PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bogotá D.C.,14 de marzo de 2025.

Señor (a)
Ana Yaqueline Chavarro
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.7386958**
Coordinadora Académica
Centro de Electricidad, Electrónica y Telecomunicaciones
Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Marzo del año 2025

Referencia: CO1.PCCNTR.7386958 del año 2025.

Cesar Felipe Puentes Rojas, identificado con la cédula de ciudadanía No. 80243615 de Bogotá, en mi calidad de Contratista del SENA, en (nombre de la dependencia), en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de CUARENTA Y SIETE MILLONES OCHOCIENTOS TREINTA Y CUATRO MIL NOVECIENTOS CATORCE PESOS ($47.834.914). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un pago correspondiente el mes de febrero de 2025, por valor de DOS MILLONES NOVECIENTOS TRECE MIL VEINTICUATRO PESOS ($2.913.024). b) Nueve (9) pagos iguales por los meses de marzo a noviembre de 2025 por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS ($4.599.511) cada uno. c) Un último pago correspondiente al mes de diciembre por valor de TRES MILLONES QUINIENTOS VEINTISEIS MIL DOSCIENTOS NOVENTA Y UN PESOS ($3.526.291).

Plazo: Será hasta el 23 de diciembre de 2025.

OBJETO: (Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)
Prestar los servicios personales de carácter temporal, para impartir formación profesional integral en los diferentes niveles de acuerdo a las competencias requeridas en cada uno de los programas ofertados de formación Titulada y/o Complementaria presencial y/o virtual en las sedes, subsedes y/o ambientes dispuestos para la formación en el Centro de Electricidad Electrónica y Telecomunicaciones.

Obligaciones Especificas: (Trascriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Atender la formación de aprendices en el área específica del respectivo programa de formación, en las fases o módulos establecidos y programados.	2900626 articulación - 2823318 Tecnólogo en producción multimedia	Planilla controldiario de actividades.
2	Orientar y apoyar a los aprendices en el desarrollo de proyectos formativos y/o productivos en las respectivas etapas de formación.	• Analizar el mercado y estructurar modelos de negocio visuales mediante el Business Model Canvas de forma práctica. • Analizar y desarrollar estrategias de mercado usando PESTEL, DOFA, mapa de empatía y creación de buyer persona. • Analizar y desarrollar maquetación web responsiva aplicando técnicas de diseño con FLEXBOX y GRID CSS.	Planilla control diario de actividades.
3	Garantizar la actualización de los contenidos y tecnologías, de las fases o módulos en los	Planeación pedagógica guías de aprendizaje.	Aplicar la guía de aprendizaje y recibo de evidencias de esta.

	cuales se desarrolla la formación de los aprendices		
4	Así mismo, de acuerdo con el área de desempeño para la cual fue seleccionado deberá orientar la formación, para desarrollar en los aprendices las competencias específicas establecidas en cada programa de formación	PRODUCCIÓN MULTIMEDIA • 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. • 2966 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. • 2965 - INTEGRAR LOS ELEMENTOS MULTIMEDIALES DE ACUERDO CON UN DISEÑO ESTABLECIDO.	Planilla control diario de actividades de acuerdo con la planeación pedagógica
5	Desarrollar el programa de formación en el cual he sido designado (Preparar, orientar, desarrollar, apoyar y evaluar los procesos de aprendizaje), a través de la formación por competencias laborales, como estrategia metodológica institucional, asumiendo el rol como instructor del proceso de aprendizaje, en el marco del aprendizaje autónomo, haciendo uso de la infraestructura disponible en la entidad y las condiciones tecnológicas del SENA, en	• 436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). • Resultado: 436352 - IDENTIFICAR LAS	Planilla control diario de actividades de acuerdo con la planeación pedagógica.

	particular para el programa de formación	TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE . • Resultado: 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO. • 437137 - PROBAR LA ACCESIBILIDAD, DISEÑO, ESCALABILIDAD Y USABILIDAD DE LA MULTIMEDIA DE ACUERDO A LA DEFINICIÓN DEL MAPA DEL SITIO Y EL PÚBLICO OBJETIVO. • 437138 - REALIZAR EL EMPAQUE Y LOS ELEMENTOS DE MERCHANDISING CON LOS QUE SE DISTRIBUIRÁ EL PROYECTO MULTIMEDIA • 437140 - ELABORAR LOS MANUALES Y AYUDAS ANÁLOGAS O DIGITALES NECESARIAS PARA FACILITAR LA OPERACIÓN DEL PROYECTO MULTIMEDIA	

		• 437171 - CODIFICAR LOS ELEMENTOS DE LA MULTIMEDIA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES DEL MAPA DE NAVEGACIÓN CON LA PLATAFORMA SELECCIONADA.	
6	Reportar en el sistema Sofia Plus en un plazo máximo de dos (2) días, todas las actividades que de acuerdo con los procesos que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la formación y su coherencia en el proceso formativo, tales como - Registro de los juicios evaluativos — Creación de las rutas de aprendizaje — Registro de los juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, entre otros	Mantener actualizada la plataforma de Sofia incluidas las novedades exigidas por el Centro de Formación.	Planilla control diario de actividades de acuerdo con la planeación pedagógica
7	Rendir los informes (planillas, reportes y demás formatos) requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de aprendizaje realizados por aprendices a quienes imparte Formación Profesional, dentro de los plazos estipulados por la Coordinación Académica del Centro para tal efecto	Aplicar los formatos correspondientes de acuerdo con el proceso de formación, evaluación de las actividades que se encuentran en la guía de aprendizaje del primer trimestre.	Planilla control diario de actividades de acuerdo con la planeación pedagógica
8	Cumplir y hacer cumplir los protocolos, normas, reglamentos e instrucciones de uso de los ambientes de formación y reglamentos e	Seguimiento en el ambiente de formación a los aprendices en cuanto al uniforme de acuerdo con la especialidad, aseo del	Visita por parte de coordinación a los ambientes de formación.

	instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST Asi como el aseo y el cuidado de los equipos y elementos que hacen parte de los mismos	ambiente y los protocolos necesarios.	
9	Participar activamente en el logro de los indicadores de Alta Calidad establecidos para el Centro de Formación	Cumplimiento de los estándares de calidad del CEET	Planilla control diario de actividades de acuerdo con la planeación pedagógica
10	Asistir a todas las reuniones convocadas por el Centro, la Dirección Regional y/o la Dirección General del SENA	Asistir a las reuniones citadas	Planilla de asistencia
11	Presentar y entregar a la Supervisión de contratos los informes mensuales de ejecución sobre las actividades realizadas, novedades o inconvenientes que se presenten durante la ejecución del contrato, con los soportes correspondientes, y atender oportunamente todos los demás requerimientos	Presentar la documentación necesaria mensual como soporte de la ejecución del contrato.	Planilla de control diario, Planilla de pago y demás soportes entregados en la coordinación académica.
12	Atender oportunamente todos los demás requerimientos solicitados.	Asistencia Virtual de la capacitación – Google forms formulario diligenciado	Planilla de asistencia

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

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

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	XX	XX	XX	XX
2.	XX	XX	XX	XX

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 9481991156 del mes de FEBRERO 2025 de la planilla, aportes en línea. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")
Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,



Firma

Cesar Felipe Puentes Rojas

Contratista

C.C. No. 80243615

Recibí a satisfacción:

Firma

ANA YAQUELINE CHAVARRO PARRA

Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.5830677

Coordinadora Académica

Novedades | Trabajo en clase | Personas | Calificaciones



TR VI Maquetación web

2823318

Código de la clase

mivgy7k

Próximas

Fecha límite: lunes
9:49 p.m. – Prototipado w...

Ver todo

Anuncia algo a la clase

CF Puentes Rojas
9 mar (Editado: 9 mar)

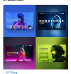
Mejorar la sección principal | HERO

- I redesigned YOUR websit... — Video de YouTube • 20 minutos
- PRO Vs AMATEUR Websit... — Video de YouTube • 16 minutos
- Designing a Mobile HERO ... — Video de YouTube • 13 minutos

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas
8 mar (Editado: 8 mar)

REF Section | HERO



01 (1).jpg

- 01 (2).jpg — Imagen
- 01 (3).jpg — Imagen
- 01 (4).jpg — Imagen
- 01 (5).jpg — Imagen
- 01 (6).jpg — Imagen
- 01 (7).jpg — Imagen
- 01 (8).jpg — Imagen
- 01 (9).jpg — Imagen
- 01 (10).jpg — Imagen
- Page not found • Instagram — https://www.instagram.com/dls...
- 21 Brand New Hero Sectio... — Video de YouTube • 15 minutos
- CREATING A GOOD HERO... — Video de YouTube • 16 minutos
- crear section web hero co... — https://www.youtube.com/results
- TOP 5: Sitios webs para d... — Video de YouTube • 4 minutos

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas
5 mar (Editado: 5 mar)

Web:

- 18 hero sections
- Creating the Perfect Website
- The Easy Way to Design Top Tier Websites (con principios de diseño)

Fundamentos diseño:

- Poster Grids YOU MUST USE For Professional Results! | Poster Design Lesson
- Visual Hierarchy In Poster Design | Design Lesson
- Contrast In Layers - Visual Hierarchy In Poster Design | Design Lesson
- Contrast In Scale - Visual Hierarchy In Poster Design | Design Lesson
- Contrast In Colour - Visual Hierarchy In Poster Design | Design Lesson
- Contrast In Space - Visual Hierarchy In Poster Design | Design Lesson
- Contrast In Direction - Visual Hierarchy In Poster Design | Poster Design Lesson

Archivos PDF

- Fundamentos de diseño Wicius Wong
- Fundamentos de diseño Ellen Lupton
- Presentación resumida

- 18 Hero Section Designs Y... — Video de YouTube • 11 minutos
- Poster Grids YOU MUST U... — Video de YouTube • 14 minutos
- Visual Hierarchy In Poster ... — Video de YouTube • 8 minutos
- Contrast In Layers - Visua... — Video de YouTube • 7 minutos
- Contrast In Scale - Visual ... — Video de YouTube • 7 minutos
- Contrast In Colour - Visua... — Video de YouTube • 9 minutos
- Contrast In Space - Visual... — Video de YouTube • 11 minutos
- Contrast In Direction - Vis... — Video de YouTube • 11 minutos
- Creating the Perfect Web... — Video de YouTube • 9 minutos
- The Easy Way to Design T... — Video de YouTube • 11 minutos
- Archivo de Drive — Desconocido
- Fundamentos del diseño ... — PDF
- Wucius_W_fundamentos.... — PDF

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas
3 mar

Colocar video | HTML | CSS

- video.zip — Archivo comprimido

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas
3 mar (Editado: 3 mar)

TIPS | CSS

CARDS
BUTTONS
POSITION



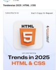
Reveal_card_01.jpg

- Reveal_card_04.jpg — Imagen
- Reveal_card_03.jpg — Imagen
- Reveal_card_02.mp4 — Video
- 60 CSS 3D Buttons Free C... — https://csspro.com/css-3d-butto
- Tips_VS CODE.mp4 — Video
- CSS Tips and Tricks .mp4 — Video
- CSS Position Properties.m... — Video
- Modos de fusión CSS - CS... — https://lenguajecss.com/css/efe

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas
3 mar

Tendencias 2025 | HTML | CSS



tendencias_01.jpg

- tendencias_06.jpg — Imagen
- tendencias_05.jpg — Imagen
- tendencias_04.jpg — Imagen
- tendencias_03.jpg — Imagen
- tendencias_02.jpg — Imagen

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas
25 feb (Editado: 3 mar)

Flexbox



flexbox.png

- Guía de Introducción a Fle... — https://lenguajecss.com/css/flex
- Flexbox Froggy - Un juego... — https://flexboxfroggy.com/#es
- 01_flex.jpg — Imagen
- 06_flex.jpg — Imagen
- 05_flex.jpg — Imagen
- 04_flex.jpg — Imagen
- 03_flex.jpg — Imagen
- 02_flex.mp4 — Video

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Landing Page - FULL Diseño
25 feb

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Landing page - Básica
25 feb (Editado: 3 mar)

CF Puentes Rojas
17 feb (Editado: 17 feb)

Selectores CSS
Adjunto archivos:
selectors.html
selectores.css

- Just a moment... — https://gamma.app/docs/Selectc
- selectores.zip — Archivo comprimido

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas
17 feb (Editado: 17 feb)

Este trimestre es importante en tu formación como desarrollador web. Durante este trimestre, tendrás la oportunidad de herramientas esenciales para la creación de sitios web modernos y funcionales.

A través de HTML, CSS y Bootstrap, aprenderás a estructurar páginas web, darles estilo y hacerlas responsivas para que se vean increíbles en cualquier dispositivo. Este trimestre no solo se trata de aprender a programar, sino también de para crear proyectos impactantes.

El curso tiene como propósito principal dotarte de las habilidades necesarias para . A continuación, te detallo los objetivos específicos:

- Aprender a estructurar contenido web utilizando etiquetas semánticas.
- Crear páginas web estáticas con una estructura clara y funciona.
- Aplicar estilos a las páginas web para mejorar su diseño visual.
- Implementar técnicas avanzadas como posicionamiento, animaciones y transiciones.
- Comprender la importancia del diseño responsivo y adaptativo.
- Conocer los componentes y utilidades de Bootstrap para agilizar la maquetación.
- Crear sitios web responsivos con facilidad utilizando el sistema de grillas (grid system).
- Personalizar estilos y componentes para adaptarse a las necesidades del proyecto.
- Aplicar los conocimientos adquiridos para construir un sitio web funcional y atractivo.
- Trabajar en el proyecto del SENA, integrando las mejores prácticas de diseño y desarrollo.

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas
17 feb (Editado: 17 feb)

Documentación

Guía de aprendizaje
Presentación HTML CSS
CSS Cheatsheet
Guía CSS



html-vs-html5-1024x871.webp

- CSS cheatsheet.pdf — PDF
- HTML_CSS.pdf — PDF
- Etiquetas HTML.pdf — PDF

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas
17 feb (Editado: 18 feb)

Elementos para tener en cuenta en el re-ajuste y desarrollo del prototipo en FIGMA



01.webp

- 02.webp — Imagen
- 03.webp — Imagen
- 04.webp — Imagen
- 05.webp — Imagen
- 06.webp — Imagen
- 01.jpg — Imagen
- 02.jpg — Imagen
- 03.jpg — Imagen
- 04.jpg — Imagen
- 05.jpg — Imagen
- 06.jpg — Imagen
- 07.jpg — Imagen
- 08.jpg — Imagen
- 09.jpg — Imagen
- 10.jpg — Imagen
- 11.jpg — Imagen
- 12.jpg — Imagen
- 13.jpg — Imagen
- UX Antipatterns_ Diseños ... — PDF

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Desarrollo de sitio básico

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Desarrollo de sitio básico
17 feb (Editado: 24 feb)

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Prototipado web - estilo landing page.

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Desarrollo de sitio básico
17 feb (Editado: 24 feb)

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Prototipado web - estilo landing page.

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Desarrollo de sitio básico
17 feb (Editado: 24 feb)

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Prototipado web - estilo landing page.

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Desarrollo de sitio básico
17 feb (Editado: 24 feb)

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Prototipado web - estilo landing page.

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Desarrollo de sitio básico
17 feb (Editado: 24 feb)

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Prototipado web - estilo landing page.

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Desarrollo de sitio básico
17 feb (Editado: 24 feb)

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Prototipado web - estilo landing page.

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Desarrollo de sitio básico
17 feb (Editado: 24 feb)

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Prototipado web - estilo landing page.

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Desarrollo de sitio básico
17 feb (Editado: 24 feb)

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Prototipado web - estilo landing page.

Novedades | Trabajo en clase | Personas | Calificaciones



Código de la clase
mll4jxi

Próximas
No tienes tareas para entregar próximamente
Ver todo

Anuncia algo a la clase

CF Puentes Rojas
6 mar (Editado: 10 mar)
Parte 03_**Model Bussines Canvas**
- **Análisis de competencia**

Segmentación de clientes
- Mapa de empatía
- Buyer Persona

Propuesta de valor
- Lienzo propuesta de valor

parte_03.pdf
PDF
Just a moment...
https://gamma.app/docs/Model-
Formato analisis de comp...
Microsoft Word

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Entrega parte 02 - Proyecto SENA
4 mar (Editado: 7 mar)

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Exposiciones - Marketing
3 mar

CF Puentes Rojas
27 feb (Editado: 3 mar)
Parte 02_
Estudio de mercado
Análisis de mercado
PESTEL
FODA

parte_02.pdf
PDF
Just a moment...
https://gamma.app/docs/Analisi
Just a moment...
https://gamma.app/docs/Estudic
Ejemplo_PESTEL_FODA.pdf
PDF
Análisis PESTEL: aplicació...
Video de YouTube • 19 minutos

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas
27 feb
Glosario_
Términos usados en el Marketing digital

Glosario-1.pdf
PDF
Glosario-marketing-digita...
PDF

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Entrega parte 01 - Proyecto SENA
25 feb (Editado: 16 mar)

CF Puentes Rojas
25 feb
Parte 01
- **Diseño - Presentación ante los jurados**
- **Introducción**
- **Misión y visión**
- **Objetivo General (corto, mediano y largo plazo)**
- **Justificación**
- **Antecedentes**

Presentation_part01.pdf
PDF

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas
19 feb (Editado: 25 feb)
Temáticas | Estrategias de marketing
Fomentar en el aprendiz SENA el conocimiento y la comprensión profunda de las diferentes estrategias de marketing existentes, a través de la investigación, análisis y exposición individual de cada una de ellas, con el fin de desarrollar habilidades de comunicación, síntesis de información y aplicación práctica de conceptos clave en el ámbito del marketing.
- Investigar y comprender en profundidad una estrategia de marketing específica. Desarrollar habilidades de comunicación efectiva al exponer de manera clara y estructurada la estrategia asignada.
- Identificar casos prácticos o ejemplos reales donde la estrategia de marketing haya sido aplicada con éxito.
- Relacionar la estrategia de marketing con su utilidad en diferentes contextos empresariales o sectores económicos.
- Fomentar la autonomía y la capacidad de síntesis en la preparación y presentación de contenidos.

Entregable: Presentación. PDF

expos_marketing_290062...
Microsoft Excel

Agregar comentario para la clase...

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Diseño piezas digitales (Brief)
12 feb (Editado: 19 feb)

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Diseño piezas digitales (Brief)
12 feb (Editado: 19 feb)

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Diseño piezas digitales (Brief)
12 feb (Editado: 19 feb)

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Diseño piezas digitales (Brief)
12 feb (Editado: 19 feb)

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Diseño piezas digitales (Brief)
12 feb (Editado: 19 feb)

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Diseño piezas digitales (Brief)
12 feb (Editado: 19 feb)

Agregar comentario para la clase...

CF Puentes Rojas publicó una nueva tarea: Diseño piezas digitales (Brief)
12 feb (Editado: 19 feb)

Parte 1

TR V

Plan de negocios | Estrategias
Marketing digital | BTL | AR

Diseño

Plantilla | Template | presentación

Diseño
Color
Forma
Jeraquía
Imagenes



Introducción

La introducción debe ser breve, clara y atractiva. Incluye el propósito del proyecto, su relevancia y el contexto actual.

Ejemplo:

El presente proyecto, desarrollado en el marco del SENA, tiene como propósito fomentar el desarrollo socioeconómico de la comunidad a través de [describir brevemente el proyecto]. En un contexto donde [mencionar problemática o necesidad], este proyecto surge como una solución innovadora y sostenible que busca impactar positivamente en [sector, comunidad o industria]. Con esto, se pretende generar oportunidades de crecimiento, empleo y bienestar social, alineándose con los objetivos de desarrollo local y nacional.



Misión

La misión debe expresar claramente el propósito del proyecto y su impacto en la comunidad.

Ejemplo:

Nuestra misión es diseñar e implementar [nombre o tipo de proyecto] que promueva el desarrollo integral de [público objetivo o sector], mediante [estrategias clave del proyecto, como capacitación, innovación, sostenibilidad]. Este proyecto está comprometido con la generación de valor social, económico y cultural, contribuyendo al fortalecimiento de [sector o comunidad].

Visión

La visión debe reflejar cómo se proyecta el éxito del proyecto a largo plazo.

Ejemplo:

Nuestra visión es consolidarnos como un referente en [sector o actividad del proyecto] a nivel regional y nacional, siendo reconocidos por nuestra capacidad de generar impacto sostenible y transformar positivamente la vida de [público objetivo]. Aspiramos a que, en un plazo de 5 años, este proyecto sea un modelo replicable que inspire nuevas iniciativas de desarrollo.



Objetivos

Objetivo General

El objetivo general debe ser amplio y abarcar el propósito principal del proyecto.

Ejemplo:

Desarrollar un proyecto sostenible que fomente el crecimiento de [sector o comunidad], a través de [acciones clave, como formación, innovación, generación de empleo], contribuyendo al desarrollo económico y social de la región.

Objetivos a Corto Plazo (6 meses)

- Implementar las primeras fases del proyecto, como [diagnóstico, diseño del plan, adquisición de recursos].
- Capacitar al personal involucrado en [temas clave].
- Establecer alianzas estratégicas con [entidades relevantes].

Objetivos a Mediano Plazo (1 a 3 años)

- Consolidar las operaciones del proyecto, alcanzando [resultados específicos, como número de beneficiarios, impacto económico].
- Evaluar y ajustar las estrategias implementadas para garantizar la sostenibilidad del proyecto.
- Ampliar el alcance del proyecto a nuevas comunidades o sectores.

Objetivos a Largo Plazo (3 a 5 años)

- Posicionar el proyecto como un modelo exitoso en [sector o industria].
- Generar un impacto sostenible y medible en la comunidad, como [indicadores específicos: empleo, ingresos, bienestar social].
- Expandir el proyecto a nivel regional o nacional, asegurando su replicabilidad.

---

5. Justificación

La justificación debe explicar por qué es importante implementar el pro-

yecto, destacando los beneficios que traerá.

Ejemplo:

El proyecto responde a la necesidad de [describir problema o necesidad detectada] que afecta a [público objetivo o sector]. Actualmente, [mencionar situación actual o problemática], lo que genera [impacto negativo]. Este proyecto se justifica porque permitirá [solución propuesta], beneficiando directamente a [público objetivo] e indirectamente a [otros stakeholders]. Además, se alinea con los objetivos del SENA de promover el desarrollo social, la formación para el trabajo y la innovación productiva.

---

6. Antecedentes

Los antecedentes deben contextualizar el proyecto, incluyendo experiencias previas y tendencias actuales.

Ejemplo:

En los últimos años, el sector de [sector o industria] ha enfrentado desafíos como [problemas o tendencias negativas]. Sin embargo, iniciativas similares a nivel nacional e internacional, como [mencionar proyectos o casos de éxito], han demostrado que [soluciones viables]. En este contexto, el presente proyecto busca aprovechar las lecciones aprendidas de estas experiencias, adaptándolas a las necesidades locales de [comunidad o región]. Además, se apoya en las tendencias actuales de [tecnología, sostenibilidad, formación], que refuerzan su viabilidad y pertinencia.

Fuentes de información relevantes para Bogotá, Colombia

Para recopilar datos y argumentos que sustenten tu justificación, puedes recurrir a las siguientes fuentes:

1. Fuentes gubernamentales y políticas públicas

- Plan de Desarrollo de Bogotá

Revisa el Plan de Desarrollo de Bogotá (actualizado según la administración vigente) para identificar prioridades y estrategias que se alineen con tu proyecto.

o Sitio web: Alcaldía Mayor de Bogotá

o Busca documentos como “Plan de Desarrollo Distrital” o informes sectoriales.

- Departamento Nacional de Planeación (DNP)

El DNP publica estudios y estadísticas relacionadas con el desarrollo económico, social y ambiental de Colombia.

o Sitio web: DNP

- Ministerio de Trabajo y Educación

Si tu proyecto está relacionado con formación o empleo, revisa las políticas y programas del Ministerio de Trabajo y el Ministerio de Educación.

o Sitios web:

 Ministerio de Trabajo

- Ministerio de Educación

2. Estadísticas y datos socioeconómicos

- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE)

El DANE ofrece datos actualizados sobre población, empleo, educación, economía y más. Es una fuente confiable para respaldar cualquier justificación.

o Sitio web: DANE

o Busca informes como “Encuesta Nacional de Hogares” o “Estadísticas de Empleo”.

- Cámara de Comercio de Bogotá

Publica estudios sobre sectores económicos, emprendimiento y desarrollo empresarial en la ciudad.

o Sitio web: Cámara de Comercio de Bogotá

3. Informes y estudios académicos

- Universidades locales

Universidades como la Universidad Nacional, la Universidad de los Andes, o la Universidad Javeriana publican investigaciones y estudios sobre problemáticas locales en Bogotá.

o Busca en repositorios académicos o centros de investigación.

- SENA

El SENA tiene estudios y datos sobre necesidades de formación, empleo y emprendimiento en Colombia.

- Sitio web: SENA

4. Organismos internacionales y metas globales

- Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)

Relaciona tu proyecto con los ODS establecidos por la ONU, como empleo digno, educación de calidad, sostenibilidad ambiental, etc.

- Sitio web: ODS Colombia

- Banco Mundial o BID

Publican informes sobre desarrollo urbano, sostenibilidad y economía en América Latina, incluyendo Bogotá.

- Sitio web: Banco Mundial

5. Noticias y tendencias locales

- Consulta portales de noticias locales como:

- El Tiempo (www.eltiempo.com)

- El Espectador (www.elespectador.com)

- Semana (www.semana.com)

- Busca reportajes o análisis sobre las problemáticas que tu proyecto aborda.

Parte 02

TR V
Plan de negocios | Estrategias
Marketing digital | BTL | AR

By Felipe Puentes

Estudio, análisis de mercado

https://gamma.app/docs/Analisis-de-Mercado-Clave-para-el-Exito-j3jyyw2b3urndcq

El análisis de mercado es un proceso fundamental en el marketing que consiste en estudiar y comprender las características, dinámicas y tendencias de un mercado específico.

Análisis de mercado



Estudio de mercado

El estudio de mercado es un proceso sistemático que tiene como objetivo recopilar, analizar e interpretar información sobre un mercado específico, los consumidores, la competencia y el entorno en el que opera una empresa.

https://gamma.app/docs/Estudio-de-Mercado-Clave-para-el-Exito-0e0q0lm8t060yja



Mé-todos análisis de mer-cado

1. Métodos o Metodologías para el Análisis de Mercado

Existen varias metodologías que puedes aplicar dependiendo de la profundidad y alcance que necesites. Aquí te presento las principales:

a) Investigación de Mercado Primaria

Qué es: Consiste en recopilar información directamente de los consumidores, competidores o el mercado objetivo.

Cómo hacerlo:

- Encuestas: Diseña cuestionarios para entender las preferencias, necesidades y comportamientos de tus clientes potenciales.
- Entrevistas: Habla directamente con clientes, expertos o actores clave del mercado.
- Grupos focales: Reúne a un grupo de personas representativas de tu público objetivo para discutir sus percepciones sobre tu producto o servicio.
- Observación directa: Analiza el comportamiento de los consumidores en puntos de venta, ferias o eventos.

b) Investigación de Mercado Secundaria

Qué es: Utiliza información ya existente y disponible en fuentes confiables.

Cómo hacerlo:

- Consulta estudios de mercado publicados por entidades públicas o privadas.
- Analiza informes de cámaras de comercio, asociaciones de la industria o entidades gubernamentales.
- Busca estadísticas y datos disponibles en bases como el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística).

c) Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)

Qué es: Una herramienta estratégica que te permite evaluar factores internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas) que afectan a tu proyecto.

Cómo hacerlo:

- Identifica los puntos fuertes de tu proyecto (calidad, diferenciación, ubicación en Bogotá).
- Evalúa las debilidades (falta de recursos, experiencia limitada).
- Analiza oportunidades en el mercado (tendencias locales, nichos no atendidos).
- Detecta amenazas (competidores, regulaciones, cambios económicos).

d) Segmentación y Perfil de Cliente

Qué es: Divide el mercado en grupos homogéneos y define un perfil detallado de tu cliente ideal.

Cómo hacerlo:

- Define criterios de segmentación: demográficos (edad, género), geográficos (zonas de Bogotá), psicográficos (estilo de vida, intereses) y conductuales (frecuencia de compra, lealtad).
- Usa herramientas como el Mapa de Empatía para entender las necesidades, deseos y frustraciones de tu cliente.

e) Análisis PESTEL

Qué es: Evalúa factores externos que pueden influir en tu proyecto.

Cómo hacerlo:

- Políticos: Regulaciones locales en Bogotá.
- Económicos: Poder adquisitivo en tu mercado objetivo.
- Sociales: Tendencias culturales o demográficas.

- Tecnológicos: Adopción de tecnología en tu industria.
- Ecológicos: Impacto ambiental y sostenibilidad.
- Legales: Normas específicas para operar en Bogotá.

2. Fuentes para Extraer Información Relevante

Para realizar un análisis de mercado efectivo, necesitas recopilar datos de fuentes confiables. Aquí tienes algunas opciones específicas para Bogotá:

Fuentes Primarias

Clientes potenciales: Realiza encuestas o entrevistas a personas en tu mercado objetivo.

Puntos de venta: Observa cómo se comportan los consumidores en tiendas similares a tu proyecto.

Competidores locales: Visita sus establecimientos, analiza sus precios, promociones y estrategias.

Ferias y eventos en Bogotá: Participa en ferias relacionadas con tu industria para identificar tendencias y competidores.

Fuentes Secundarias

DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística): Proporciona estadísticas sobre población, ingresos, consumo y tendencias económicas en Bogotá.

Cámara de Comercio de Bogotá: Ofrece informes sectoriales, estudios de mercado y asesorías para emprendedores.

ProColombia: Información sobre exportaciones, tendencias internacionales y oportunidades de mercado.

Portales especializados: Sitios web como Euromonitor, Statista o Market Research que publican informes sobre industrias específicas.

Medios locales: Periódicos y revistas como “La República”, “Portafolio” o “Semana” suelen publicar análisis de sectores económicos en Bogotá.

Asociaciones gremiales: Según tu industria, busca asociaciones como Fenalco (comercio), Fedecafé (café), o Acopi (pequeñas y medianas empresas).

Herramientas Digitales

Google Trends: Analiza tendencias de búsqueda en Bogotá para identificar el interés en tu producto o servicio.

Redes sociales: Usa Facebook Insights, Instagram Analytics o LinkedIn para entender las preferencias de tu público objetivo.

Plataformas de encuestas: Herramientas como Google Forms, SurveyMonkey o Typeform para realizar encuestas rápidas.

Geomarketing: Usa herramientas como Google Maps o datos de geolocalización para identificar zonas estratégicas en Bogotá.

Parte 03

TR V
Plan de negocios | Estrategias
Marketing digital | BTL | AR

By Felipe Puentes

Relación entre análisis de mercado con el Modelo Canvas

El Business Model Canvas se nutre de los resultados de los análisis PESTEL y FODA de las siguientes maneras:

- **Segmentos de Clientes:** Los hallazgos del análisis PESTEL pueden ayudar a identificar grupos de clientes potenciales que se ven afectados por factores externos, mientras que el FODA permite entender las fortalezas y debilidades que pueden influir en la atracción de esos segmentos.

- **Propuesta de Valor:** Las oportunidades identificadas en el análisis FODA pueden guiar la creación de una propuesta de valor que responda a las necesidades del mercado, mientras que las amenazas pueden señalar áreas que deben ser abordadas.

- **Canales y Relaciones:** El entorno político, social y tecnológico del análisis PESTEL puede influir en cómo se comunican y entregan los productos o servicios a los clientes.

Finalmente, el análisis PESTEL y FODA proporcionan información crítica que alimenta y da forma a los elementos del Business Model Canvas, asegurando que el modelo esté alineado con la realidad del entorno y las capacidades internas de la empresa.

Segmentación de Clientes

El proceso para segmentar a los clientes implica varios pasos clave:

Investigación de Mercado:

Realiza encuestas, entrevistas y análisis de datos para entender las características y comportamientos de tus clientes potenciales.

Definición de Criterios de Segmentación:

Puedes segmentar según demografía (edad, género, ingresos), geografía (ubicación), psicografía (valores, intereses) y comportamiento (patrones de compra).

Creación de Buyer Personas:

Desarrolla perfiles detallados de tus clientes ideales, llamados “buyer personas”. Incluye información como:

- Nombre ficticio
- Datos demográficos
- Intereses y motivaciones
- Problemas que enfrentan
- Cómo tu producto o servicio puede ayudarles



Uso de Mapa de Empatía:

Utiliza un mapa de empatía para profundizar en la comprensión de tus clientes. Este mapa incluye secciones sobre:

- ¿Qué piensan y sienten?
- ¿Qué ven?
- ¿Qué oyen?
- ¿Qué dicen y hacen?
- ¿Cuáles son sus miedos y frustraciones?
- ¿Cuáles son sus deseos y aspiraciones?

Propuesta de Valor

Una vez que hayas segmentado a tus clientes, el siguiente paso es desarrollar la propuesta de valor:

Identificación de Necesidades:

Analiza las necesidades y problemas específicos de cada segmento de clientes. Pregúntate: ¿Qué valor puedo ofrecer que resuelva sus problemas?

Desarrollo de la Propuesta de Valor:

Define claramente cómo tu producto o servicio satisface esas necesidades.

Debe incluir:

- Beneficios únicos.
- Características destacadas.
- Comparación con la competencia.

Validación:

Prueba tu propuesta de valor con un grupo de clientes potenciales. Obtén retroalimentación y ajusta según sea necesario.

Integración en el Canvas:

Finalmente, coloca la propuesta de valor en el Business Model Canvas, asegurándote de que esté alineada con los segmentos de clientes que has identificado.

Conclusión

El análisis PESTEL y FODA proporciona el contexto necesario para desarrollar un modelo de negocio sólido a través del Canvas. La segmentación de clientes y la propuesta de valor son pasos críticos que garantizan que tu negocio esté centrado en las necesidades del cliente, lo que es esencial para el éxito a largo plazo.



Videos complementos Segmentación de clientes

Mapa de empatía

Buyer Persona

Propuesta de valor

Lienzo prpuesta de valor

Regional Distrito Capital
Sistema de Gestión de la Calidad

Centro de Electricidad Electrónica y Telecomunicaciones

PLANILLA DE CONTROL DIARIO

INSTRUCTOR: Cesa Felipe Puentes Rojas **C.C.: 80243615** **MES:** MARZO **AÑO:** 2025

DIA	AMBIENTE DE FORMACIÓN	No. FICHA	HORAS		COMPETENCIA DE FORMACIÓN IMPARTIDA	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE - TEMA DE FORMACIÓN	FIRMAS
			HORARIO DE CLASE	No. DE HORAS			Vo. Bo. VOCERO
3/03/2025	PRESENCIAL	2900626	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	
4/03/2025	PRESENCIAL	2900626	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5845 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	
5/03/2025	VIRTUAL	2900626	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5846 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	
6/03/2025	PRESENCIAL	2900626	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5847 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	
7/03/2025	VIRTUAL	2900626	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5848 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	
10/03/2025	PRESENCIAL	2900626	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5849 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	

11/03/2025	PRESENCIAL	2900626	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5850 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	
12/03/2025	VIRTUAL	2900626	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5851 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	
13/03/2025	PRESENCIAL	2900626	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5852 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	
14/03/2025	VIRTUAL	2900626	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5853 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	
17/03/2025	PRESENCIAL	2900626	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5854 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	
18/03/2025	PRESENCIAL	2900626	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5855 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	
19/03/2025	PRESENCIAL	2900627	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5856 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	

20/03/2025	PRESENCIAL	2900628	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5857 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	
21/03/2025	VIRTUAL	2900629	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5858 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	
24/03/2025	PRESENCIAL	2900630	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5859 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	
25/03/2025	PRESENCIAL	2900631	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5860 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	
26/03/2025	PRESENCIAL	2900632	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5861 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	
27/03/2025	PRESENCIAL	2900633	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5862 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	
28/03/2025	VIRTUAL	2900634	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5863 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	

31/03/2025	PRESENCIAL	2900626	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	5856 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. 5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	436351 - CREAR LA PROPUESTA Y O CONTRAPROPUESTA QUE ESTABLEZCA DETALLES DE RENTABILIDAD, PRECIOS, Y COMPROMISOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DEL CLIENTE (FINANCIACIÓN, PRESUPUESTO, OBJETIVOS E IDENTIDAD CORPORATIVA). 436352 - IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y DEL DISEÑO EN LA PRODUCCIÓN DE PROYECTOS MULTIMEDIA PARA ORIENTAR AL CLIENTE 436353 - DEFINIR EL COSTO DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS GASTOS FIJOS, VARIABLES Y TIEMPO INVERTIDO EN LA REALIZACIÓN DEL MISMO	
3/03/2025	PRESENCIAL	2823318	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	2966 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2966 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2965 - INTEGRAR LOS ELEMENTOS MULTIMEDIALES DE ACUERDO CON UN DISEÑO ESTABLECIDO.	437137 - PROBAR LA ACCESIBILIDAD, DISEÑO, ESCALABILIDAD Y USABILIDAD DE LA MULTIMEDIA DE ACUERDO A LA DEFINICIÓN DEL MAPA DEL SITIO Y EL PÚBLICO OBJETIVO. 437138 - REALIZAR EL EMPAQUE Y LOS ELEMENTOS DE MERCHANDISING CON LOS QUE SE DISTRIBUIRÁ EL PROYECTO MULTIMEDIA 437140 - ELABORAR LOS MANUALES Y AYUDAS ANÁLOGAS O DIGITALES NECESARIAS PARA FACILITAR LA OPERACIÓN DEL PROYECTO MULTIMEDIA 437171 - CODIFICAR LOS ELEMENTOS DE LA MULTIMEDIA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES DEL MAPA DE NAVEGACIÓN CON LA PLATAFORMA SELECCIONADA.	
4/03/2025	PRESENCIAL	2823318	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	2967 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2966 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2965 - INTEGRAR LOS ELEMENTOS MULTIMEDIALES DE ACUERDO CON UN DISEÑO ESTABLECIDO.	437137 - PROBAR LA ACCESIBILIDAD, DISEÑO, ESCALABILIDAD Y USABILIDAD DE LA MULTIMEDIA DE ACUERDO A LA DEFINICIÓN DEL MAPA DEL SITIO Y EL PÚBLICO OBJETIVO. 437138 - REALIZAR EL EMPAQUE Y LOS ELEMENTOS DE MERCHANDISING CON LOS QUE SE DISTRIBUIRÁ EL PROYECTO MULTIMEDIA 437140 - ELABORAR LOS MANUALES Y AYUDAS ANÁLOGAS O DIGITALES NECESARIAS PARA FACILITAR LA OPERACIÓN DEL PROYECTO MULTIMEDIA 437171 - CODIFICAR LOS ELEMENTOS DE LA MULTIMEDIA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES DEL MAPA DE NAVEGACIÓN CON LA PLATAFORMA SELECCIONADA.	
5/03/2025	PRESENCIAL	2823318	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	2968 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2966 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2965 - INTEGRAR LOS ELEMENTOS MULTIMEDIALES DE ACUERDO CON UN DISEÑO ESTABLECIDO.	437137 - PROBAR LA ACCESIBILIDAD, DISEÑO, ESCALABILIDAD Y USABILIDAD DE LA MULTIMEDIA DE ACUERDO A LA DEFINICIÓN DEL MAPA DEL SITIO Y EL PÚBLICO OBJETIVO. 437138 - REALIZAR EL EMPAQUE Y LOS ELEMENTOS DE MERCHANDISING CON LOS QUE SE DISTRIBUIRÁ EL PROYECTO MULTIMEDIA 437140 - ELABORAR LOS MANUALES Y AYUDAS ANÁLOGAS O DIGITALES NECESARIAS PARA FACILITAR LA OPERACIÓN DEL PROYECTO MULTIMEDIA 437171 - CODIFICAR LOS ELEMENTOS DE LA MULTIMEDIA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES DEL MAPA DE NAVEGACIÓN CON LA PLATAFORMA SELECCIONADA.	
6/03/2025	PRESENCIAL	2823318	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	2969 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2966 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2965 - INTEGRAR LOS ELEMENTOS MULTIMEDIALES DE ACUERDO CON UN DISEÑO ESTABLECIDO.	437137 - PROBAR LA ACCESIBILIDAD, DISEÑO, ESCALABILIDAD Y USABILIDAD DE LA MULTIMEDIA DE ACUERDO A LA DEFINICIÓN DEL MAPA DEL SITIO Y EL PÚBLICO OBJETIVO. 437138 - REALIZAR EL EMPAQUE Y LOS ELEMENTOS DE MERCHANDISING CON LOS QUE SE DISTRIBUIRÁ EL PROYECTO MULTIMEDIA 437140 - ELABORAR LOS MANUALES Y AYUDAS ANÁLOGAS O DIGITALES NECESARIAS PARA FACILITAR LA OPERACIÓN DEL PROYECTO MULTIMEDIA 437171 - CODIFICAR LOS ELEMENTOS DE LA MULTIMEDIA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES DEL MAPA DE NAVEGACIÓN CON LA PLATAFORMA SELECCIONADA.	
10/03/2025	PRESENCIAL	2823318	2:00P.M. - 6:00P.M.	4	2970 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2966 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2965 - INTEGRAR LOS ELEMENTOS MULTIMEDIALES DE ACUERDO CON UN DISEÑO ESTABLECIDO.	437137 - PROBAR LA ACCESIBILIDAD, DISEÑO, ESCALABILIDAD Y USABILIDAD DE LA MULTIMEDIA DE ACUERDO A LA DEFINICIÓN DEL MAPA DEL SITIO Y EL PÚBLICO OBJETIVO. 437138 - REALIZAR EL EMPAQUE Y LOS ELEMENTOS DE MERCHANDISING CON LOS QUE SE DISTRIBUIRÁ EL PROYECTO MULTIMEDIA 437140 - ELABORAR LOS MANUALES Y AYUDAS ANÁLOGAS O DIGITALES NECESARIAS PARA FACILITAR LA OPERACIÓN DEL PROYECTO MULTIMEDIA 437171 - CODIFICAR LOS ELEMENTOS DE LA MULTIMEDIA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES DEL MAPA DE NAVEGACIÓN CON LA PLATAFORMA SELECCIONADA.	
11/03/2025	PRESENCIAL	2823318	6:00P.M. - 10:00P.M.	4	2971 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2966 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2965 - INTEGRAR LOS ELEMENTOS MULTIMEDIALES DE ACUERDO CON UN DISEÑO ESTABLECIDO.	437137 - PROBAR LA ACCESIBILIDAD, DISEÑO, ESCALABILIDAD Y USABILIDAD DE LA MULTIMEDIA DE ACUERDO A LA DEFINICIÓN DEL MAPA DEL SITIO Y EL PÚBLICO OBJETIVO. 437138 - REALIZAR EL EMPAQUE Y LOS ELEMENTOS DE MERCHANDISING CON LOS QUE SE DISTRIBUIRÁ EL PROYECTO MULTIMEDIA 437140 - ELABORAR LOS MANUALES Y AYUDAS ANÁLOGAS O DIGITALES NECESARIAS PARA FACILITAR LA OPERACIÓN DEL PROYECTO MULTIMEDIA 437171 - CODIFICAR LOS ELEMENTOS DE LA MULTIMEDIA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES DEL MAPA DE NAVEGACIÓN CON LA PLATAFORMA SELECCIONADA.	

12/03/2025	VIRTUAL	2823318	6:00P.M. - 10:00P.M.	4	2972 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2966 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2965 - INTEGRAR LOS ELEMENTOS MULTIMEDIALES DE ACUERDO CON UN DISEÑO ESTABLECIDO.	437137 - PROBAR LA ACCESIBILIDAD, DISEÑO, ESCALABILIDAD Y USABILIDAD DE LA MULTIMEDIA DE ACUERDO A LA DEFINICIÓN DEL MAPA DEL SITIO Y EL PÚBLICO OBJETIVO. 437138 - REALIZAR EL EMPAQUE Y LOS ELEMENTOS DE MERCHANDISING CON LOS QUE SE DISTRIBUIRÁ EL PROYECTO MULTIMEDIA 437140 - ELABORAR LOS MANUALES Y AYUDAS ANÁLOGAS O DIGITALES NECESARIAS PARA FACILITAR LA OPERACIÓN DEL PROYECTO MULTIMEDIA 437171 - CODIFICAR LOS ELEMENTOS DE LA MULTIMEDIA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES DEL MAPA DE NAVEGACIÓN CON LA PLATAFORMA SELECCIONADA.	
13/03/2025	PRESENCIAL	2823318	6:00P.M. - 10:00P.M.	4	2973 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2966 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2965 - INTEGRAR LOS ELEMENTOS MULTIMEDIALES DE ACUERDO CON UN DISEÑO ESTABLECIDO.	437137 - PROBAR LA ACCESIBILIDAD, DISEÑO, ESCALABILIDAD Y USABILIDAD DE LA MULTIMEDIA DE ACUERDO A LA DEFINICIÓN DEL MAPA DEL SITIO Y EL PÚBLICO OBJETIVO. 437138 - REALIZAR EL EMPAQUE Y LOS ELEMENTOS DE MERCHANDISING CON LOS QUE SE DISTRIBUIRÁ EL PROYECTO MULTIMEDIA 437140 - ELABORAR LOS MANUALES Y AYUDAS ANÁLOGAS O DIGITALES NECESARIAS PARA FACILITAR LA OPERACIÓN DEL PROYECTO MULTIMEDIA 437171 - CODIFICAR LOS ELEMENTOS DE LA MULTIMEDIA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES DEL MAPA DE NAVEGACIÓN CON LA PLATAFORMA SELECCIONADA.	
17/03/2025	PRESENCIAL	2823318	6:00P.M. - 10:00P.M.	4	2974 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2966 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2965 - INTEGRAR LOS ELEMENTOS MULTIMEDIALES DE ACUERDO CON UN DISEÑO ESTABLECIDO.	437137 - PROBAR LA ACCESIBILIDAD, DISEÑO, ESCALABILIDAD Y USABILIDAD DE LA MULTIMEDIA DE ACUERDO A LA DEFINICIÓN DEL MAPA DEL SITIO Y EL PÚBLICO OBJETIVO. 437138 - REALIZAR EL EMPAQUE Y LOS ELEMENTOS DE MERCHANDISING CON LOS QUE SE DISTRIBUIRÁ EL PROYECTO MULTIMEDIA 437140 - ELABORAR LOS MANUALES Y AYUDAS ANÁLOGAS O DIGITALES NECESARIAS PARA FACILITAR LA OPERACIÓN DEL PROYECTO MULTIMEDIA 437171 - CODIFICAR LOS ELEMENTOS DE LA MULTIMEDIA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES DEL MAPA DE NAVEGACIÓN CON LA PLATAFORMA SELECCIONADA.	
18/03/2025	PRESENCIAL	2823319	6:00P.M. - 10:00P.M.	4	2975 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2966 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2965 - INTEGRAR LOS ELEMENTOS MULTIMEDIALES DE ACUERDO CON UN DISEÑO ESTABLECIDO.	437137 - PROBAR LA ACCESIBILIDAD, DISEÑO, ESCALABILIDAD Y USABILIDAD DE LA MULTIMEDIA DE ACUERDO A LA DEFINICIÓN DEL MAPA DEL SITIO Y EL PÚBLICO OBJETIVO. 437138 - REALIZAR EL EMPAQUE Y LOS ELEMENTOS DE MERCHANDISING CON LOS QUE SE DISTRIBUIRÁ EL PROYECTO MULTIMEDIA 437140 - ELABORAR LOS MANUALES Y AYUDAS ANÁLOGAS O DIGITALES NECESARIAS PARA FACILITAR LA OPERACIÓN DEL PROYECTO MULTIMEDIA 437171 - CODIFICAR LOS ELEMENTOS DE LA MULTIMEDIA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES DEL MAPA DE NAVEGACIÓN CON LA PLATAFORMA SELECCIONADA.	
19/03/2025	PRESENCIAL	2823320	6:00P.M. - 10:00P.M.	4	2976 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2966 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2965 - INTEGRAR LOS ELEMENTOS MULTIMEDIALES DE ACUERDO CON UN DISEÑO ESTABLECIDO.	437137 - PROBAR LA ACCESIBILIDAD, DISEÑO, ESCALABILIDAD Y USABILIDAD DE LA MULTIMEDIA DE ACUERDO A LA DEFINICIÓN DEL MAPA DEL SITIO Y EL PÚBLICO OBJETIVO. 437138 - REALIZAR EL EMPAQUE Y LOS ELEMENTOS DE MERCHANDISING CON LOS QUE SE DISTRIBUIRÁ EL PROYECTO MULTIMEDIA 437140 - ELABORAR LOS MANUALES Y AYUDAS ANÁLOGAS O DIGITALES NECESARIAS PARA FACILITAR LA OPERACIÓN DEL PROYECTO MULTIMEDIA 437171 - CODIFICAR LOS ELEMENTOS DE LA MULTIMEDIA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES DEL MAPA DE NAVEGACIÓN CON LA PLATAFORMA SELECCIONADA.	
20/03/2025	PRESENCIAL	2823321	6:00P.M. - 10:00P.M.	4	2977 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2966 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2965 - INTEGRAR LOS ELEMENTOS MULTIMEDIALES DE ACUERDO CON UN DISEÑO ESTABLECIDO.	437137 - PROBAR LA ACCESIBILIDAD, DISEÑO, ESCALABILIDAD Y USABILIDAD DE LA MULTIMEDIA DE ACUERDO A LA DEFINICIÓN DEL MAPA DEL SITIO Y EL PÚBLICO OBJETIVO. 437138 - REALIZAR EL EMPAQUE Y LOS ELEMENTOS DE MERCHANDISING CON LOS QUE SE DISTRIBUIRÁ EL PROYECTO MULTIMEDIA 437140 - ELABORAR LOS MANUALES Y AYUDAS ANÁLOGAS O DIGITALES NECESARIAS PARA FACILITAR LA OPERACIÓN DEL PROYECTO MULTIMEDIA 437171 - CODIFICAR LOS ELEMENTOS DE LA MULTIMEDIA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES DEL MAPA DE NAVEGACIÓN CON LA PLATAFORMA SELECCIONADA.	
24/03/2025	PRESENCIAL	2823322	6:00P.M. - 10:00P.M.	4	2978 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2966 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2965 - INTEGRAR LOS ELEMENTOS MULTIMEDIALES DE ACUERDO CON UN DISEÑO ESTABLECIDO.	437137 - PROBAR LA ACCESIBILIDAD, DISEÑO, ESCALABILIDAD Y USABILIDAD DE LA MULTIMEDIA DE ACUERDO A LA DEFINICIÓN DEL MAPA DEL SITIO Y EL PÚBLICO OBJETIVO. 437138 - REALIZAR EL EMPAQUE Y LOS ELEMENTOS DE MERCHANDISING CON LOS QUE SE DISTRIBUIRÁ EL PROYECTO MULTIMEDIA 437140 - ELABORAR LOS MANUALES Y AYUDAS ANÁLOGAS O DIGITALES NECESARIAS PARA FACILITAR LA OPERACIÓN DEL PROYECTO MULTIMEDIA 437171 - CODIFICAR LOS ELEMENTOS DE LA MULTIMEDIA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES DEL MAPA DE NAVEGACIÓN CON LA PLATAFORMA SELECCIONADA.	

25/03/2025	PRESENCIAL	2823323	6:00P.M. - 10:00P.M.	4	2979 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2966 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2965 - INTEGRAR LOS ELEMENTOS MULTIMEDIALES DE ACUERDO CON UN DISEÑO ESTABLECIDO.	437137 - PROBAR LA ACCESIBILIDAD, DISEÑO, ESCALABILIDAD Y USABILIDAD DE LA MULTIMEDIA DE ACUERDO A LA DEFINICIÓN DEL MAPA DEL SITIO Y EL PÚBLICO OBJETIVO. 437138 - REALIZAR EL EMPAQUE Y LOS ELEMENTOS DE MERCHANDISING CON LOS QUE SE DISTRIBUIRÁ EL PROYECTO MULTIMEDIA 437140 - ELABORAR LOS MANUALES Y AYUDAS ANÁLOGAS O DIGITALES NECESARIAS PARA FACILITAR LA OPERACIÓN DEL PROYECTO MULTIMEDIA 437171 - CODIFICAR LOS ELEMENTOS DE LA MULTIMEDIA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES DEL MAPA DE NAVEGACIÓN CON LA PLATAFORMA SELECCIONADA.	
26/03/2025	PRESENCIAL	2823324	6:00P.M. - 10:00P.M.	4	2980 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2966 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2965 - INTEGRAR LOS ELEMENTOS MULTIMEDIALES DE ACUERDO CON UN DISEÑO ESTABLECIDO.	437137 - PROBAR LA ACCESIBILIDAD, DISEÑO, ESCALABILIDAD Y USABILIDAD DE LA MULTIMEDIA DE ACUERDO A LA DEFINICIÓN DEL MAPA DEL SITIO Y EL PÚBLICO OBJETIVO. 437138 - REALIZAR EL EMPAQUE Y LOS ELEMENTOS DE MERCHANDISING CON LOS QUE SE DISTRIBUIRÁ EL PROYECTO MULTIMEDIA 437140 - ELABORAR LOS MANUALES Y AYUDAS ANÁLOGAS O DIGITALES NECESARIAS PARA FACILITAR LA OPERACIÓN DEL PROYECTO MULTIMEDIA 437171 - CODIFICAR LOS ELEMENTOS DE LA MULTIMEDIA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES DEL MAPA DE NAVEGACIÓN CON LA PLATAFORMA SELECCIONADA.	
27/03/2025	PRESENCIAL	2823325	6:00P.M. - 10:00P.M.	4	2981 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2966 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2965 - INTEGRAR LOS ELEMENTOS MULTIMEDIALES DE ACUERDO CON UN DISEÑO ESTABLECIDO.	437137 - PROBAR LA ACCESIBILIDAD, DISEÑO, ESCALABILIDAD Y USABILIDAD DE LA MULTIMEDIA DE ACUERDO A LA DEFINICIÓN DEL MAPA DEL SITIO Y EL PÚBLICO OBJETIVO. 437138 - REALIZAR EL EMPAQUE Y LOS ELEMENTOS DE MERCHANDISING CON LOS QUE SE DISTRIBUIRÁ EL PROYECTO MULTIMEDIA 437140 - ELABORAR LOS MANUALES Y AYUDAS ANÁLOGAS O DIGITALES NECESARIAS PARA FACILITAR LA OPERACIÓN DEL PROYECTO MULTIMEDIA 437171 - CODIFICAR LOS ELEMENTOS DE LA MULTIMEDIA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES DEL MAPA DE NAVEGACIÓN CON LA PLATAFORMA SELECCIONADA.	
31/03/2025	PRESENCIAL	2823326	6:00P.M. - 10:00P.M.	4	2982 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2966 - ENTREGAR LA APLICACIÓN MULTIMEDIA PARA EVALUAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. 2965 - INTEGRAR LOS ELEMENTOS MULTIMEDIALES DE ACUERDO CON UN DISEÑO ESTABLECIDO.	437137 - PROBAR LA ACCESIBILIDAD, DISEÑO, ESCALABILIDAD Y USABILIDAD DE LA MULTIMEDIA DE ACUERDO A LA DEFINICIÓN DEL MAPA DEL SITIO Y EL PÚBLICO OBJETIVO. 437138 - REALIZAR EL EMPAQUE Y LOS ELEMENTOS DE MERCHANDISING CON LOS QUE SE DISTRIBUIRÁ EL PROYECTO MULTIMEDIA 437140 - ELABORAR LOS MANUALES Y AYUDAS ANÁLOGAS O DIGITALES NECESARIAS PARA FACILITAR LA OPERACIÓN DEL PROYECTO MULTIMEDIA 437171 - CODIFICAR LOS ELEMENTOS DE LA MULTIMEDIA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES DEL MAPA DE NAVEGACIÓN CON LA PLATAFORMA SELECCIONADA.	
TOTAL HORAS DEL MES				**152**	**FIRMA DEL INSTRUCTOR:**	**Vo.Bo. COORDINADOR:**	