INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Santa Marta, junio de 2020.

Señor
WILLIAM SALCEDO CUAO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. 1334037 de 2020
Coordinador Academico
Centro de Logistica Y promoción Ecoturistica del Magdalena
Santa Marta

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual periodo junio del año 2020

Referencia: No.1334037 de 2020

JUAN ALBERTO LLANOS SALAZAR, identificado con la cédula de ciudadanía No. 80.074.186 de Bogotá D.C, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro de Logística y Promoción Ecoturística Del Magdalena, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el periodo de junio.

Valor y forma de Pago: El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a pagar el valor del contrato subordinado a las apropiaciones que del mismo se hagan del presupuesto de la siguiente manera: Se fija como valor total para el contrato la suma de dieciocho millones cuatrocientos cuarenta y cinco mil trescientos noventa y siete M/CTE **($18.445.397)**. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Cuatro (04) pagos iguales por los meses de febrero a mayo de 2020, por valor de tres Millones setecientos noventa mil ciento cincuenta Pesos M/CTE ($3.790.150) cada uno. b) Un (1) Ultimo pago por el mes de junio de 2020, por valor de tres millones doscientos ochenta y cuatro mil setecientos noventa y siete pesos ($3.284.797).

Plazo: Será hasta el 30 de junio de 2020.

OBJETO:
Prestar servicios personales de carácter temporal, como instructor para impartir formación profesional integral en los Programas de Formación titulada, Complementaria Presencial y/o Complementaria Virtual del Centro de Logística y Promoción Ecoturística Regional Magdalena en la especialidad de GESTIÓN LOGÍSTICA.

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Orientar la formación de aprendices en el área, en las competencias, los resultados de aprendizaje y las actividades de los proyectos de formación programados, dentro de los tiempos que, para cada acción, se determine por parte del centro de formación.	Impartir formación profesional integral de manera virtual a partir del 16 de marzo de 2020, como plan de contingencia establecido por el gobierno nacional COVID 19 como en el programa de formación titulada GESTIÓN EMPRESARIAL. ficha No. 2055858. **Competencia No. 260101016**: Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa. **RAP 3:** Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización. **RAP 4:** Preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo con base en las técnicas de mercadeo y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados.	Lista de asistencia, Suministros de apoyo para su FIP: https://drive.google.com/open?id=1GY1ZqWgys-EHFdbhuqUtVRbDLFgUf4Tb https://drive.google.com/open?id=1NStvwkIPo92utKIBLAB9rFWDopF5o4Sm
2	Planear y ejecutar el desarrollo curricular del programa (s) que se le asignen durante la ejecución de su contrato (Proyecto de formación, Planeación pedagógica y los recursos didácticos que incluyen guía de aprendizaje, material de apoyo a la formación e instrumentos de evaluación).	Se trabajó de manera virtual a partir del 16 de marzo de 2020, como plan de contingemncia establecido por el gobierno nacional COVID 19 en la elaboración de plan de trabajo, Guías de aprendizaje y matrices.	Sofía plus, territorium, Guías de aprendizaje. https://drive.google.com/open?id=1GY1ZqWgys-EHFdbhuqUtVRbDLFgUf4Tb https://drive.google.com/open?id=1NStvwkIPo92utKIBLAB9rFWDopF5o4Sm
6	Llevar control de las inasistencias de los aprendices a la formación, registrar en el aplicativo institucional	Registro en la plataforma Sofía Plus las inasistencias en la formación GESTIÓN EMPRESARIAL. ficha No. 2055858	• Sofía Plus • Territorium.

	las inasistencias y reportar a la coordinación académica las novedades para aplicación del reglamento del aprendiz.		
8	Emitir los juicios de evaluación con base en la valoración de las evidencias de aprendizaje y registrarlas en los aplicativos institucionales (administrativo y académico), máximo tres (3) días después de alcanzado el resultado de aprendizaje.	Registrar en la plataforma Sofía Plus notas representativas a las evaluaciones y evidencias de aprendizaje en competencias a los aprendices en la formación GESTIÓN EMPRESARIAL. ficha No. 2055858	Digital y en Plataforma Institucional Sofía Plus.
9	Usar y gestionar las diferentes plataformas tecnológicas institucionales de apoyo académico y administrativo relacionado con su rol, actualizando y registrando de manera veraz y oportuna cada una de las acciones que integran el proceso formativo.	Utilizar y manejar de forma responsable las plataformas tecnologicas para la formación virtual a partir del 16 de marzo de 2020 como plan de contingencia establecido por el gobierno nacional Covid19. De igual manera nos apoyamos con otras herramientas que permiten a los aprendices mayor acceso debido falencias técnicas.	• Sofía Plus • Territorium • Microsoft Teams.
10	Participar en la formulación de proyectos de investigación aplicada, innovación pedagógica y desarrollo tecnológico, de interés	Participar en proyectos SEMILLEROS SENNOVA para micro y medianas empresas en tiempos de COVID (Crear un modelo de asesoramiento enfocado en la utilización de herramientas tecnologícas y digitales que permitan la comercialización de productos y	Reuniones virtuales con equipo de investigadores SENNOVA.

	institucional SENNOVA.	servicios en el departamento del Magdalena)	
11	Participar en los equipos, grupos, comités, proyectos y demás instancias institucionales que lo requieran.	Participar en equipos de trabajo encaminados a la formulación de proyectos pedagógicos SENNOVA	Reuniones virtuales con equipo de investigadores SENNOVA.
13	Presentar el reporte de eventos en SOFIA PLUS (Programación con visto bueno del coordinador académico o misional) en los días establecidos por el centro, al supervisor correspondiente y los demás soportes requeridos para la legalización del pago.	Presentar programación curricular y plan de trabajo de la formación GESTIÓN EMPRESARIAL. ficha No. 2055858 a la coordinación académica, de igual manera planilla Sicontratista, PILA con sus respectivas evidencias.	• Sofia Plus. • Evidencias SECOP II
14	Llevar y mantener actualizado el portafolio de evidencias del instructor según lo indica la guía para desarrollar procesos formativos.	Creación de portafolio de evidencias y materia de formación del instructor, el cual se comparte a los aprendices por las diferentes herramientas tecnolologicas utilizadas.	Digital y en Plataforma Institucional Sofía Plus. Territorium, y otras herramientas tecnológicas (Google Classroom, Google Drive) https://drive.google.com/open?id=1GY1ZqWgys-EHFdbhuqUtVRbDLFgUf4Tb https://drive.google.com/open?id=1NStvwkIPo92utKIBLAB9rFWDopF5o4Sm https://classroom.google.com/c/NjExMjQ4MDE0NjJa kr3jhwz
21	Rendir oportunamente los informes requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de formación profesional.	Presentar informe sobre ejecución y cumplimiento en las actividades curriculares de la formación profesional GESTIÓN EMPRESARIAL. ficha No. 2055858	Envio detallado de actividades realizadas en Informe contraactual junio 2020
23	Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de	Utilizar y manejar de forma responsable las plataformas y herramientas tecnologicas para la formación	Google Meet. Zoom. Microsotf Teams. Google Drive.

	gestión a las estructuras curriculares por competencias laborales de las diferentes acciones de formación profesional.	profesional GESTIÓN EMPRESARIAL. ficha No. 2055858	Google Classroom WhatsApp Corre Electrónico.
26	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes.	Entrega de Cuenta de Cobro junio de 2020, Informe contractual, planilla de pago salud No. 8935859920 expedida por ARUS.	Cuenta de cobro e informe contractual, planilla de pago salud mes mayo No. 8935859920

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.				
2.				

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 enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. de la planilla 8935859920 expedido por ARUS correspondiente al mes de mayo 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (10) folios

Cordialmente,

JUAN ALBERTO LLANOS SALAZAR
Contratista
C.C. No. 80.074.186 de Bogotá D.C

Recibí a satisfacción:

Firma
WILLIAM SALCEDO CUAO
Supervisor(a) Contrato 1334037 de 2020
Coordinador Académico

Nota: Adjunto informe finalización ficha y evidencias del mismo.

INFORME EJECUCIÓN FICHA 2055858

En el presente informe, yo, Juan Alberto Llanos Salazar, como líder de ficha Gestión Empresarial 2055858, manifiesto que se dio inició a la formación el día 04 de mayo de 2020, con treinta (30) aprendices, despues de hacer el respectivo empalme con el Instructor Fabian Campo Marmolejo el cual empezó la formación en el mes de enero de 2020. Actualmente se esta trabajando en el desarrollo de las siguientes competencias:

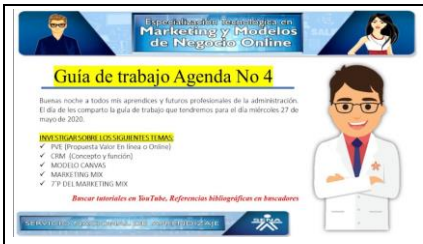
1) 260101016: Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.

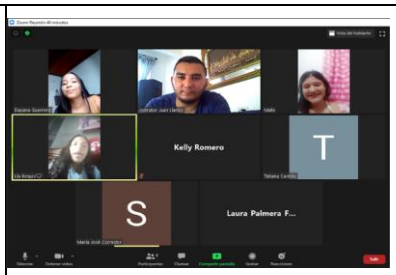
- ***RAP 3:*** *Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.*
- ***RAP 4:*** *Preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo con base en las técnicas de mercadeo y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados.*

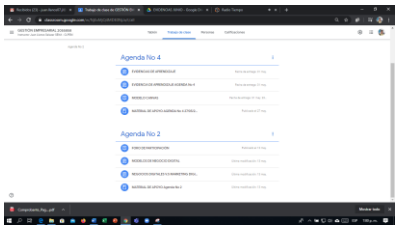
De igual manera la Instructora Wendy Escorcia de Bienestar al aprendiz esta complementado a la formación con materiales de ejercicios y pausas activas mediante de sesiones en línea por Google Meet y Zoom, asi mismo; la instructora Gloria Fontalvo Gómez se encuentra impartiendo la transversal de Etica y valores. Cabe anotar y recalcar que debido a la problemática de salud a nivel mundial, el gobierno nacional establecio implementar estrategias tecnológicas para que los aprendices siguieran sus procesos de formación; es por eso, que la institución decidio impartir la formación virtual a partir del 16 de marzo, utilizando las plataformas de SofiaPlus, Territorium y otras herramientas teconologícas para trabajar con los aprendices.

EVIDENCIAS DEL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS EN AMBIENTES DE APRENDIZAJE

COMPETENCIA 260101016: Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.	HORAS: 250 HORAS DIAS: 40
RAP	**TALLER**
Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.	Los aprendices realizaran un proyecto en donde se de constituyan una empresas didacticas teniendo en cuenta los productos y servicios que actualmente demanda el mercado de la ciudad de Santa Marta. Con base a ello, realizaron procesos de marketing digital recopilando datos en las fases de estudio de mercado. (segmentación)
Preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo con base en las técnicas de mercadeo y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados	Ya creadas es empresas didacticas, se procede en ellas una transformación a modelo de negocio digital e implementación de Marketing Digital, asi mismo; finalizada la estrategia de marketing, los aprendices realizan informes para evaluar el comportamiento en el segmento de mercado.

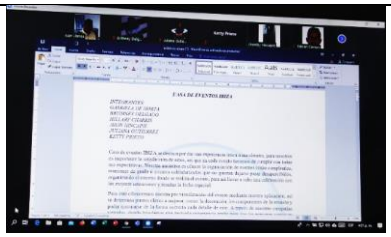

Marketing y Modelos de Negocio Online
Guía de trabajo Agenda No 4
Buenas noche a todos mis aprendices y futuros profesionales de la administración. El día de les comparto la guía de trabajo que tendremos para el día miércoles 27 de mayo de 2020.
INVESTIGAR SOBRE LOS SIGUIENTES TEMAS:
PVE (Propuesta Valor En línea o Online)
CRM (Concepto y función)
MODELO CANVAS
MARKETING MIX
7 P DEL MARKETING MIX
Buscar tutoriales en YouTube. Referencias bibliográficas en buscadores

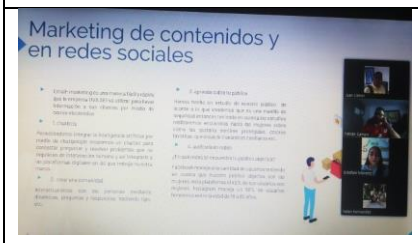

Kelly Romero
T
S
Laura Palmera F...


Agenda No 4
Agenda No 2


WHATSAPP
3013879739
tecnopublic
Tecnopublic


TENOPUBLIC
UNA RESPUESTA PARA LA PUBLICIDAD DE TU NEGOCIO EN TIEMPO DE COVID-19
3013879739
¡Aprovecha estas ofertas!
Lunes 01 junio hasta el 15 junio 2020



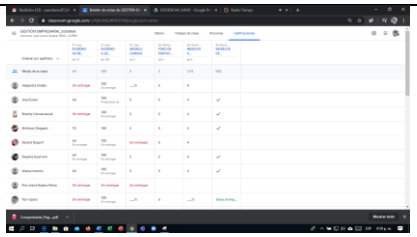

Marketing de contenidos y en redes sociales


Gestión empresarial
CLPEM
Sesión en línea activada


GESTIÓN EMPRESARIAL
Ficha No. 2055458
Modelos de negocios digitales.
Rentabilidad de los Negocios digitales, Componentes, Barreras.
Marketing Digital.
Diferencias entre ambas.
Como aplicarlos a nuestras empresas didácticas.
(25)
Juan Llanos (Tú)
Juan Llanos
Jhomby Hincapie
Juan Llanos


GESTIÓN EMPRESARIAL
Ficha No. 2055458
Permite promover nuevos servicios.
Cambiar precios y promociones mucho.
Conocer el estado y funcionamiento de la otra empresa.
COMPETENCIA
ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL


tecno_public
Productos Tecnopublic
1/3
Material reciclado y germinable
Botones y prendedores
Tarjetas de presentación
Invitaciones
Volantes

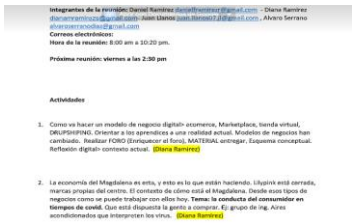



tecno_public
TECNOPUBLIC
¿DESEAS AYUDAR AL MEDIO AMBIENTE MIENTRAS PROMOCIONAS TU NEGOCIO?
Contáctenos ahora para conocer nuestros productos ecológicos.
¡Atrévete a reinventar tu negocio en esta pandemia!
tecno_public
tecnopublic
3013879739
7 Me gusta
tecno_public El cuidado de nuestro planeta es primordial en nuestra... más
Hace 1 día · Ver traducción


ce_ibiza
4 Public...
19 Seguid...
11 Seguid...
Casa de Eventos Ibiza
Organizador de eventos
En Casa de Eventos Ibiza
•Cumplimos tus sueños•
Ver traducción
Siguiendo
Mensaje


Wendy Lorena Escorcia
Tú
(11)
Agenda No 4 Gestión Empresarial
Info. para unirse a la reunión
meet.google.com/atb-bwor-ene
Compartir
Archivos adjuntos (0)
Los archivos adjuntos de Calendario de Google aparecen aquí

EVIDENCIAS ACTIVIDADES EQUIPO SEMILLEROS SENNOVA : Este equipo de trabajo investigativo conformado por los instructores: Fabian Campo, Diana Ramírez, Alvaro Serrano, Juan Llanos, Daniel Ramírez realiza un proyecto de investigación aplicada, innovación pedagógica y desarrollo tecnológico para micro y medianas empresas en tiempos de COVID , es decir; Crear un modelo de asesoramiento enfocado en la utilización de herramientas tecnologícas y digitales que permitan la comercialización de productos y servicios en el departamento del Magdalena. A continuación se presentan evidencias de los encuentros realizados desde el 05 de mayo de 2020, fecha a la que ingresé al equipo de investigadores SENNOVA CLPEM.



Integrantes de la reunión: Daniel Ramírez, Diana Ramírez, Juan Llanos, Alvaro Serrano

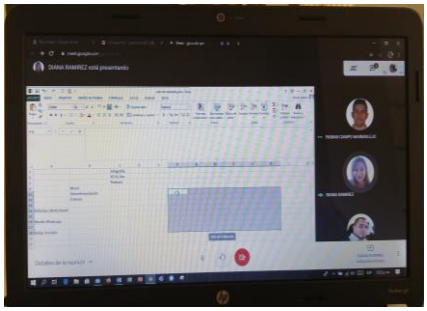
Correos electrónicos:

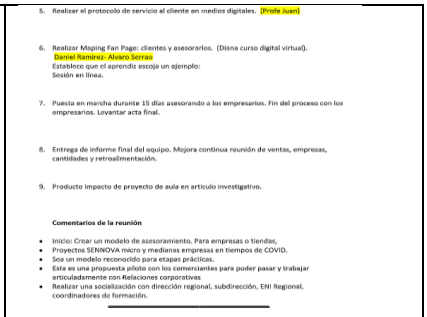
Hora de la reunión: 8:00 am a 10:20 pm.

Próxima reunión: viernes a las 2:30 pm

Actividades

1. Como va hacer un modelo de negocio digital> ecomerce, Marketplace, tienda virtual, DRUPSHIPING. Orientar a los aprendices a una realidad actual. Modelos de negocios han cambiado. Realizar FORO (Enriquecer el foro), MATERIAL entregar, Esquema conceptual. Reflexión digital> contexto actual. (Diana Ramírez)
2. La economía del Magdalena es esta, y esto es lo que están haciendo. Lilypink está cerrada, marcas propias del centro. El contexto de cómo está el Magdalena. Desde esos tipos de negocios como se puede trabajar con ellos hoy. Tema: la conducta del consumidor en tiempos de covid. Que está dispuesta la gente a comprar. Ej: grupo de ing. Aires acondicionados que interpreten los virus. (Diana Ramírez)
3. Buscar proveedores: socios claves. Empresarios que necesitan esos canales enlinea, directorios y seleccionar el socio clave que ellos escojan para asesorar.
4. Hacer una propuesta de servicio y logística (Canales). Realizar un acercamiento con el empresario> hacer propuesrle ser su asesor. Y utilizar un video conferencia. Juan Llanos- Alvaro Serrano

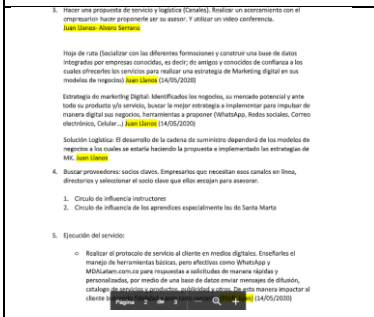




5. Realizar el protocolo de servicio al cliente en medios digitales. (Profe Juan)
6. Realizar Maping Fan Page: clientes y asesorarlos. (Diana curso digital virtual). Daniel Ramírez- Alvaro Serrao
   Establece que el aprendiz escoja un ejemplo:
   Sesión en línea.
7. Puesta en marcha durante 15 días asesorando a los empresarios. Fin del proceso con los empresarios. Levantar acta final.
8. Entrega de informe final del equipo. Mejora continua reunión de ventas, empresas, cantidades y retroalimentación.
9. Producto impacto de proyecto de aula en articulo investigativo.

Comentarios de la reunión

- Inicio: Crear un modelo de asesoramiento. Para empresas o tiendas,
- Proyectos SENNOVA micro y medianas empresas en tiempos de COVID.
- Sea un modelo reconocido para etapas prácticas.
- Esta es una propuesta piloto con los comerciantes para poder pasar y trabajar articuladamente con Relaciones corporativas
- Realizar una socialización con dirección regional, subdirección, ENI Regional, coordinadores de formación.



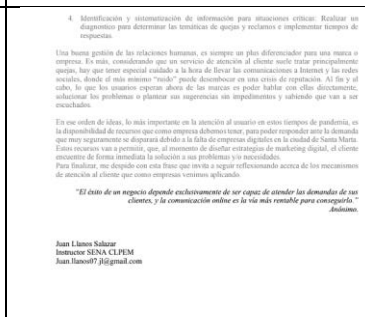
3. Hacer una propuesta de servicio y logística (Canales). Realizar un acercamiento con el empresario> hacer propuesrle ser su asesor. Y utilizar un video conferencia. Juan Llanos- Alvaro Serrano

   Hoja de ruta (Socializar con las diferentes formaciones y construir una base de datos integradas por empresas conocidas, es decir; de amigos y conocidos de confianza a los cuales ofrecerles los servicios para realizar una estrategia de Marketing digital en sus modelos de negocios) Juan Llanos (14/05/2020)

   Estrategia do marketing Digital: Identificados los negocios, su mercado potencial y ante todo su producto y/o servicio, buscar la mejor estrategia a implementar para impulsar de manera digital sus negocios, herramientas a proponer (WhatsApp, Redes sociales, Correo electrónico, Celular...) Juan Llanos (14/05/2020)

   Solución Logística: El desarrollo de la cadena de suministro dependerá de los modelos de negocios a los cuales se estaría haciendo la propuesta e implementado las estrategias de Mk. Juan Llanos

4. Buscar proveedores: socios claves. Empresarios quo necesitan esos canales en línea, directorios y seleccionar el socio clave que ellos escojan para asesorar.
   1. Circulo de influencia instructores
   2. Circulo de influencia de los aprendices especialmente los de Santa Marta
5. Ejecución del servicio:
   - Realizar el protocolo de servicio al cliente en medios digitales. Enseñarles el manejo de herramientas básicas, pero efectivas como WhatsApp y MDALatam.com.co para respuestas a solicitudes de manera rápidas y personalizadas, por medio de una base de datos enviar mensajes de difusión, catalogo de servicios y productos, publicidad pagada. De esta manera impactar al cliente [illegible] (14/05/2020)



4. Identificación y sistematización de información para situaciones críticas: Realizar un diagnostico para determinar las temáticas de quejas y reclamos e implementar tiempos de respuestas.

Una buena gestión de las relaciones humanas, es siempre un plus diferenciador para una marca o empresa. Es más, considerando que un servicio de atención al cliente suele tratar principalmente quejas, hay que tener especial cuidado a la hora de llevar las comunicaciones a Internet y las redes sociales, donde el más mínimo "ruido" puede desembocar en una crisis de reputación. Al fin y al cabo, lo que los usuarios esperan ahora de las marcas es poder hablar con ellas directamente, solucionar los problemas o plantear sus sugerencias sin impedimentos y sabiendo que van a ser escuchados.

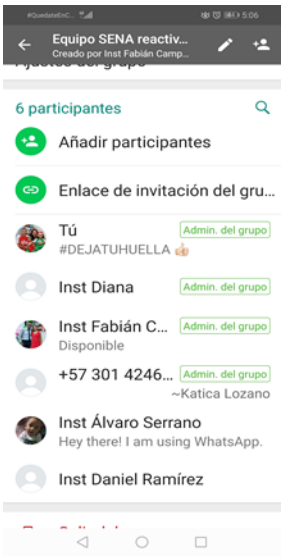
En ese orden de ideas, lo más importante en la atención al usuario en estos tiempos de pandemia, es la disponibilidad de recursos que como empresa debemos tener, para poder responder ante la demanda que muy seguramente se disparará debido a la falta de empresas digitales en la ciudad de Santa Marta. Estos recursos van a permitir, que, al momento de diseñar estrategias de marketing digital, el cliente encuentre de forma inmediata la solución a sus problemas y/o necesidades.
Para finalizar, me despido con esta frase que invita a seguir reflexionando acerca de los mecanismos de atención al cliente que como empresas venimos aplicando.

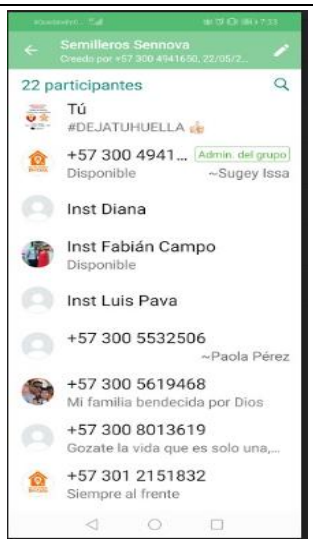
"El éxito de un negocio depende exclusivamente de ser capaz de atender las demandas de sus clientes, y la comunicación online es la vía más rentable para conseguirlo."
Anónimo.

Juan Llanos Salazar
Instructor SENA CLPEM
Juan.llanos97.jl@gmail.com

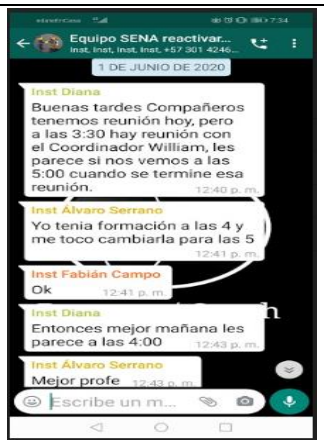



Equipo SENA reactivar ECO
Creado por Inst Fabián Campo, 5/05/20, 6:07 a. m.
Añade una descripción del grupo
Archivos, enlaces y docs
Silenciar notificaciones
Notificaciones personalizadas
Visibilidad de archivos multimedia
Cifrado
Los mensajes en este grupo ahora están protegidos con cifrado de extremo a extremo. Toca para más información


Equipo SENA reactiv...
Creado por Inst Fabián Camp...
6 participantes
Añadir participantes
Enlace de invitación del gru...
Tú
#DEJATUHUELLA
Admin. del grupo
Inst Diana
Inst Fabián C...
Disponible
+57 301 4246...
~Katica Lozano
Inst Álvaro Serrano
Hey there! I am using WhatsApp.
Inst Daniel Ramírez


Semilleros Sennova
22 participantes
Tú
#DEJATUHUELLA
+57 300 4941...
Admin. del grupo
Disponible
~Sugey Issa
Inst Diana
Inst Fabián Campo
Disponible
Inst Luis Pava
+57 300 5532506
~Paola Pérez
+57 300 5619468
Mi familia bendecida por Dios
+57 300 8013619
Gozate la vida que es solo una,...
+57 301 2151832
Siempre al frente


Semilleros Sennova
11 DE JUNIO DE 2020
+57 300 4941650
~Sugey Issa
Reenviado
Hoy a las 4:00 de la tarde, se realizará una conferencia donde se compartirá los mecanismos para acceder a estos recursos.
12:24 p. m.
En el marco de #empléate los empresarios que contraten trabajadores de escasos recursos reciben un subsidio de $1.550.000 por trabajador.
Escribe un m...


Equipo SENA reactivar...
1 DE JUNIO DE 2020
Inst Diana
Buenas tardes Compañeros tenemos reunión hoy, pero a las 3:30 hay reunión con el Coordinador William, les parece si nos vemos a las 5:00 cuando se termine esa reunión.
12:40 p. m.
Inst Álvaro Serrano
Yo tenia formación a las 4 y me toco cambiarla para las 5
12:41 p. m.
Inst Fabián Campo
Ok
12:41 p. m.
Inst Diana
Entonces mejor mañana les parece a las 4:00
12:43 p. m.
Inst Álvaro Serrano
Mejor profe
12:43 p. m.
Escribe un m...


Equipo SENA reactivar...
2 DE JUNIO DE 2020
Inst Diana
Para unirte a la videollamada, haz clic en este enlace: https://meet.google.com/zdi-rfup-iuo
Si quieres unirte por teléfono, llama al +1 361-596-6807 e introduce este PIN: 129 724 290#
4:26 p. m.
Buenas tardes
4:27 p. m.
enlace para reunirnos un ratico antes de la reunión con el Jefe
4:27 p. m.
El profe Fabian aviso con antelación que no se podría conectar, de resto solo se conectó el profe Alvaro y a las 5:30 es la reunión con el Jefe. Reunámonos el jueves sin falta les parece.
Escribe un m...


Equipo SENA reactivar...
4 DE JUNIO DE 2020
Inst Diana
Buenas tardes , quería recordarles reunión de hoy a las 4:30
2:11 p. m.
Recibido y atento
2:14 p. m.
Inst Diana
2:25 p. m.
Inst Daniel Ramírez
hola profes. Yo pido disculpas tengo incapacidad
2:47 p. m.
Estoy un poco barro de salud
2:48 p. m.
Diagnosticado con fatiga visual
2:48 p. m.
Inst Fabián Campo
Tranquilo profe, esperamos
Escribe un m...


Equipo SENA reactivar...
Pronto
2:52 p. m.
Buenas. Hay reunión?
4:30 p. m.
Inst Diana
denme un minuto mando la invitación
4:30 p. m.
Ah ok
4:30 p. m.
Inst Diana
Para unirte a la videollamada, haz clic en este enlace: https://meet.google.com/pce-cuuk-oxy
Si quieres unirte por teléfono, llama al +1 224-814-1367 e introduce este PIN: 920 651 230#
4:33 p. m.
Inst Fabián Campo
Pose porvlemas con el Internet de mi casa
4:40 p. m.
Escribe un m...


Red de Procesos
siga
SENNOVA
Procesos Estratégicos
Procesos de Soporte
Procesos Misionales
Direccionamiento Estratégico