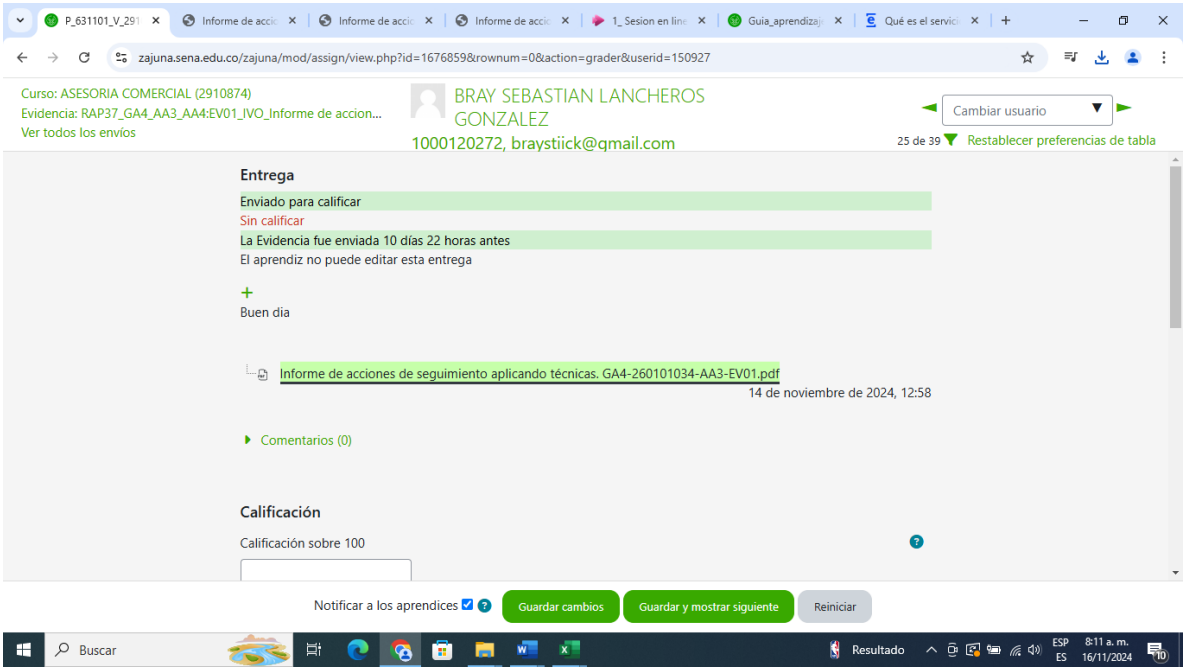


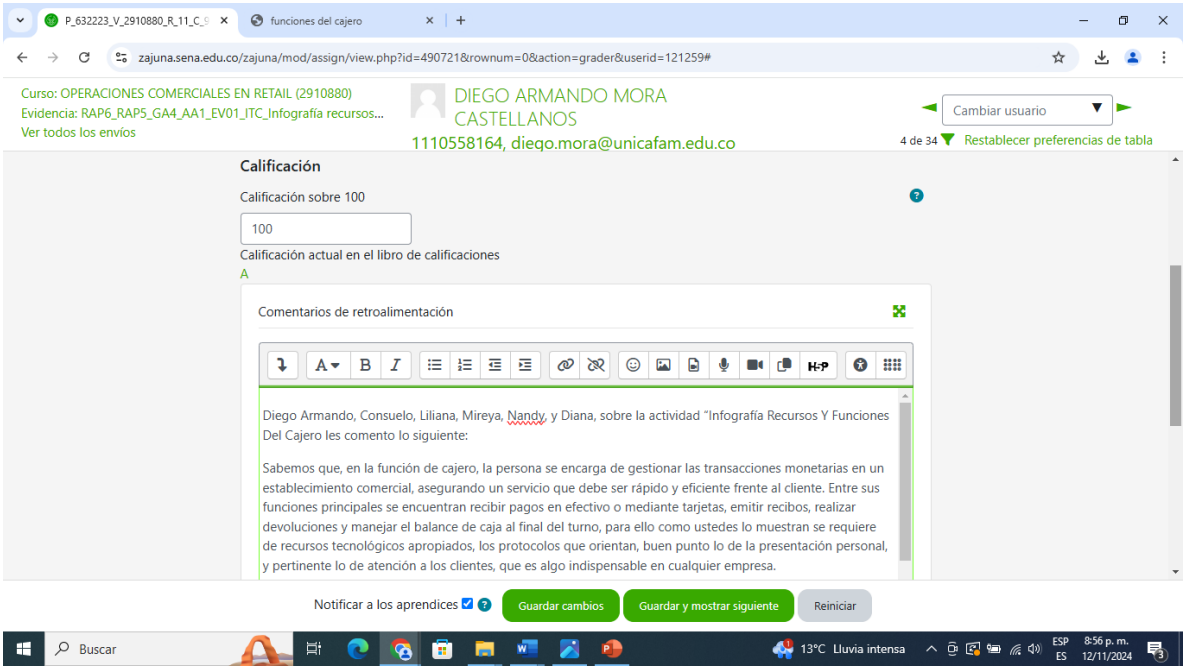


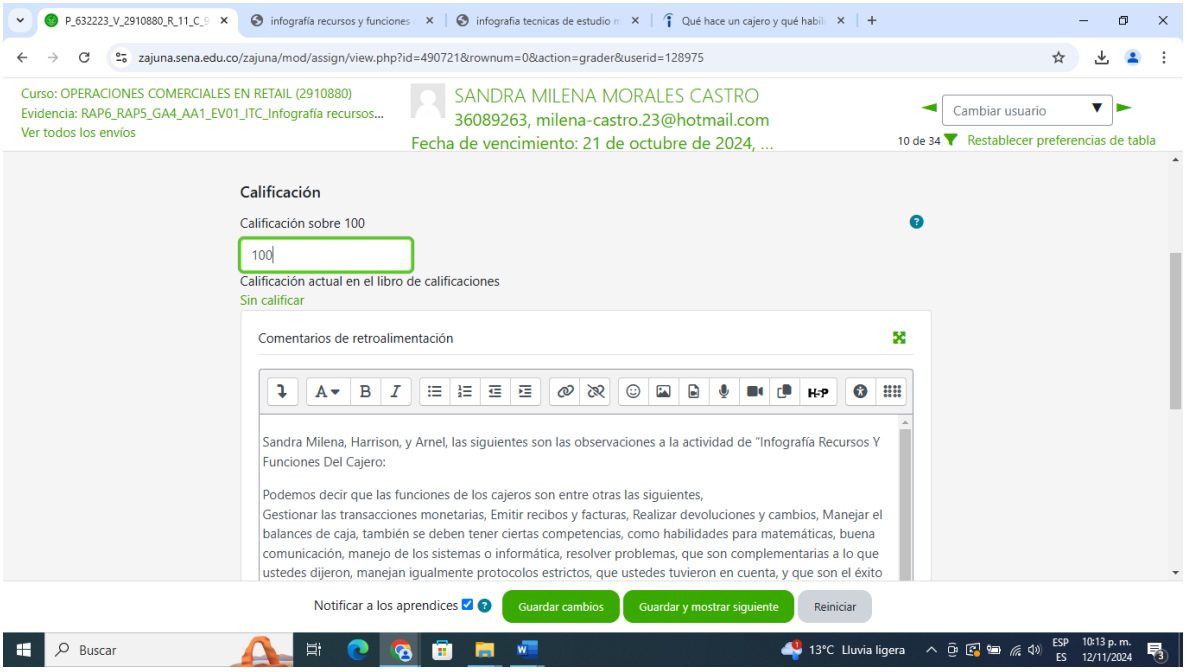
2910874 RETROALIMENTACION DE ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

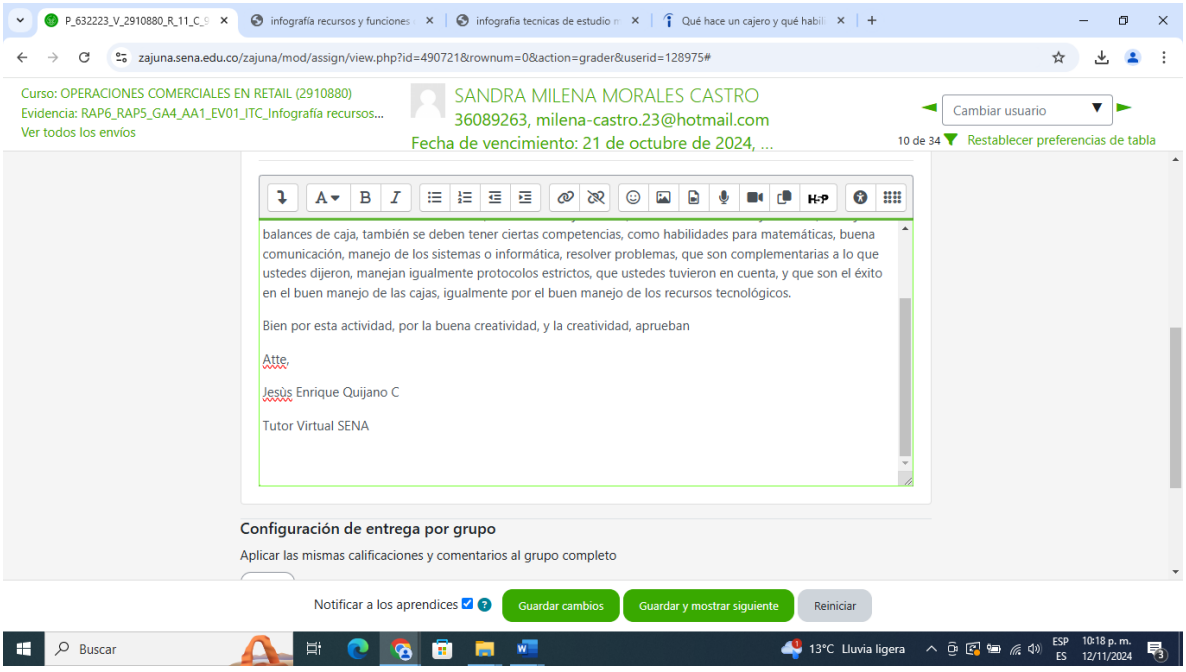

Curso: ASESORIA COMERCIAL (2910874)
Evidencia: RAP37_GA4_AA3_AA4:EV01_IVO_Informe de accion...
Ver todos los envíos
LESNY TATIANA MAPE MORENO
1193047200, morenotatiana2816@gmail...
Fecha de vencimiento: 25 de noviembre de 20...
Cambiar usuario
15 de 39
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Un saludo cordial: Karoline Briguith, Katherin Estefania, Lucette, Lesny Tatiana, las siguientes son las observaciones a la actividad de de Informe de acciones de seguimiento aplicando técnicas.
Muy bien por el desarrollo de la actividad ilustrada de Infografía, donde ustedes muestran la importancia de las estrategias para resolver diferentes situaciones en ventas y postventa, demostrando con creatividad la asimilación del tema, teniendo en cuenta que todo esto se refiere a las actividades que se realizan después de que se haya completado una venta, con el objetivo de garantizar la satisfacción del cliente y fomentar la
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
11°C Parc. soleado
ESP
ES
7:50 a. m.
16/11/2024

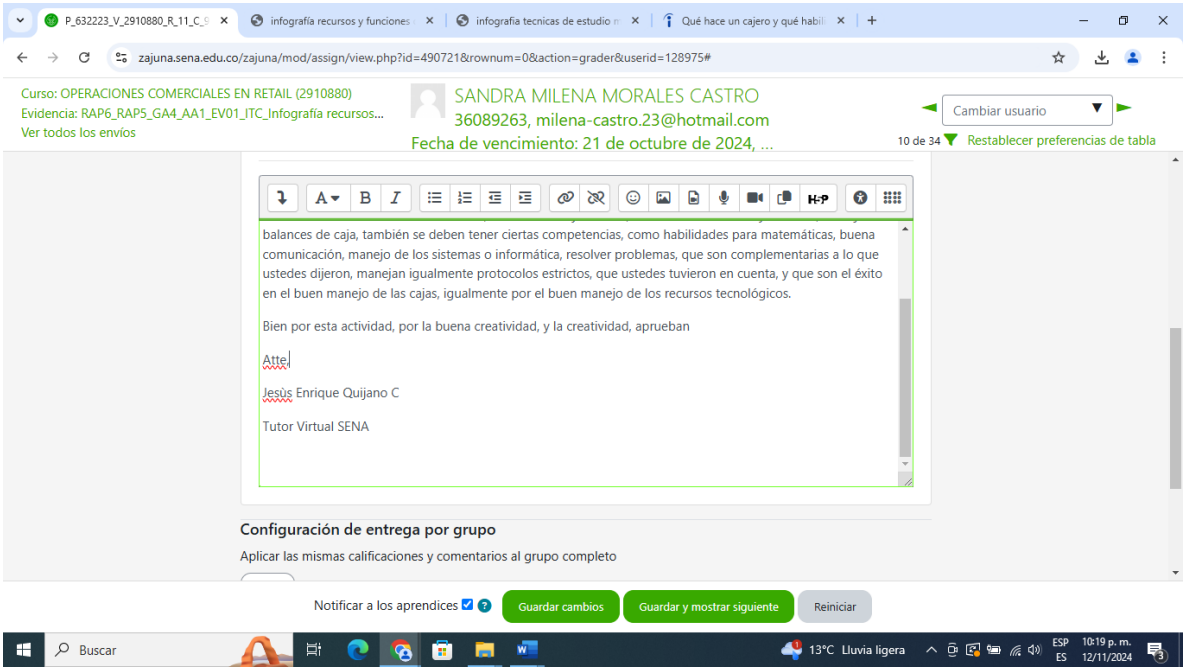

Curso: ASESORIA COMERCIAL (2910874)
Evidencia: RAP37_GA4_AA3_AA4:EV01_IVO_Informe de accion...
Ver todos los envíos
LESNY TATIANA MAPE MORENO
1193047200, morenotatiana2816@gmail...
Fecha de vencimiento: 25 de noviembre de 20...
Cambiar usuario
15 de 39
Restablecer preferencias de tabla
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
que se haya completado una venta, con el objetivo de garantizar la satisfacción del cliente y fomentar la lealtad a la marca, por eso se realizan estos esfuerzos, y se hacen los diseños para resolverlos.
Bien por este último esfuerzo técnico, con el cual demuestran el compromiso, que ustedes tienen con el programa de formación, la actividad les permite aprobar.
Atte,
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
COP/USD +1,17%
ESP
ES
7:52 a. m.
16/11/2024

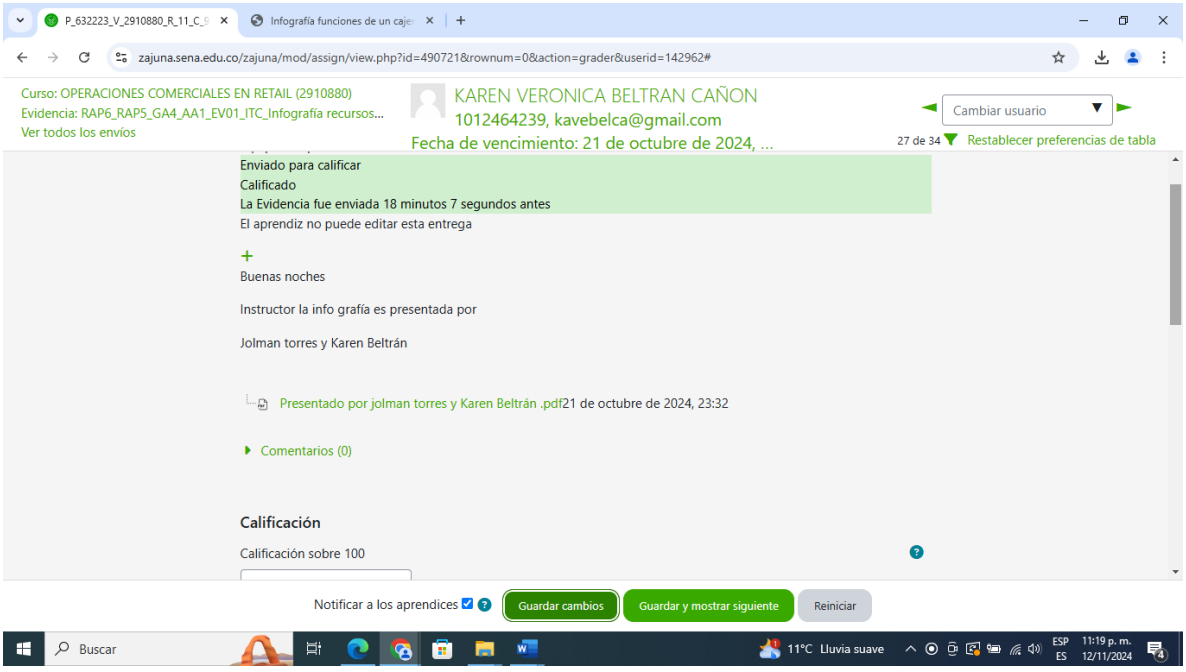

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1676859&rownum=0&action=grader&userid=150927
Curso: ASESORIA COMERCIAL (2910874)
Evidencia: RAP37_GA4_AA3_AA4:EV01_IVO_Informe de accion...
Ver todos los envíos
BRAY SEBASTIAN LANCHEROS GONZALEZ
1000120272, braystiick@gmail.com
Cambiar usuario
25 de 39
Restablecer preferencias de tabla
Entrega
Enviado para calificar
Sin calificar
La Evidencia fue enviada 10 días 22 horas antes
El aprendiz no puede editar esta entrega
Buen dia
Informe de acciones de seguimiento aplicando técnicas. GA4-260101034-AA3-EV01.pdf
14 de noviembre de 2024, 12:58
Comentarios (0)
Calificación
Calificación sobre 100
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
Resultado
ESP
ES
8:11 a. m.
16/11/2024

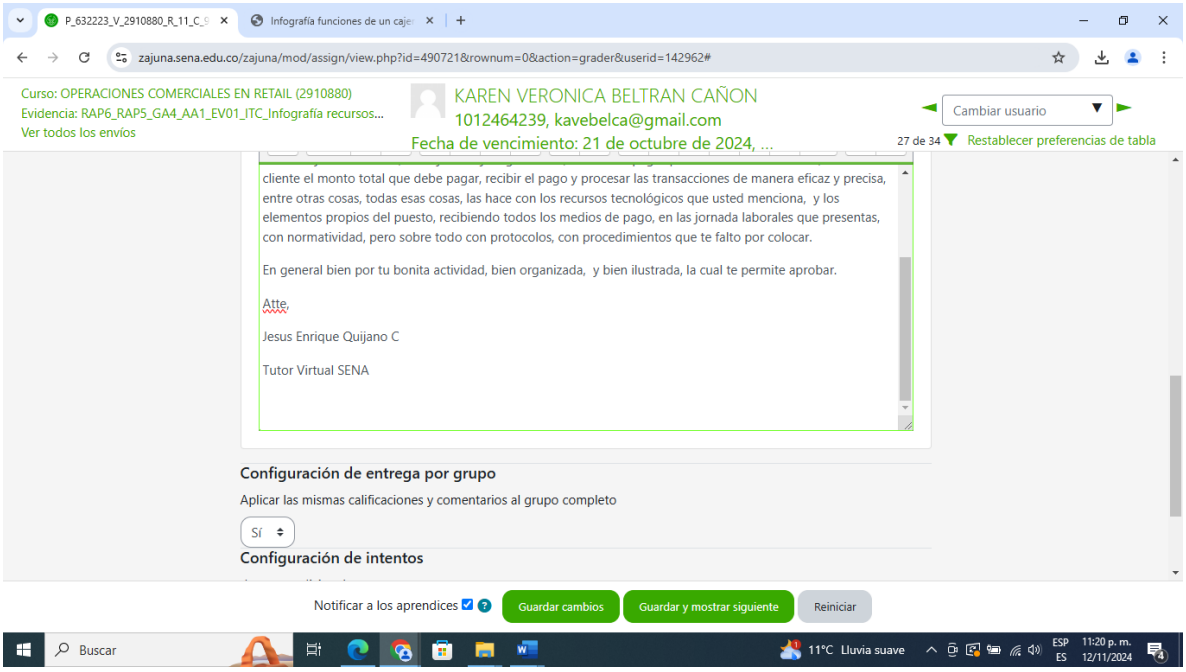

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=490721&rownum=0&action=grader&userid=121259#
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910880)
Evidencia: RAP6_RAP5_GA4_AA1_EV01_ITC_Infografía recursos...
Ver todos los envíos
DIEGO ARMANDO MORA CASTELLANOS
1110558164, diego.mora@unicafam.edu.co
Cambiar usuario
4 de 34
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Diego Armando, Consuelo, Liliana, Mireya, Nandy, y Diana, sobre la actividad "Infografía Recursos Y Funciones Del Cajero les comento lo siguiente:
Sabemos que, en la función de cajero, la persona se encarga de gestionar las transacciones monetarias en un establecimiento comercial, asegurando un servicio que debe ser rápido y eficiente frente al cliente. Entre sus funciones principales se encuentran recibir pagos en efectivo o mediante tarjetas, emitir recibos, realizar devoluciones y manejar el balance de caja al final del turno, para ello como ustedes lo muestran se requiere de recursos tecnológicos apropiados, los protocolos que orientan, buen punto lo de la presentación personal, y pertinente lo de atención a los clientes, que es algo indispensable en cualquier empresa.
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
13°C Lluvia intensa
ESP
ES
8:56 p. m.
12/11/2024

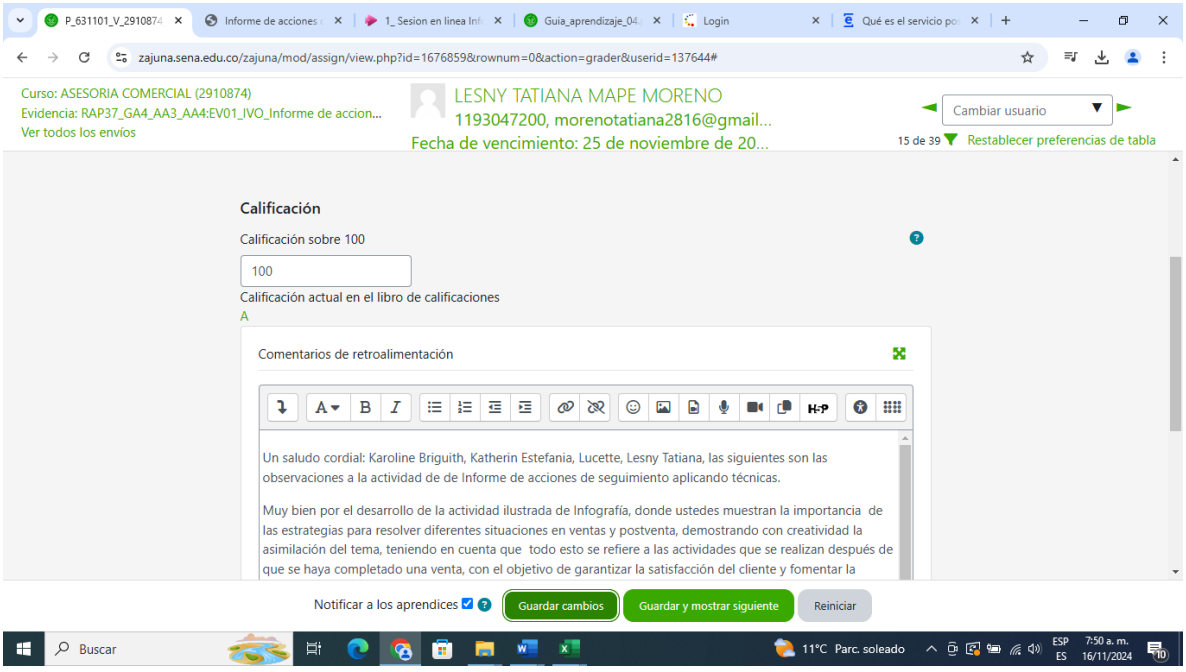

P_632223_V_2910880_R_11_C_S
infografía recursos y funciones
infografia tecnicas de estudio
Qué hace un cajero y qué habil
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=490721&rownum=0&action=grader&userid=128975
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910880)
Evidencia: RAP6_RAP5_GA4_AA1_EV01_ITC_Infografía recursos...
Ver todos los envíos
SANDRA MILENA MORALES CASTRO
36089263, milena-castro.23@hotmail.com
Fecha de vencimiento: 21 de octubre de 2024, ...
Cambiar usuario
10 de 34
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
Sandra Milena, Harrison, y Arnel, las siguientes son las observaciones a la actividad de "Infografía Recursos Y Funciones Del Cajero:
Podemos decir que las funciones de los cajeros son entre otras las siguientes,
Gestionar las transacciones monetarias, Emitir recibos y facturas, Realizar devoluciones y cambios, Manejar el balances de caja, también se deben tener ciertas competencias, como habilidades para matemáticas, buena comunicación, manejo de los sistemas o informática, resolver problemas, que son complementarias a lo que ustedes dijeron, manejan igualmente protocolos estrictos, que ustedes tuvieron en cuenta, y que son el éxito
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
13°C Lluvia ligera
ESP ES
10:13 p. m. 12/11/2024

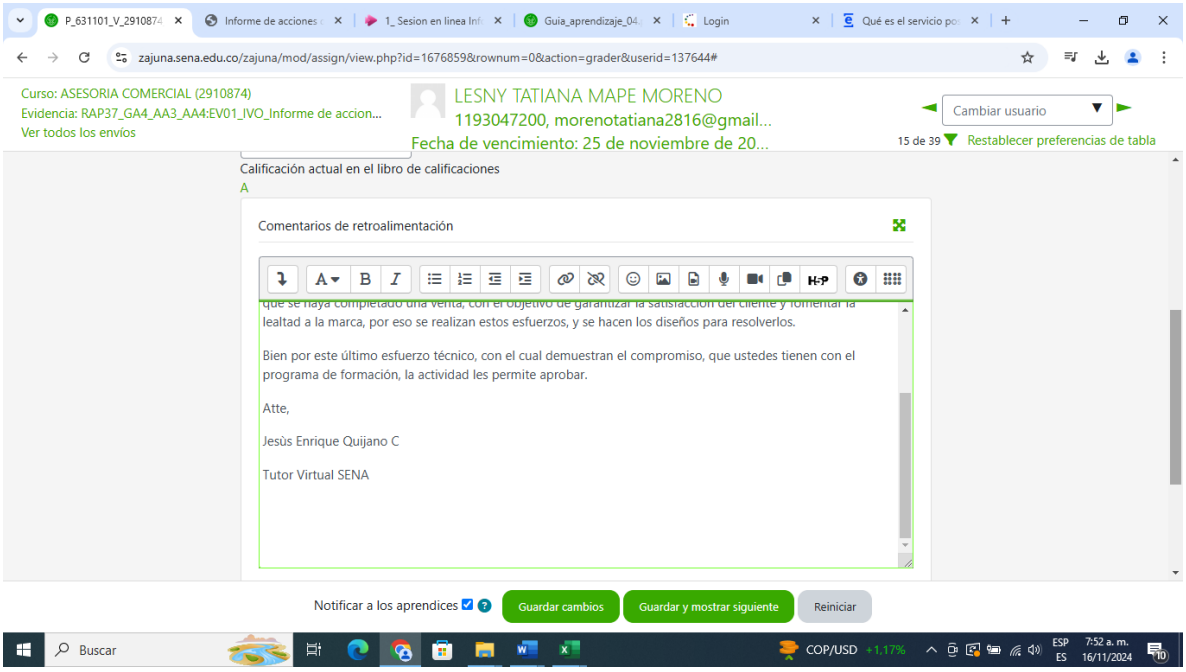

P_632223_V_2910880_R_11_C_S
infografía recursos y funciones
infografia tecnicas de estudio
Qué hace un cajero y qué habil
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=490721&rownum=0&action=grader&userid=128975#
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910880)
Evidencia: RAP6_RAP5_GA4_AA1_EV01_ITC_Infografía recursos...
Ver todos los envíos
SANDRA MILENA MORALES CASTRO
36089263, milena-castro.23@hotmail.com
Fecha de vencimiento: 21 de octubre de 2024, ...
Cambiar usuario
10 de 34
Restablecer preferencias de tabla
balances de caja, también se deben tener ciertas competencias, como habilidades para matemáticas, buena comunicación, manejo de los sistemas o informática, resolver problemas, que son complementarias a lo que ustedes dijeron, manejan igualmente protocolos estrictos, que ustedes tuvieron en cuenta, y que son el éxito en el buen manejo de las cajas, igualmente por el buen manejo de los recursos tecnológicos.
Bien por esta actividad, por la buena creatividad, y la creatividad, aprueban
Atte,
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Configuración de entrega por grupo
Aplicar las mismas calificaciones y comentarios al grupo completo
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
13°C Lluvia ligera
ESP ES
10:18 p. m. 12/11/2024

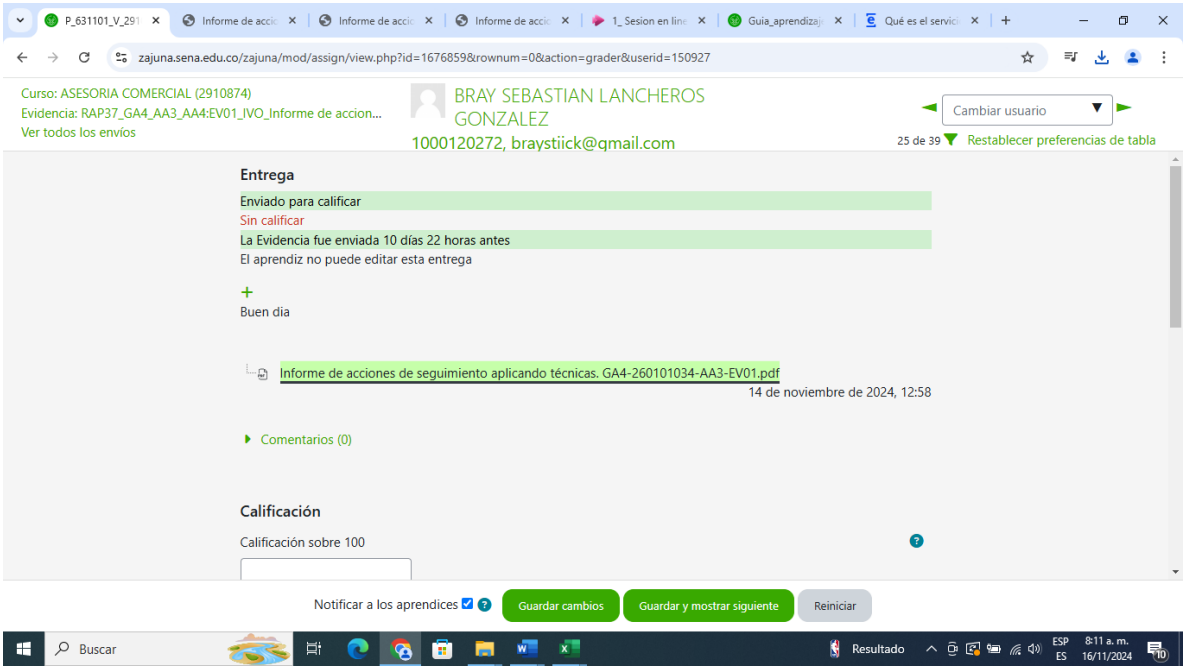

P_632223_V_2910880_R_11_C_S
infografía recursos y funciones
infografía tecnicas de estudio
Qué hace un cajero y qué habil
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=490721&rownum=0&action=grader&userid=128975#
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910880)
Evidencia: RAP6_RAP5_GA4_AA1_EV01_ITC_Infografía recursos...
Ver todos los envíos
SANDRA MILENA MORALES CASTRO
36089263, milena-castro.23@hotmail.com
Fecha de vencimiento: 21 de octubre de 2024, ...
Cambiar usuario
10 de 34
Restablecer preferencias de tabla
balances de caja, también se deben tener ciertas competencias, como habilidades para matemáticas, buena comunicación, manejo de los sistemas o informática, resolver problemas, que son complementarias a lo que ustedes dijeron, manejan igualmente protocolos estrictos, que ustedes tuvieron en cuenta, y que son el éxito en el buen manejo de las cajas, igualmente por el buen manejo de los recursos tecnológicos.
Bien por esta actividad, por la buena creatividad, y la creatividad, aprueban
Atte
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Configuración de entrega por grupo
Aplicar las mismas calificaciones y comentarios al grupo completo
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
13°C Lluvia ligera
ESP ES
10:19 p. m. 12/11/2024


P_632223_V_2910880_R_11_C_S
Infografía funciones de un caje
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=490721&rownum=0&action=grader&userid=142962#
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910880)
Evidencia: RAP6_RAP5_GA4_AA1_EV01_ITC_Infografía recursos...
Ver todos los envíos
KAREN VERONICA BELTRAN CAÑON
1012464239, kavebelca@gmail.com
Fecha de vencimiento: 21 de octubre de 2024, ...
Cambiar usuario
27 de 34
Restablecer preferencias de tabla
Enviado para calificar
Calificado
La Evidencia fue enviada 18 minutos 7 segundos antes
El aprendiz no puede editar esta entrega
Buenas noches
Instructor la info grafía es presentada por
Jolman torres y Karen Beltrán
Presentado por jolman torres y Karen Beltrán .pdf21 de octubre de 2024, 23:32
Comentarios (0)
Calificación
Calificación sobre 100
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
11°C Lluvia suave
ESP ES
11:19 p. m. 12/11/2024

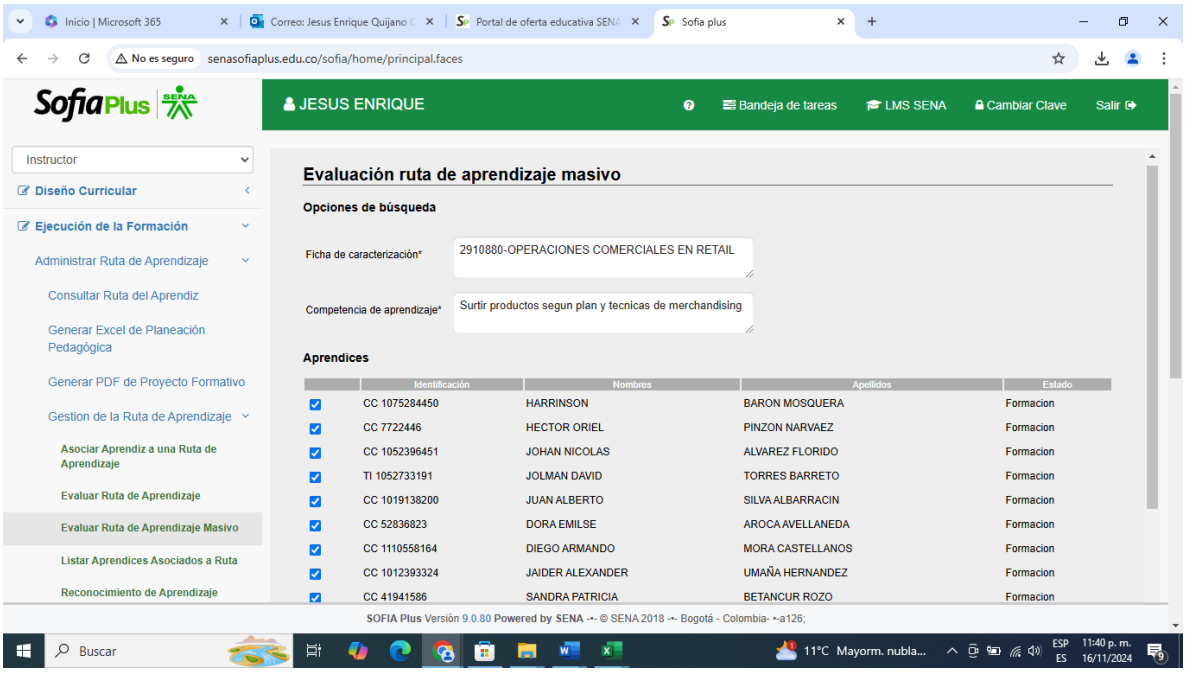

Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910880)
Evidencia: RAP6_RAP5_GA4_AA1_EV01_ITC_Infografía recursos...
Ver todos los envíos
KAREN VERONICA BELTRAN CAÑON
1012464239, kavebelca@gmail.com
Fecha de vencimiento: 21 de octubre de 2024, ...
Cambiar usuario
27 de 34
Restablecer preferencias de tabla
cliente el monto total que debe pagar, recibir el pago y procesar las transacciones de manera eficaz y precisa, entre otras cosas, todas esas cosas, las hace con los recursos tecnológicos que usted menciona, y los elementos propios del puesto, recibiendo todos los medios de pago, en las jornada laborales que presentas, con normatividad, pero sobre todo con protocolos, con procedimientos que te falto por colocar.
En general bien por tu bonita actividad, bien organizada, y bien ilustrada, la cual te permite aprobar.
Atte.
Jesus Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Configuración de entrega por grupo
Aplicar las mismas calificaciones y comentarios al grupo completo
Sí
Configuración de intentos
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
11°C Lluvia suave
ESP ES
11:20 p. m. 12/11/2024


Curso: ASESORIA COMERCIAL (2910874)
Evidencia: RAP37_GA4_AA3_AA4:EV01_IVO_Informe de accion...
Ver todos los envíos
LESNY TATIANA MAPE MORENO
1193047200, morenotatiana2816@gmail...
Fecha de vencimiento: 25 de noviembre de 20...
Cambiar usuario
15 de 39
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Un saludo cordial: Karoline Briguith, Katherin Estefania, Lucette, Lesny Tatiana, las siguientes son las observaciones a la actividad de de Informe de acciones de seguimiento aplicando técnicas.
Muy bien por el desarrollo de la actividad ilustrada de Infografía, donde ustedes muestran la importancia de las estrategias para resolver diferentes situaciones en ventas y postventa, demostrando con creatividad la asimilación del tema, teniendo en cuenta que todo esto se refiere a las actividades que se realizan después de que se haya completado una venta, con el objetivo de garantizar la satisfacción del cliente y fomentar la
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
11°C Parc. soleado
ESP ES
7:50 a. m. 16/11/2024

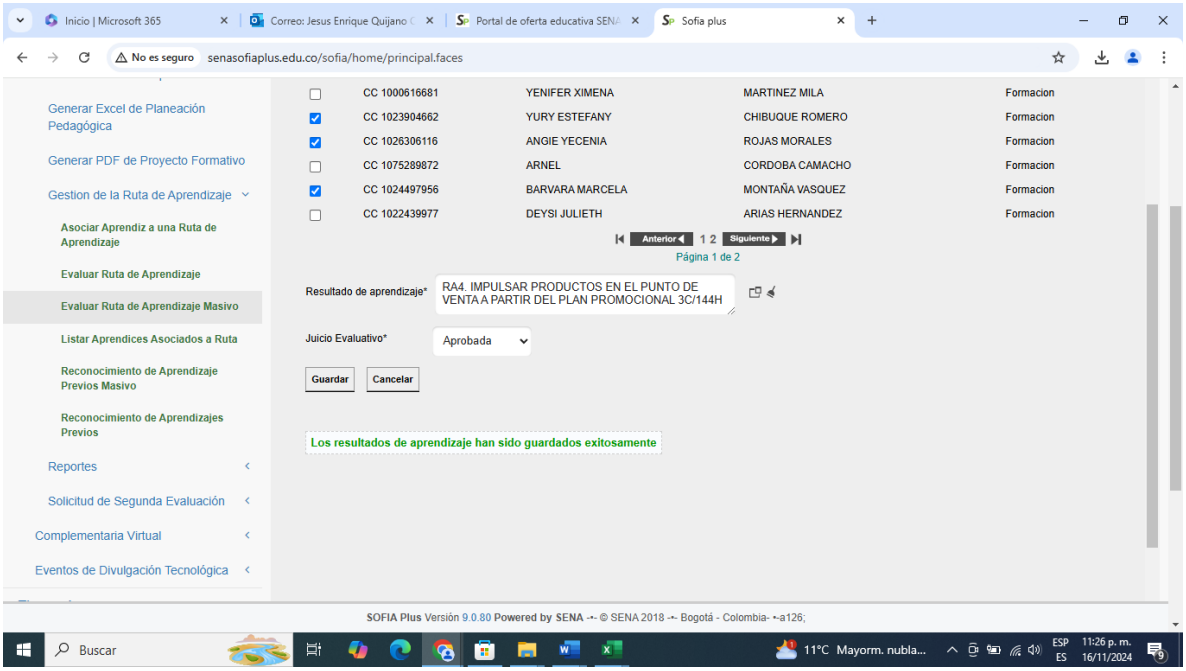

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1676859&rownum=0&action=grader&userid=137644#
Curso: ASESORIA COMERCIAL (2910874)
Evidencia: RAP37_GA4_AA3_AA4:EV01_IVO_Informe de accion...
Ver todos los envíos
LESNY TATIANA MAPE MORENO
1193047200, morenotatiana2816@gmail...
Fecha de vencimiento: 25 de noviembre de 20...
Cambiar usuario
15 de 39
Restablecer preferencias de tabla
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
que se haya completado una venta, con el objetivo de garantizar la satisfacción del cliente y fomentar la lealtad a la marca, por eso se realizan estos esfuerzos, y se hacen los diseños para resolverlos.
Bien por este último esfuerzo técnico, con el cual demuestran el compromiso, que ustedes tienen con el programa de formación, la actividad les permite aprobar.
Atte,
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
COP/USD +1,17%
ESP
ES
7:52 a. m.
16/11/2024


zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1676859&rownum=0&action=grader&userid=150927
Curso: ASESORIA COMERCIAL (2910874)
Evidencia: RAP37_GA4_AA3_AA4:EV01_IVO_Informe de accion...
Ver todos los envíos
BRAY SEBASTIAN LANCHEROS GONZALEZ
1000120272, braystiick@gmail.com
Cambiar usuario
25 de 39
Restablecer preferencias de tabla
Entrega
Enviado para calificar
Sin calificar
La Evidencia fue enviada 10 días 22 horas antes
El aprendiz no puede editar esta entrega
Buen dia
Informe de acciones de seguimiento aplicando técnicas. GA4-260101034-AA3-EV01.pdf
14 de noviembre de 2024, 12:58
Comentarios (0)
Calificación
Calificación sobre 100
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
Resultado
ESP
ES
8:11 a. m.
16/11/2024

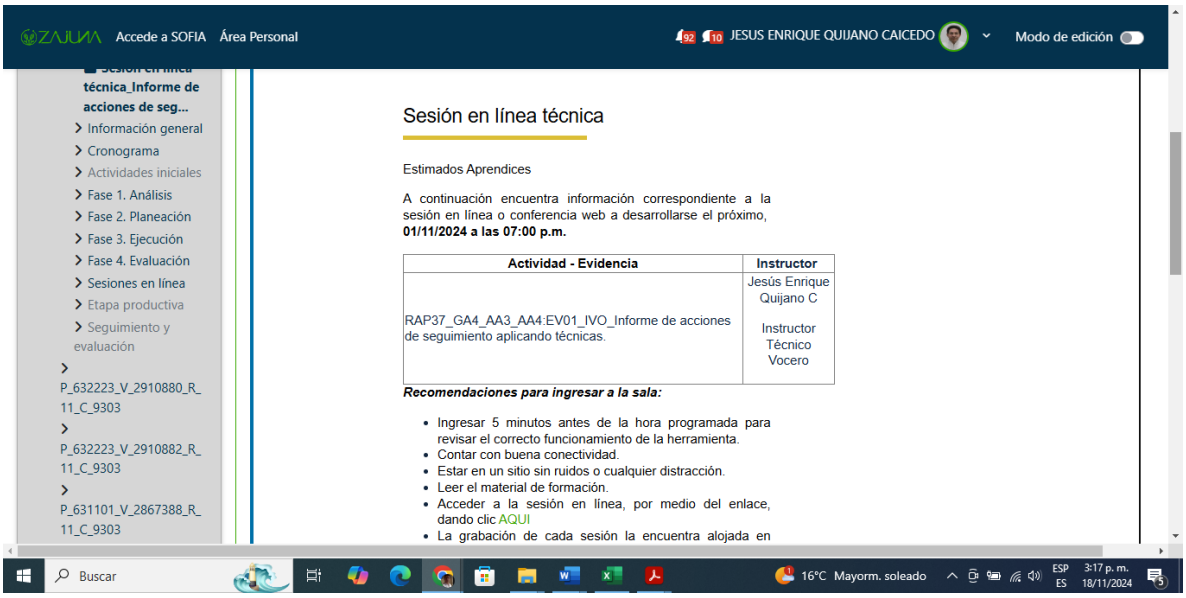
EVALUACION EN SOFIA PLUS FICHA 2910874 ASESORIA COMERCIAL






Inicio | Microsoft 365
Correo: Jesus Enrique Quijano
Portal de oferta educativa SENA
Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
CC 1000616681 YENIFER XIMENA MARTINEZ MILA Formacion
CC 1023904662 YURY ESTEFANY CHIBUQUE ROMERO Formacion
CC 1026306116 ANGIE YECENIA ROJAS MORALES Formacion
CC 1075289872 ARNEL CORDOBA CAMACHO Formacion
CC 1024497956 BARVARA MARCELA MONTAÑA VASQUEZ Formacion
CC 1022439977 DEYSI JULIETH ARIAS HERNANDEZ Formacion
Anterior 1 2 Siguiente
Página 1 de 2
Resultado de aprendizaje*
RA4. IMPULSAR PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA A PARTIR DEL PLAN PROMOCIONAL 3C/144H
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
Los resultados de aprendizaje han sido guardados exitosamente
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia-
Buscar
11°C Mayorm. nubla...
ESP ES
11:26 p. m. 16/11/2024

ANUNCIOS SESION EN LINEA TÈCNICO VOCERO



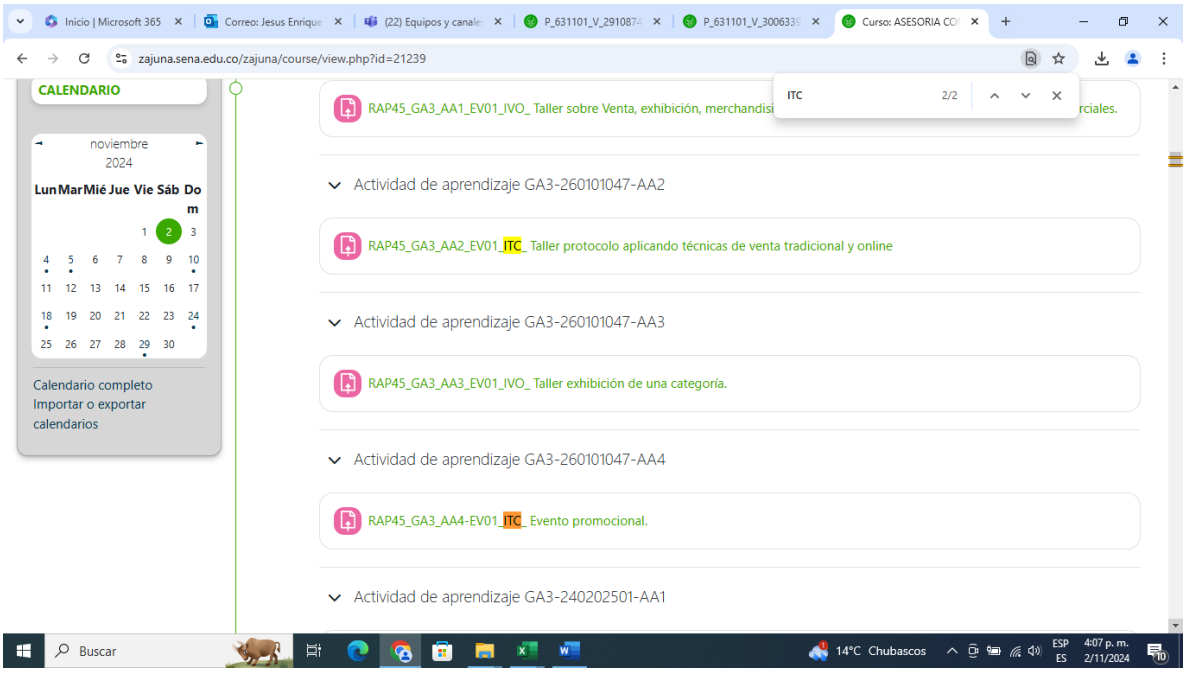
DEBIDO PROCESO

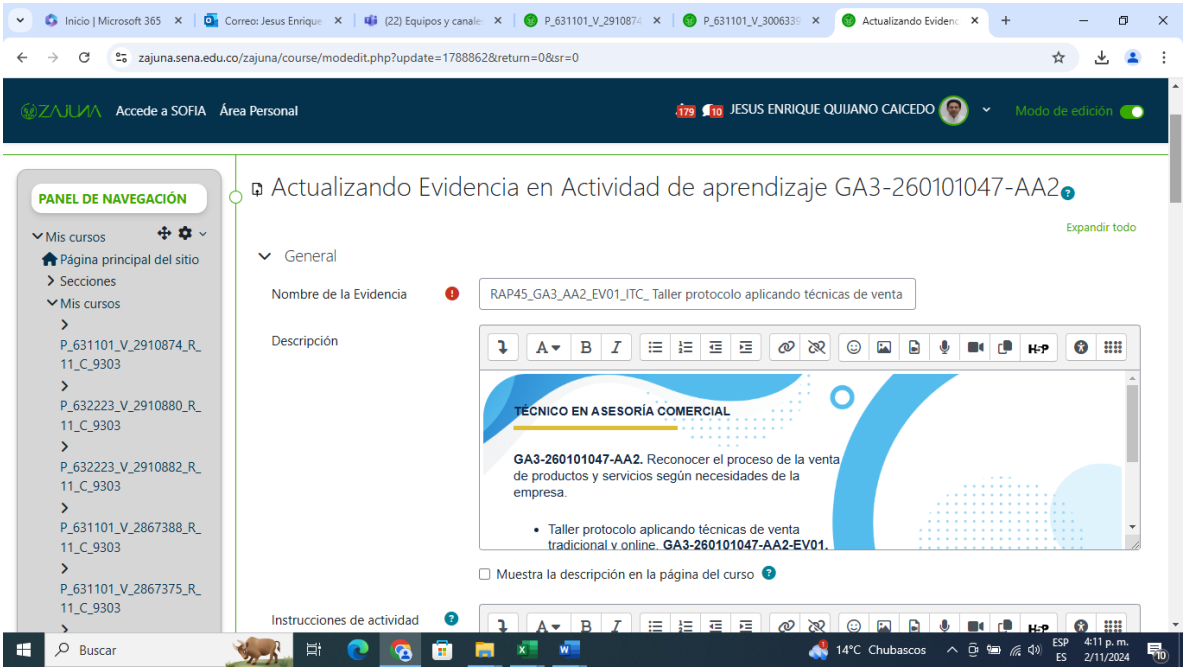
DESCARGAR LIBRO DE CALIFICACIONES FASES EJECUCIÒN

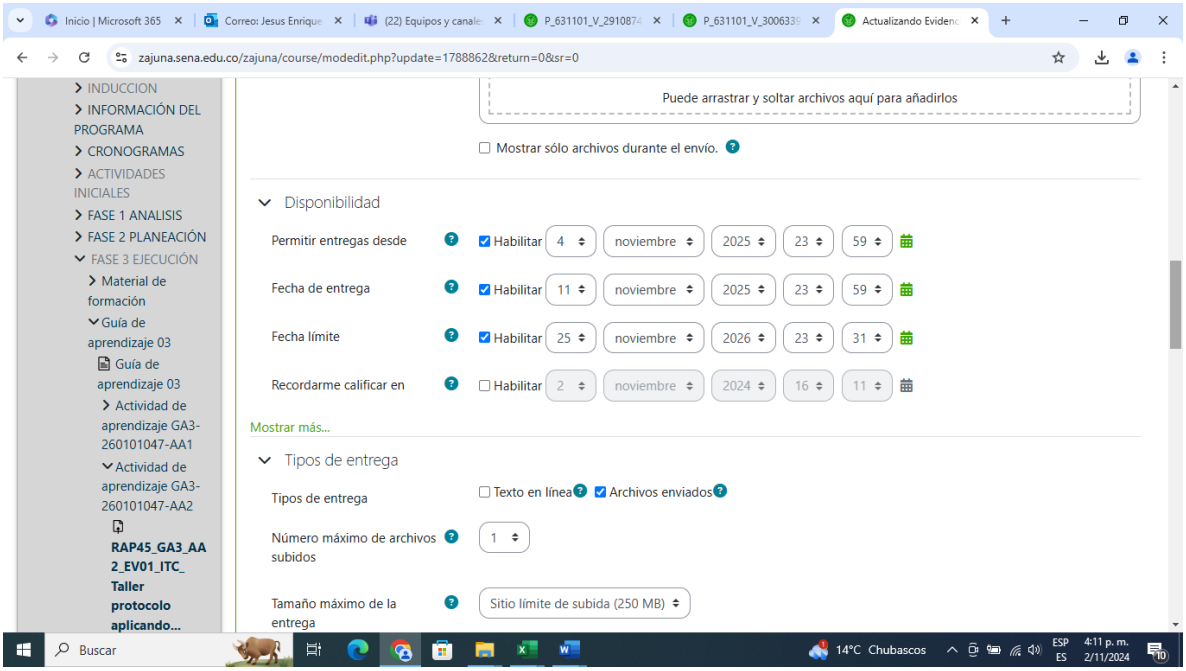
3006339

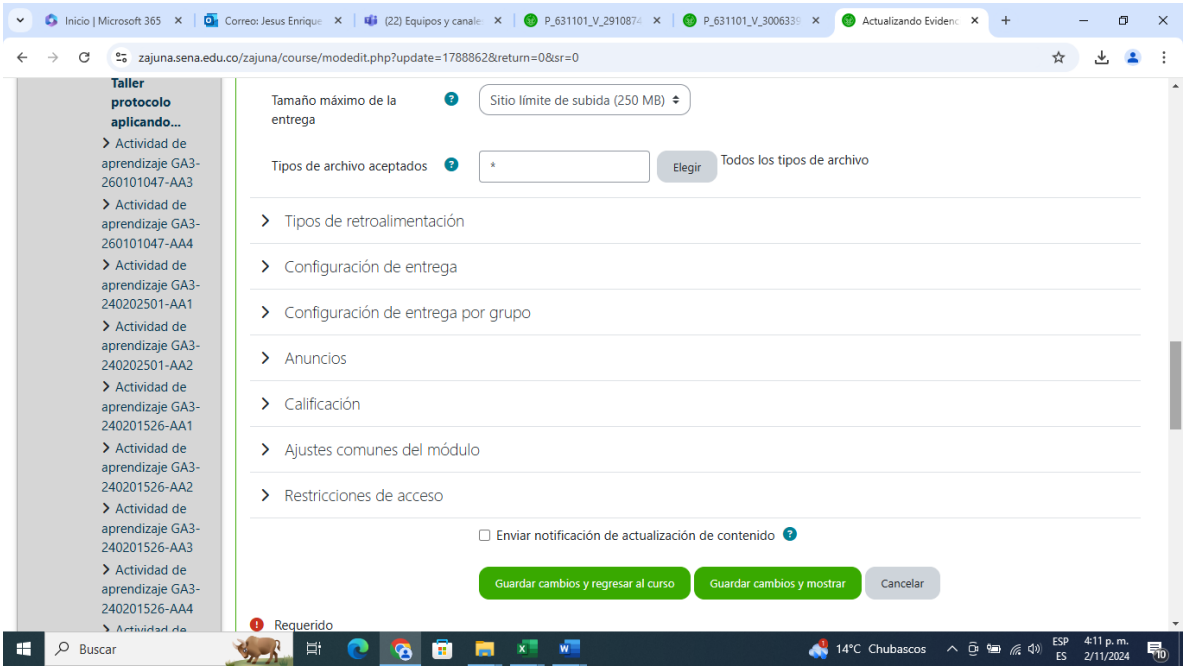
FICHA 3006339

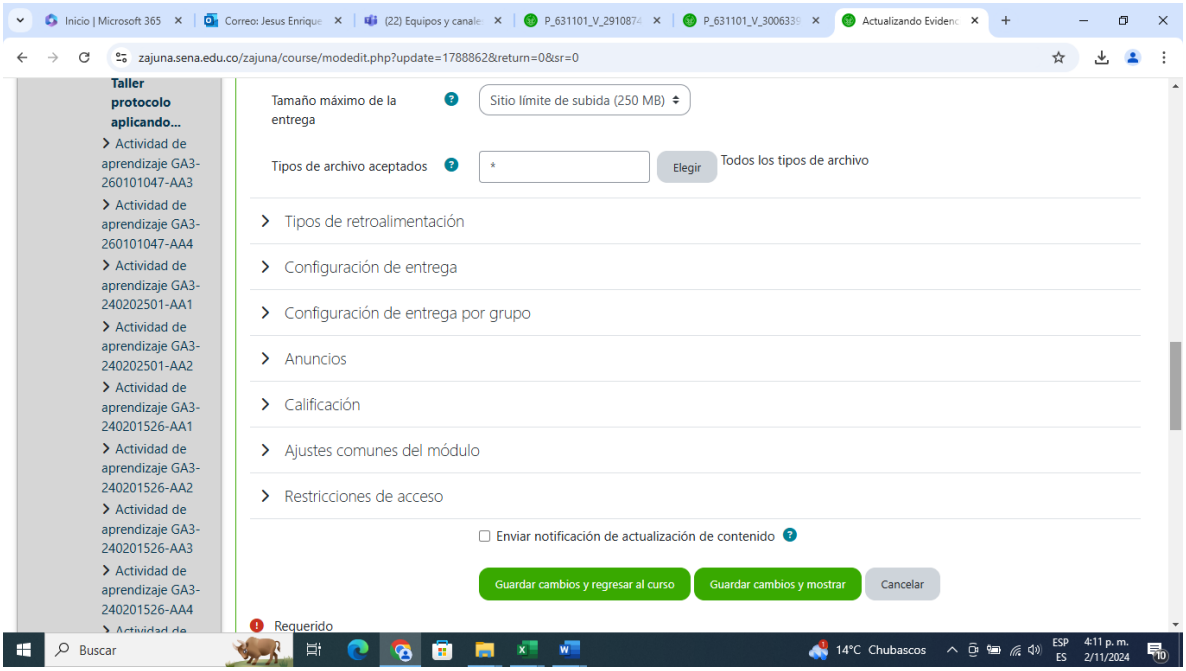
ALISTAMIENTO

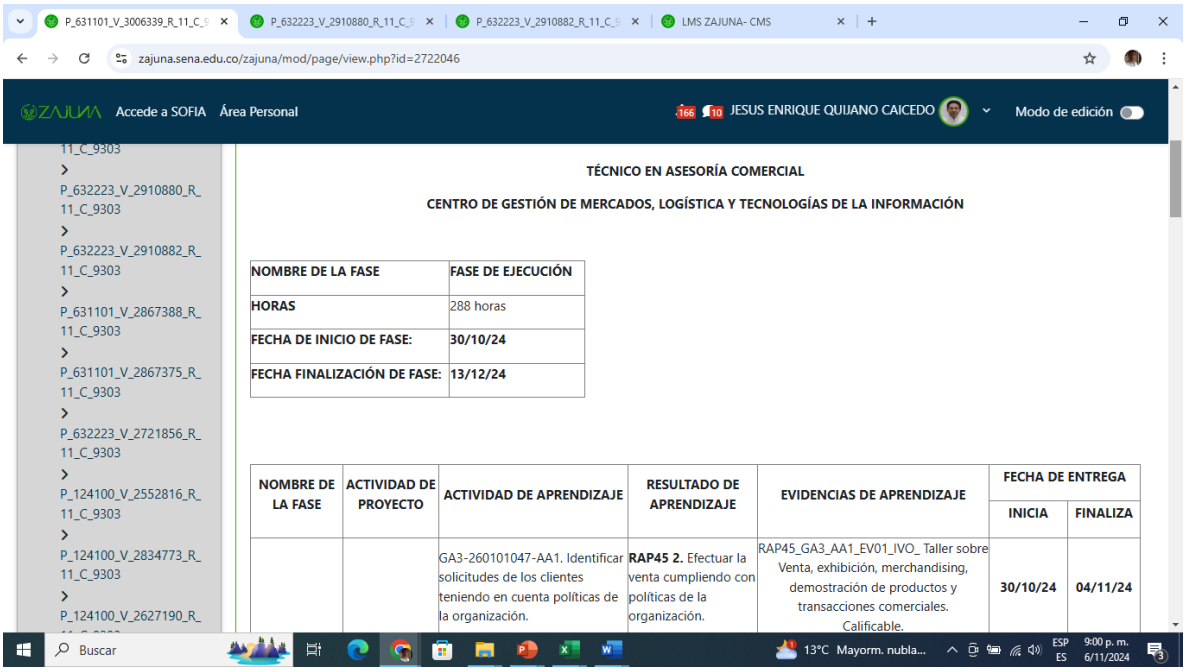





zajuna.sena.edu.co/zajuna/course/modedit.php?update=1788862&return=0&sr=0
INDUCCION
INFORMACIÓN DEL PROGRAMA
CRONOGRAMAS
ACTIVIDADES INICIALES
FASE 1 ANALISIS
FASE 2 PLANEACIÓN
FASE 3 EJECUCIÓN
Material de formación
Guía de aprendizaje 03
Guía de aprendizaje 03
Actividad de aprendizaje GA3-260101047-AA1
Actividad de aprendizaje GA3-260101047-AA2
RAP45_GA3_AA2_EV01_ITC_ Taller protocolo aplicando...
Puede arrastrar y soltar archivos aquí para añadirlos
Mostrar sólo archivos durante el envío.
Disponibilidad
Permitir entregas desde
Habilitar 4 noviembre 2025 23 59
Fecha de entrega
Habilitar 11 noviembre 2025 23 59
Fecha límite
Habilitar 25 noviembre 2026 23 31
Recordarme calificar en
Habilitar 2 noviembre 2024 16 11
Mostrar más...
Tipos de entrega
Tipos de entrega
Texto en línea
Archivos enviados
Número máximo de archivos subidos
1
Tamaño máximo de la entrega
Sitio límite de subida (250 MB)
Buscar
14°C Chubascos
ESP ES
4:11 p. m. 2/11/2024


zajuna.sena.edu.co/zajuna/course/modedit.php?update=1788862&return=0&sr=0
Taller protocolo aplicando...
Actividad de aprendizaje GA3-260101047-AA3
Actividad de aprendizaje GA3-260101047-AA4
Actividad de aprendizaje GA3-240202501-AA1
Actividad de aprendizaje GA3-240202501-AA2
Actividad de aprendizaje GA3-240201526-AA1
Actividad de aprendizaje GA3-240201526-AA2
Actividad de aprendizaje GA3-240201526-AA3
Actividad de aprendizaje GA3-240201526-AA4
Tamaño máximo de la entrega
Sitio límite de subida (250 MB)
Tipos de archivo aceptados
*
Elegir
Todos los tipos de archivo
Tipos de retroalimentación
Configuración de entrega
Configuración de entrega por grupo
Anuncios
Calificación
Ajustes comunes del módulo
Restricciones de acceso
Enviar notificación de actualización de contenido
Guardar cambios y regresar al curso
Guardar cambios y mostrar
Cancelar
Requerido
Buscar
14°C Chubascos
ESP ES
4:11 p. m. 2/11/2024



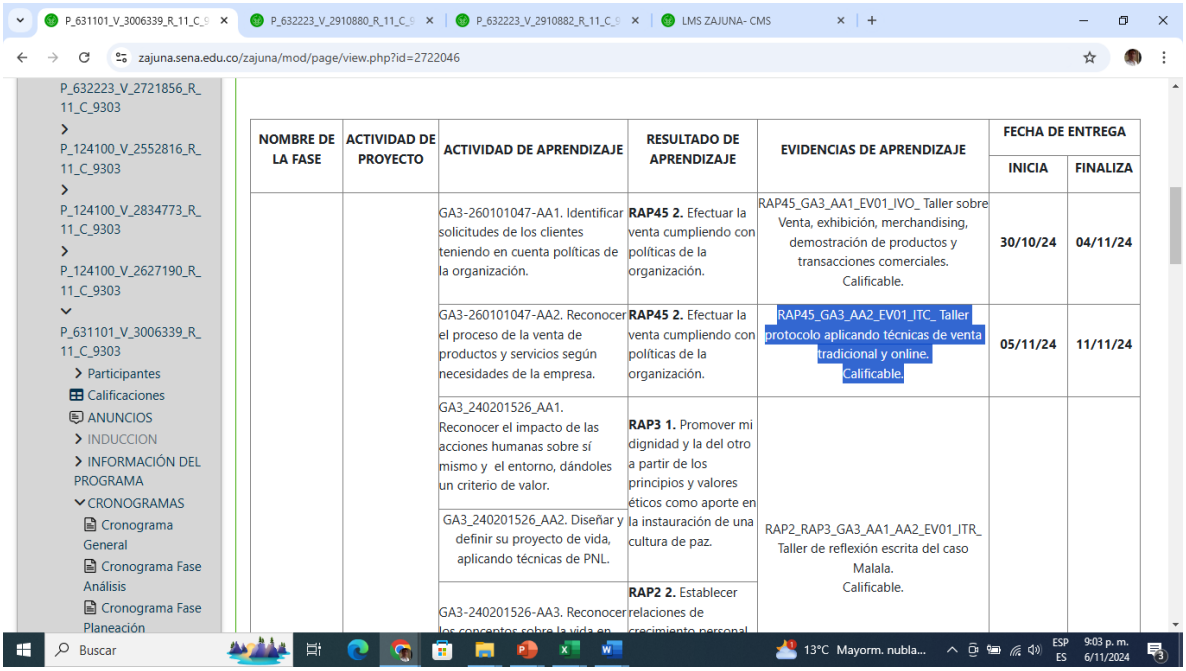


TÉCNICO EN ASESORÍA COMERCIAL

CENTRO DE GESTIÓN DE MERCADOS, LOGÍSTICA Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

NOMBRE DE LA FASE	**FASE DE EJECUCIÓN**
HORAS	288 horas
FECHA DE INICIO DE FASE:	**30/10/24**
FECHA FINALIZACIÓN DE FASE:	**13/12/24**

NOMBRE DE LA FASE	ACTIVIDAD DE PROYECTO	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHA DE ENTREGA	
					INICIA	FINALIZA
		GA3-260101047-AA1. Identificar solicitudes de los clientes teniendo en cuenta políticas de la organización.	**RAP45 2.** Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización.	RAP45_GA3_AA1_EV01_IVO_ Taller sobre Venta, exhibición, merchandising, demostración de productos y transacciones comerciales. Calificable.	**30/10/24**	**04/11/24**



NOMBRE DE LA FASE	ACTIVIDAD DE PROYECTO	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHA DE ENTREGA	
					INICIA	FINALIZA
		GA3-260101047-AA1. Identificar solicitudes de los clientes teniendo en cuenta políticas de la organización.	**RAP45 2.** Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización.	RAP45_GA3_AA1_EV01_IVO_ Taller sobre Venta, exhibición, merchandising, demostración de productos y transacciones comerciales. Calificable.	**30/10/24**	**04/11/24**
		GA3-260101047-AA2. Reconocer el proceso de la venta de productos y servicios según necesidades de la empresa.	**RAP45 2.** Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización.	RAP45_GA3_AA2_EV01_ITC_ Taller protocolo aplicando técnicas de venta tradicional y online. Calificable.	**05/11/24**	**11/11/24**
		GA3_240201526_AA1. Reconocer el impacto de las acciones humanas sobre sí mismo y el entorno, dándoles un criterio de valor.	**RAP3 1.** Promover mi dignidad y la del otro a partir de los principios y valores éticos como aporte en la instauración de una cultura de paz.	RAP2_RAP3_GA3_AA1_AA2_EV01_ITR_ Taller de reflexión escrita del caso Malala. Calificable.		
		GA3_240201526_AA2. Diseñar y definir su proyecto de vida, aplicando técnicas de PNL.				
		GA3-240201526-AA3. Reconocer	**RAP2 2.** Establecer relaciones de			

RESPUESTA FORO DE DUDAS



Re: No aparece nota en ZAJUNA de La Evidencia: RAP7_GA1_260101062_AA1_EV02_AM_Aplicar procedimiento de inventario de mercancía en punto de venta.
de ROGER DAVID CASTILLA GALVAN - martes, 12 de noviembre de 2024, 20:25

Buenas noches estimados instructores

La **Evidencia: RAP7_GA1_260101062_AA1_EV02_AM_Aplicar procedimiento de inventario de mercancía en punto de venta** no me aparece realizada en plataforma ZAJUNA.

la cual fue realizada y enviada debidamente dentro del plazo requerido por medio de la plataforma de TEAMS.

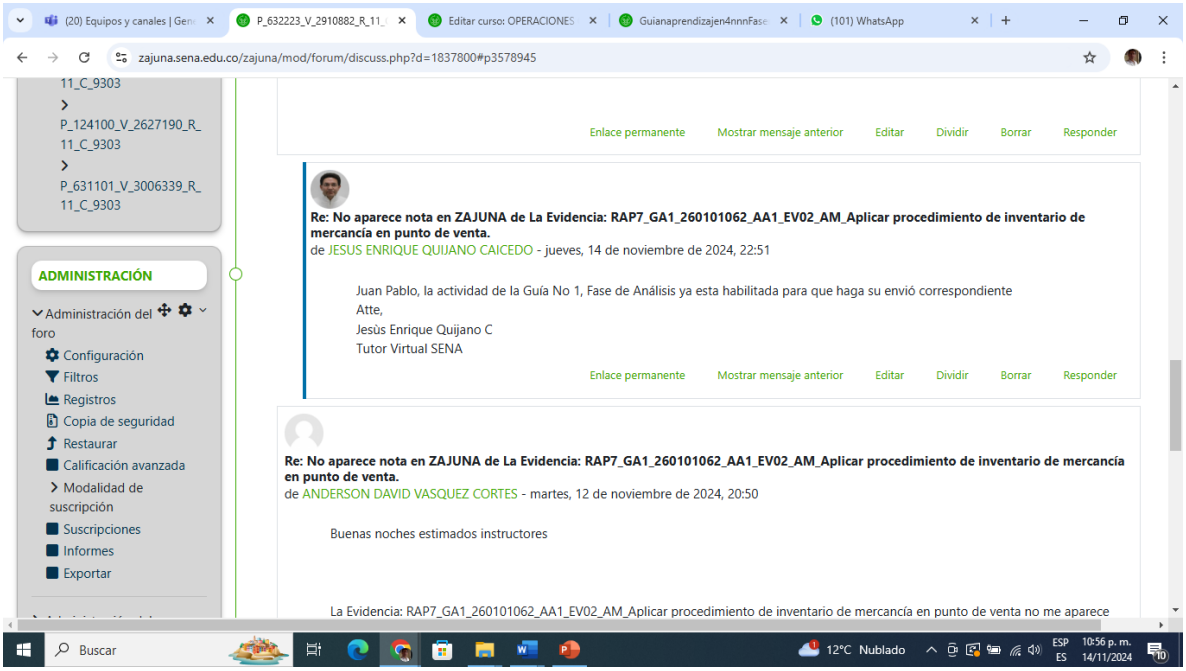
Estaré atento a cualquier inquietud, no dude en contactarse conmigo.

Cordialmente,

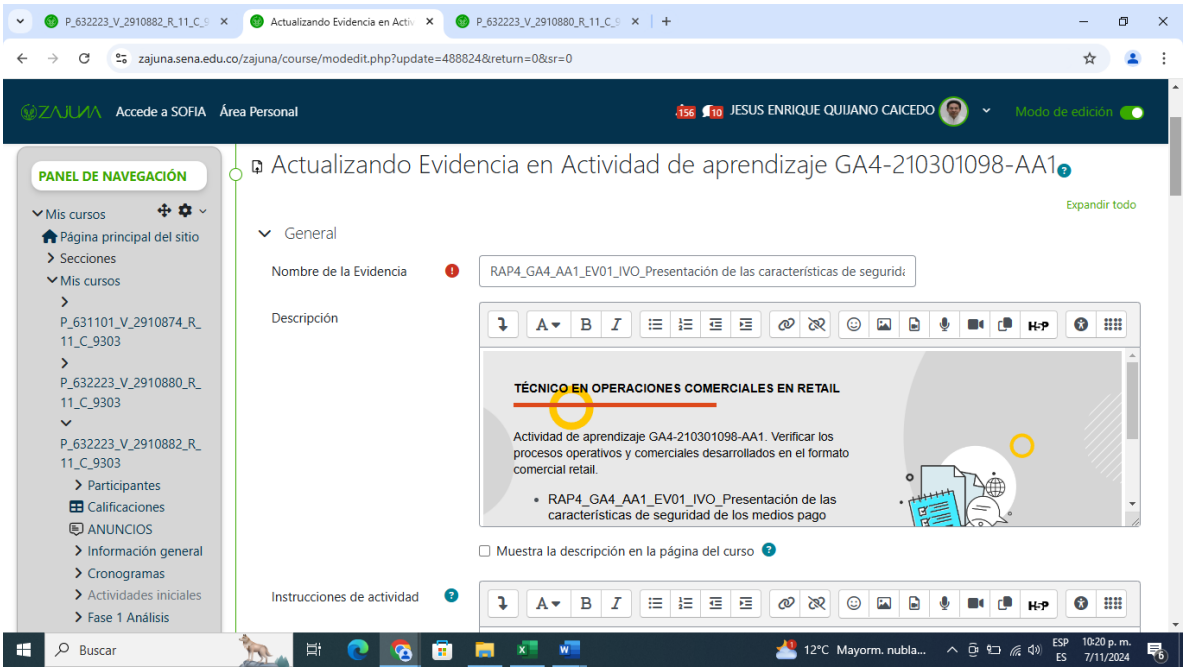
ROGER DAVID CASTILLA GALVAN

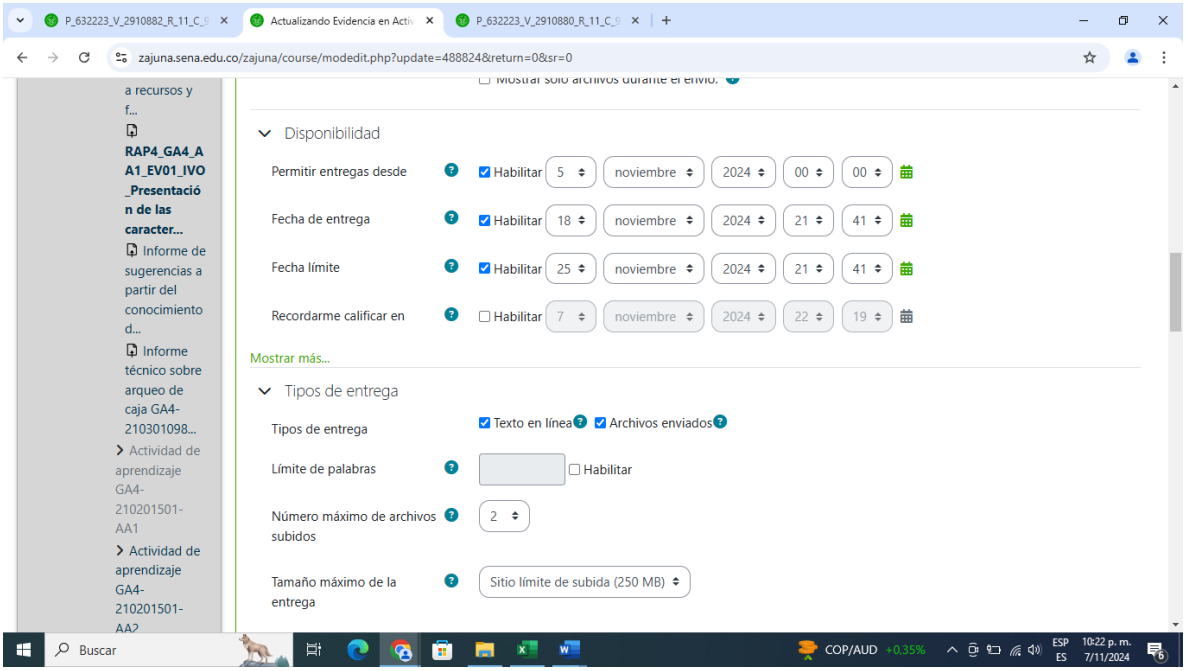
Ficha 2910882 Operaciones Comerciales en Retail

Enlace permanente Mostrar mensaje anterior Editar Dividir Borrar Responder



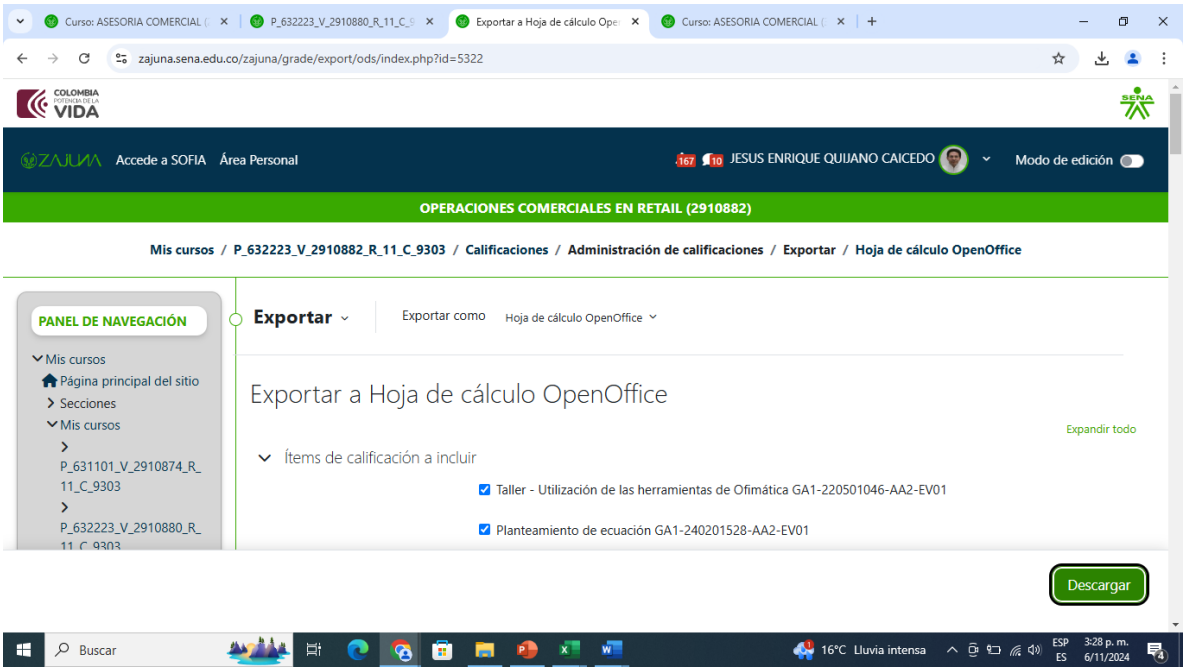
ALISTAMIENTO ACTIVIDAD FASE EVALUACION

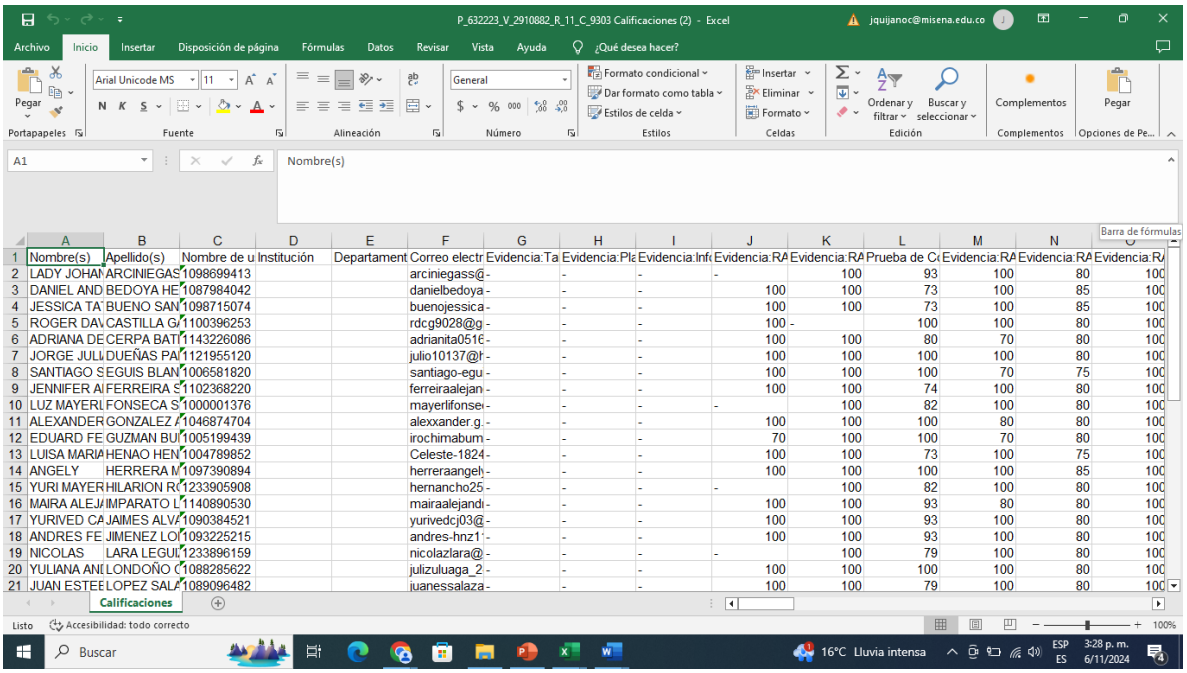




DEBIDO PROCESO 2910882

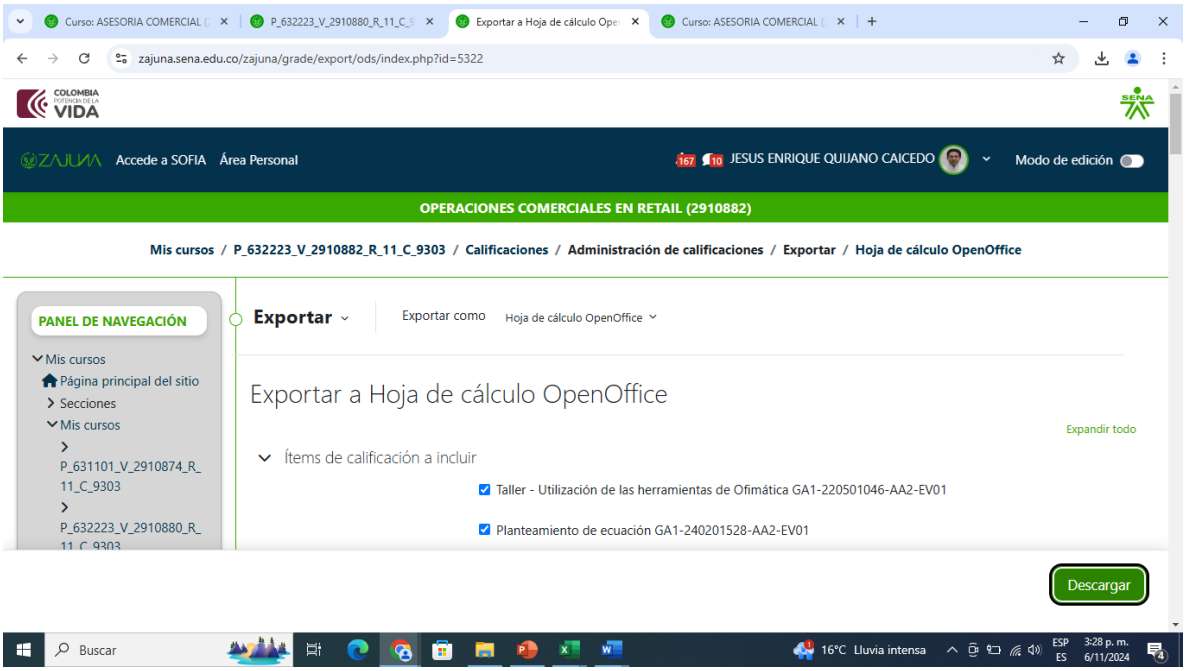
DESCARGA CENTRO DE CALIFICACIONES

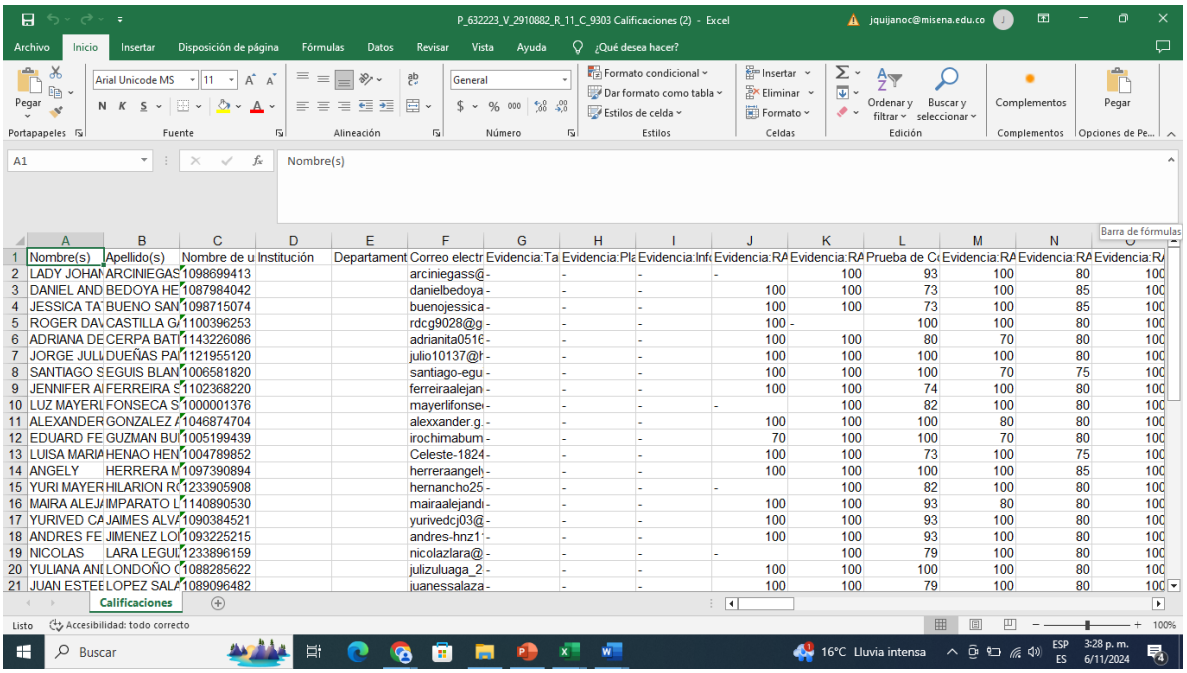




DEBIDO PROCESO 2910882

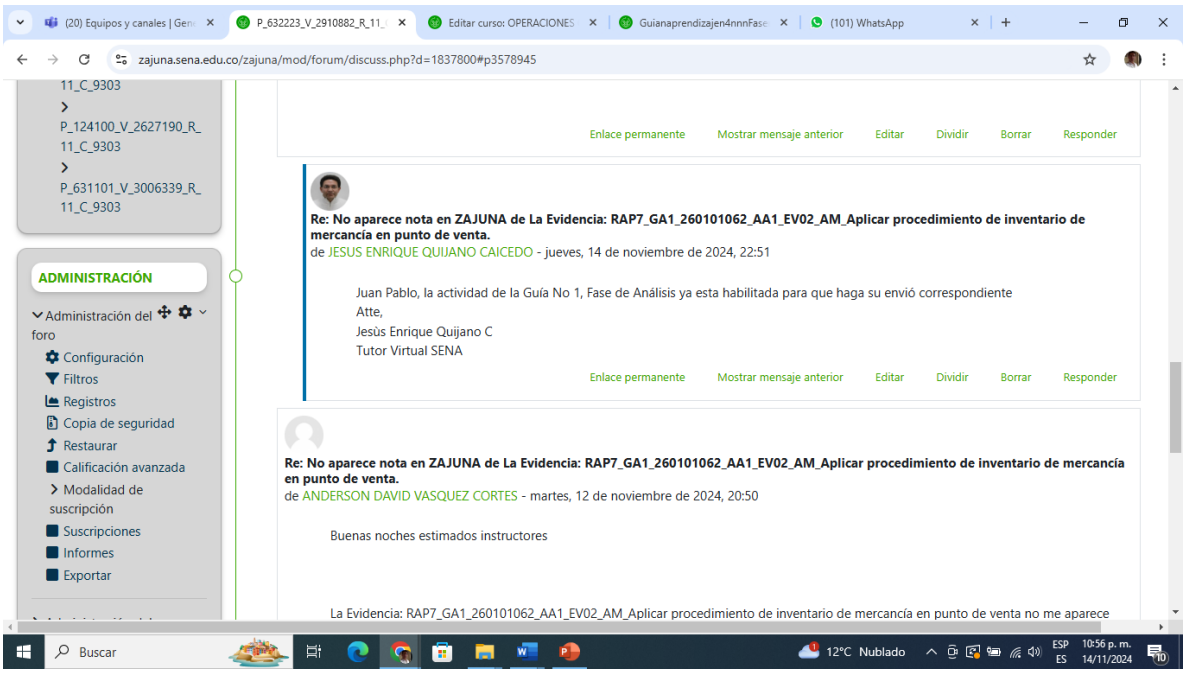
DESCARGA CENTRO DE CALIFICACIONES



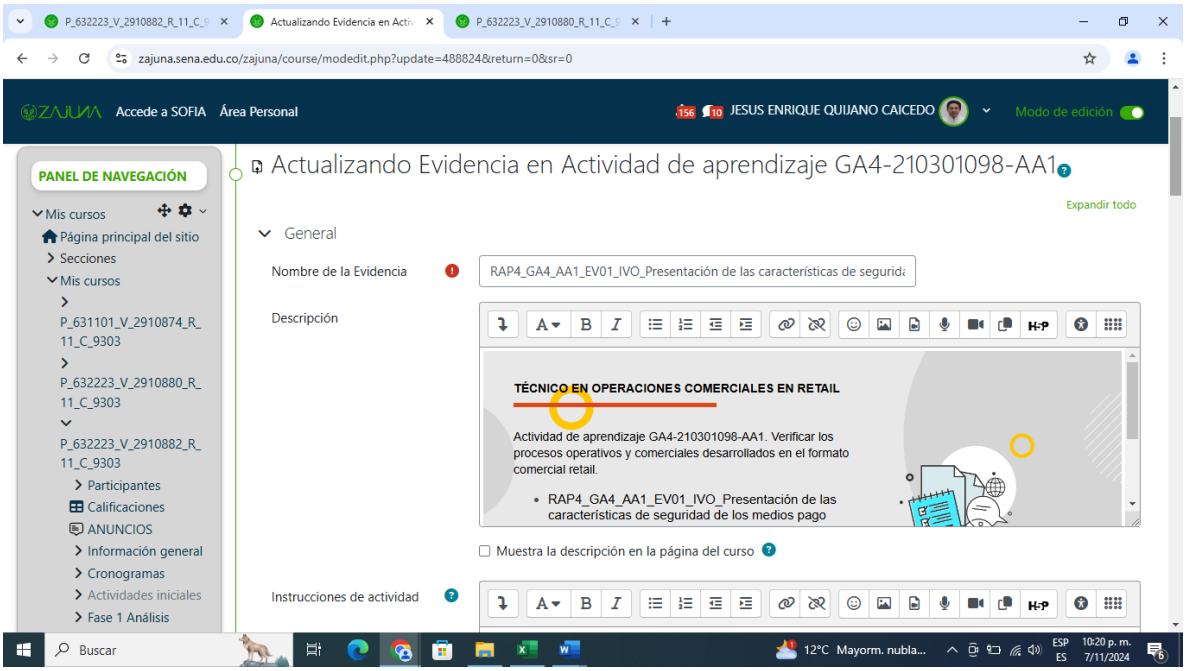


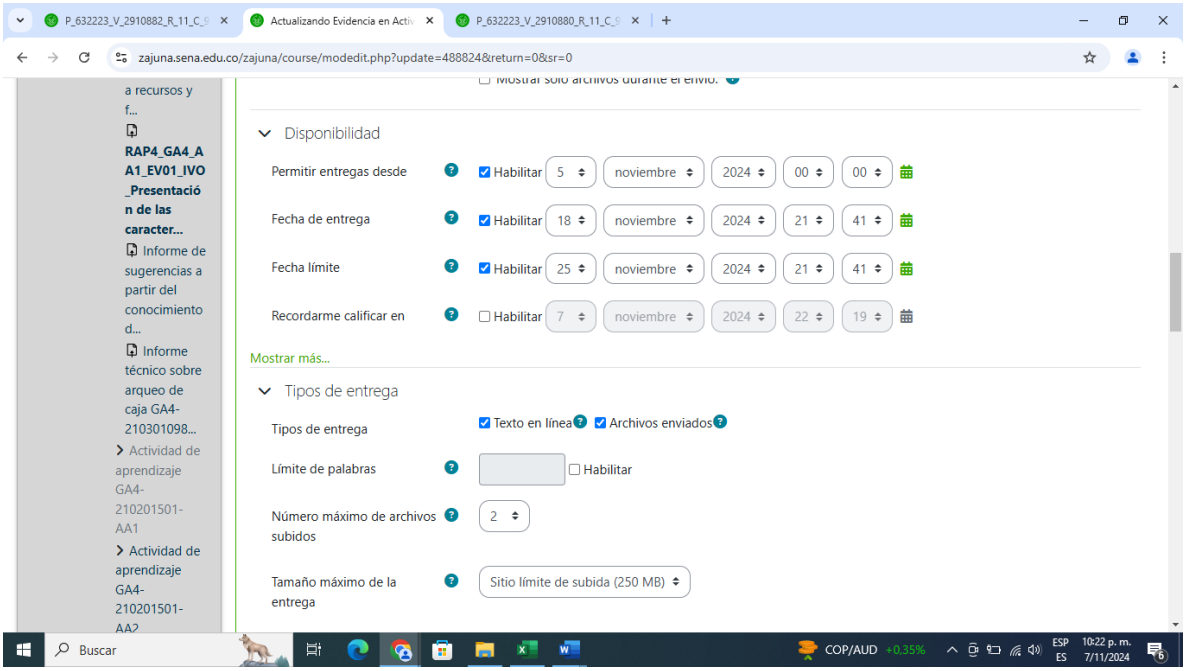
RESPUESTA FORO DE DUDAS

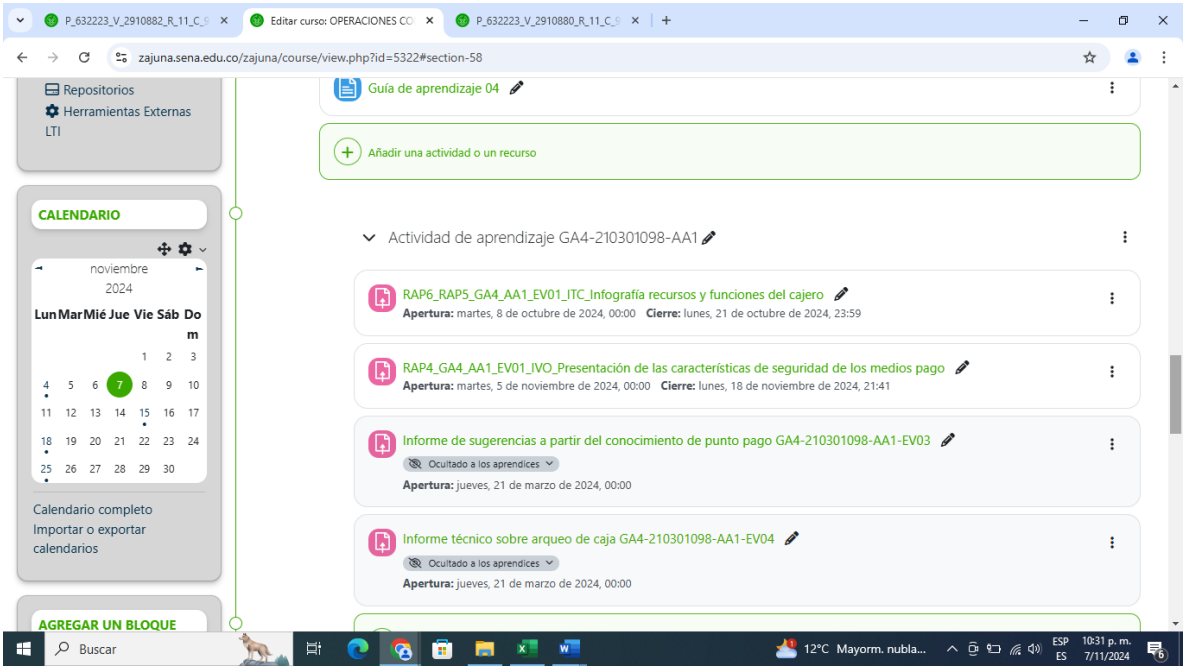




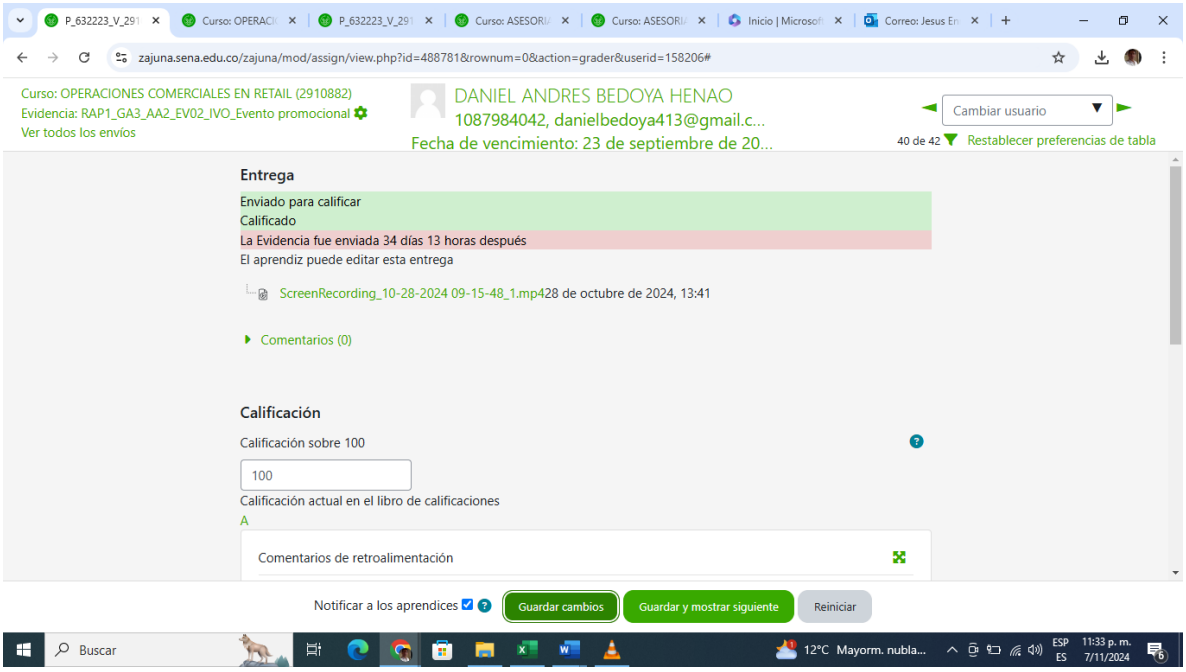
ALISTAMIENTO ACTIVIDAD FASE EVALUACION

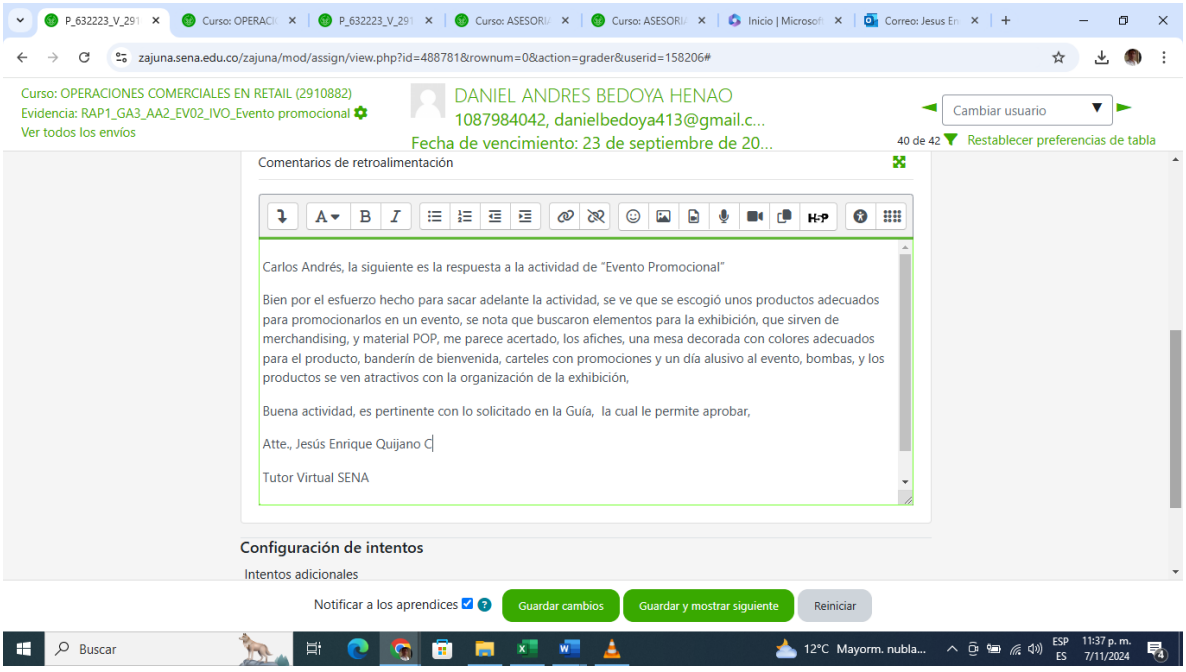


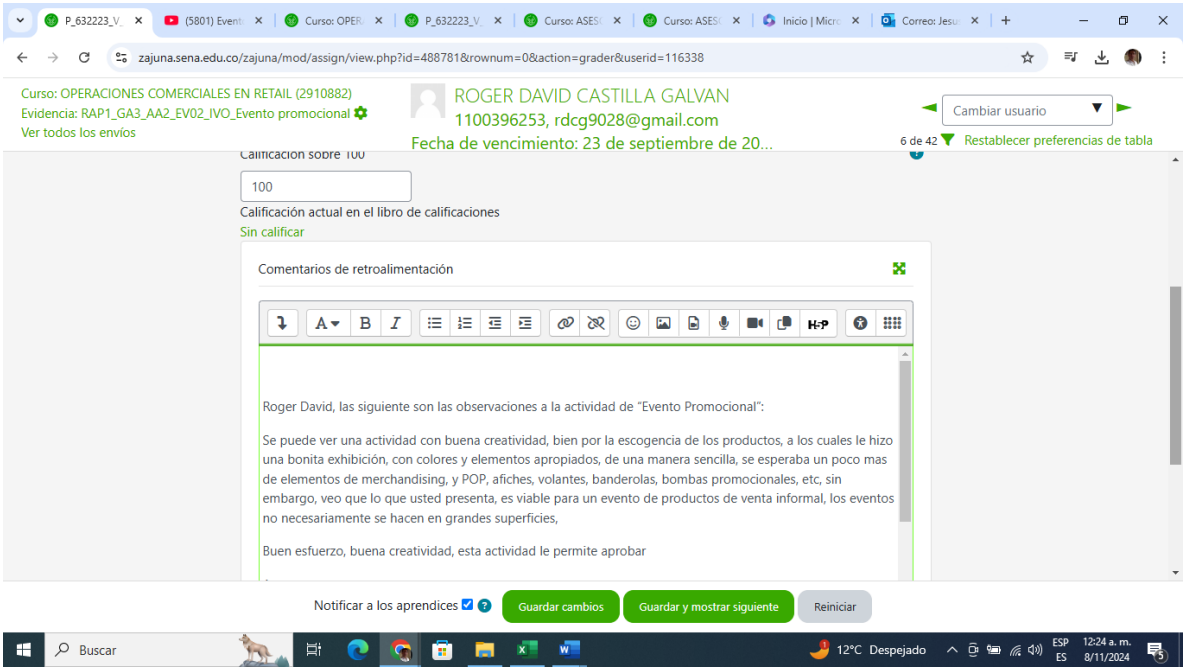


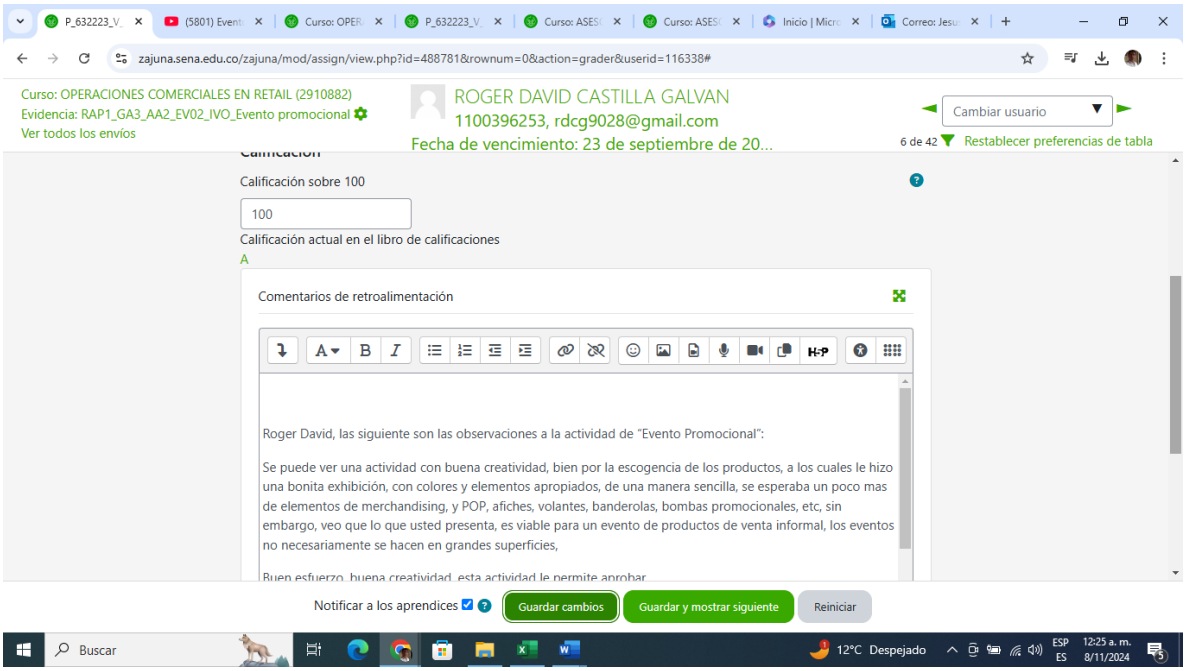


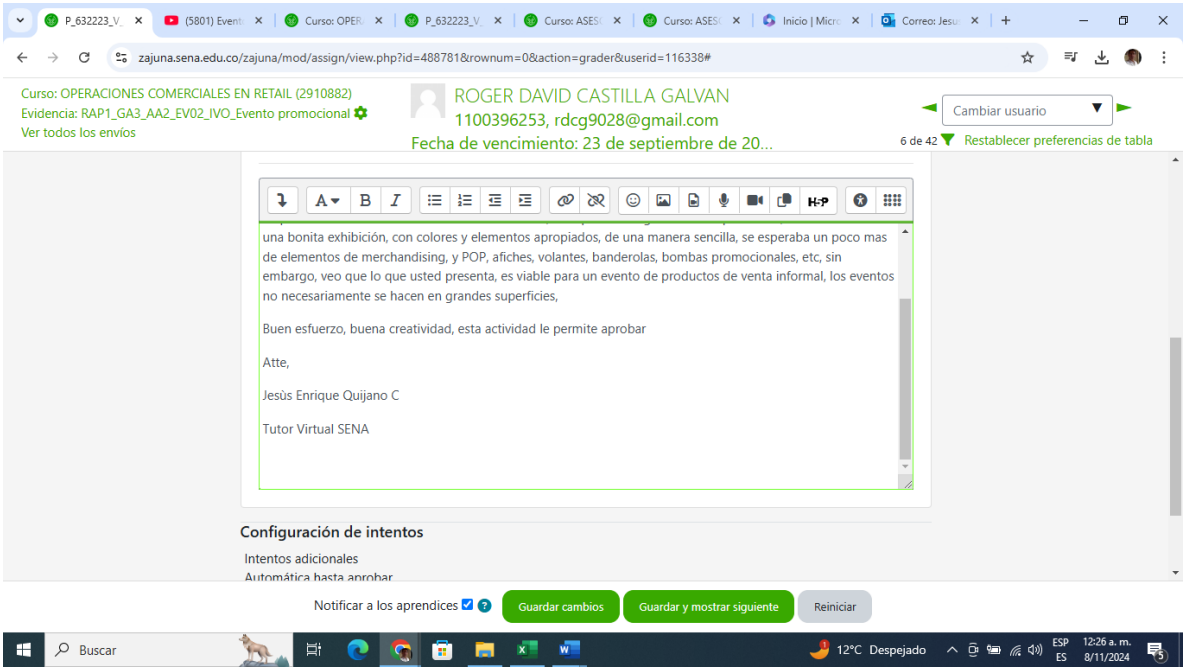
RETROALIMENTACIÒN DE ACTIVIDADES,

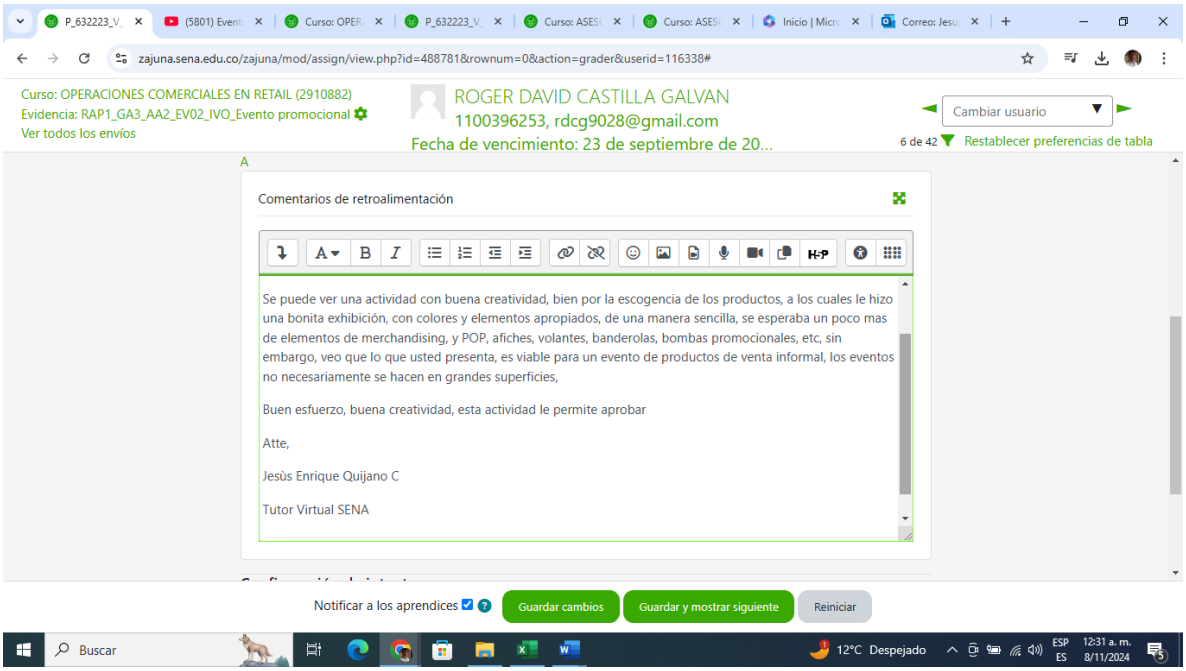

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=488781&rownum=0&action=grader&userid=158206#
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910882)
Evidencia: RAP1_GA3_AA2_EV02_IVO_Evento promocional
Ver todos los envíos
DANIEL ANDRES BEDOYA HENAO
1087984042, danielbedoya413@gmail.c...
Fecha de vencimiento: 23 de septiembre de 20...
Cambiar usuario
40 de 42
Restablecer preferencias de tabla
Entrega
Enviado para calificar
Calificado
La Evidencia fue enviada 34 días 13 horas después
El aprendiz puede editar esta entrega
ScreenRecording_10-28-2024 09-15-48_1.mp428 de octubre de 2024, 13:41
Comentarios (0)
Calificación
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
12°C Mayorm. nubla...
ESP
ES
11:33 p. m.
7/11/2024

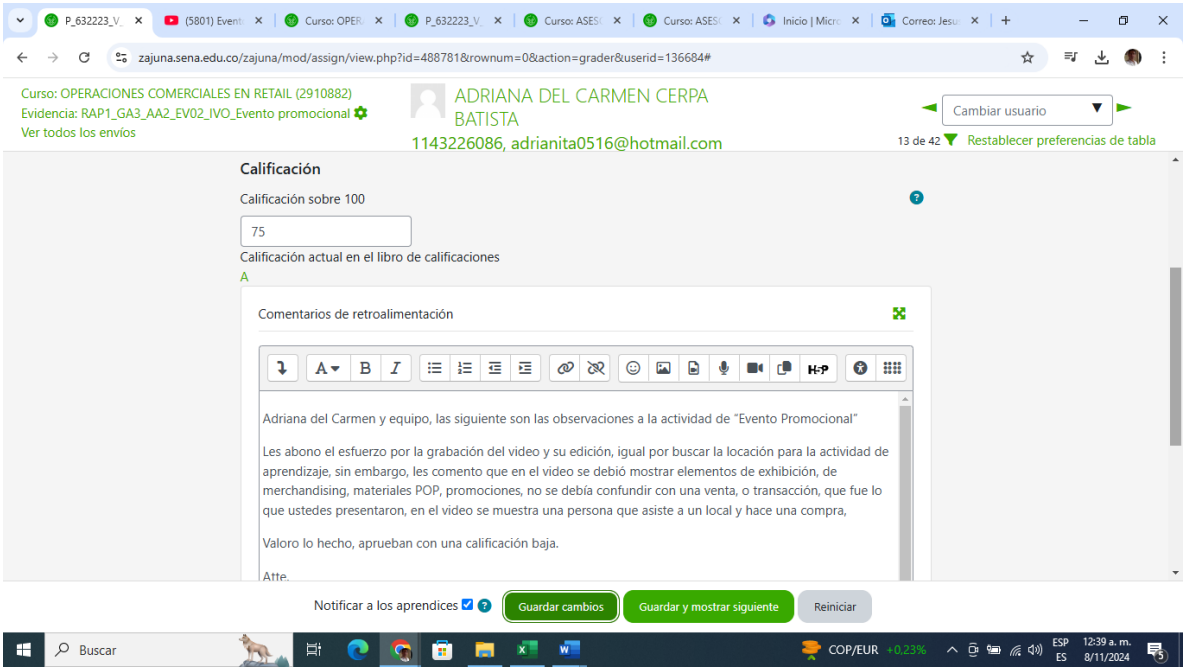

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=488781&rownum=0&action=grader&userid=158206#
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910882)
Evidencia: RAP1_GA3_AA2_EV02_IVO_Evento promocional
Ver todos los envíos
DANIEL ANDRES BEDOYA HENAO
1087984042, danielbedoya413@gmail.c...
Fecha de vencimiento: 23 de septiembre de 20...
Cambiar usuario
40 de 42
Restablecer preferencias de tabla
Comentarios de retroalimentación
Carlos Andrés, la siguiente es la respuesta a la actividad de "Evento Promocional"
Bien por el esfuerzo hecho para sacar adelante la actividad, se ve que se escogió unos productos adecuados para promocionarlos en un evento, se nota que buscaron elementos para la exhibición, que sirven de merchandising, y material POP, me parece acertado, los afiches, una mesa decorada con colores adecuados para el producto, banderín de bienvenida, carteles con promociones y un día alusivo al evento, bombas, y los productos se ven atractivos con la organización de la exhibición,
Buena actividad, es pertinente con lo solicitado en la Guía, la cual le permite aprobar,
Atte., Jesús Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Configuración de intentos
Intentos adicionales
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
12°C Mayorm. nubla...
ESP
ES
11:37 p. m.
7/11/2024

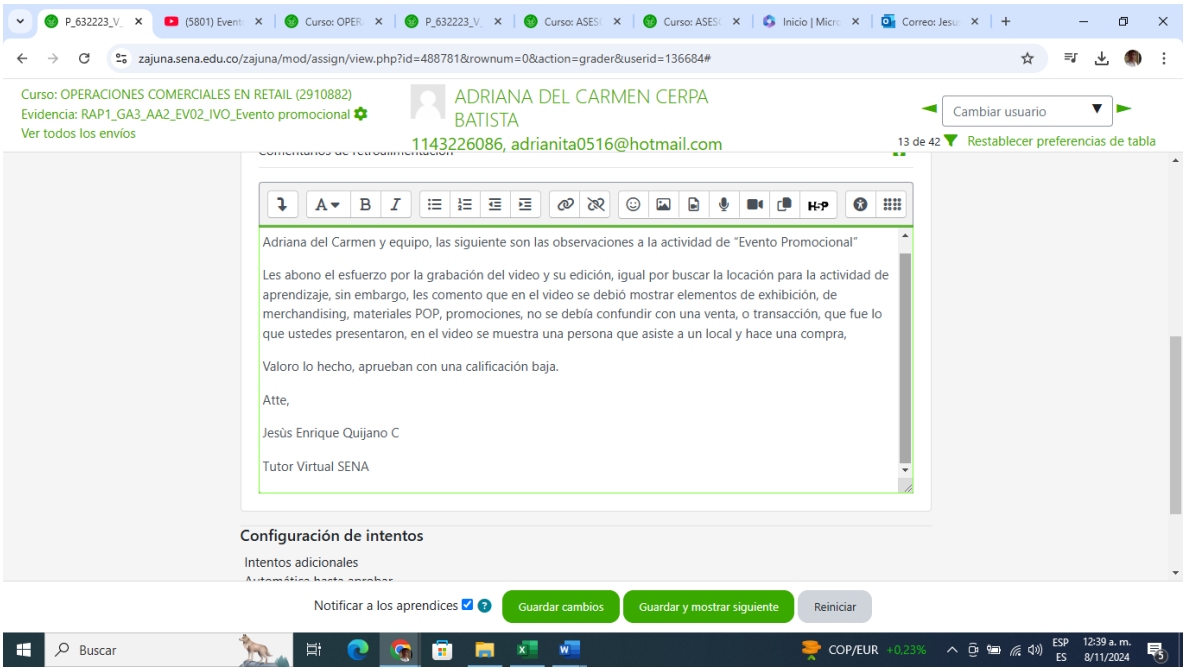

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=488781&rownum=0&action=grader&userid=116338
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910882)
Evidencia: RAP1_GA3_AA2_EV02_IVO_Evento promocional
Ver todos los envíos
ROGER DAVID CASTILLA GALVAN
1100396253, rdcg9028@gmail.com
Fecha de vencimiento: 23 de septiembre de 20...
Cambiar usuario
6 de 42
Restablecer preferencias de tabla
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
Roger David, las siguiente son las observaciones a la actividad de "Evento Promocional":
Se puede ver una actividad con buena creatividad, bien por la escogencia de los productos, a los cuales le hizo una bonita exhibición, con colores y elementos apropiados, de una manera sencilla, se esperaba un poco mas de elementos de merchandising, y POP, afiches, volantes, banderolas, bombas promocionales, etc, sin embargo, veo que lo que usted presenta, es viable para un evento de productos de venta informal, los eventos no necesariamente se hacen en grandes superficies,
Buen esfuerzo, buena creatividad, esta actividad le permite aprobar
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
12°C Despejado
ESP ES
12:24 a. m. 8/11/2024

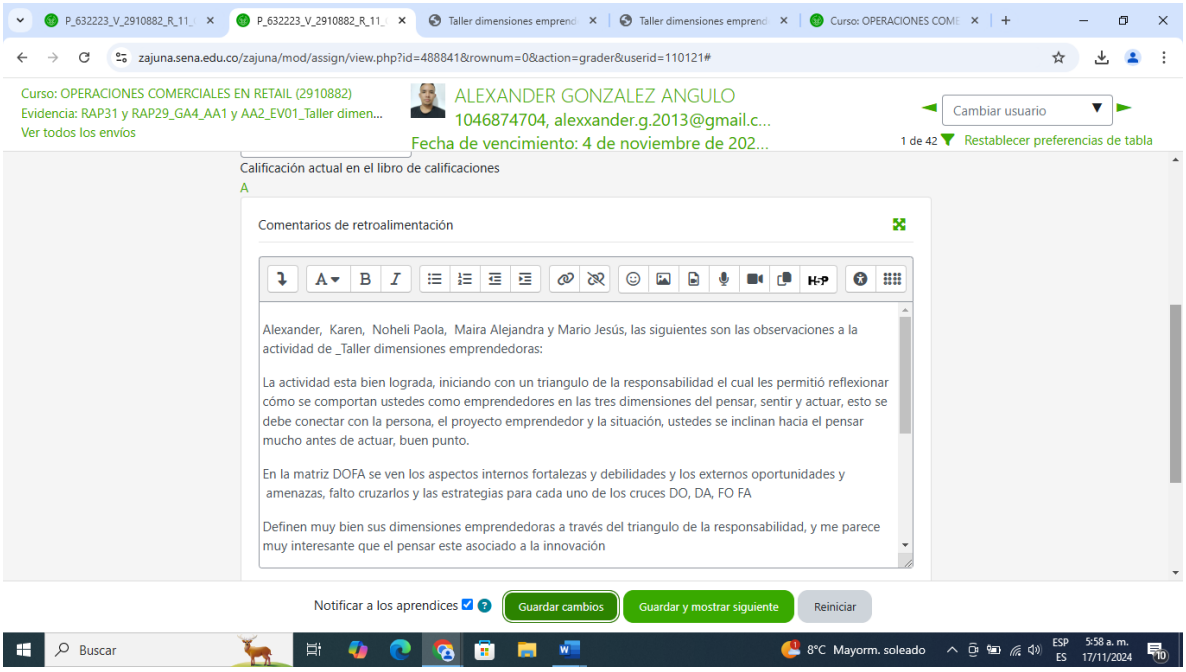

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=488781&rownum=0&action=grader&userid=116338#
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910882)
Evidencia: RAP1_GA3_AA2_EV02_IVO_Evento promocional
Ver todos los envíos
ROGER DAVID CASTILLA GALVAN
1100396253, rdcg9028@gmail.com
Fecha de vencimiento: 23 de septiembre de 20...
Cambiar usuario
6 de 42
Restablecer preferencias de tabla
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Roger David, las siguiente son las observaciones a la actividad de "Evento Promocional":
Se puede ver una actividad con buena creatividad, bien por la escogencia de los productos, a los cuales le hizo una bonita exhibición, con colores y elementos apropiados, de una manera sencilla, se esperaba un poco mas de elementos de merchandising, y POP, afiches, volantes, banderolas, bombas promocionales, etc, sin embargo, veo que lo que usted presenta, es viable para un evento de productos de venta informal, los eventos no necesariamente se hacen en grandes superficies,
Buen esfuerzo, buena creatividad, esta actividad le permite aprobar
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
12°C Despejado
ESP ES
12:25 a. m. 8/11/2024

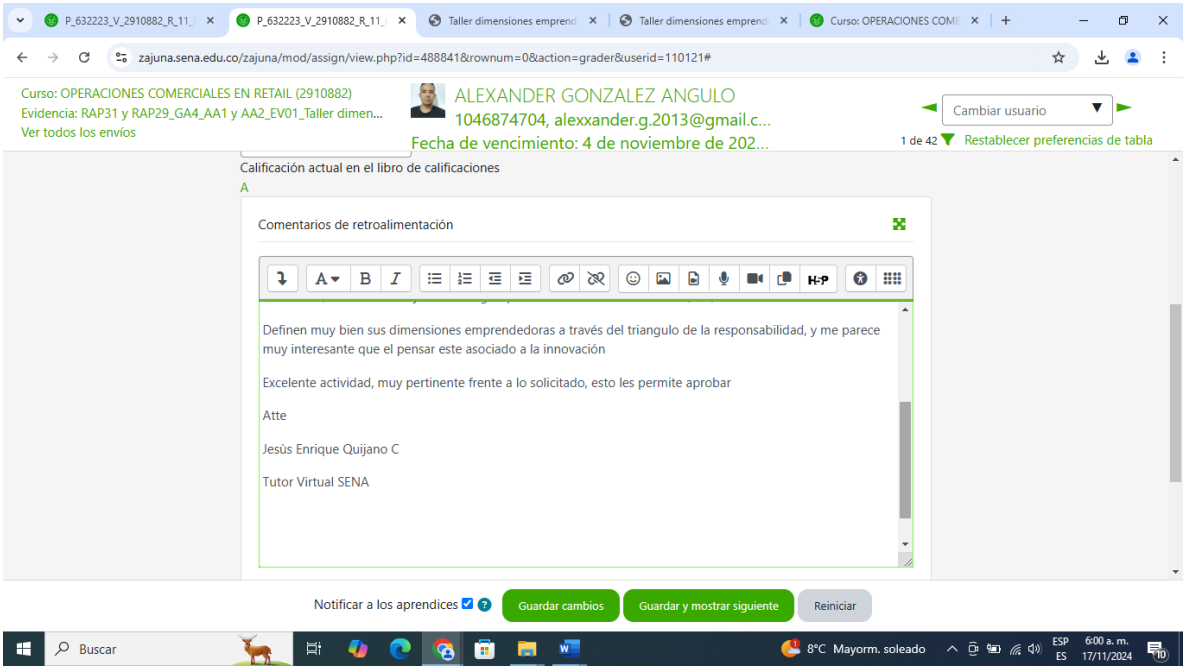

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=488781&rownum=0&action=grader&userid=116338#
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910882)
Evidencia: RAP1_GA3_AA2_EV02_IVO_Evento promocional
Ver todos los envíos
ROGER DAVID CASTILLA GALVAN
1100396253, rdcg9028@gmail.com
Fecha de vencimiento: 23 de septiembre de 20...
Cambiar usuario
6 de 42
Restablecer preferencias de tabla
una bonita exhibición, con colores y elementos apropiados, de una manera sencilla, se esperaba un poco mas de elementos de merchandising, y POP, afiches, volantes, banderolas, bombas promocionales, etc, sin embargo, veo que lo que usted presenta, es viable para un evento de productos de venta informal, los eventos no necesariamente se hacen en grandes superficies,
Buen esfuerzo, buena creatividad, esta actividad le permite aprobar
Atte,
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Configuración de intentos
Intentos adicionales
Automática hasta aprobar
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
12°C Despejado
ESP
ES
12:26 a. m.
8/11/2024

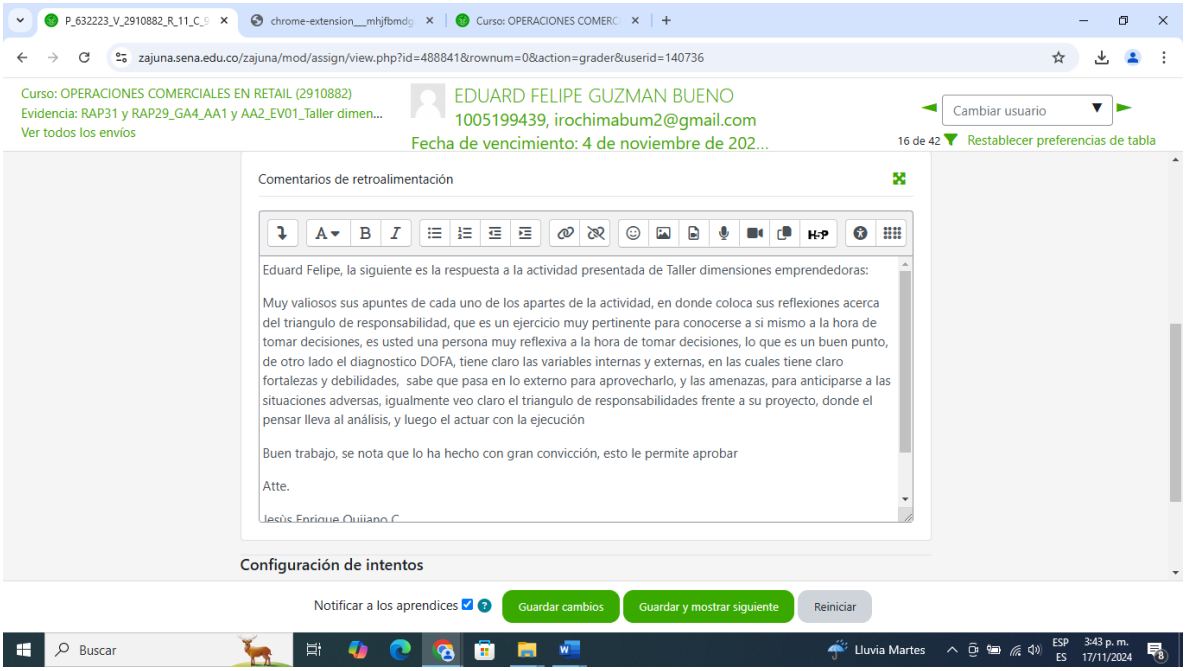

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=488781&rownum=0&action=grader&userid=116338#
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910882)
Evidencia: RAP1_GA3_AA2_EV02_IVO_Evento promocional
Ver todos los envíos
ROGER DAVID CASTILLA GALVAN
1100396253, rdcg9028@gmail.com
Fecha de vencimiento: 23 de septiembre de 20...
Cambiar usuario
6 de 42
Restablecer preferencias de tabla
A
Comentarios de retroalimentación
Se puede ver una actividad con buena creatividad, bien por la escogencia de los productos, a los cuales le hizo una bonita exhibición, con colores y elementos apropiados, de una manera sencilla, se esperaba un poco mas de elementos de merchandising, y POP, afiches, volantes, banderolas, bombas promocionales, etc, sin embargo, veo que lo que usted presenta, es viable para un evento de productos de venta informal, los eventos no necesariamente se hacen en grandes superficies,
Buen esfuerzo, buena creatividad, esta actividad le permite aprobar
Atte,
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
12°C Despejado
ESP
ES
12:31 a. m.
8/11/2024

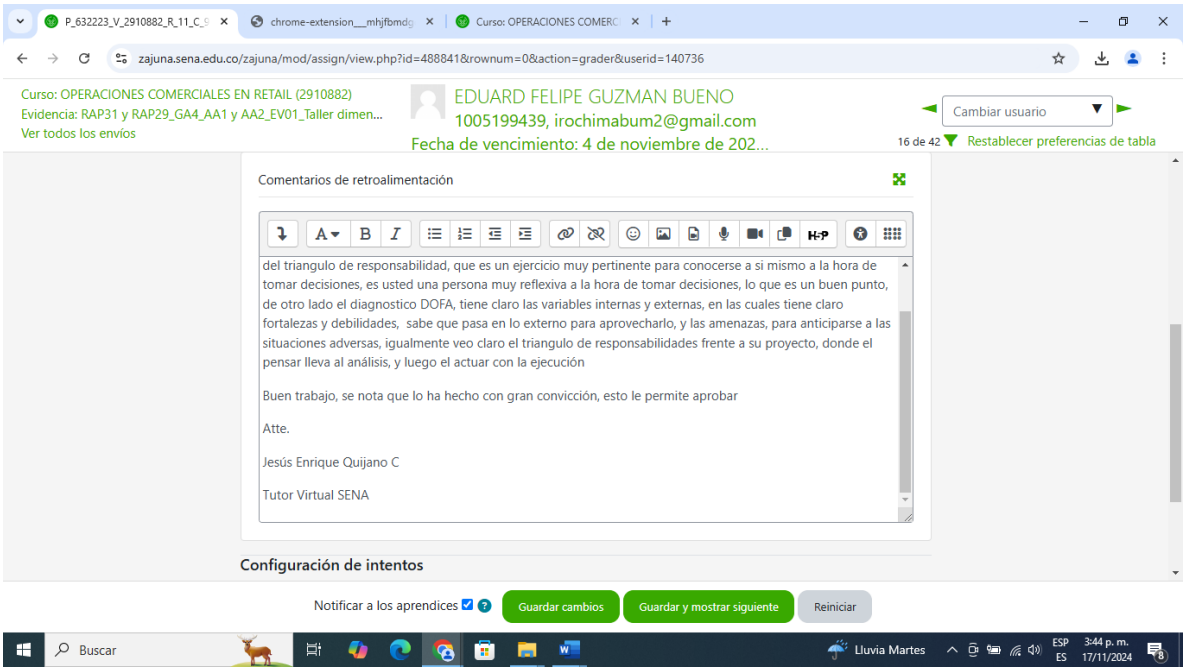

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=488781&rownum=0&action=grader&userid=136684#
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910882)
Evidencia: RAP1_GA3_AA2_EV02_IVO_Evento promocional
Ver todos los envíos
ADRIANA DEL CARMEN CERPA BATISTA
1143226086, adrianita0516@hotmail.com
Cambiar usuario
13 de 42
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
75
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Adriana del Carmen y equipo, las siguiente son las observaciones a la actividad de "Evento Promocional"
Les abono el esfuerzo por la grabación del video y su edición, igual por buscar la locación para la actividad de aprendizaje, sin embargo, les comento que en el video se debió mostrar elementos de exhibición, de merchandising, materiales POP, promociones, no se debía confundir con una venta, o transacción, que fue lo que ustedes presentaron, en el video se muestra una persona que asiste a un local y hace una compra,
Valoro lo hecho, aprueban con una calificación baja.
Atte.
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
COP/EUR +0,23%
ESP ES
12:39 a. m. 8/11/2024

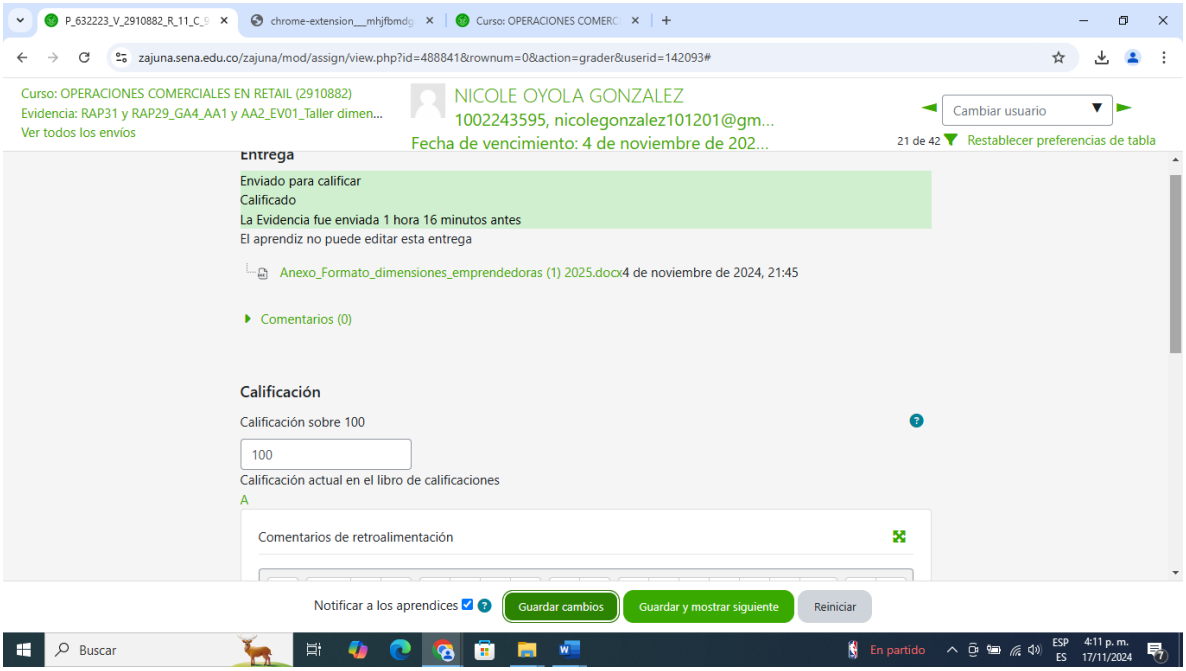

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=488781&rownum=0&action=grader&userid=136684#
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910882)
Evidencia: RAP1_GA3_AA2_EV02_IVO_Evento promocional
Ver todos los envíos
ADRIANA DEL CARMEN CERPA BATISTA
1143226086, adrianita0516@hotmail.com
Cambiar usuario
13 de 42
Restablecer preferencias de tabla
Adriana del Carmen y equipo, las siguiente son las observaciones a la actividad de "Evento Promocional"
Les abono el esfuerzo por la grabación del video y su edición, igual por buscar la locación para la actividad de aprendizaje, sin embargo, les comento que en el video se debió mostrar elementos de exhibición, de merchandising, materiales POP, promociones, no se debía confundir con una venta, o transacción, que fue lo que ustedes presentaron, en el video se muestra una persona que asiste a un local y hace una compra,
Valoro lo hecho, aprueban con una calificación baja.
Atte,
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Configuración de intentos
Intentos adicionales
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
COP/EUR +0,23%
ESP ES
12:39 a. m. 8/11/2024

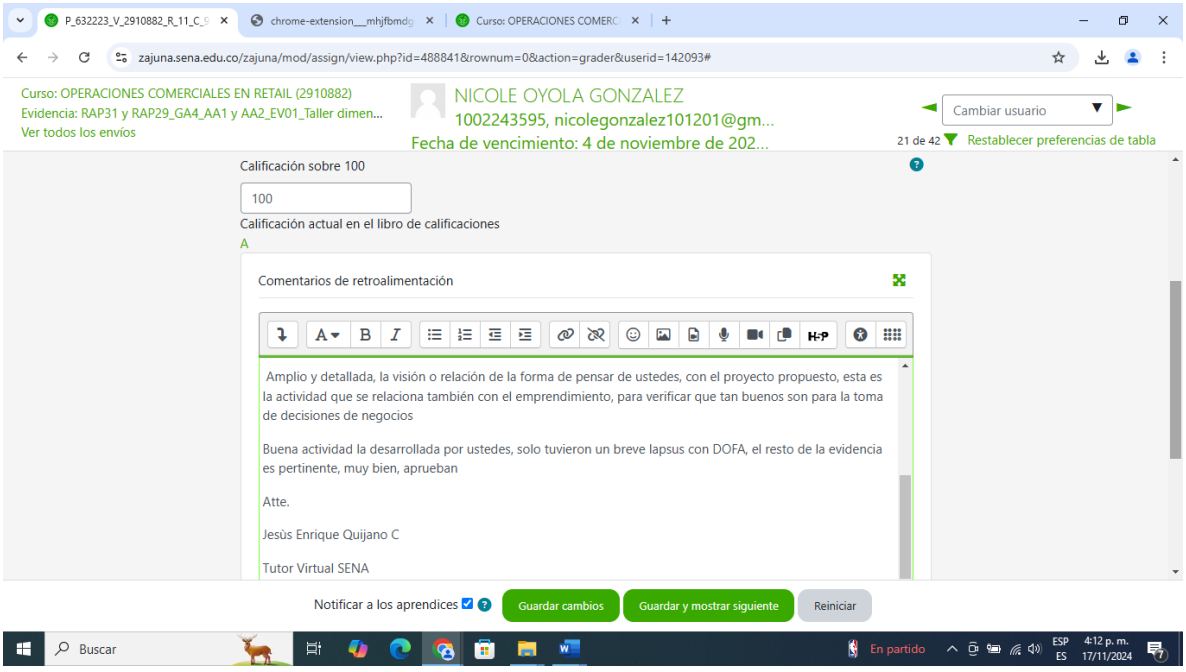

P_632223_V_2910882_R_11_
Taller dimensiones emprend
Curso: OPERACIONES COME
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=488841&rownum=0&action=grader&userid=110121#
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910882)
Evidencia: RAP31 y RAP29_GA4_AA1 y AA2_EV01_Taller dimen...
Ver todos los envíos
ALEXANDER GONZALEZ ANGULO
1046874704, alexxander.g.2013@gmail.c...
Fecha de vencimiento: 4 de noviembre de 202...
Cambiar usuario
1 de 42
Restablecer preferencias de tabla
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Alexander, Karen, Noheli Paola, Maira Alejandra y Mario Jesús, las siguientes son las observaciones a la actividad de _Taller dimensiones emprendedoras:
La actividad esta bien lograda, iniciando con un triangulo de la responsabilidad el cual les permitió reflexionar cómo se comportan ustedes como emprendedores en las tres dimensiones del pensar, sentir y actuar, esto se debe conectar con la persona, el proyecto emprendedor y la situación, ustedes se inclinan hacia el pensar mucho antes de actuar, buen punto.
En la matriz DOFA se ven los aspectos internos fortalezas y debilidades y los externos oportunidades y amenazas, falto cruzarlos y las estrategias para cada uno de los cruces DO, DA, FO FA
Definen muy bien sus dimensiones emprendedoras a través del triangulo de la responsabilidad, y me parece muy interesante que el pensar este asociado a la innovación
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
8°C Mayorm. soleado
ESP ES
5:58 a. m. 17/11/2024

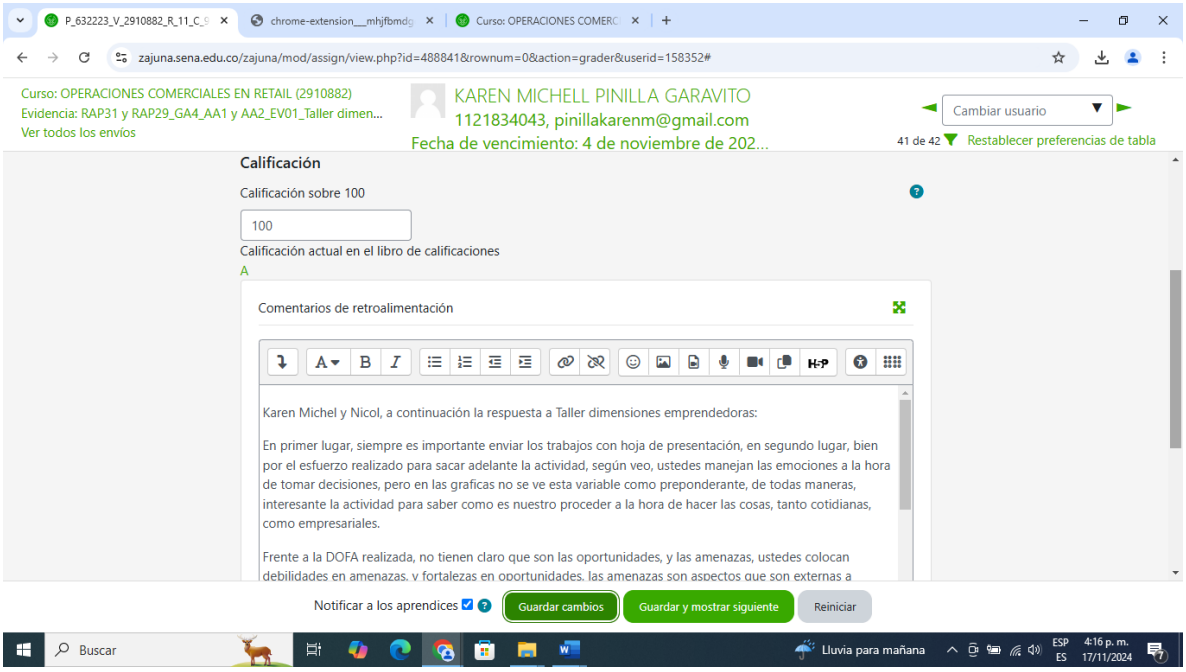

P_632223_V_2910882_R_11_
Taller dimensiones emprend
Curso: OPERACIONES COME
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=488841&rownum=0&action=grader&userid=110121#
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910882)
Evidencia: RAP31 y RAP29_GA4_AA1 y AA2_EV01_Taller dimen...
Ver todos los envíos
ALEXANDER GONZALEZ ANGULO
1046874704, alexxander.g.2013@gmail.c...
Fecha de vencimiento: 4 de noviembre de 202...
Cambiar usuario
1 de 42
Restablecer preferencias de tabla
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Definen muy bien sus dimensiones emprendedoras a través del triangulo de la responsabilidad, y me parece muy interesante que el pensar este asociado a la innovación
Excelente actividad, muy pertinente frente a lo solicitado, esto les permite aprobar
Atte
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
8°C Mayorm. soleado
ESP ES
6:00 a. m. 17/11/2024

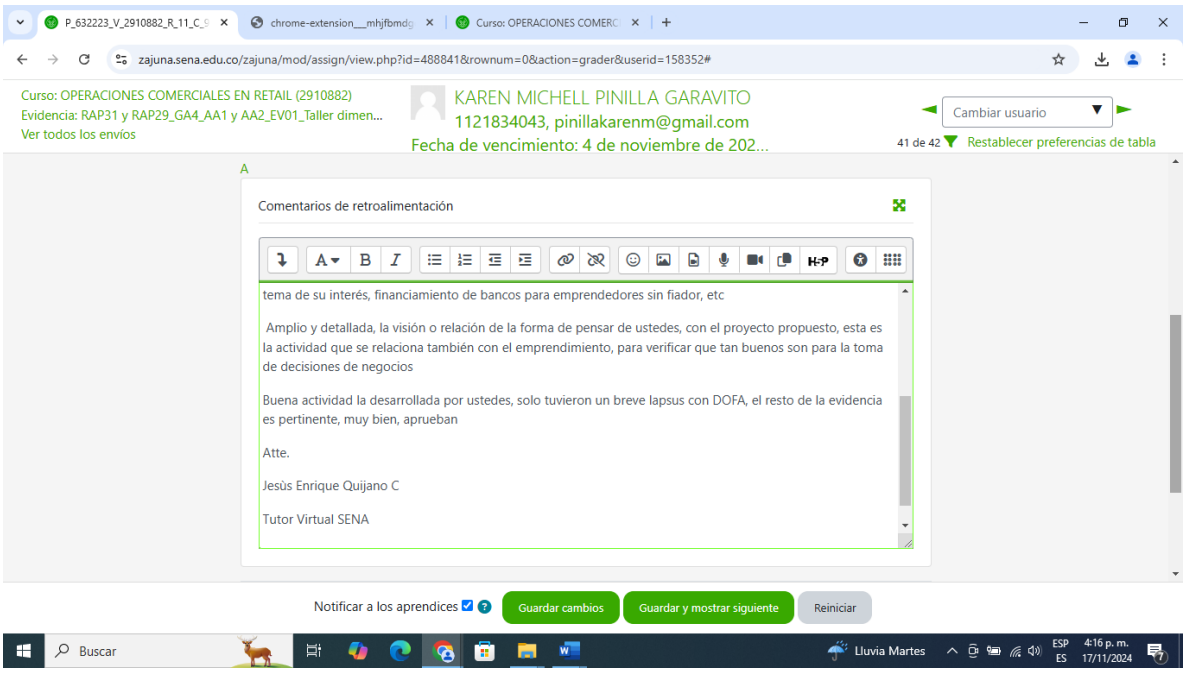

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=488841&rownum=0&action=grader&userid=140736
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910882)
Evidencia: RAP31 y RAP29_GA4_AA1 y AA2_EV01_Taller dimen...
Ver todos los envíos
EDUARD FELIPE GUZMAN BUENO
1005199439, irochimabum2@gmail.com
Fecha de vencimiento: 4 de noviembre de 202...
Cambiar usuario
16 de 42
Restablecer preferencias de tabla
Comentarios de retroalimentación
Eduard Felipe, la siguiente es la respuesta a la actividad presentada de Taller dimensiones emprendedoras:
Muy valiosos sus apuntes de cada uno de los apartes de la actividad, en donde coloca sus reflexiones acerca del triangulo de responsabilidad, que es un ejercicio muy pertinente para conocerse a si mismo a la hora de tomar decisiones, es usted una persona muy reflexiva a la hora de tomar decisiones, lo que es un buen punto, de otro lado el diagnostico DOFA, tiene claro las variables internas y externas, en las cuales tiene claro fortalezas y debilidades, sabe que pasa en lo externo para aprovecharlo, y las amenazas, para anticiparse a las situaciones adversas, igualmente veo claro el triangulo de responsabilidades frente a su proyecto, donde el pensar lleva al análisis, y luego el actuar con la ejecución
Buen trabajo, se nota que lo ha hecho con gran convicción, esto le permite aprobar
Atte.
Jesùs Enrique Quijano C
Configuración de intentos
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
Lluvia Martes
ESP
ES
3:43 p. m.
17/11/2024


zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=488841&rownum=0&action=grader&userid=140736
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910882)
Evidencia: RAP31 y RAP29_GA4_AA1 y AA2_EV01_Taller dimen...
Ver todos los envíos
EDUARD FELIPE GUZMAN BUENO
1005199439, irochimabum2@gmail.com
Fecha de vencimiento: 4 de noviembre de 202...
Cambiar usuario
16 de 42
Restablecer preferencias de tabla
Comentarios de retroalimentación
del triangulo de responsabilidad, que es un ejercicio muy pertinente para conocerse a si mismo a la hora de tomar decisiones, es usted una persona muy reflexiva a la hora de tomar decisiones, lo que es un buen punto, de otro lado el diagnostico DOFA, tiene claro las variables internas y externas, en las cuales tiene claro fortalezas y debilidades, sabe que pasa en lo externo para aprovecharlo, y las amenazas, para anticiparse a las situaciones adversas, igualmente veo claro el triangulo de responsabilidades frente a su proyecto, donde el pensar lleva al análisis, y luego el actuar con la ejecución
Buen trabajo, se nota que lo ha hecho con gran convicción, esto le permite aprobar
Atte.
Jesús Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Configuración de intentos
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
Lluvia Martes
ESP
ES
3:44 p. m.
17/11/2024

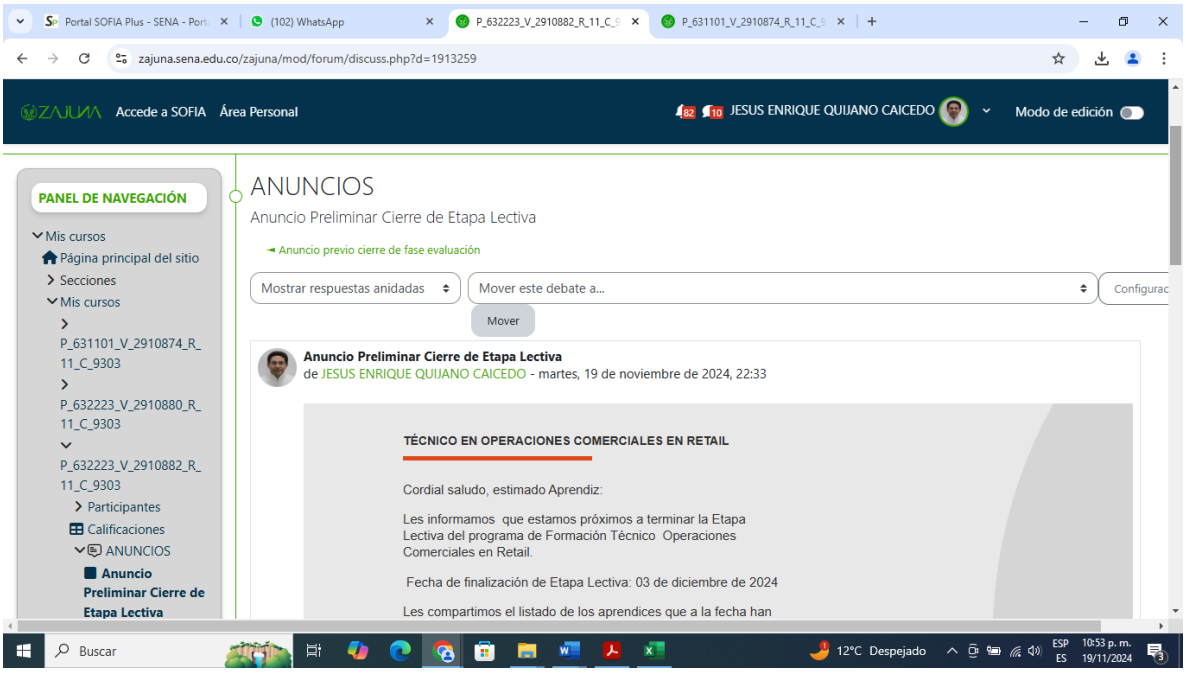

Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910882)
Evidencia: RAP31 y RAP29_GA4_AA1 y AA2_EV01_Taller dimen...
Ver todos los envíos
NICOLE OYOLA GONZALEZ
1002243595, nicolegonzalez101201@gm...
Fecha de vencimiento: 4 de noviembre de 202...
Cambiar usuario
21 de 42
Restablecer preferencias de tabla
Entrega
Enviado para calificar
Calificado
La Evidencia fue enviada 1 hora 16 minutos antes
El aprendiz no puede editar esta entrega
Anexo_Formato_dimensiones_emprendedoras (1) 2025.docx4 de noviembre de 2024, 21:45
Comentarios (0)
Calificación
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
En partido
ESP
ES
4:11 p. m.
17/11/2024

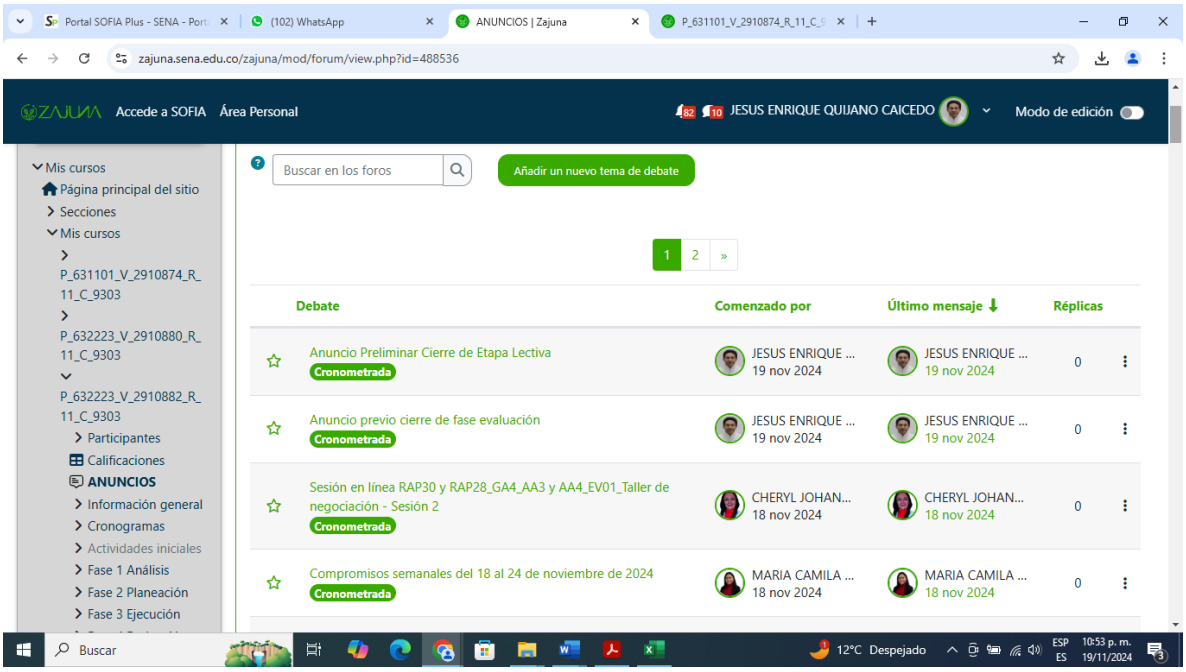

Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910882)
Evidencia: RAP31 y RAP29_GA4_AA1 y AA2_EV01_Taller dimen...
Ver todos los envíos
NICOLE OYOLA GONZALEZ
1002243595, nicolegonzalez101201@gm...
Fecha de vencimiento: 4 de noviembre de 202...
Cambiar usuario
21 de 42
Restablecer preferencias de tabla
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Amplio y detallada, la visión o relación de la forma de pensar de ustedes, con el proyecto propuesto, esta es la actividad que se relaciona también con el emprendimiento, para verificar que tan buenos son para la toma de decisiones de negocios
Buena actividad la desarrollada por ustedes, solo tuvieron un breve lapsus con DOFA, el resto de la evidencia es pertinente, muy bien, aprueban
Atte.
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
En partido
ESP
ES
4:12 p. m.
17/11/2024

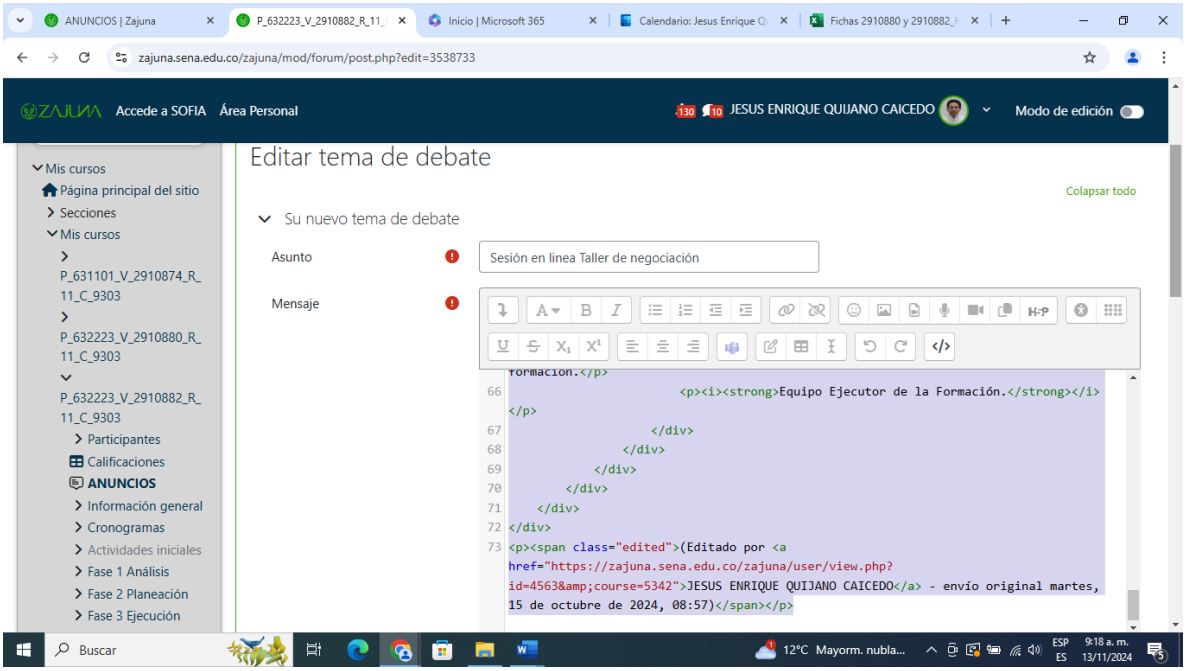

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=488841&rownum=0&action=grader&userid=158352#
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910882)
Evidencia: RAP31 y RAP29_GA4_AA1 y AA2_EV01_Taller dimen...
Ver todos los envíos
KAREN MICHELL PINILLA GARAVITO
1121834043, pinillakarenm@gmail.com
Fecha de vencimiento: 4 de noviembre de 202...
Cambiar usuario
41 de 42
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Karen Michel y Nicol, a continuación la respuesta a Taller dimensiones emprendedoras:
En primer lugar, siempre es importante enviar los trabajos con hoja de presentación, en segundo lugar, bien por el esfuerzo realizado para sacar adelante la actividad, según veo, ustedes manejan las emociones a la hora de tomar decisiones, pero en las graficas no se ve esta variable como preponderante, de todas maneras, interesante la actividad para saber como es nuestro proceder a la hora de hacer las cosas, tanto cotidianas, como empresariales.
Frente a la DOFA realizada, no tienen claro que son las oportunidades, y las amenazas, ustedes colocan
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
Lluvia para mañana
ESP
ES
4:16 p. m.
17/11/2024


zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=488841&rownum=0&action=grader&userid=158352#
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910882)
Evidencia: RAP31 y RAP29_GA4_AA1 y AA2_EV01_Taller dimen...
Ver todos los envíos
KAREN MICHELL PINILLA GARAVITO
1121834043, pinillakarenm@gmail.com
Fecha de vencimiento: 4 de noviembre de 202...
Cambiar usuario
41 de 42
Restablecer preferencias de tabla
A
Comentarios de retroalimentación
tema de su interés, financiamiento de bancos para emprendedores sin fiador, etc
Amplio y detallada, la visión o relación de la forma de pensar de ustedes, con el proyecto propuesto, esta es la actividad que se relaciona también con el emprendimiento, para verificar que tan buenos son para la toma de decisiones de negocios
Buena actividad la desarrollada por ustedes, solo tuvieron un breve lapsus con DOFA, el resto de la evidencia es pertinente, muy bien, aprueban
Atte.
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
Lluvia Martes
ESP
ES
4:16 p. m.
17/11/2024

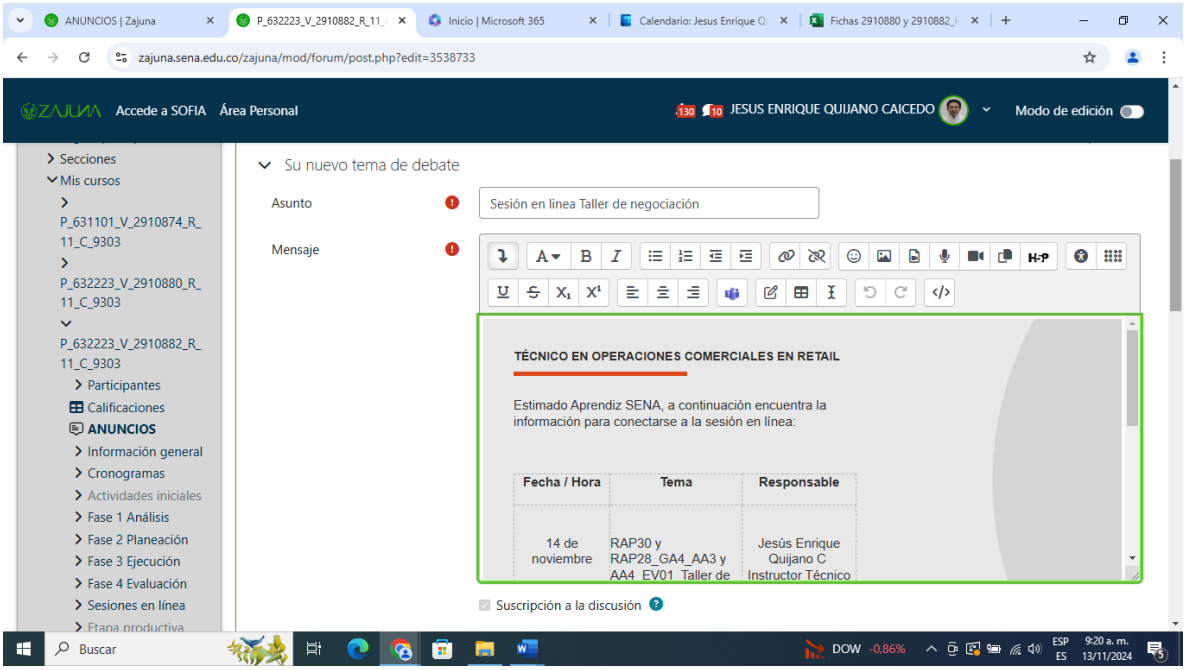
ANUNCIOS FICHA 2910882 y 2910880

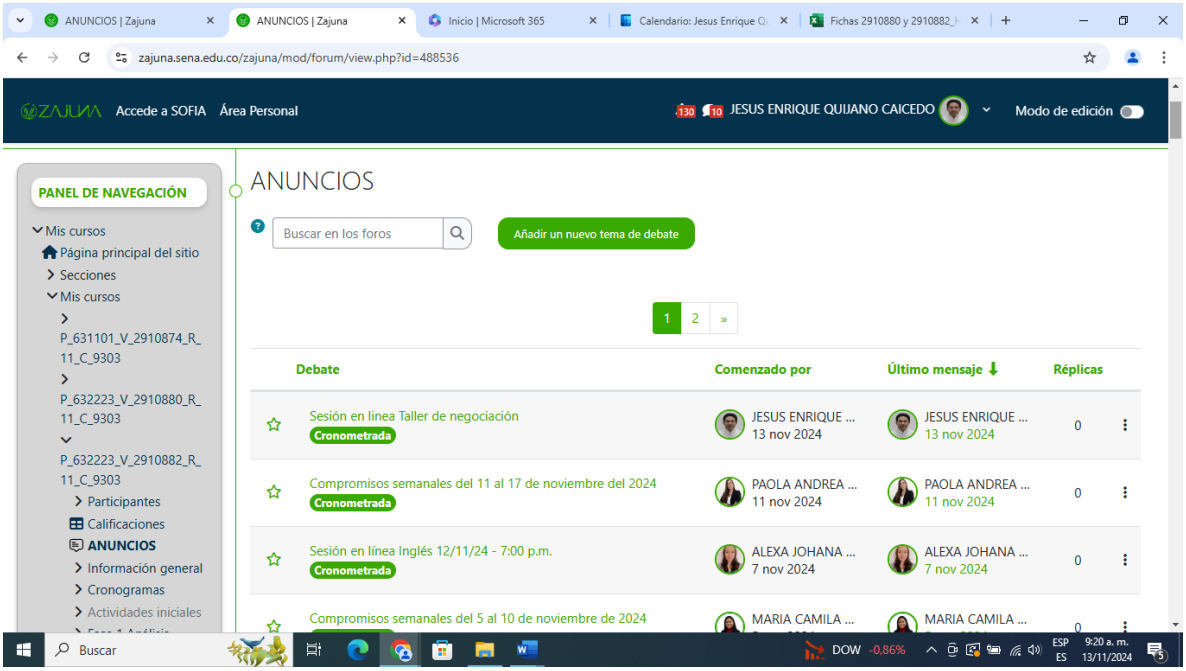





ANUNCIOS | Zajuna
P_632223_V_2910882_R_11_
Inicio | Microsoft 365
Calendario: Jesus Enrique Q
Fichas 2910880 y 2910882_F
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/post.php?edit=3538733
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_631101_V_2910874_R_11_C_9303
P_632223_V_2910880_R_11_C_9303
P_632223_V_2910882_R_11_C_9303
Participantes
Calificaciones
ANUNCIOS
Información general
Cronogramas
Actividades iniciales
Fase 1 Análisis
Fase 2 Planeación
Fase 3 Ejecución
Editar tema de debate
Colapsar todo
Su nuevo tema de debate
Asunto
Sesión en línea Taller de negociación
Mensaje
formación.
Equipo Ejecutor de la Formación.

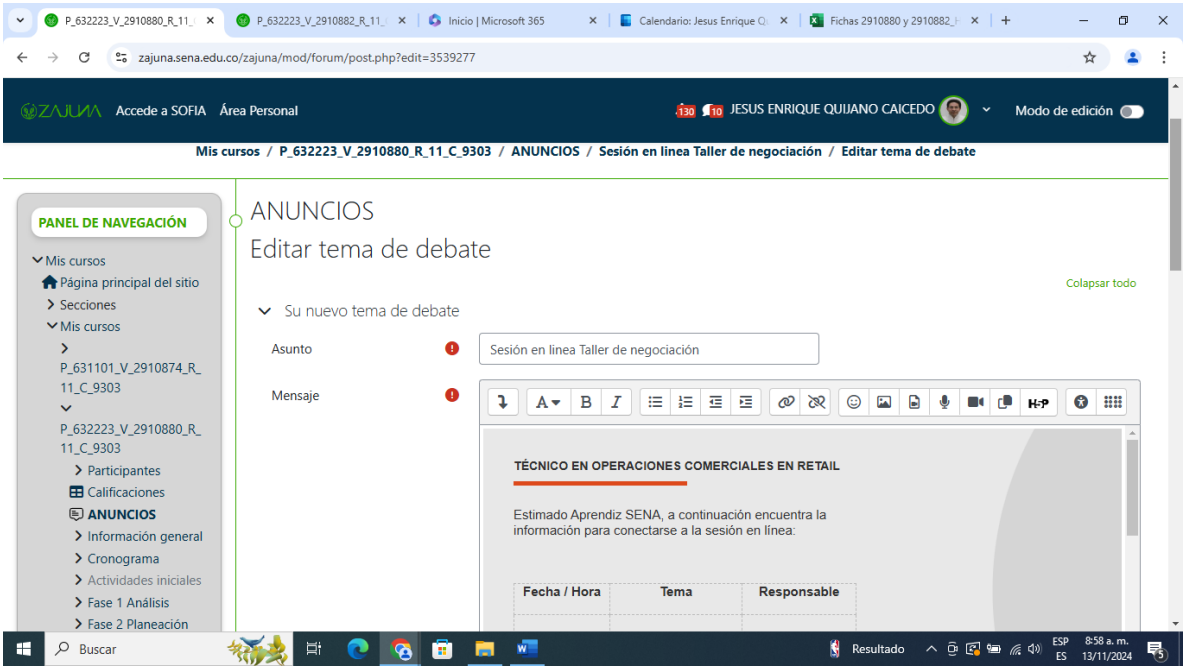
(Editado por <a
href="https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/user/view.php?
id=4563&course=5342">JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO - envío original martes,
15 de octubre de 2024, 08:57)
Buscar
12°C Mayorm. nubla...
ESP
ES
9:18 a. m.
13/11/2024

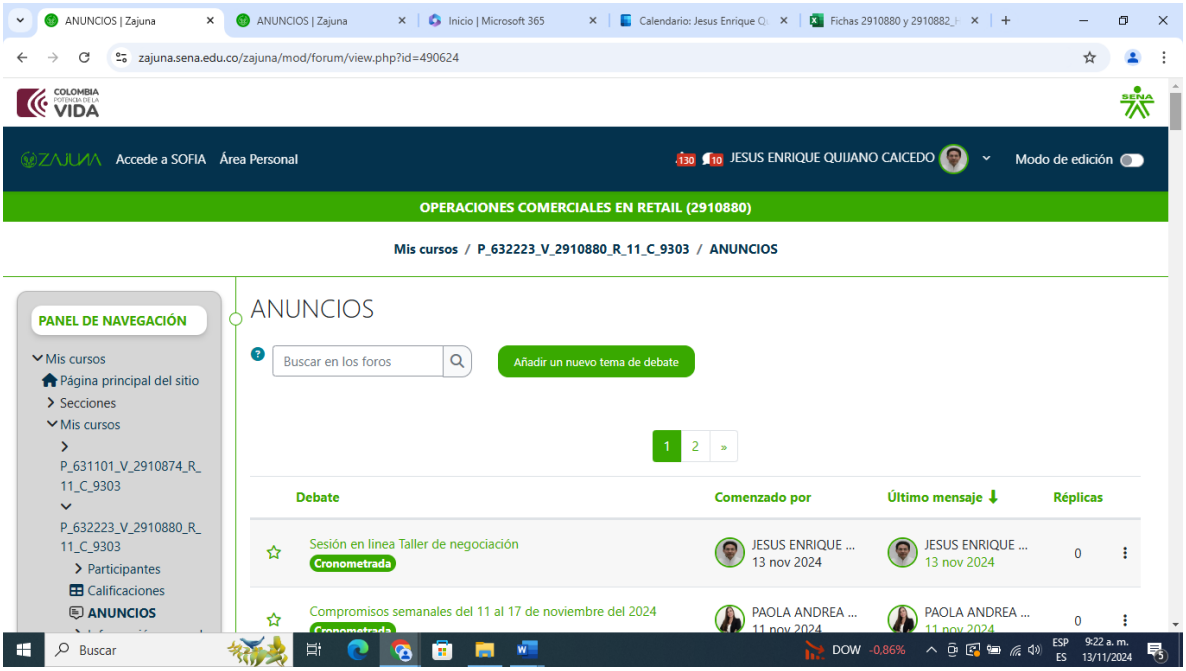

ANUNCIOS | Zajuna
P_632223_V_2910882_R_11_
Inicio | Microsoft 365
Calendario: Jesus Enrique Q
Fichas 2910880 y 2910882_F
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/post.php?edit=3538733
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
Secciones
Mis cursos
P_631101_V_2910874_R_11_C_9303
P_632223_V_2910880_R_11_C_9303
P_632223_V_2910882_R_11_C_9303
Participantes
Calificaciones
ANUNCIOS
Información general
Cronogramas
Actividades iniciales
Fase 1 Análisis
Fase 2 Planeación
Fase 3 Ejecución
Fase 4 Evaluación
Sesiones en línea
Etapa productiva
Su nuevo tema de debate
Asunto
Sesión en línea Taller de negociación
Mensaje
TÉCNICO EN OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL
Estimado Aprendiz SENA, a continuación encuentra la información para conectarse a la sesión en línea:
Fecha / Hora
Tema
Responsable
14 de noviembre
RAP30 y RAP28_GA4_AA3 y AA4_EV01_Taller de
Jesús Enrique Quijano C Instructor Técnico
Suscripción a la discusión
Buscar
DOW -0,86%
ESP
ES
9:20 a. m.
13/11/2024

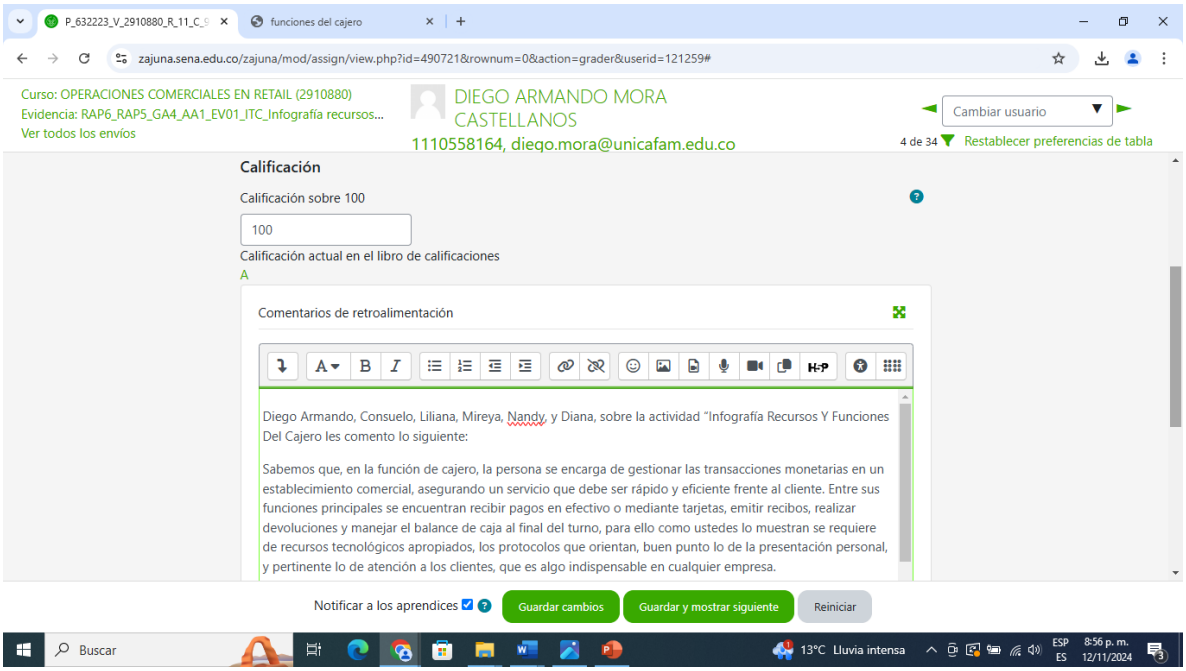


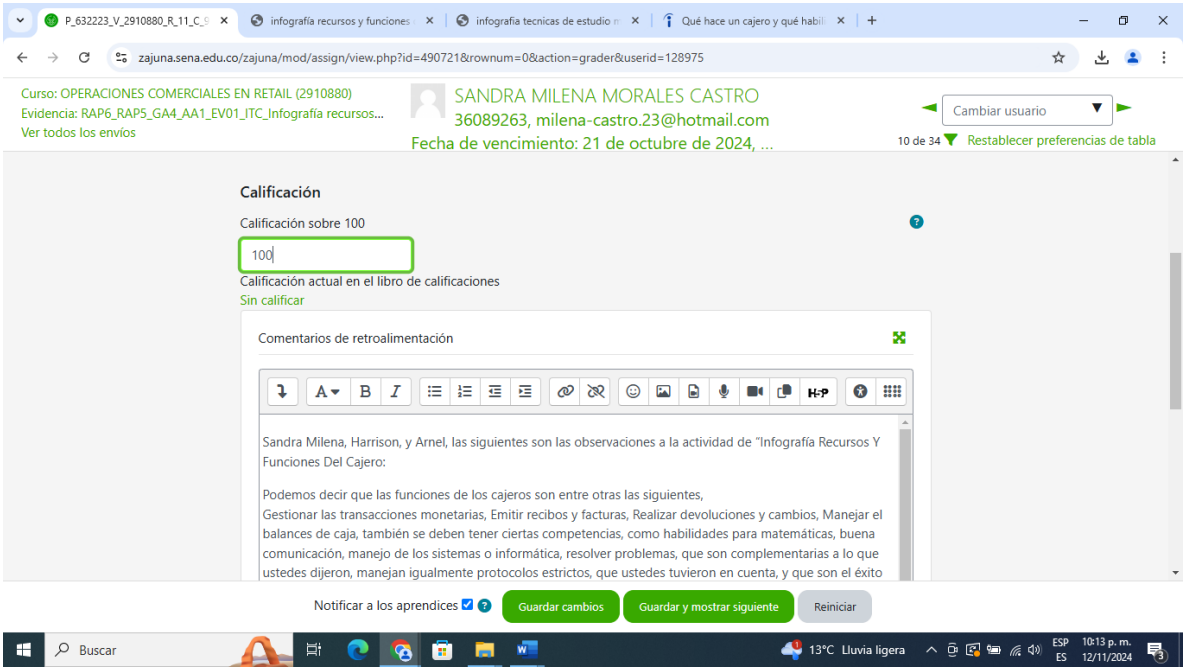
2910880

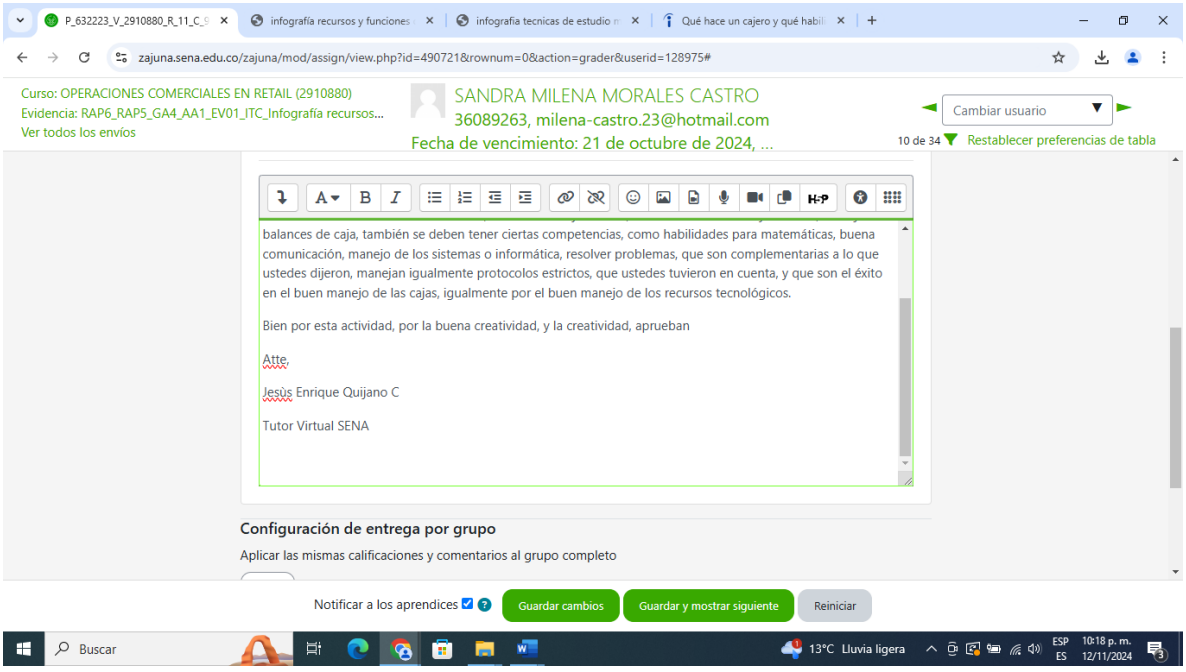
ANUNCIOS

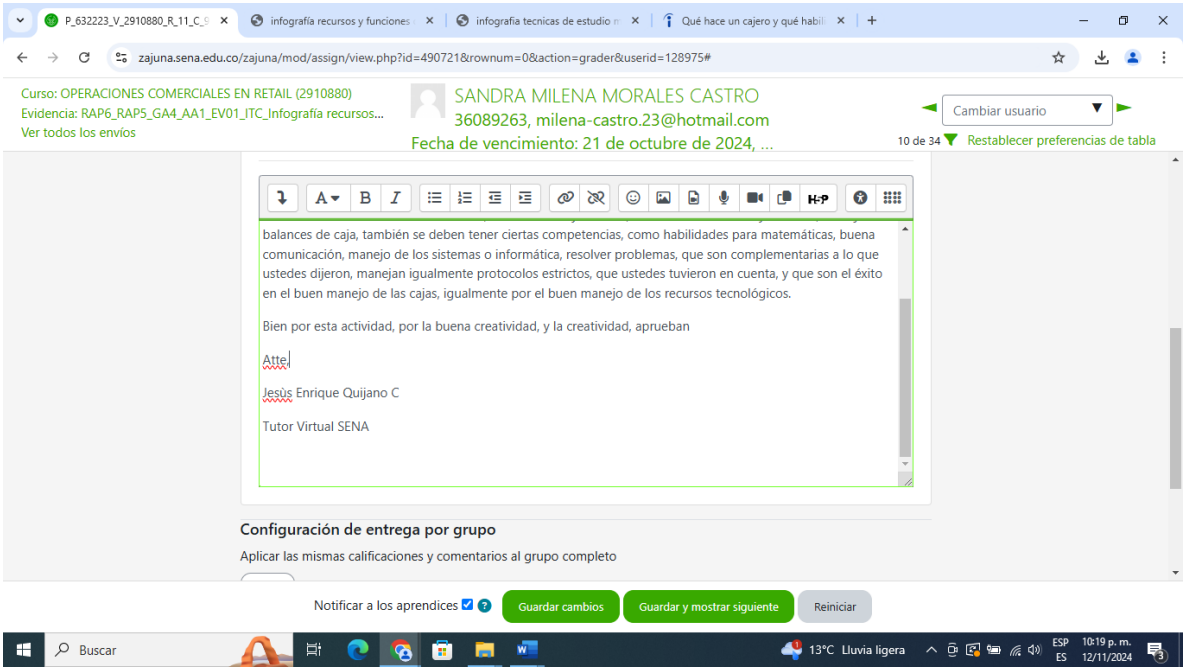


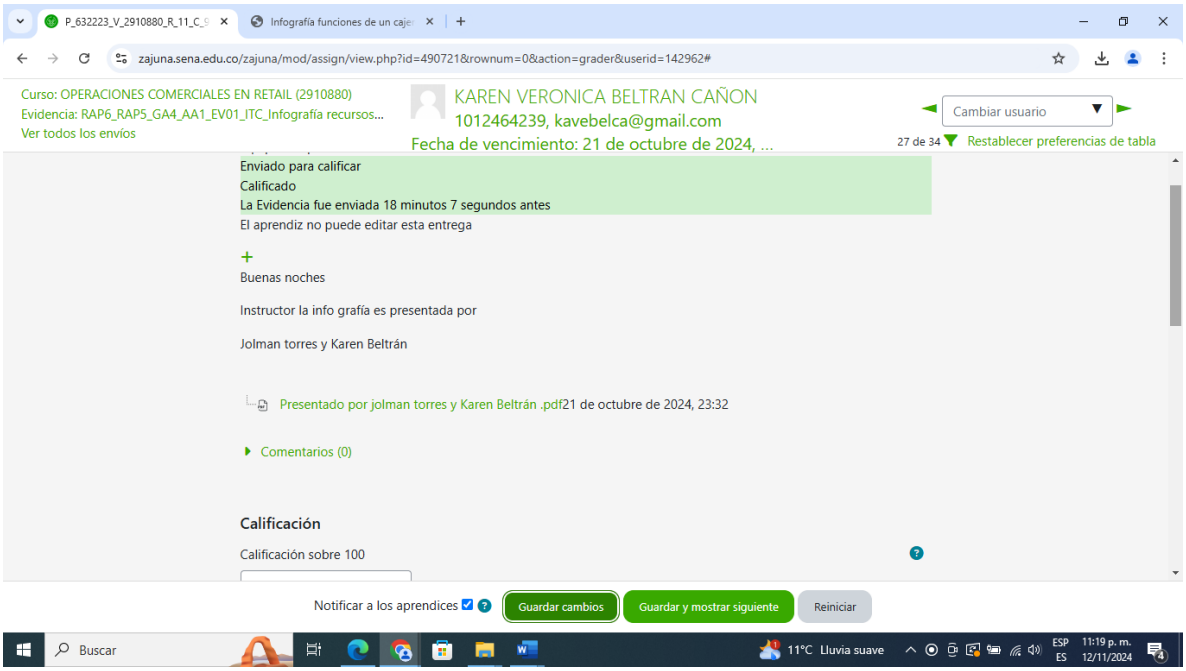

ANUNCIOS | Zajuna
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/view.php?id=490624
COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA
SENA
Accede a SOFIA
Área Personal
JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO
Modo de edición
OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910880)
Mis cursos / P_632223_V_2910880_R_11_C_9303 / ANUNCIOS
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_631101_V_2910874_R_11_C_9303
P_632223_V_2910880_R_11_C_9303
Participantes
Calificaciones
ANUNCIOS
ANUNCIOS
Buscar en los foros
Añadir un nuevo tema de debate
1
2
»
Debate
Comenzado por
Último mensaje
Réplicas
Sesión en linea Taller de negociación
Cronometrada
JESUS ENRIQUE ...
13 nov 2024
JESUS ENRIQUE ...
13 nov 2024
0
Compromisos semanales del 11 al 17 de noviembre del 2024
PAOLA ANDREA ...
PAOLA ANDREA ...
0
Buscar
DOW -0.86%
ESP
ES
9:22 a. m.
13/11/2024

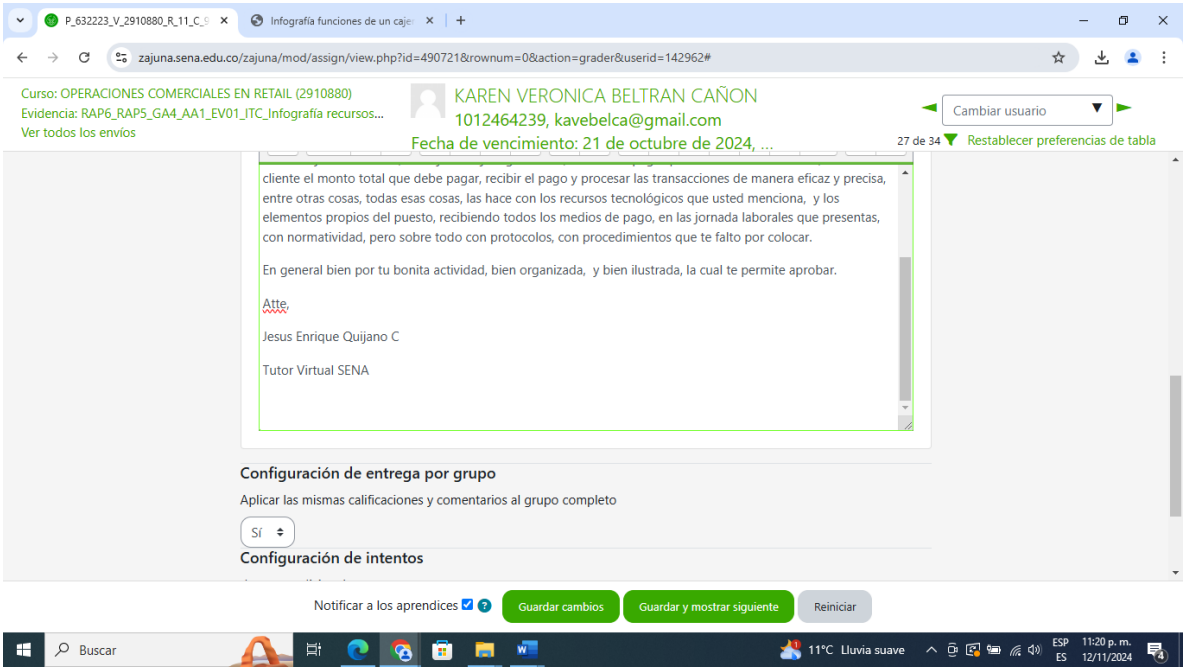

P_632223_V_2910880_R_11_C_9
funciones del cajero
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=490721&rownum=0&action=grader&userid=121259#
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910880)
Evidencia: RAP6_RAP5_GA4_AA1_EV01_ITC_Infografía recursos...
Ver todos los envíos
DIEGO ARMANDO MORA CASTELLANOS
1110558164, diego.mora@unicafam.edu.co
Cambiar usuario
4 de 34
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Diego Armando, Consuelo, Liliana, Mireya, Nandy y Diana, sobre la actividad "Infografía Recursos Y Funciones Del Cajero les comento lo siguiente:
Sabemos que, en la función de cajero, la persona se encarga de gestionar las transacciones monetarias en un establecimiento comercial, asegurando un servicio que debe ser rápido y eficiente frente al cliente. Entre sus funciones principales se encuentran recibir pagos en efectivo o mediante tarjetas, emitir recibos, realizar devoluciones y manejar el balance de caja al final del turno, para ello como ustedes lo muestran se requiere de recursos tecnológicos apropiados, los protocolos que orientan, buen punto lo de la presentación personal, y pertinente lo de atención a los clientes, que es algo indispensable en cualquier empresa.
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
13°C Lluvia intensa
ESP
ES
8:56 p. m.
12/11/2024


P_632223_V_2910880_R_11_C_S
infografía recursos y funciones
infografia tecnicas de estudio
Qué hace un cajero y qué habil
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=490721&rownum=0&action=grader&userid=128975
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910880)
Evidencia: RAP6_RAP5_GA4_AA1_EV01_ITC_Infografía recursos...
Ver todos los envíos
SANDRA MILENA MORALES CASTRO
36089263, milena-castro.23@hotmail.com
Fecha de vencimiento: 21 de octubre de 2024, ...
Cambiar usuario
10 de 34
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
Sin calificar
Comentarios de retroalimentación
Sandra Milena, Harrison, y Arnel, las siguientes son las observaciones a la actividad de "Infografía Recursos Y Funciones Del Cajero:
Podemos decir que las funciones de los cajeros son entre otras las siguientes,
Gestionar las transacciones monetarias, Emitir recibos y facturas, Realizar devoluciones y cambios, Manejar el balances de caja, también se deben tener ciertas competencias, como habilidades para matemáticas, buena comunicación, manejo de los sistemas o informática, resolver problemas, que son complementarias a lo que ustedes dijeron, manejan igualmente protocolos estrictos, que ustedes tuvieron en cuenta, y que son el éxito
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
13°C Lluvia ligera
ESP ES
10:13 p. m. 12/11/2024

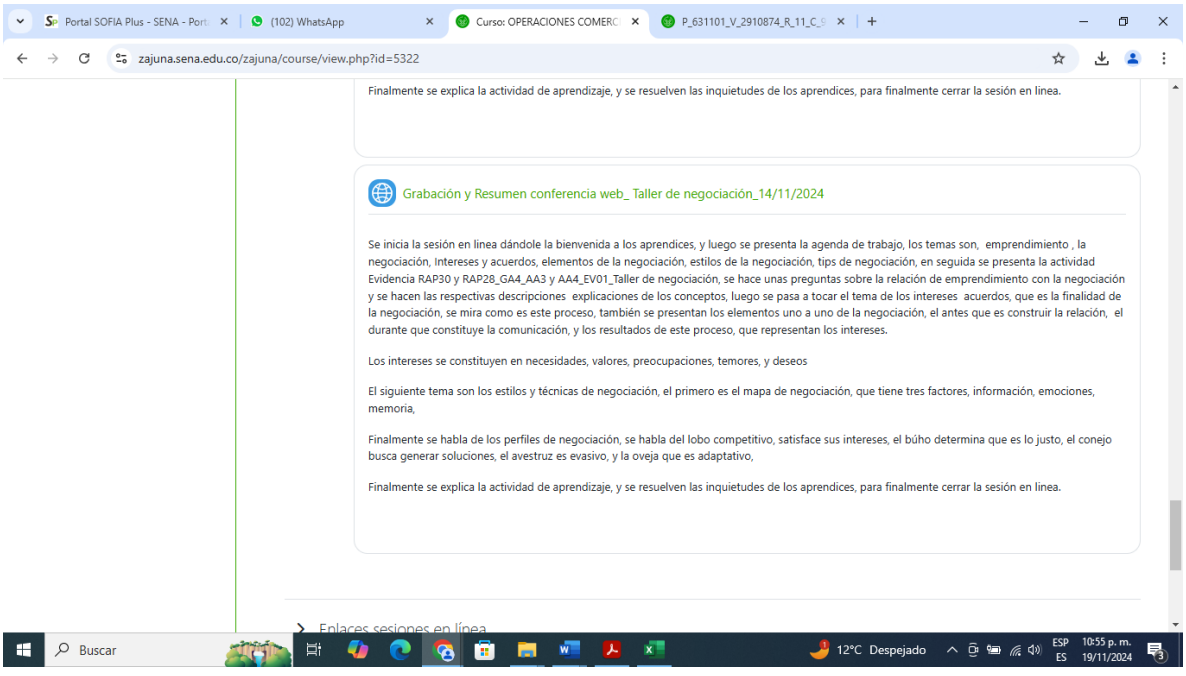

P_632223_V_2910880_R_11_C_S
infografía recursos y funciones
infografia tecnicas de estudio
Qué hace un cajero y qué habil
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=490721&rownum=0&action=grader&userid=128975#
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910880)
Evidencia: RAP6_RAP5_GA4_AA1_EV01_ITC_Infografía recursos...
Ver todos los envíos
SANDRA MILENA MORALES CASTRO
36089263, milena-castro.23@hotmail.com
Fecha de vencimiento: 21 de octubre de 2024, ...
Cambiar usuario
10 de 34
Restablecer preferencias de tabla
balances de caja, también se deben tener ciertas competencias, como habilidades para matemáticas, buena comunicación, manejo de los sistemas o informática, resolver problemas, que son complementarias a lo que ustedes dijeron, manejan igualmente protocolos estrictos, que ustedes tuvieron en cuenta, y que son el éxito en el buen manejo de las cajas, igualmente por el buen manejo de los recursos tecnológicos.
Bien por esta actividad, por la buena creatividad, y la creatividad, aprueban
Atte,
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Configuración de entrega por grupo
Aplicar las mismas calificaciones y comentarios al grupo completo
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
13°C Lluvia ligera
ESP ES
10:18 p. m. 12/11/2024


zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=490721&rownum=0&action=grader&userid=128975#
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910880)
Evidencia: RAP6_RAP5_GA4_AA1_EV01_ITC_Infografía recursos...
Ver todos los envíos
SANDRA MILENA MORALES CASTRO
36089263, milena-castro.23@hotmail.com
Fecha de vencimiento: 21 de octubre de 2024, ...
Cambiar usuario
10 de 34
Restablecer preferencias de tabla
balances de caja, también se deben tener ciertas competencias, como habilidades para matemáticas, buena comunicación, manejo de los sistemas o informática, resolver problemas, que son complementarias a lo que ustedes dijeron, manejan igualmente protocolos estrictos, que ustedes tuvieron en cuenta, y que son el éxito en el buen manejo de las cajas, igualmente por el buen manejo de los recursos tecnológicos.
Bien por esta actividad, por la buena creatividad, y la creatividad, aprueban
Atte
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Configuración de entrega por grupo
Aplicar las mismas calificaciones y comentarios al grupo completo
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
13°C Lluvia ligera
ESP ES
10:19 p. m. 12/11/2024

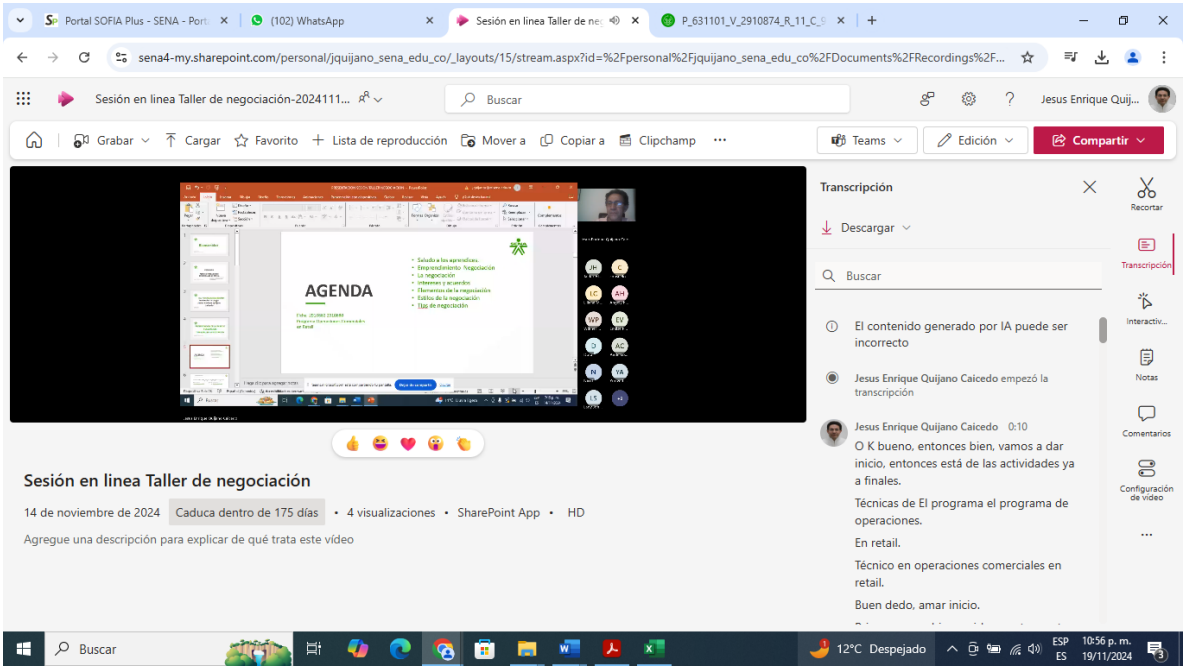

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=490721&rownum=0&action=grader&userid=142962#
Curso: OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL (2910880)
Evidencia: RAP6_RAP5_GA4_AA1_EV01_ITC_Infografía recursos...
Ver todos los envíos
KAREN VERONICA BELTRAN CAÑON
1012464239, kavebelca@gmail.com
Fecha de vencimiento: 21 de octubre de 2024, ...
Cambiar usuario
27 de 34
Restablecer preferencias de tabla
Enviado para calificar
Calificado
La Evidencia fue enviada 18 minutos 7 segundos antes
El aprendiz no puede editar esta entrega
Buenas noches
Instructor la info grafía es presentada por
Jolman torres y Karen Beltrán
Presentado por jolman torres y Karen Beltrán .pdf21 de octubre de 2024, 23:32
Comentarios (0)
Calificación
Calificación sobre 100
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
11°C Lluvia suave
ESP ES
11:19 p. m. 12/11/2024



GRABACIONES SESIONES EN LINEA

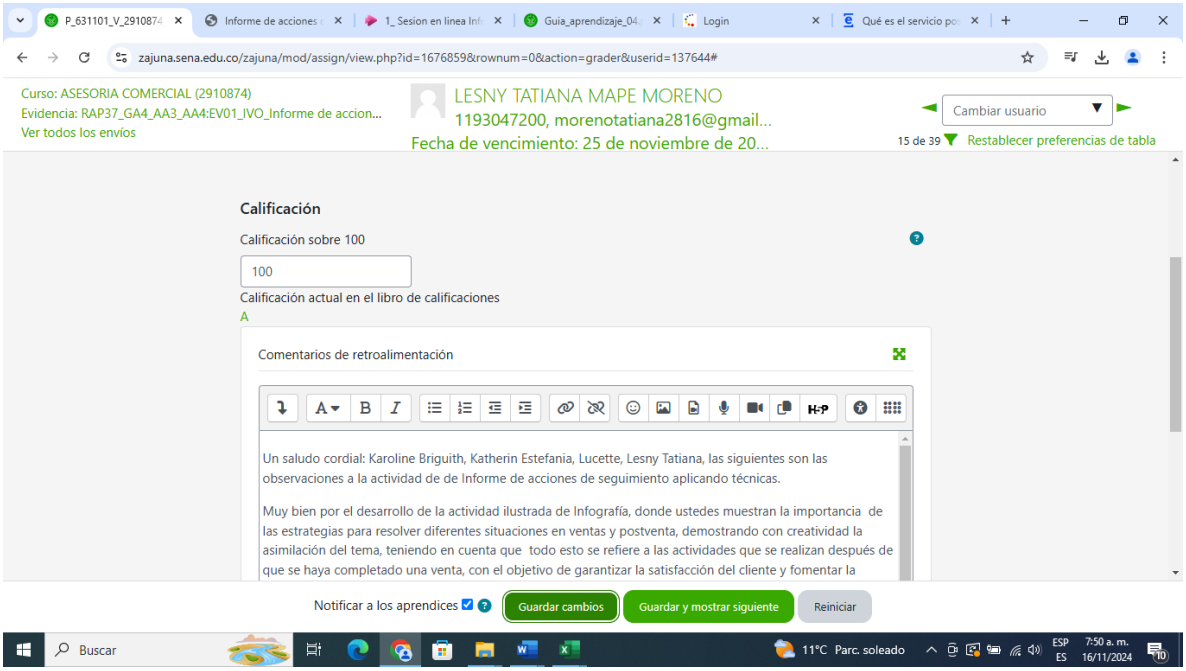


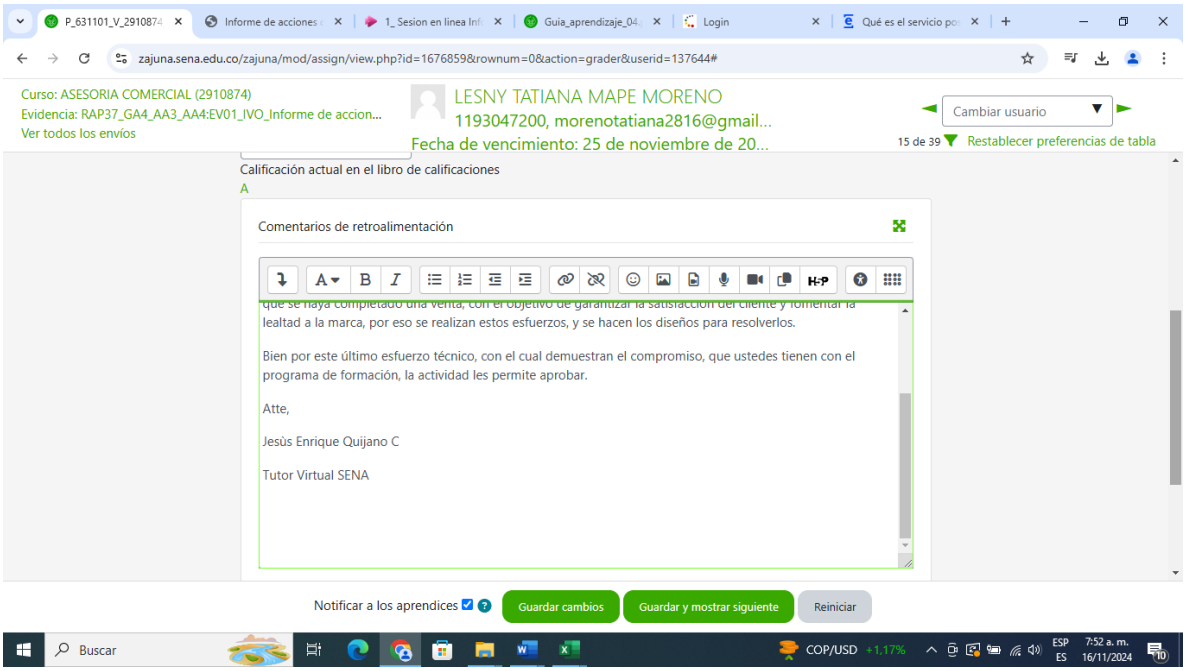


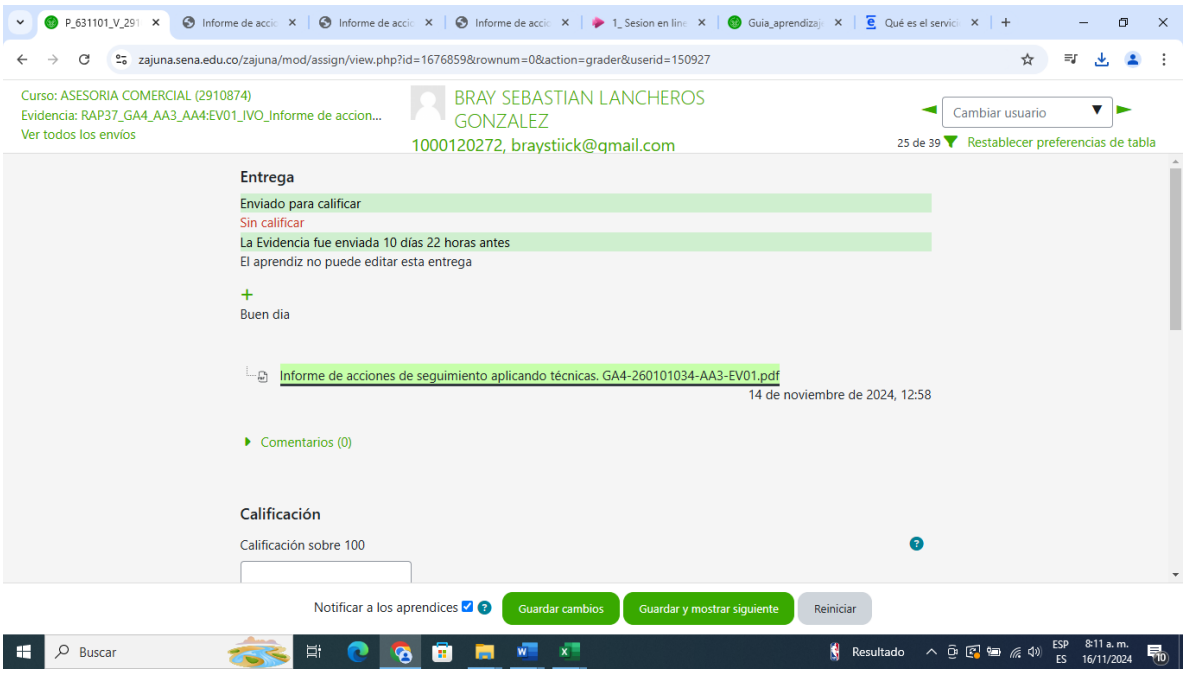


FICHA 2910874

RETROALIMENTACION DE ACTIVIDADES

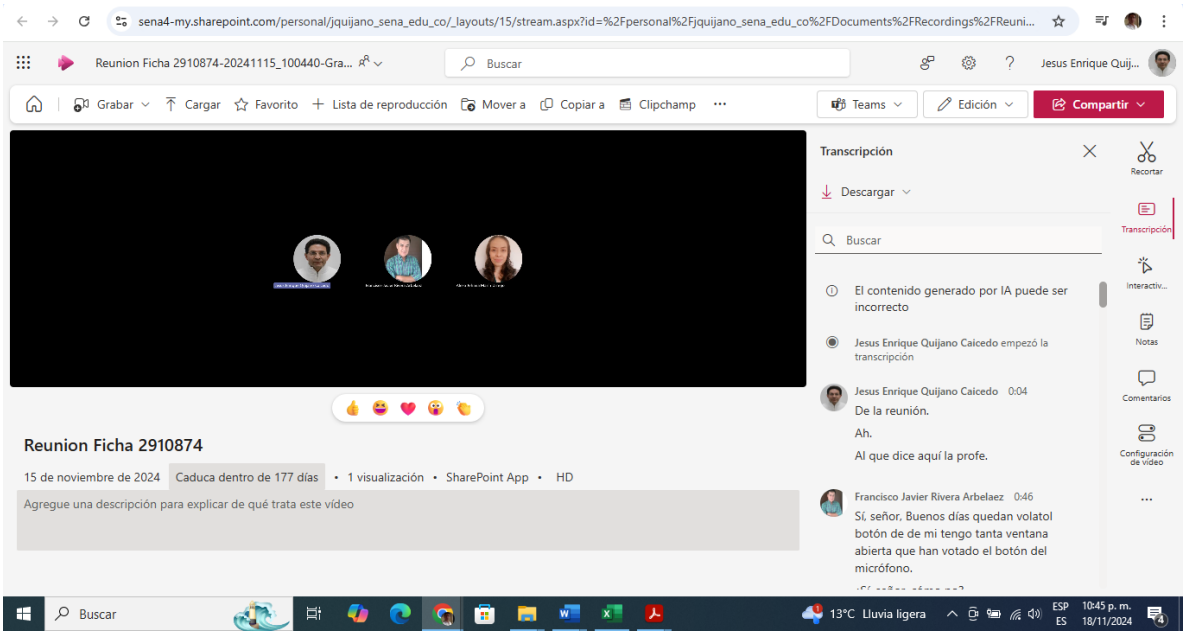

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1676859&rownum=0&action=grader&userid=137644#
Curso: ASESORIA COMERCIAL (2910874)
Evidencia: RAP37_GA4_AA3_AA4:EV01_IVO_Informe de accion...
Ver todos los envíos
LESNY TATIANA MAPE MORENO
1193047200, morenotatiana2816@gmail...
Fecha de vencimiento: 25 de noviembre de 20...
Cambiar usuario
15 de 39
Restablecer preferencias de tabla
Calificación
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Un saludo cordial: Karoline Briguith, Katherin Estefania, Lucette, Lesny Tatiana, las siguientes son las observaciones a la actividad de de Informe de acciones de seguimiento aplicando técnicas.
Muy bien por el desarrollo de la actividad ilustrada de Infografía, donde ustedes muestran la importancia de las estrategias para resolver diferentes situaciones en ventas y postventa, demostrando con creatividad la asimilación del tema, teniendo en cuenta que todo esto se refiere a las actividades que se realizan después de que se haya completado una venta, con el objetivo de garantizar la satisfacción del cliente y fomentar la
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
11°C Parc. soleado
ESP ES
7:50 a. m. 16/11/2024

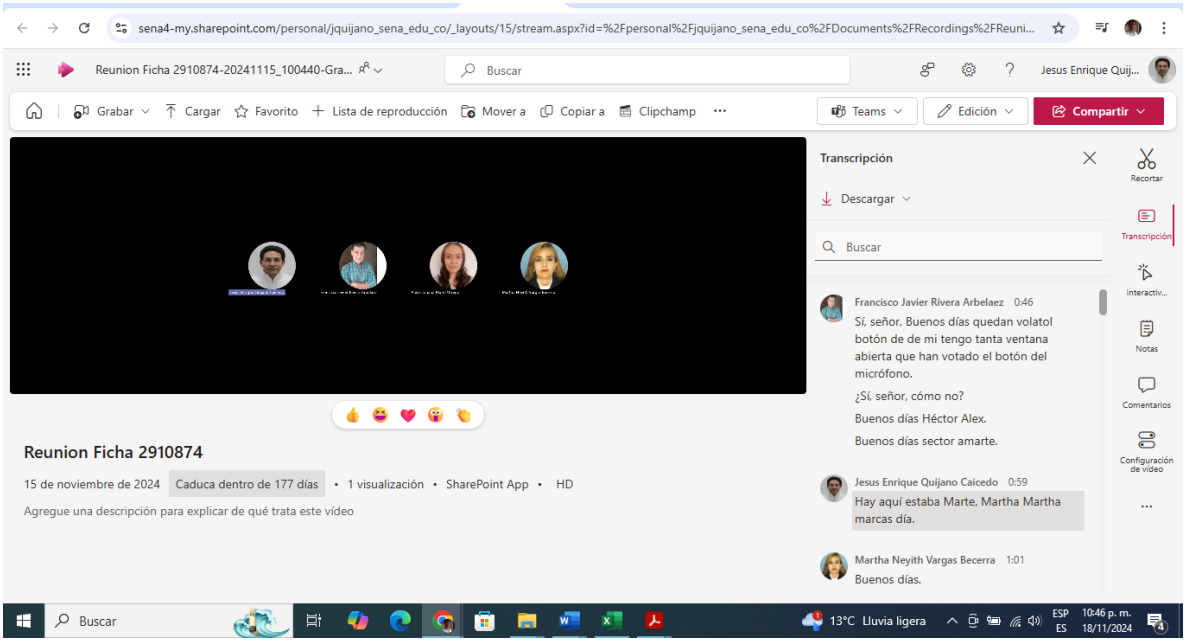

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=1676859&rownum=0&action=grader&userid=137644#
Curso: ASESORIA COMERCIAL (2910874)
Evidencia: RAP37_GA4_AA3_AA4:EV01_IVO_Informe de accion...
Ver todos los envíos
LESNY TATIANA MAPE MORENO
1193047200, morenotatiana2816@gmail...
Fecha de vencimiento: 25 de noviembre de 20...
Cambiar usuario
15 de 39
Restablecer preferencias de tabla
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
que se haya completado una venta, con el objetivo de garantizar la satisfacción del cliente y fomentar la lealtad a la marca, por eso se realizan estos esfuerzos, y se hacen los diseños para resolverlos.
Bien por este último esfuerzo técnico, con el cual demuestran el compromiso, que ustedes tienen con el programa de formación, la actividad les permite aprobar.
Atte,
Jesùs Enrique Quijano C
Tutor Virtual SENA
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Buscar
COP/USD +1,17%
ESP ES
7:52 a. m. 16/11/2024

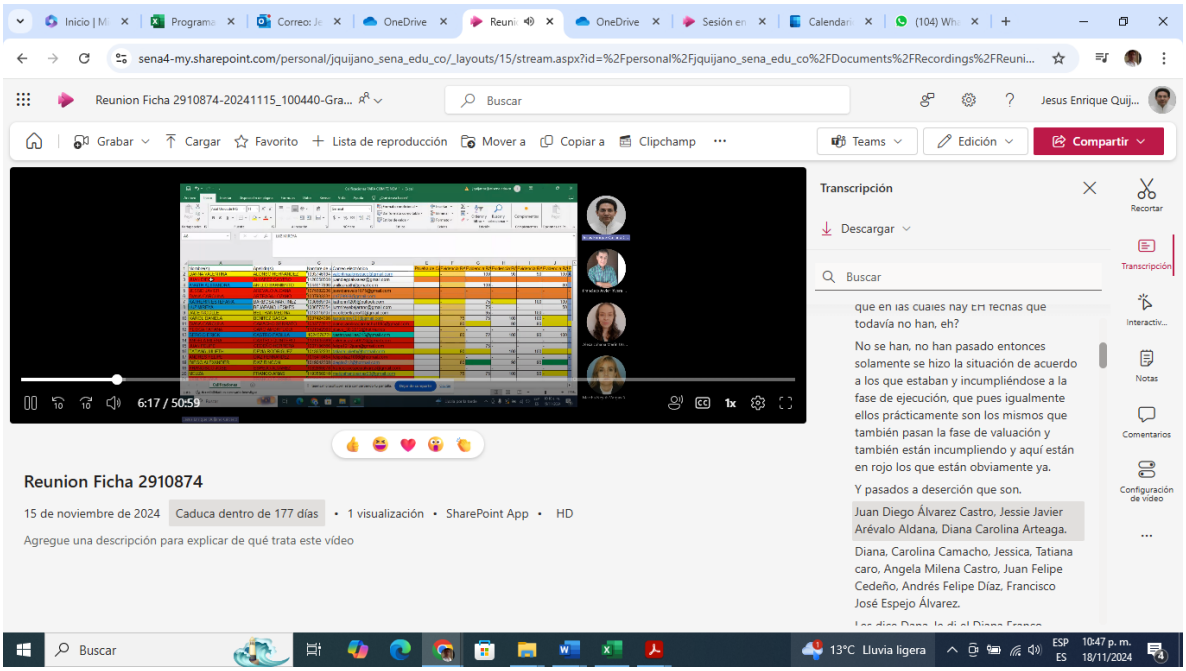


REUNIONES EQUIPOS DE EJECUCION DE FICHAS

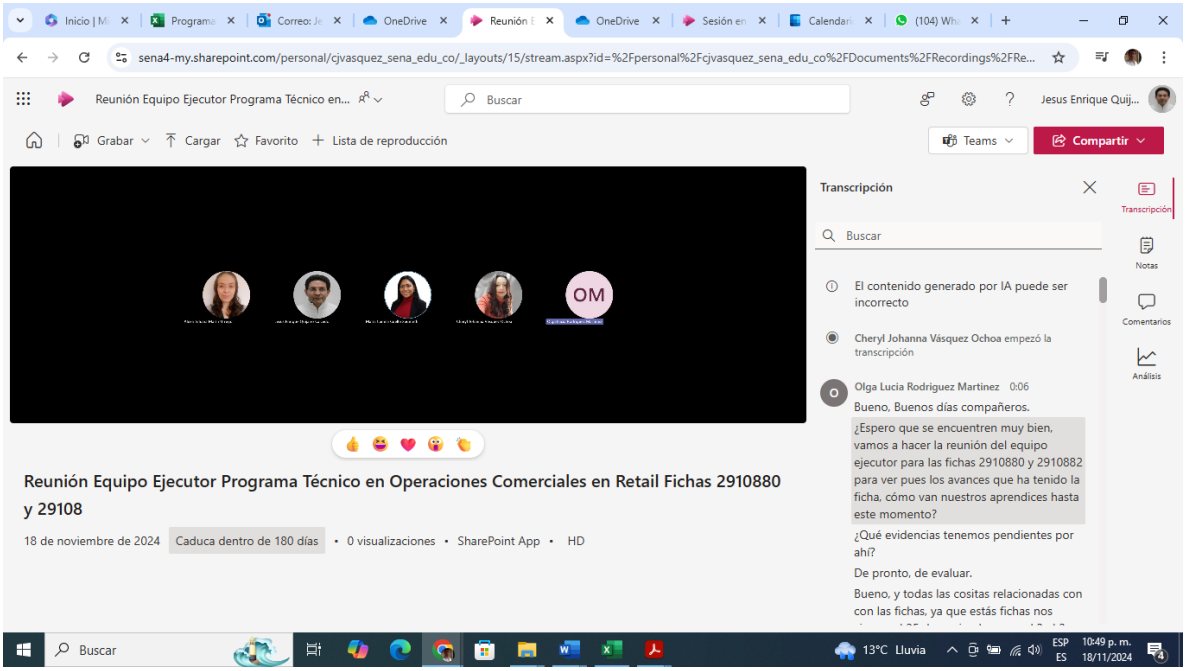
EQUIPO FICHA 2910874

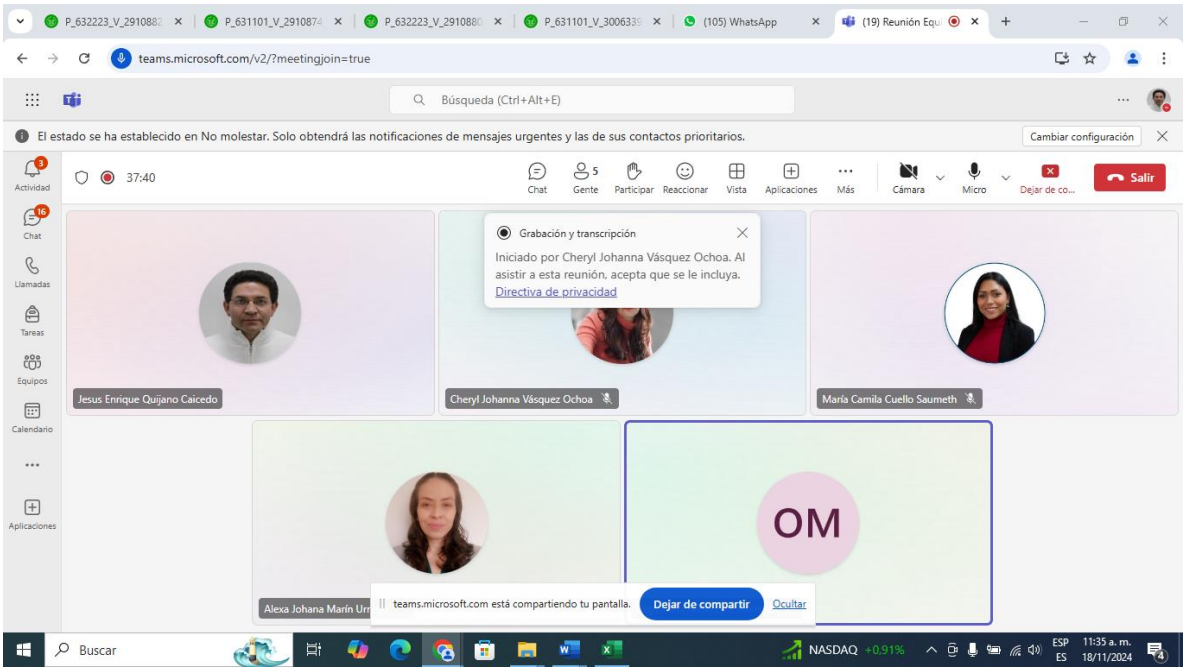


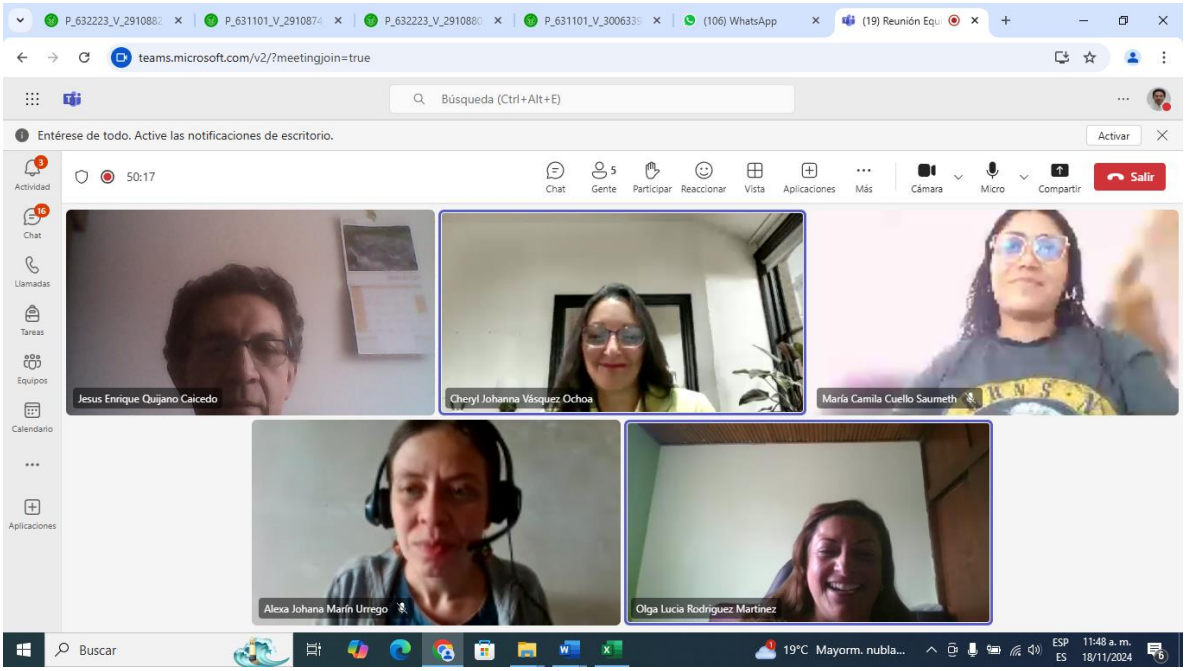




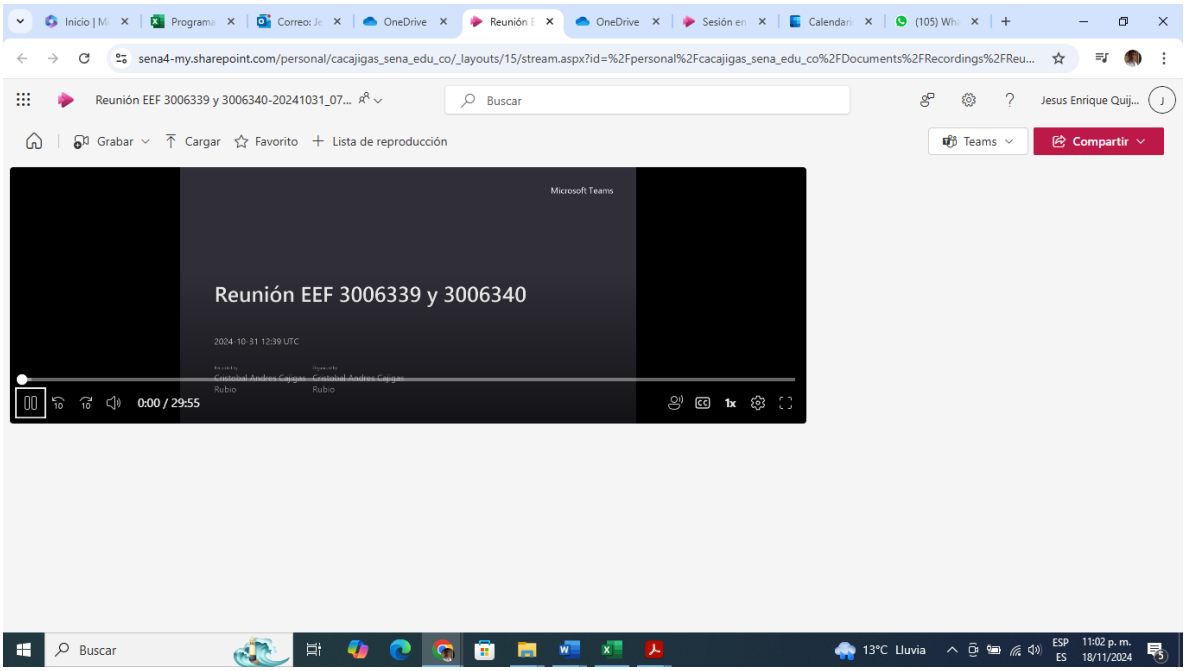
REUNION EQUIPO EJECUTOR FICHAS 2910880 y 2910882

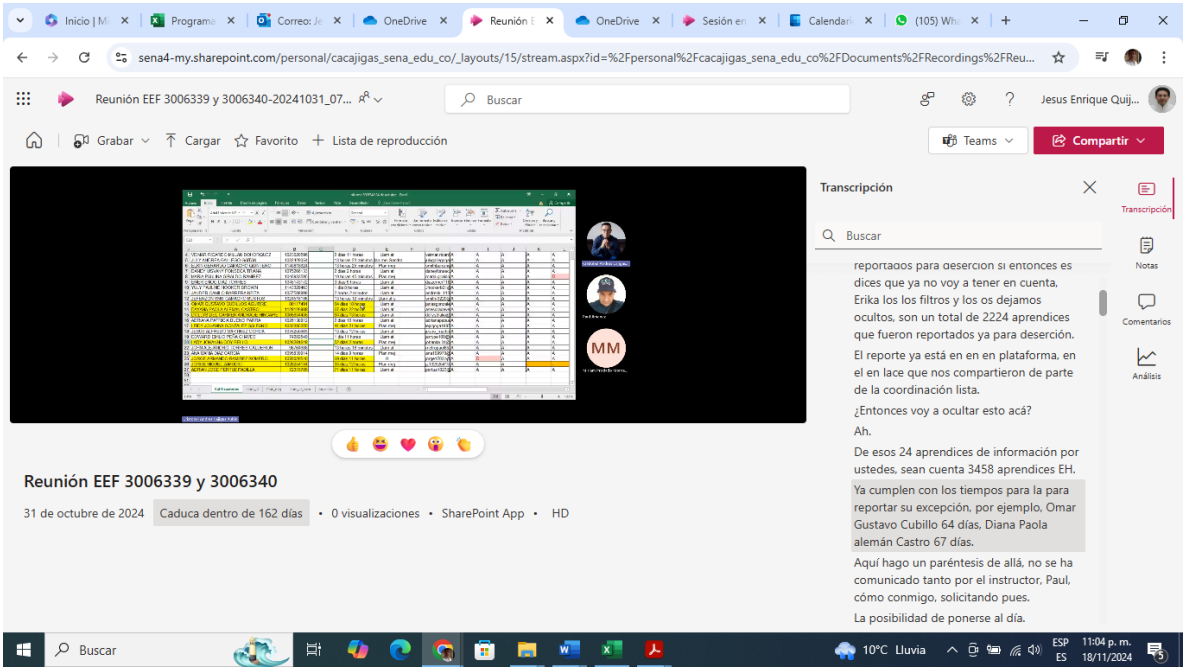

Reunión Equipo Ejecutor Programa Técnico en...
Buscar
Jesus Enrique Quij...
Grabar
Cargar
Favorito
Lista de reproducción
Teams
Compartir
Transcripción
Buscar
El contenido generado por IA puede ser incorrecto
Cheryl Johanna Vásquez Ochoa empezó la transcripción
Olga Lucia Rodriguez Martinez 0:06
Bueno, Buenos días compañeros.
¿Espero que se encuentren muy bien, vamos a hacer la reunión del equipo ejecutor para las fichas 2910880 y 2910882 para ver pues los avances que ha tenido la ficha, cómo van nuestros aprendices hasta este momento?
¿Qué evidencias tenemos pendientes por ahí?
De pronto, de evaluar.
Bueno, y todas las cositas relacionadas con con las fichas, ya que están fichas nos
Notas
Comentarios
Análisis
OM
Reunión Equipo Ejecutor Programa Técnico en Operaciones Comerciales en Retail Fichas 2910880 y 29108
18 de noviembre de 2024
Caduca dentro de 180 días
0 visualizaciones
SharePoint App
HD
Buscar
13°C Lluvia
ESP ES
10:49 p. m. 18/11/2024

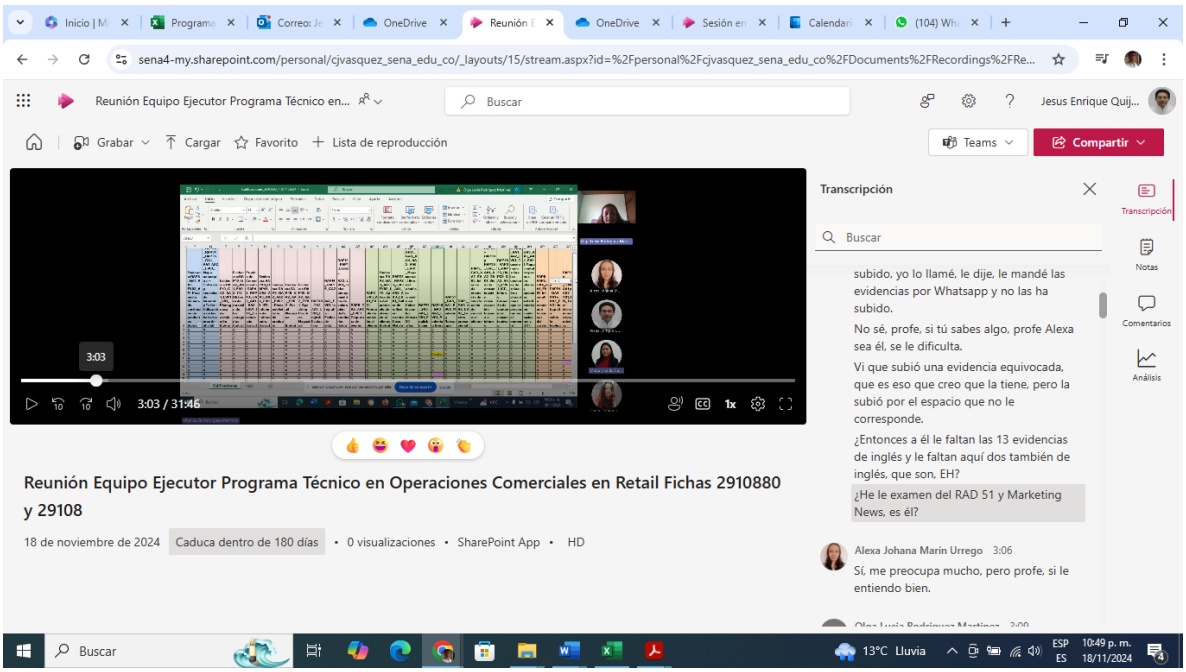

teams.microsoft.com/v2/?meetingjoin=true
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
El estado se ha establecido en No molestar. Solo obtendrá las notificaciones de mensajes urgentes y las de sus contactos prioritarios.
Cambiar configuración
37:40
Chat
Gente
Participar
Reaccionar
Vista
Aplicaciones
Más
Cámara
Micro
Salir
Grabación y transcripción
Iniciado por Cheryl Johanna Vásquez Ochoa. Al asistir a esta reunión, acepta que se le incluya.
Directiva de privacidad
Jesus Enrique Quijano Caicedo
Cheryl Johanna Vásquez Ochoa
María Camila Cuello Saumeth
Alexa Johana Marín Urr
OM
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Actividad
Chat
Llamadas
Tareas
Equipos
Calendario
Aplicaciones
Buscar
NASDAQ +0.91%
ESP ES
11:35 a. m. 18/11/2024

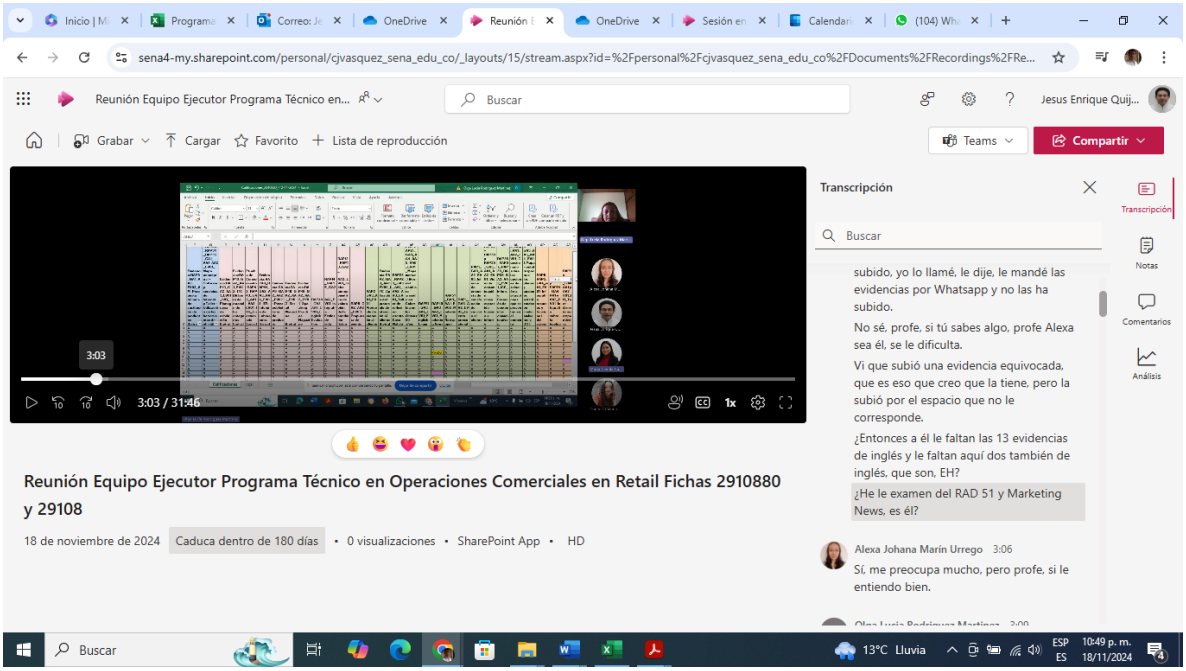


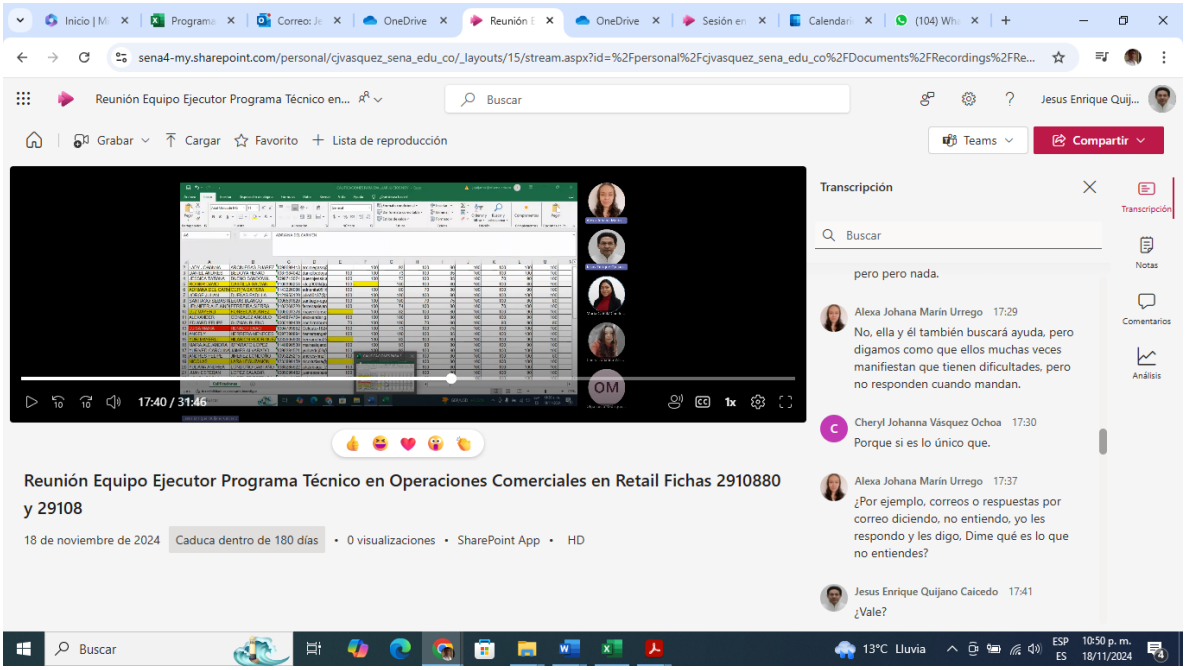
REUNIÒN EQUIPO DE EJECUCIÒN DE FICHA 3006339




Reunión EEF 3006339 y 3006340-20241031_07...
Buscar
Jesus Enrique Quij...
Grabar
Cargar
Favorito
Lista de reproducción
Teams
Compartir
MM
Transcripción
Buscar
reportados para deserción si entonces es dices que ya no voy a tener en cuenta, Erika los los filtros y los os dejamos ocultos, son un total de 2224 aprendices que fueron reportados ya para deserción.
El reporte ya está en en en plataforma, en el en lace que nos compartieron de parte de la coordinación lista.
¿Entonces voy a ocultar esto acá?
Ah.
De esos 24 aprendices de información por ustedes, sean cuenta 3458 aprendices EH.
Ya cumplen con los tiempos para la para reportar su excepción, por ejemplo, Omar Gustavo Cubillo 64 días, Diana Paola alemán Castro 67 días.
Aquí hago un paréntesis de allá, no se ha comunicado tanto por el instructor, Paul, cómo conmigo, solicitando pues.
La posibilidad de ponerse al día.
Notas
Comentarios
Análisis
Reunión EEF 3006339 y 3006340
31 de octubre de 2024
Caduca dentro de 162 días
• 0 visualizaciones • SharePoint App • HD
Buscar
10°C Lluvia
ESP ES
11:04 p. m. 18/11/2024

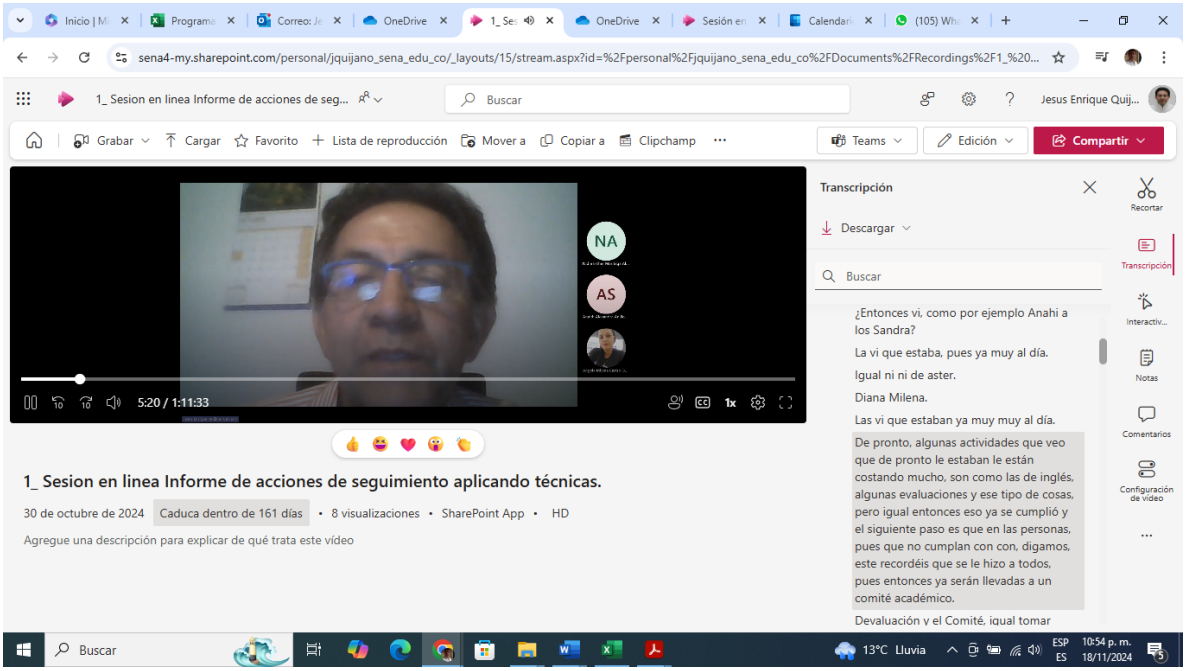

Reunión Equipo Ejecutor Programa Técnico en...
Buscar
Jesus Enrique Quij...
Grabar
Cargar
Favorito
Lista de reproducción
Teams
Compartir
3:03
3:03 / 31:46
1x
Transcripción
Buscar
subido, yo lo llamé, le dije, le mandé las evidencias por Whatsapp y no las ha subido.
No sé, profe, si tú sabes algo, profe Alexa sea él, se le dificulta.
Vi que subió una evidencia equivocada, que es eso que creo que la tiene, pero la subió por el espacio que no le corresponde.
¿Entonces a él le faltan las 13 evidencias de inglés y le faltan aquí dos también de inglés, que son, EH?
¿He le examen del RAD 51 y Marketing News, es él?
Alexa Johana Marín Urrego 3:06
Sí, me preocupa mucho, pero profe, si le entiendo bien.
Notas
Comentarios
Análisis
Reunión Equipo Ejecutor Programa Técnico en Operaciones Comerciales en Retail Fichas 2910880 y 29108
18 de noviembre de 2024
Caduca dentro de 180 días
• 0 visualizaciones • SharePoint App • HD
Buscar
13°C Lluvia
ESP ES
10:49 p. m. 18/11/2024

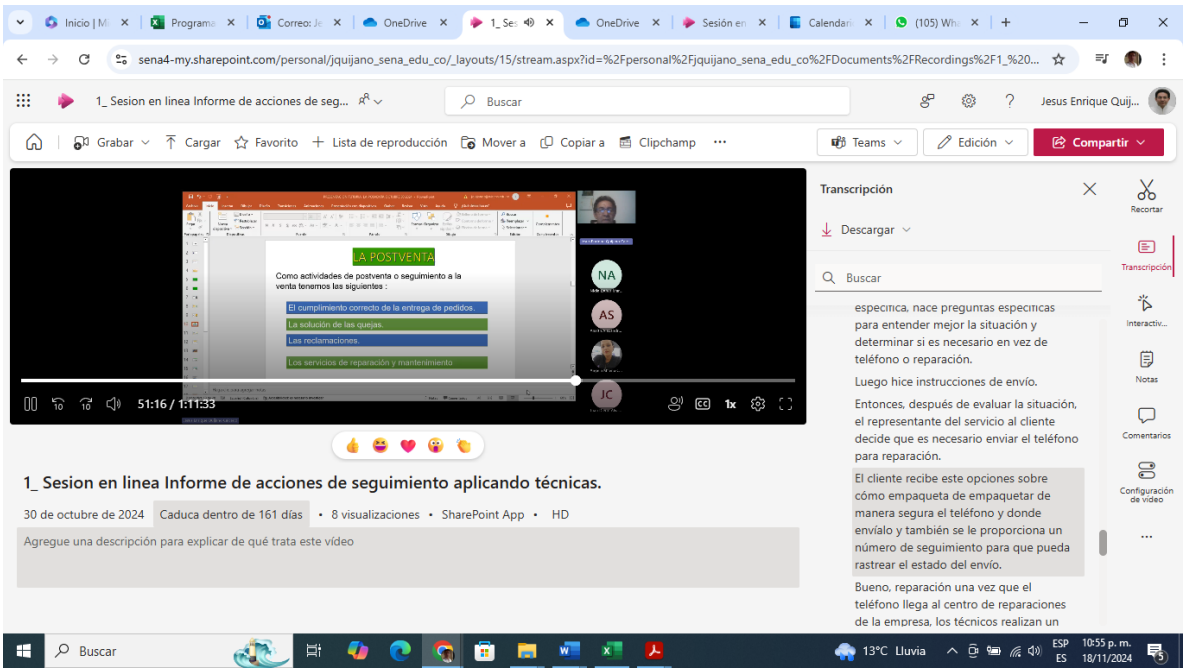


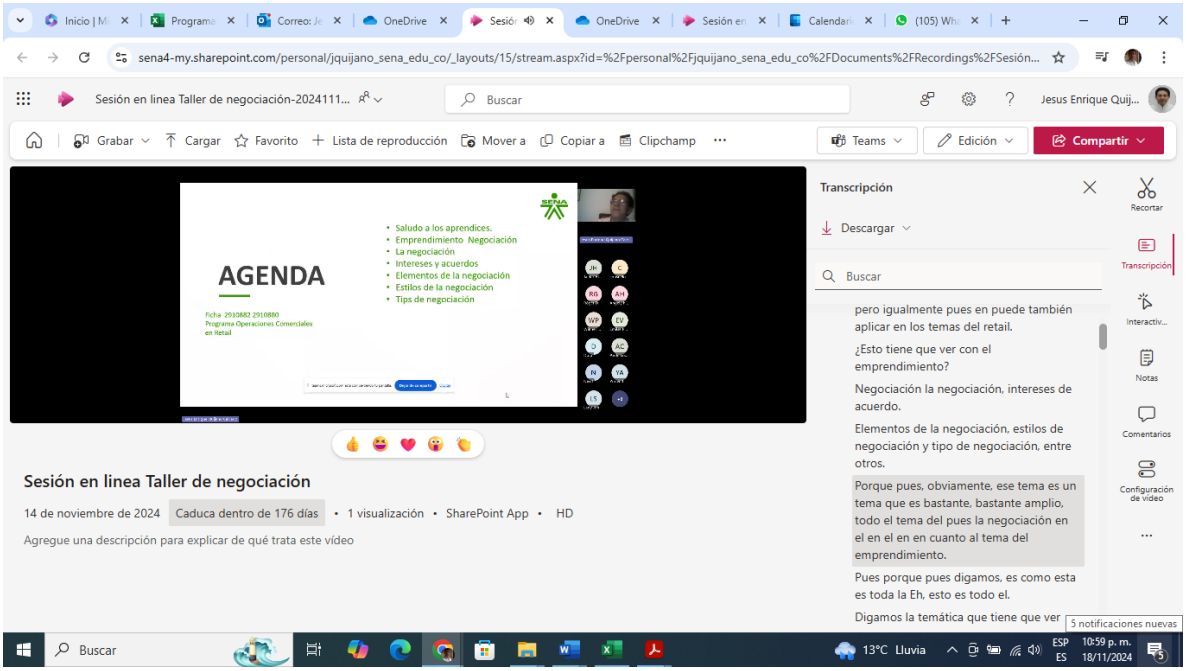


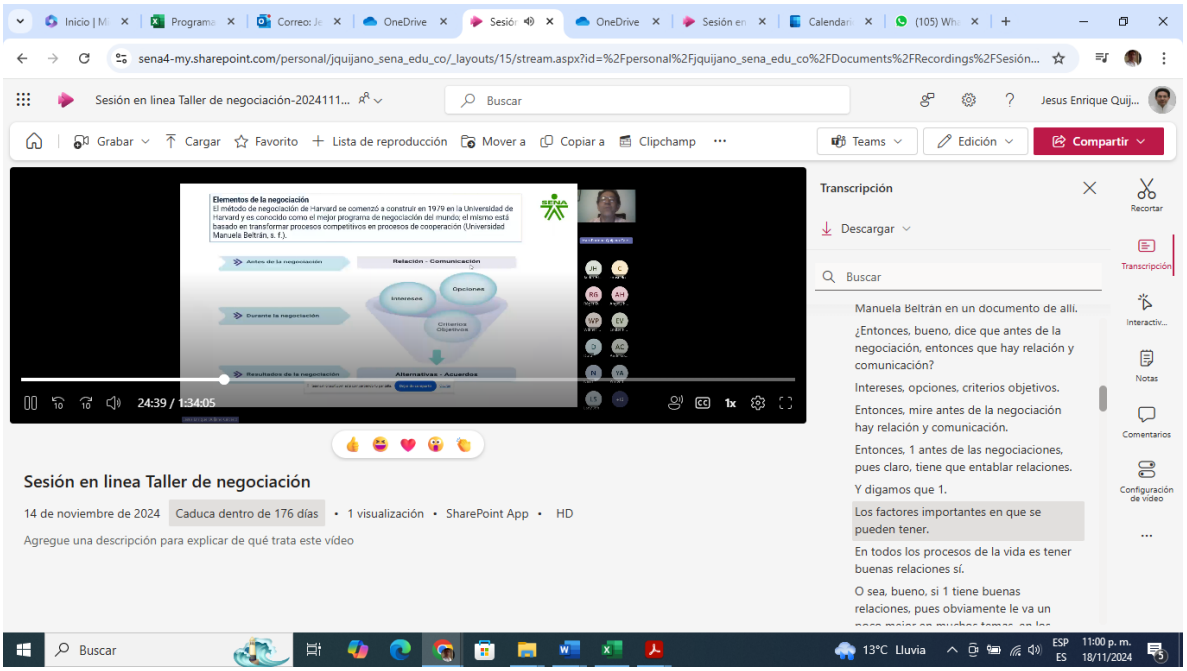
SESIONES EN LINEA PARA APRENDICES

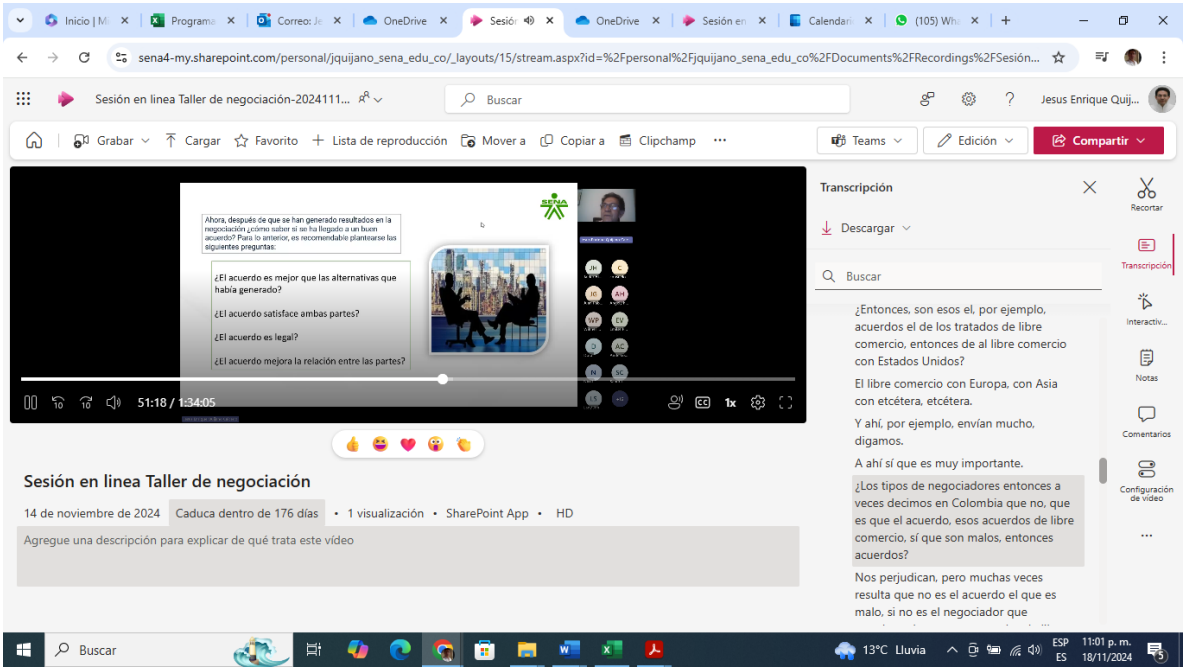
FICHAS 2910880 y 2910882

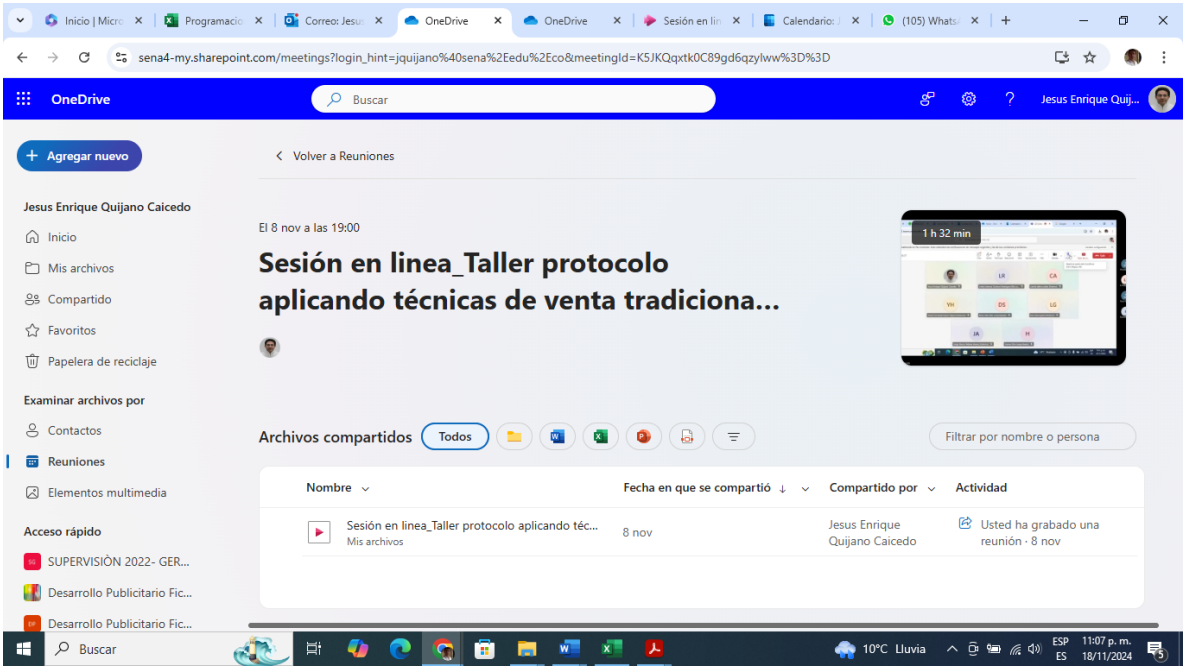

1_ Sesion en linea Informe de acciones de seg...
Buscar
Jesus Enrique Quij...
Grabar
Cargar
Favorito
Lista de reproducción
Mover a
Copiar a
Clipchamp
Teams
Edición
Compartir
NA
AS
5:20 / 1:11:33
1x
Transcripción
Descargar
Buscar
¿Entonces vi, como por ejemplo Anahi a los Sandra?
La vi que estaba, pues ya muy al día.
Igual ni ni de aster.
Diana Milena.
Las vi que estaban ya muy muy al día.
De pronto, algunas actividades que veo que de pronto le estaban le están costando mucho, son como las de inglés, algunas evaluaciones y ese tipo de cosas, pero igual entonces eso ya se cumplió y el siguiente paso es que en las personas, pues que no cumplan con con, digamos, este recordéis que se le hizo a todos, pues entonces ya serán llevadas a un comité académico.
Devaluación y el Comité, igual tomar
Recortar
Transcripción
Interactiv...
Notas
Comentarios
Configuración de vídeo
1_ Sesion en linea Informe de acciones de seguimiento aplicando técnicas.
30 de octubre de 2024
Caduca dentro de 161 días
• 8 visualizaciones • SharePoint App • HD
Agregue una descripción para explicar de qué trata este vídeo
Buscar
13°C Lluvia
ESP ES
10:54 p. m. 18/11/2024

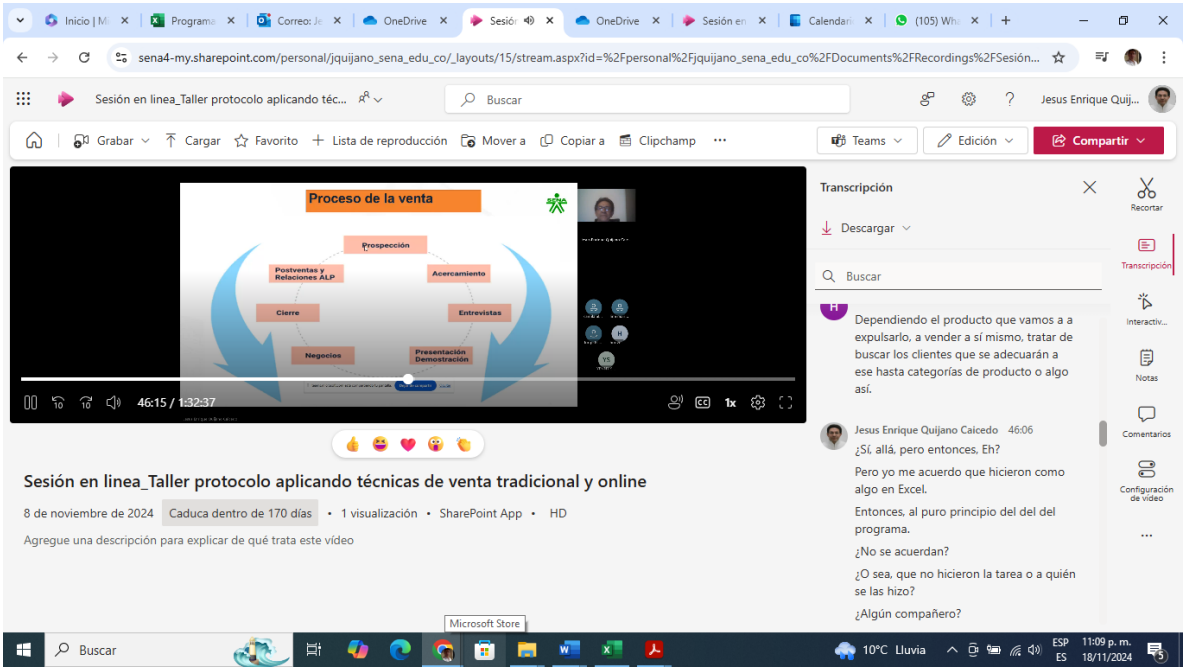

1_ Sesion en linea Informe de acciones de seg...
Buscar
Jesus Enrique Quij...
Grabar
Cargar
Favorito
Lista de reproducción
Mover a
Copiar a
Clipchamp
Teams
Edición
Compartir
LA POSTVENTA
Como actividades de postventa o seguimiento a la venta tenemos las siguientes :
El cumplimiento correcto de la entrega de pedidos.
La solución de las quejas.
Las reclamaciones.
Los servicios de reparación y mantenimiento
NA
AS
JC
51:16 / 1:11:33
1x
Transcripción
Descargar
Buscar
específica, nace preguntas específicas para entender mejor la situación y determinar si es necesario en vez de teléfono o reparación.
Luego hice instrucciones de envío.
Entonces, después de evaluar la situación, el representante del servicio al cliente decide que es necesario enviar el teléfono para reparación.
El cliente recibe este opciones sobre cómo empaqueta de empaquetar de manera segura el teléfono y donde envíalo y también se le proporciona un número de seguimiento para que pueda rastrear el estado del envío.
Bueno, reparación una vez que el teléfono llega al centro de reparaciones de la empresa, los técnicos realizan un
Recortar
Transcripción
Interactiv...
Notas
Comentarios
Configuración de vídeo
1_ Sesion en linea Informe de acciones de seguimiento aplicando técnicas.
30 de octubre de 2024
Caduca dentro de 161 días
• 8 visualizaciones • SharePoint App • HD
Agregue una descripción para explicar de qué trata este vídeo
Buscar
13°C Lluvia
ESP ES
10:55 p. m. 18/11/2024


AGENDA
Saludo a los aprendices.
Emprendimiento Negociación
La negociación
Intereses y acuerdos
Elementos de la negociación
Estilos de la negociación
Tips de negociación
Ficha 2910882 2910880
Programa Operaciones Comerciales en Retail
Sesión en linea Taller de negociación
14 de noviembre de 2024
Caduca dentro de 176 días
1 visualización
SharePoint App
HD
Agregue una descripción para explicar de qué trata este vídeo
Transcripción
Descargar
Buscar
pero igualmente pues en puede también aplicar en los temas del retail.
¿Esto tiene que ver con el emprendimiento?
Negociación la negociación, intereses de acuerdo.
Elementos de la negociación, estilos de negociación y tipo de negociación, entre otros.
Porque pues, obviamente, ese tema es un tema que es bastante, bastante amplio, todo el tema del pues la negociación en el en el en en cuanto al tema del emprendimiento.
Pues porque pues digamos, es como esta es toda la Eh, esto es todo el.
Digamos la temática que tiene que ver
5 notificaciones nuevas
Buscar
13°C Lluvia
ESP ES
10:59 p. m. 18/11/2024

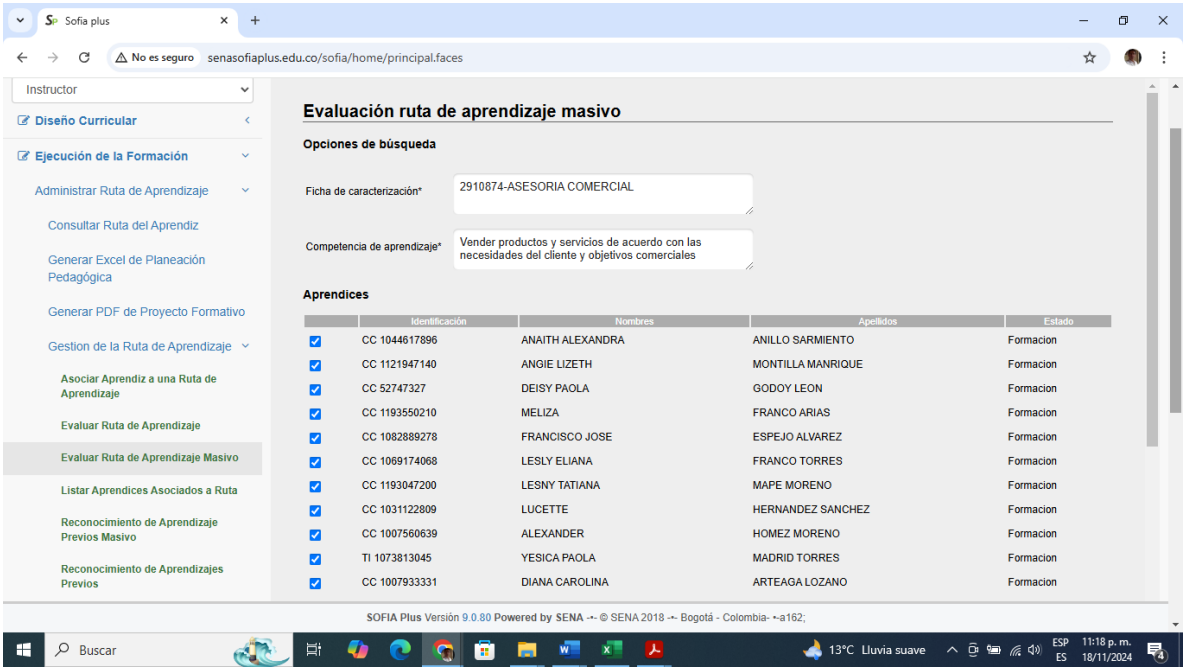

Elementos de la negociación
Antes de la negociación
Relación - Comunicación
Durante la negociación
Intereses
Opciones
Criterios Objetivos
Resultados de la negociación
Alternativas - Acuerdos
24:39 / 1:34:05
Sesión en linea Taller de negociación
14 de noviembre de 2024
Caduca dentro de 176 días
1 visualización
SharePoint App
HD
Agregue una descripción para explicar de qué trata este vídeo
Transcripción
Descargar
Buscar
Manuela Beltrán en un documento de allí.
¿Entonces, bueno, dice que antes de la negociación, entonces que hay relación y comunicación?
Intereses, opciones, criterios objetivos.
Entonces, mire antes de la negociación hay relación y comunicación.
Entonces, 1 antes de las negociaciones, pues claro, tiene que entablar relaciones.
Y digamos que 1.
Los factores importantes en que se pueden tener.
En todos los procesos de la vida es tener buenas relaciones sí.
O sea, bueno, si 1 tiene buenas relaciones, pues obviamente le va un
Buscar
13°C Lluvia
ESP ES
11:00 p. m. 18/11/2024

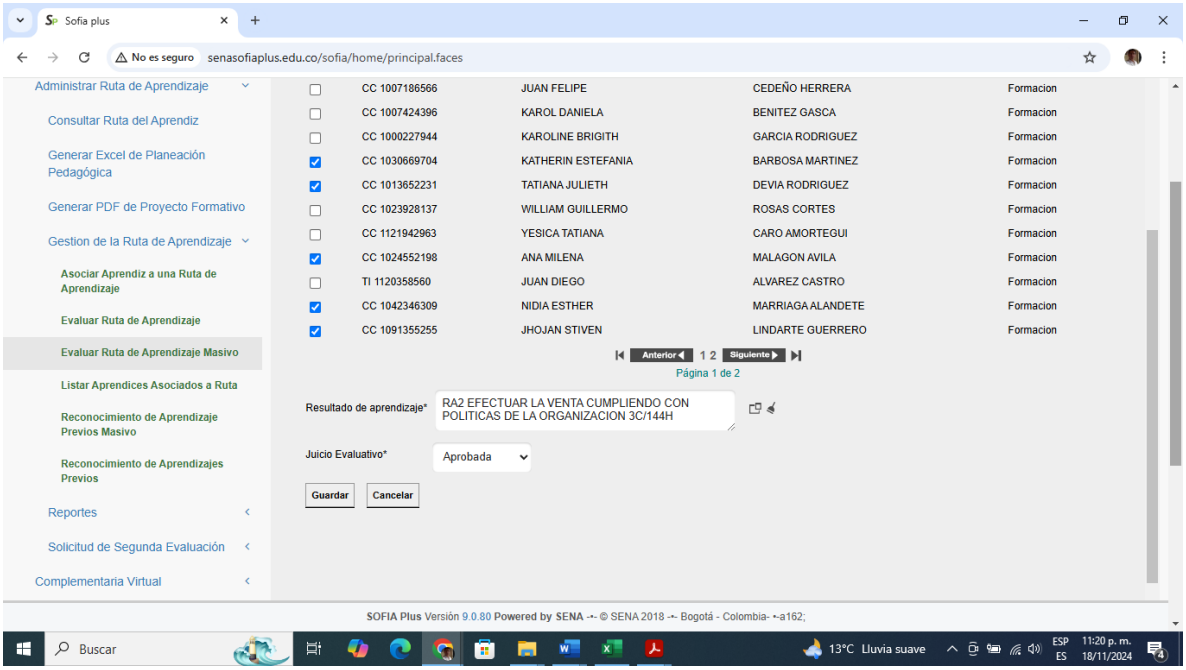

Sesión en linea Taller de negociación-2024111...
Buscar
Jesus Enrique Quij...
Grabar
Cargar
Favorito
Lista de reproducción
Mover a
Copiar a
Clipchamp
Teams
Edición
Compartir
Ahora, después de que se han generado resultados en la negociación ¿cómo saber si se ha llegado a un buen acuerdo? Para lo anterior, es recomendable plantearse las siguientes preguntas:
¿El acuerdo es mejor que las alternativas que había generado?
¿El acuerdo satisface ambas partes?
¿El acuerdo es legal?
¿El acuerdo mejora la relación entre las partes?
51:18 / 1:34:05
Transcripción
Descargar
Buscar
¿Entonces, son esos el, por ejemplo, acuerdos el de los tratados de libre comercio, entonces de al libre comercio con Estados Unidos?
El libre comercio con Europa, con Asia con etcétera, etcétera.
Y ahí, por ejemplo, envían mucho, digamos.
A ahí sí que es muy importante.
¿Los tipos de negociadores entonces a veces decimos en Colombia que no, que es que el acuerdo, esos acuerdos de libre comercio, sí que son malos, entonces acuerdos?
Nos perjudican, pero muchas veces resulta que no es el acuerdo el que es malo, si no es el negociador que
Recortar
Transcripción
Interactiv...
Notas
Comentarios
Configuración de vídeo
Sesión en linea Taller de negociación
14 de noviembre de 2024
Caduca dentro de 176 días
1 visualización
SharePoint App
HD
Agregue una descripción para explicar de qué trata este vídeo
Buscar
13°C Lluvia
ESP ES
11:01 p. m. 18/11/2024


sena4-my.sharepoint.com/meetings?login_hint=jquijano%40sena%2Eedu%2Eco&meetingId=K5JKQqxtk0C89gd6qzylww%3D%3D
OneDrive
Buscar
Jesus Enrique Quij...
Agregar nuevo
Volver a Reuniones
Jesus Enrique Quijano Caicedo
Inicio
Mis archivos
Compartido
Favoritos
Papelera de reciclaje
Examinar archivos por
Contactos
Reuniones
Elementos multimedia
Acceso rápido
SUPERVISIÒN 2022- GER...
Desarrollo Publicitario Fic...
Desarrollo Publicitario Fic...
El 8 nov a las 19:00
Sesión en linea_Taller protocolo aplicando técnicas de venta tradiciona...
1 h 32 min
Archivos compartidos
Todos
Filtrar por nombre o persona
Nombre
Fecha en que se compartió
Compartido por
Actividad
Sesión en linea_Taller protocolo aplicando téc...
Mis archivos
8 nov
Jesus Enrique Quijano Caicedo
Usted ha grabado una reunión · 8 nov
Buscar
10°C Lluvia
ESP ES
11:07 p. m. 18/11/2024

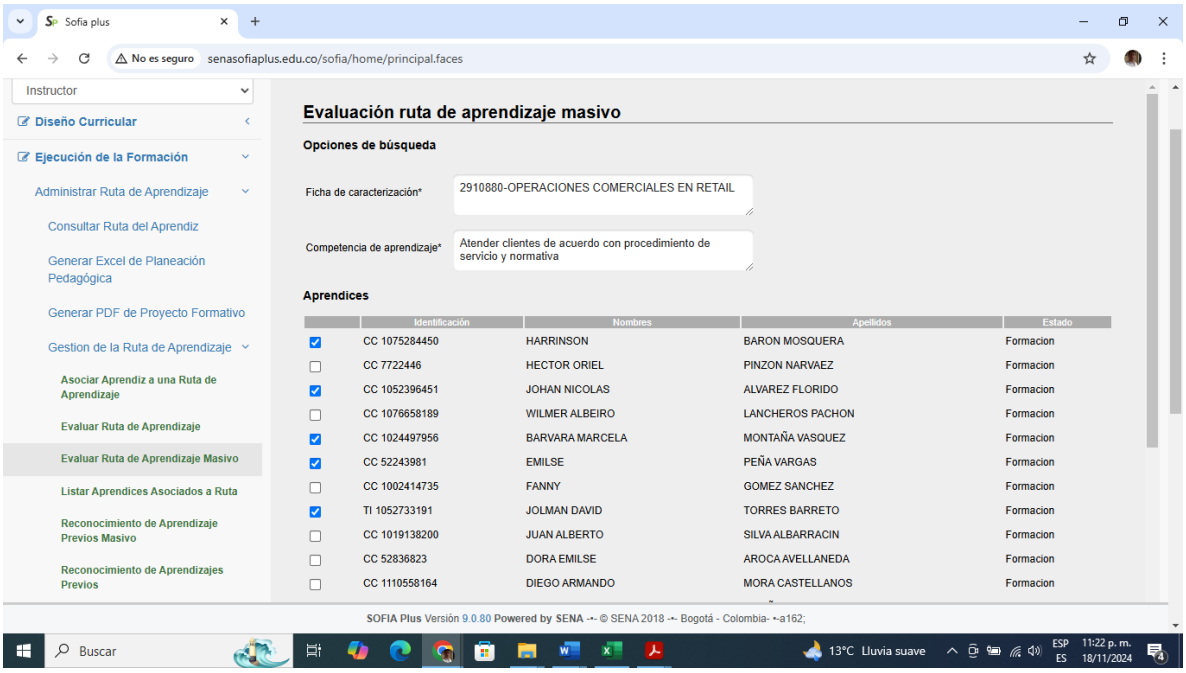


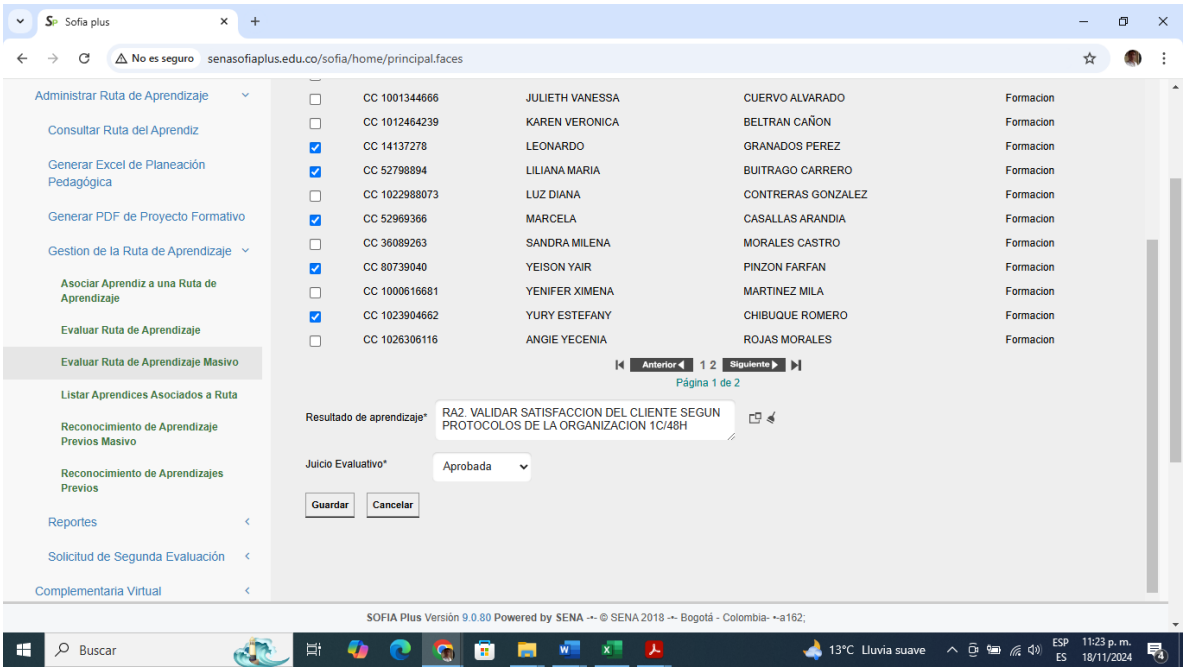
EVALUACION EN SPFIA PLUS FICHA 2910874


Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Evaluación ruta de aprendizaje masivo
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2910874-ASESORIA COMERCIAL
Competencia de aprendizaje*
Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales
Aprendices
Identificación
Nombres
Apellidos
Estado
CC 1044617896 ANAITH ALEXANDRA ANILLO SARMIENTO Formacion
CC 1121947140 ANGIE LIZETH MONTILLA MANRIQUE Formacion
CC 52747327 DEISY PAOLA GODOY LEON Formacion
CC 1193550210 MELIZA FRANCO ARIAS Formacion
CC 1082889278 FRANCISCO JOSE ESPEJO ALVAREZ Formacion
CC 1069174068 LESLY ELIANA FRANCO TORRES Formacion
CC 1193047200 LESNY TATIANA MAPE MORENO Formacion
CC 1031122809 LUCETTE HERNANDEZ SANCHEZ Formacion
CC 1007560639 ALEXANDER HOMEZ MORENO Formacion
TI 1073813045 YESICA PAOLA MADRID TORRES Formacion
CC 1007933331 DIANA CAROLINA ARTEAGA LOZANO Formacion
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a162;
Buscar
13°C Lluvia suave
ESP ES
11:18 p. m. 18/11/2024

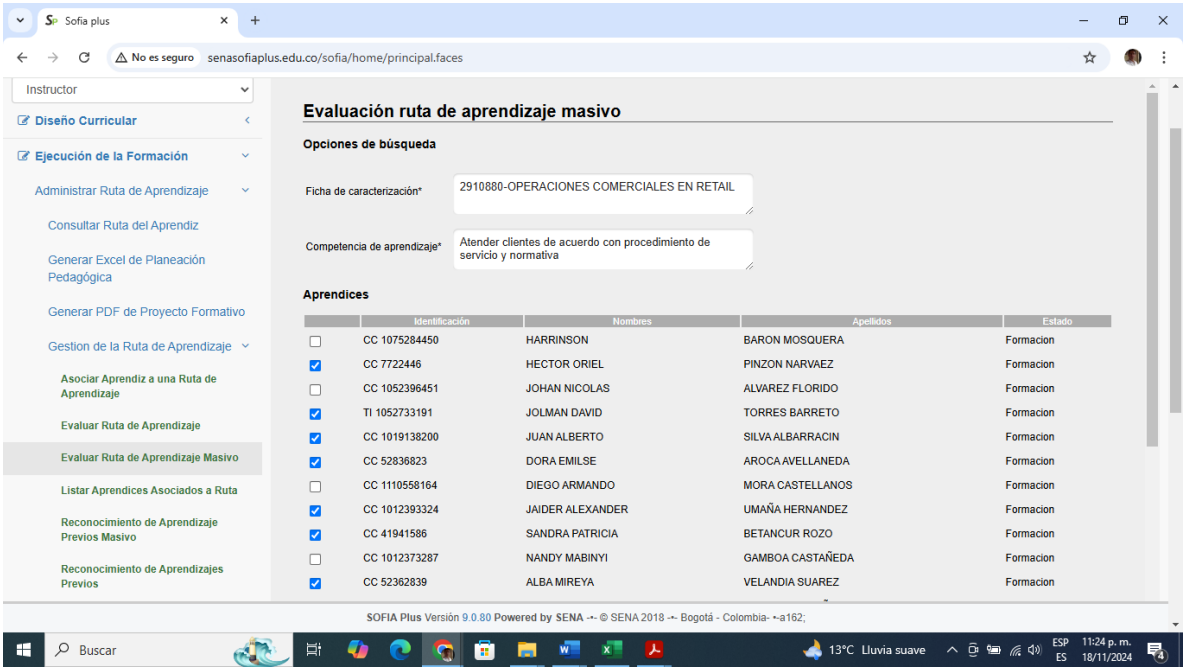

Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
CC 1007186566 JUAN FELIPE CEDEÑO HERRERA Formacion
CC 1007424396 KAROL DANIELA BENITEZ GASCA Formacion
CC 1000227944 KAROLINE BRIGITH GARCIA RODRIGUEZ Formacion
CC 1030669704 KATHERIN ESTEFANIA BARBOSA MARTINEZ Formacion
CC 1013652231 TATIANA JULIETH DEVIA RODRIGUEZ Formacion
CC 1023928137 WILLIAM GUILLERMO ROSAS CORTES Formacion
CC 1121942963 YESICA TATIANA CARO AMORTEGUI Formacion
CC 1024552198 ANA MILENA MALAGON AVILA Formacion
TI 1120358560 JUAN DIEGO ALVAREZ CASTRO Formacion
CC 1042346309 NIDIA ESTHER MARRIAGA ALANDETE Formacion
CC 1091355255 JHOJAN STIVEN LINDARTE GUERRERO Formacion
Anterior 1 2 Siguiente
Página 1 de 2
Resultado de aprendizaje*
RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACION 3C/144H
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a162;
Buscar
13°C Lluvia suave
ESP ES
11:20 p. m. 18/11/2024

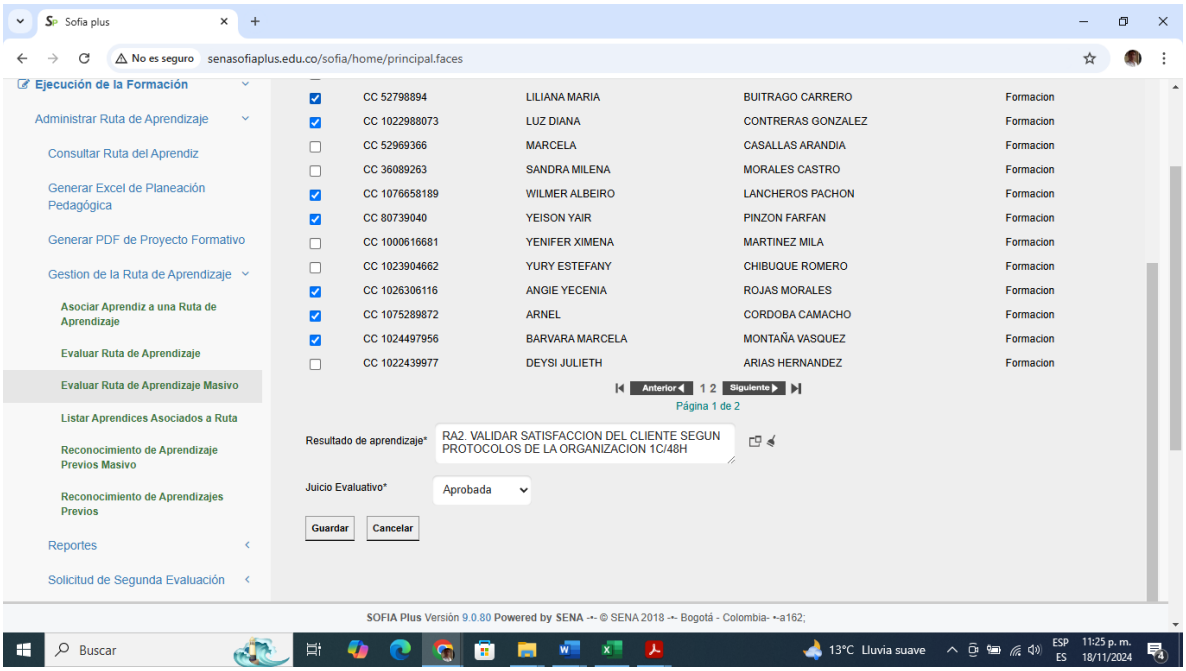
EVALUACION SOFIA PLUS FICHA 2910882





EVALUACION SOFIA PLUS FICHA 2910880


Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Evaluación ruta de aprendizaje masivo
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2910880-OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL
Competencia de aprendizaje*
Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
Aprendices
Identificación
Nombres
Apellidos
Estado
CC 1075284450 HARRINSON BARON MOSQUERA Formacion
CC 7722446 HECTOR ORIEL PINZON NARVAEZ Formacion
CC 1052396451 JOHAN NICOLAS ALVAREZ FLORIDO Formacion
TI 1052733191 JOLMAN DAVID TORRES BARRETO Formacion
CC 1019138200 JUAN ALBERTO SILVA ALBARRACIN Formacion
CC 52836823 DORA EMILSE AROCA AVELLANEDA Formacion
CC 1110558164 DIEGO ARMANDO MORA CASTELLANOS Formacion
CC 1012393324 JAIDER ALEXANDER UMAÑA HERNANDEZ Formacion
CC 41941586 SANDRA PATRICIA BETANCUR ROZO Formacion
CC 1012373287 NANDY MABINYI GAMBOA CASTAÑEDA Formacion
CC 52362839 ALBA MIREYA VELANDIA SUAREZ Formacion
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a162;
Buscar
13°C Lluvia suave
ESP ES
11:24 p. m. 18/11/2024


Sofia plus
No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
CC 52798894 LILIANA MARIA BUITRAGO CARRERO Formacion
CC 1022988073 LUZ DIANA CONTRERAS GONZALEZ Formacion
CC 52969366 MARCELA CASALLAS ARANDIA Formacion
CC 36089263 SANDRA MILENA MORALES CASTRO Formacion
CC 1076658189 WILMER ALBEIRO LANCHEROS PACHON Formacion
CC 80739040 YEISON YAIR PINZON FARFAN Formacion
CC 1000616681 YENIFER XIMENA MARTINEZ MILA Formacion
CC 1023904662 YURY ESTEFANY CHIBUQUE ROMERO Formacion
CC 1026306116 ANGIE YECENIA ROJAS MORALES Formacion
CC 1075289872 ARNEL CORDOBA CAMACHO Formacion
CC 1024497956 BARVARA MARCELA MONTAÑA VASQUEZ Formacion
CC 1022439977 DEYSI JULIETH ARIAS HERNANDEZ Formacion
Anterior 1 2 Siguiente
Página 1 de 2
Resultado de aprendizaje*
RA2. VALIDAR SATISFACCION DEL CLIENTE SEGUN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACION 1C/48H
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a162;
Buscar
13°C Lluvia suave
ESP ES
11:25 p. m. 18/11/2024

FIN

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO

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

FECHA INICIAL: 01/11/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 30/11/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2910880 - OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Procesar el recaudo de caja de acuerdo con normativa y manual técnico
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Surtir productos según plan y técnicas de merchandising

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 41,60

FICHA DE APRENDIZAJE: 2910874 - ASESORIA COMERCIAL

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 41,60

FICHA DE APRENDIZAJE: 3006339 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 41,60

FICHA DE APRENDIZAJE: 2910882 - OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Procesar el recaudo de caja de acuerdo con normativa y manual técnico
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Surtir productos según plan y técnicas de merchandising
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	41,60

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	166,40

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: JESUS ENRIQUE QUIJANO CAICEDO

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