PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Floridablanca 31 de marzo de 2025

Señor
JAVIER DÍAZ DÍAZ
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1.PCCNTR.7487773 de 2025
Coordinador de Formaciones Especiales
Centro Industrial del Diseño y la Manufactura
Floridablanca

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

Referencia: No. CO1.PCCNTR.7487773 de 2025

VLADIMIR RENÉ BELTRÁN VILLALOBOS, identificado con la cédula de ciudadanía No. 91286143 de Bucaramanga, en mi calidad de Contratista del SENA, en el CENTRO INDUSTRIAL DEL DISEÑO Y LA MANUFACTURA, 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 CINCO MILLONES TRESCIENTOS OCHENTA Y UN MIL OCHOCIENTOS TREINTA Y DOS PESOS M/CTE. ($45.381.832). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) primer pago proporcional a los días ejecutados durante el mes de FEBRERO de 2025. b) NUEVE (9) pagos iguales por los meses de MARZO a NOVIEMBRE de 2025, por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA NUEVE MIL QUINIENTOS DIEZ PESOS M/CTE. ($4.599.510) cada uno. c) Último pago proporcional a los días ejecutados en el mes de

DICIEMBRE 2025. d) Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la Cuenta de ahorros No. 30277103261 de Banco Bancolombia, cuyo titular es EL CONTRATISTA.

Plazo: Será de 296 Días hasta el 11 de diciembre de 2025.

OBJETO:
Contratar los servicios personales de carácter temporal para orientar formación Titulada complementaria y virtual según los modelos formativos establecidos por el CIDM Sena, regional Santander

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Cumplir el objeto del contrato de manera personal, disponiendo de toda su capacidad, seriedad, responsabilidad , profesionalismo y eficiencia en su desarrollo, que derive en excelente calidad de la formación técnica que imparte, en el área para la cual se ha contratado, de acuerdo con la necesidad del servicio y lugares establecidos para impartir la formación, lo cual efectuará con plena	Atender la formación de los cursos complementarios de Marketing Digital Fichas 3154239,3162324 WhatsApp Business Ficha 3168904, Servicio al cliente Ficha 3173256	Imágenes en la formación

	autonomía e independencia, en todo caso garantizando la adecuada ejecución del contrato y de tal forma, que no se interrumpan los procesos formativos ofrecidos por el SENA de 5 GTH-F-075 V09 acuerdo a los requerimientos del contratante.		
2	Preparar, orientar, desarrollar y apoyar procesos de aprendizaje, en cualquiera de las estrategias de respuesta institucional, para los diferentes grupos poblacionales objeto de la Formación Profesional Integral.	Alistamiento para los cursos complementarios de Marketing Digital Fichas 3154239,3162324 WhatsApp Business Ficha 3168904, Servicio al cliente Ficha 3173256	Imagen de los cursos creados en la plataforma Class Room para el proceso formativo de los cursos en ejecución Imagen de la guía de aprendizaje para MK digital
3	Desarrollar mecanismos que faciliten la reflexión, la innovación, el espíritu investigativo, la creatividad y la autoevaluación en los Aprendices, para su mejoramiento continuo.	Aplicar talleres que fortalezcan la reflexión, la innovación, el espíritu investigativo, la creatividad y la autoevaluación en los Aprendices	Imagen del taller de reflexión para el curso de WhatsApp Business

4	Reportar en el sistema SOFIA PLUS, en un plazo máximo de cinco (5) días hábiles, una vez se ejecute la acción correspondiente, todas las actividades que de acuerdo a los procesos, son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo, tales como: Registro de juicios evaluativos, creación de rutas, asociación de Aprendices, registro de juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos y comunicar oportunamente al Coordinador Académico, anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información	Creación de la ruta de aprendizaje formación del curso complementaria de Marketing Digital Fichas 3154239,3162324 Registro de juicios evaluativos de la ficha 3146530 Asociación de Aprendices a la ruta de aprendizaje	Imagen de la creación de la ruta de aprendizaje, Registro de juicios evaluativos y Asociación de Aprendices a la ruta de aprendizaje
5	Participar en procesos de promoción de los programas de	Promoción de la oferta institucional del centro de formación en Redes sociales	Imagen de la promoción en Facebook

	Formación Profesional Integral, servicios y actividades de Divulgación Tecnológica, programados por el Centro de Formación		
6	Coadyuvar en el proceso de ingreso e inducción a los Aprendices.	Orientar a los aprendices en el proceso de inducción con el modelo pedagógico institucional del SENA	Imagen de la inducción al curso de marketing digital fortaleciendo el conocimiento institucional SENA
7	Documentar en las diferentes plataformas LMS, SofiaPlus, los procesos de formación que orienta, asociado con el proyecto formativo (Portafolio de evidencias del instructor, material de apoyo bibliográfico, guías de aprendizaje, talleres aplicados y los demás documentos y recursos requeridos por el desarrollo curricular).	Disposición de la Guía de Aprendizaje y talleres para el desarrollo de la FPI en la Formación	Captura de pantalla de la guía de aprendizaje y talleres
8	Entregar oportunamente los informes requeridos, sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de	Reporte de los Juicios evaluativos de la ficha 3146530 del curso de Marketing Digital Entregado a "CERTIFICACIÓN FORMACIÓN COMPLEMENTARIA" complementaria.cidm@gmail.com	Captura de pantalla del informe entregado a complementaria.cidm @gmail.com

	aprendizaje, desarrollados por los Aprendices a quienes imparte Formación Profesional Integral.		
9	Atender la formación titulada y apoyar la formación complementaria, según las necesidades del Centro de Formación.	Atender la formación de los cursos complementarios de Marketing Digital Fichas 3154239,3162324 WhatsApp Business Ficha 3168904, Servicio al cliente Ficha 3173256	Imágenes en la formación
10	Acreditar el pago mensual de las obligaciones frente al Sistema de Seguridad Social Integral (Salud, pensión y ARL) como trabajador independiente, dentro de los plazos establecidos en el Decreto 1990 de 2016 Artículo 3.2.2.1. y lo contemplado en la Ley 1955 de 2019, artículo 244, que permite la posibilidad que los contratistas coticen su seguridad social mes vencido. La demora en la entrega de los soportes de pago mensual de estas obligaciones, será causal para el	Pago del mes de Marzo de los aportes al sistema de seguridad social integral (salud, pensión y riesgos laborales)	Certificado de pago del mes de marzo planilla SOI

	aplazamiento del pago de los honorarios respectivos hasta que se dé el cabal cumplimiento de las obligaciones anteriormente señaladas. La persistencia en el incumplimiento de esta obligación por parte del CONTRATISTA, será causal para la declaración de incumplimiento y caducidad administrativa.		
11	Vigilar y salvaguardar los bienes que hagan parte del patrimonio del SENA o de otras entidades o de particulares puestos al servicio de la Entidad y que le hayan sido entregados para el desarrollo del objeto del contrato, por lo que son sujetos de control y vigilancia. En consecuencia, deberán dar cuenta sobre la entrega de los bienes al supervisor y/o interventor del contrato respectivo y a los órganos de	A la fecha no se ha recibido bienes que hagan parte del patrimonio del SENA	Sin evidencia

	control fiscal y disciplinario, de ser procedente.		
12	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Atender la solicitud del Curso de Servicio al cliente de la ECAM Informe de actividades del mes de Marzo de 2024 en el formato GTH-F-062 V10	Copia de la respuesta al correo de la solicitud, remitida por el supervisor Informe del mes de marzo de 2024 en el formato GTH-F-062 V10
13	Presentar por medio de la plataforma Secop II, los informes mensuales de actividades junto con las cuentas de cobro en las fechas establecidas por la Entidad, a efectos que las mismas sean canceladas dentro del mes. Las cuentas de cobro que sean presentadas de manera extemporánea o por fuera del calendario estimado por la Entidad, se tramitará en el siguiente mes. El Sena no responderá por retenciones o descuentos que se realicen a los contratistas por causa de la	Cargue de documentos de la cuenta de cobro del mes de marzo	Captura de pantalla del proceso de cargue de documentos en Secop ll

	presentación tardía de las cuentas de cobro.		
14	Desplazarse dentro y fuera del territorio nacional, cuando sea requerido para el cumplimiento de las obligaciones contractuales y legalizar las órdenes de viaje, de acuerdo con los términos y lineamientos del SENA, una vez culminado el desplazamiento.	En el presente mes no se han realizado desplazamientos	Sin Evidencia
15	El instructor (contratista) deberá contar con la disponibilidad para atender las fichas 6 GTH-F-075 V09 programadas de acuerdo a la necesidad de la Entidad	Programación de las fichas según las solicitudes del CIDM	Captura de pantalla del correo de soportesofiacidm@gmail.com confirmando las fichas programadas Captura de pantalla de las fichas programadas en SenaSofiaPlus
16	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Diligenciar la encuesta de riesgos viales SENA 2025	Copia de la solicitud y la encuesta diligenciada

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.

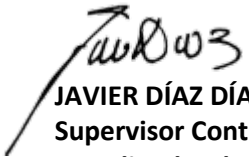
Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el **No. 4594918472 de la planilla de SOI de marzo de 2025**. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (11) folios

Cordialmente,

VLADIMIR RENÉ BELTRÁN VILLALOBOS
Contratista
C.C. No. 91286143

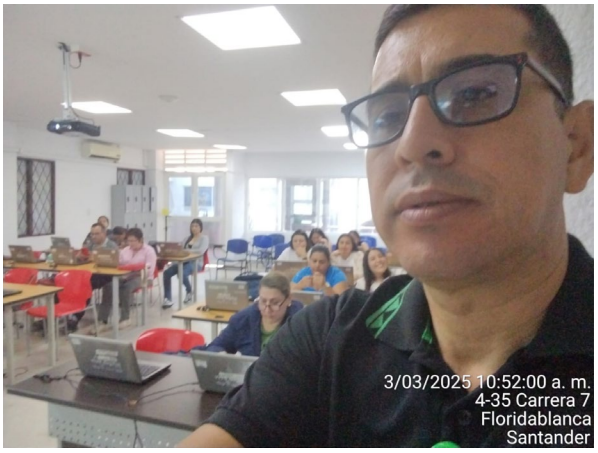
Recibí a satisfacción:



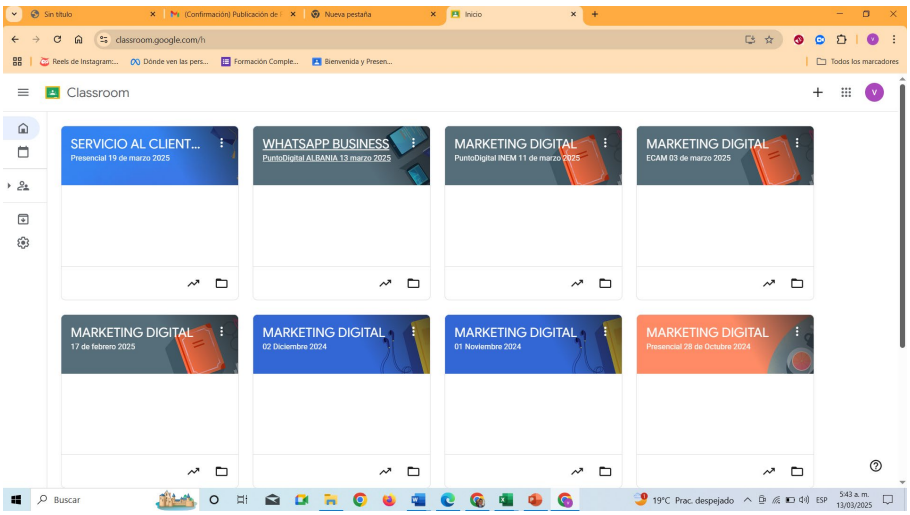
JAVIER DÍAZ DÍAZ
Supervisor Contrato No. CO1.PCCNTR.7487773 de 2025
Coordinador de Formaciones Especiales

VLADIMIR RENÉ BELTRÁN VILLALOBOS
CO1.PCCNTR.7487773 de 2025
EVIDENCIAS DEL MES DE MARZO DE 2025

1. Obligación Cumplir el objeto del contrato de manera personal, disponiendo de toda su capacidad, seriedad, responsabilidad, profesionalismo y eficiencia en su desarrollo, que derive en excelente calidad de la formación técnica que imparte, en el área para la cual se ha contratado, de acuerdo con la necesidad del servicio y lugares establecidos para impartir la formación, lo cual efectuará con plena autonomía e independencia, en todo caso garantizando la adecuada ejecución del contrato y de tal forma, que no se interrumpan los procesos formativos ofrecidos por el SENA de 5 GTH-F-075 V09 acuerdo a los requerimientos del contratante.



2. Obligación Preparar, orientar, desarrollar y apoyar procesos de aprendizaje, en cualquiera de las estrategias de respuesta institucional, para los diferentes grupos poblacionales objeto de la Formación Profesional Integral.



PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN
PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: MARKETING DIGITAL
- Código del Programa de Formación: 62110000 V.1
- Nombre del Proyecto (Na)
- Fase del Proyecto (Na)
- Actividad de Proyecto (Na)
- Competencia: 280101055 ESTRUCTURAR LA ESTRATEGIA DE MERCADEO DIGITAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE CAMPAÑA Y NORMATIVA LEGAL.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
- 1. ESTRUCTURAR LA ESTRATEGIA DE MERCADEO DIGITAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE CAMPAÑA Y NORMATIVIDAD LEGAL.
- 2. DESARROLLAR LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN SEGÚN MODELO DE GESTIÓN
- Duración de la Guía: 48 Horas

2. PRESENTACION

Ilustración 1: MARKETING DIGITAL Obtenido de: https://cutt.ly/fkXHNJ

Aprendiz hoy en día las posibilidades de comunicación nos permites desde el rol Empresarial, y sus dos factores (demandante y/o ofertante de bienes o servicios) identificar un sin número de posibilidades de transacciones comerciales nacionales e internacionales, facilitando la identificación de gran cantidad de aspectos técnicos de calidad en relación a bienes y servicios, es de denotar que la transformación mundial genero una gran oleada de servicio virtuales que nos permite acercarnos más a la solución de nuestras necesidades, eliminando diferentes factores como tiempo, sobrecosto, transporte, e incremento en precio por intermediarios económicos, que en ultimas afectan la transacción comercial.

En el desarrollo de este proceso de formación se plantea identificar las condiciones iniciales de una intención comercial por medio de los canales virtuales y posterior a esta generar un plan de acción en pro de potencializar el ejercicio económico, además de vincular criterios técnicos que nos permitan marcar la diferencia en relación a nuestros competidores y productos substitutos, para finalmente lograr la fidelización de los consumidores.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL

Participe de manera activa en las actividades de opinión y reflexión:

- Observe el video que esta en el siguiente enlace:
  https://www.youtube.com/watch?v=9vo8Pg2i90E&authuser=0

Una vez visto el video responda las preguntas

- ¿Cuál de los modelos de marketing fue el que más le llamo la atención, porque?
- ¿Cuál de los modelos de Marketing cree es el más adecuado para su negocio o actividad comercial, porque?
- Investigar sobre el Marketing 5.0 y comente a que se refiere

- Observe los recursos adjuntos y participe
  https://www.youtube.com/watch?v=HvHKYXJq7oo&authuser=0
  https://www.youtube.com/watch?v=tBrNxJ5sr6P0&authuser=0

Una vez visto los videos responda las preguntas

"USA LAS REDES SOCIALES? PORQUE?
"CREE QUE SON NECESARIAS HOY PARA LA VIDA DE LOS SERES HUMANOS? ¿ PORQUE?
"HAGA UNA REFLEXION CRITICA DEL USO DE LAS REDES SOCIALES

Suba las evidencias en el Class Room el instructor le compartirá el enlace

3.2 ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DECONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE.

Actividad 1

Nombre de la actividad y/o evidencia: Actividad 1. Terminología.
Procedimiento: de forma individual, genere una lista primaria de factores que a su juicio se consideren en el grupo de términos necesarios para abordar el tema de: **Marketing Digital**

Posterior a esto, listelos según su orden de importancia determinándolo así: (valor de 1, como el menos importante) (valor de 10 como el más importante) para determinar su importancia responda la siguiente pregunta y aplíquela a cada termino, ¿se puede hacer marketing digital adecuadamente sin este concepto? Y ordénelos de mayor a menor, según esquema de (Tabla 1: orden de importancia de concepto marketing digital)

	Aspectos	Concepto	Valor
a	Servicio de internet		10
b	Diseño grafico		9
c	Plan de medios		8
d	Retro alimentación		7
e	Medición de datos		6
f	Marketing, KPIs		5
g	Tecnología, plan demedios		4
H	Conectividad &, plataforma		3
I	Comercialización, blog Anuncios,		2
J			1

Tabla 1: orden de importancia de concepto marketing digital Fuente: Elaboración Propia

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Realiza las actividades planteadas, importantes para el proceso de estructurar las estrategias de marketing digital para la empresa

Taller "Segmentación de Mercados, Buyer Persona y Mapa de Empatia"

La segmentación en redes sociales es una táctica implementada por los profesionales del marketing para mostrar contenido y anuncios personalizados a audiencias muy específicas. Es una forma eficaz de enviar mensajes orientados y muy relevantes a diferentes segmentos de audiencia y de aumentar las tasas de interacción.

Lea detenidamente el documento sobre segmentación de mercados y desarrolle la actividad propuesta por el instructor

Taller "EL ECOSISTEMA DIGITAL"

Realiza la lectura del material del ecosistema digital (el instructor le comparte el enlace del material) y construye un mapa conceptual del tema. EL OBJETIVO es entender en que consiste y cómo funciona el Marketing Online
Nota: el mapa conceptual se puede realizar en Word, PowerPoint, JamBoard, https://www.mindmeister.com/

Taller "Pagina Web"
Desarrolla tu Pagina WEB por la plataforma que prefieras Godaddy, WIX, wordpress... y anexa la URL como captura de pantalla del proceso

Ingresa a los siguientes enlaces y utiliza los recursos de apoyo, el instructor te orientara en el proceso:

Taller "Creación del Blog"

En el proceso comercial digital es fundamental aumentar la lista de clientes potenciales a través de las suscripciones y una de las herramientas importantes es EL BLOG. Lo anterior a la creación de su Blog empresarial para esto debe tener en cuenta la información que a continuación se presenta. Puede realizarlo por la plataforma de GoDaddy que es en la que estamos trabajando o utilizar otra alternativa como Blogger

https://www.youtube.com/watch?v=2w7ysd73-ug&authuser=0
https://www.tiendam.com/blog/la-utilidad-del-blog-en-tu-estrategia-de-marketing-digital/?authuser=0

Taller de "Imagen corporativa"

Desarrolla las siguientes actividades con la orientación del instructor

- Creación del perfil y de la portada
- Cuál es tu estrategia de color y que quieres proyectar
- Define tu Publico objetivo

Taller de "Publicidad para las Redes Sociales"

Realiza la estructura de una campaña publicitaria por Facebook Ads (SMM) para su negocio o proyecto comercial
Tome captura de pantalla y suba en Class Room la evidencia por este medio.
Nota: tenga en cuenta la clase vista y el material de apoyo que presenta el instructor

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento.

Taller "Plan de Marketing Digital"

Estructure un Plan de Marketing Digital de su negocio, emprendimiento, empresa. Tome como referencia documento adjunto

PRUEBA DE CONOCIMIENTO

Realiza la prueba por el siguiente enlace
toma la captura de pantalla y súbela al Class Room para evidenciar tu resultado

NOTA IMPORTANTE: Las evidencias generadas en cada encuentro formativo deben estar entregadas según acuerdo pedagógico, por día y almacenadas en el Class Room del grupo

Ambiente Requerido:

- Ambiente Virtual para clases virtuales Meet.
- Conectividad a Internet
- Computador
- Herramientas de Google

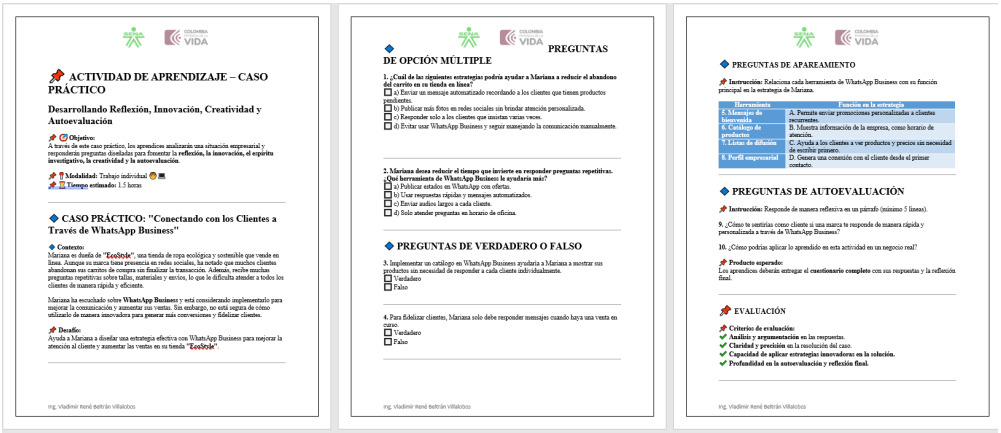
Materiales

- Diapositivas y documentos en pdf como material de apoyo.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos deEvaluación
Evidencias de Conocimiento: Identifica los conceptos y estructura propios del marketing Digital. **Evidencias de Desempeño y Producto:** Talleres **Evidencias de Producto:** Elaboración del Plan de Marketing Digital	RA1 ESTABLECE LOS OBJETIVOS DE MERCADEO DIGITAL SEGÚN ANÁLISIS FLOR Y MODELO DEL NEGOCIO IMPLEMENTA ESTRATEGIAS DE COMUNICACION Y GENERA CONTENIDOS EN REDES SOCIALES, COMUNIDADES DE VÍDEOS Y MEDIOSDE COMUNICACIÓN SOCIAL SEGÚN OBJETIVOS REGISTRA ACCIONES EN BUSCADORES Y HERRAMIENTAS PARA LA PROMOCIÓN PUBLICITARIA SEGÚN ANÁLISIS SEO, SEM Y SMO	**De conocimiento** Formulación de preguntas, talleres y/ocuestionarios **De desempeño** Observación directa utilizando lista de chequeo. **De producto** Valoración de producto lista de chequeo

3. Obligación Desarrollar mecanismos que faciliten la reflexión, la innovación, el espíritu investigativo, la creatividad y la autoevaluación en los Aprendices, para su mejoramiento continuo.



ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE – CASO PRÁCTICO

Desarrollando Reflexión, Innovación, Creatividad y Autoevaluación

Objetivo:
A través de este caso práctico, los aprendices analizarán una situación empresarial y responderán preguntas diseñadas para fomentar la **reflexión, la innovación, el espíritu investigativo, la creatividad y la autoevaluación.**

Modalidad: Trabajo individual
Tiempo estimado: 1.5 horas

CASO PRÁCTICO: "Conectando con los Clientes a Través de WhatsApp Business"

Contexto:
Mariana es dueña de "**EcoStyle**", una tienda de ropa ecológica y sostenible que vende en línea. Aunque su marca tiene presencia en redes sociales, ha notado que muchos clientes abandonan sus carritos de compra sin finalizar la transacción. Además, recibe muchas preguntas repetitivas sobre tallas, materiales y envíos, lo que le dificulta atender a todos los clientes de manera rápida y eficiente.

Mariana ha escuchado sobre **WhatsApp Business** y está considerando implementarlo para mejorar la comunicación y aumentar sus ventas. Sin embargo, no está segura de cómo utilizarlo de manera innovadora para generar más conversiones y fidelizar clientes.

Desafío:
Ayuda a Mariana a diseñar una estrategia efectiva con WhatsApp Business para mejorar la atención al cliente y aumentar las ventas en su tienda "**EcoStyle**".

Ing. Vladimir René Beltrán Villalobos

PREGUNTAS DE OPCIÓN MÚLTIPLE

1. ¿Cuál de las siguientes estrategias podría ayudar a Mariana a reducir el abandono del carrito en su tienda en línea?
- a) Enviar un mensaje automatizado recordando a los clientes que tienen productos pendientes.
- b) Publicar más fotos en redes sociales sin brindar atención personalizada.
- c) Responder solo a los clientes que insistan varias veces.
- d) Evitar usar WhatsApp Business y seguir manejando la comunicación manualmente.

2. Mariana desea reducir el tiempo que invierte en responder preguntas repetitivas. ¿Qué herramienta de WhatsApp Business le ayudaría más?
- a) Publicar estados en WhatsApp con ofertas.
- b) Usar respuestas rápidas y mensajes automatizados.
- c) Enviar audios largos a cada cliente.
- d) Solo atender preguntas en horario de oficina.

PREGUNTAS DE VERDADERO O FALSO

3. Implementar un catálogo en WhatsApp Business ayudaría a Mariana a mostrar sus productos sin necesidad de responder a cada cliente individualmente.
- Verdadero
- Falso

4. Para fidelizar clientes, Mariana solo debe responder mensajes cuando haya una venta en curso.
- Verdadero
- Falso

Ing. Vladimir René Beltrán Villalobos

PREGUNTAS DE APAREAMIENTO

Instrucción: Relaciona cada herramienta de WhatsApp Business con su función principal en la estrategia de Mariana.

Herramienta	Función en la estrategia
5. Mensajes de bienvenida	A. Permite enviar promociones personalizadas a clientes recurrentes.
6. Catálogo de productos	B. Muestra información de la empresa, como horario de atención.
7. Listas de difusión	C. Ayuda a los clientes a ver productos y precios sin necesidad de escribir primero.
8. Perfil empresarial	D. Genera una conexión con el cliente desde el primer contacto.

PREGUNTAS DE AUTOEVALUACIÓN

Instrucción: Responde de manera reflexiva en un párrafo (mínimo 5 líneas).

9. ¿Cómo te sentirías como cliente si una marca te responde de manera rápida y personalizada a través de WhatsApp Business?

10. ¿Cómo podrías aplicar lo aprendido en esta actividad en un negocio real?

Producto esperado:
Los aprendices deberán entregar el **cuestionario completo** con sus respuestas y la reflexión final.

EVALUACIÓN

Criterios de evaluación:
- **Análisis y argumentación** en las respuestas.
- **Claridad y precisión** en la resolución del caso.
- **Capacidad de aplicar estrategias innovadoras** en la solución.
- **Profundidad en la autoevaluación y reflexión final.**

Ing. Vladimir René Beltrán Villalobos

4. Obligación Reportar en el sistema SOFIA PLUS, en un plazo máximo de cinco (5) días hábiles, una vez se ejecute la acción correspondiente, todas las actividades que de acuerdo a los procesos, son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo, tales como: Registro de juicios evaluativos, creación de rutas, asociación de Aprendices, registro de juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos y comunicar oportunamente al Coordinador Académico, anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	10/03/2025
Ficha de Caracterización:	3146530
Código:	82110000
Versión:	1
Denominación:	MARKETING DIGITAL
Estado de la Ficha de Caracterización:	TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio:	17/02/2025
Fecha Fin:	04/03/2025
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	65 - REGIONAL SANTANDER
Centro de Formación:	9225 - CENTRO INDUSTRIAL DEL DISEÑO Y LA MANUFACTURA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1007273238	LEIDY CAROLINA	QUIROGA DIAZ	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1007273238	LEIDY CAROLINA	QUIROGA DIAZ	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1005634946	EDISON ESNEYDER	MORALES BARAJAS	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1005634946	EDISON ESNEYDER	MORALES BARAJAS	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1010196285	NICOLE NAZARETH	FLORES PARTIDA	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1010196285	NICOLE NAZARETH	FLORES PARTIDA	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1018712303	NATHALY LOREY	BLANCO DUARTE	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1018712303	NATHALY LOREY	BLANCO DUARTE	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1053857160	SERGIO	LOAIZA ORREGO	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1053857160	SERGIO	LOAIZA ORREGO	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1098417013	ANDRES	ROJAS BONILLA	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	NO APROBADO	10/03/2025 10:01 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1098417013	ANDRES	ROJAS BONILLA	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	NO APROBADO	10/03/2025 10:01 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1095300694	SHADAY DAYANNA	ORTIZ LEAL	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1095300694	SHADAY DAYANNA	ORTIZ LEAL	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1098686957	SERGIO EDUARDO	PALOMINO FLOREZ	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1098686957	SERGIO EDUARDO	PALOMINO FLOREZ	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1098912976	ANDERSON DANIEL	AREA VERDUGO	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1098912976	ANDERSON DANIEL	AREA VERDUGO	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1098916789	STYWAR SANTIAGO	CARREÑO CALDERON	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1098916789	STYWAR SANTIAGO	CARREÑO CALDERON	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1097066945	DANNA ALEJANDRA	ORTIZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1097066945	DANNA ALEJANDRA	ORTIZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1097497757	FRANCO	VANEGAS MARQUEZ	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1097497757	FRANCO	VANEGAS MARQUEZ	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1097498319	ANDREA VALENTINA	SUAREZ SIERRA	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1097498319	ANDREA VALENTINA	SUAREZ SIERRA	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1097498593	EMILY ANDREA	RANGEL FLOREZ	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1097498593	EMILY ANDREA	RANGEL FLOREZ	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1098652319	RUBEN DARIO	ALBARRACIN ALVAREZ	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1098652319	RUBEN DARIO	ALBARRACIN ALVAREZ	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1098698217	IBET TATIANA	FLOREZ PEREZ	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	NO APROBADO	10/03/2025 9:58 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1098698217	IBET TATIANA	FLOREZ PEREZ	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	NO APROBADO	10/03/2025 9:58 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1098745957	LUZ DARI	DIAZ SUAREZ	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1098745957	LUZ DARI	DIAZ SUAREZ	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1098789058	JOSEPH ALEXANDER	KOPP BARROS	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1098789058	JOSEPH ALEXANDER	KOPP BARROS	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1098740390	NICOLE SOFIA	RAMIREZ SOLANO	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1098740390	NICOLE SOFIA	RAMIREZ SOLANO	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1098740983	IVONNE DANIELA	GOMEZ CACERES	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1098740983	IVONNE DANIELA	GOMEZ CACERES	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1098741949	LUNA	SALCEDO ANAYA	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1098741949	LUNA	SALCEDO ANAYA	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1102361550	NEYDA JUDITH	CACUA CERVELEON	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	1102361550	NEYDA JUDITH	CACUA CERVELEON	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1142715816	JUAN DANIEL	LEON QUIÑONEZ	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
TI	1142715816	JUAN DANIEL	LEON QUIÑONEZ	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	45538890	NADIRA DEL CARMEN	JULIO PADILLA	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	45538890	NADIRA DEL CARMEN	JULIO PADILLA	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	52464739	LUZ ADRIANA	BETANCOURT BLANCO	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	52464739	LUZ ADRIANA	BETANCOURT BLANCO	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	52502993	NANCY ESPERANZA	CIFUENTES ALFONSO	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	52502993	NANCY ESPERANZA	CIFUENTES ALFONSO	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
PPT	51131162	JESUS ALBERTO	SANZ ESCALONA	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
PPT	51131162	JESUS ALBERTO	SANZ ESCALONA	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	53057528	DORIS NATALIA	QUECHO FERREIRA	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	53057528	DORIS NATALIA	QUECHO FERREIRA	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
PPT	1401907	MARIA JOSE	PARRA BRAVO	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
PPT	1401907	MARIA JOSE	PARRA BRAVO	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/03/2025 8:36 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	5135275	FREDERY FABIAN	POLANIAS SOTO	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605407 - RAZ ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CC	5135275	FREDERY FABIAN	POLANIAS SOTO	EN FORMACION	3418 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	605408 - RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	NO APROBADO	10/03/2025 19:06 a	CC 91286143 - VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

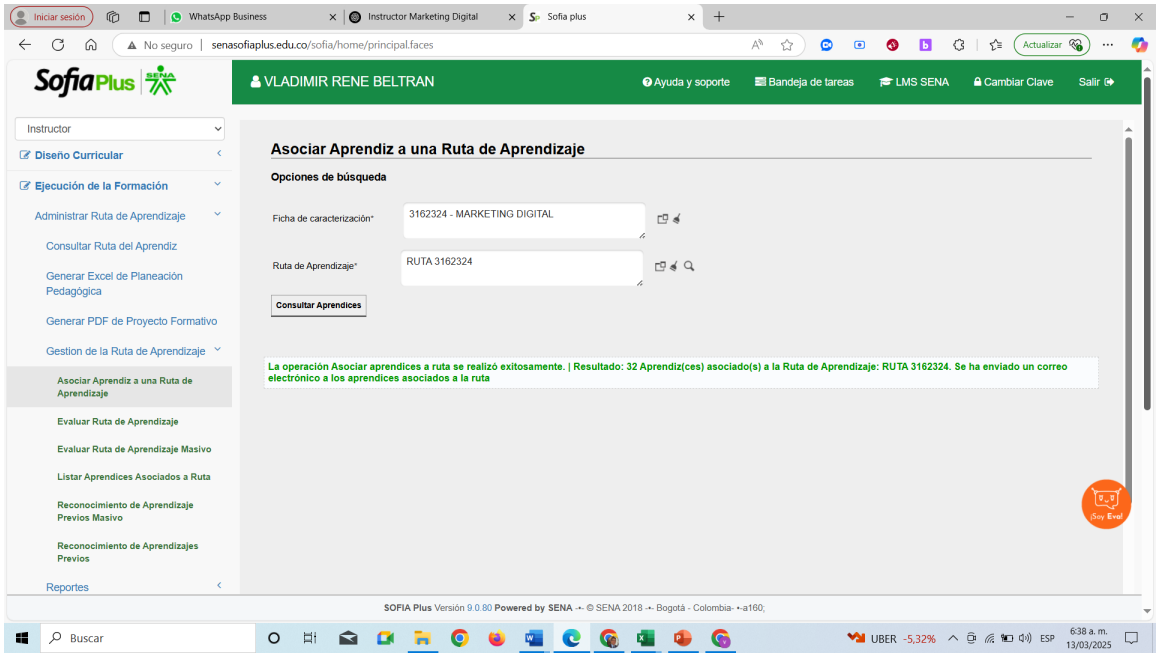
Opciones de búsqueda

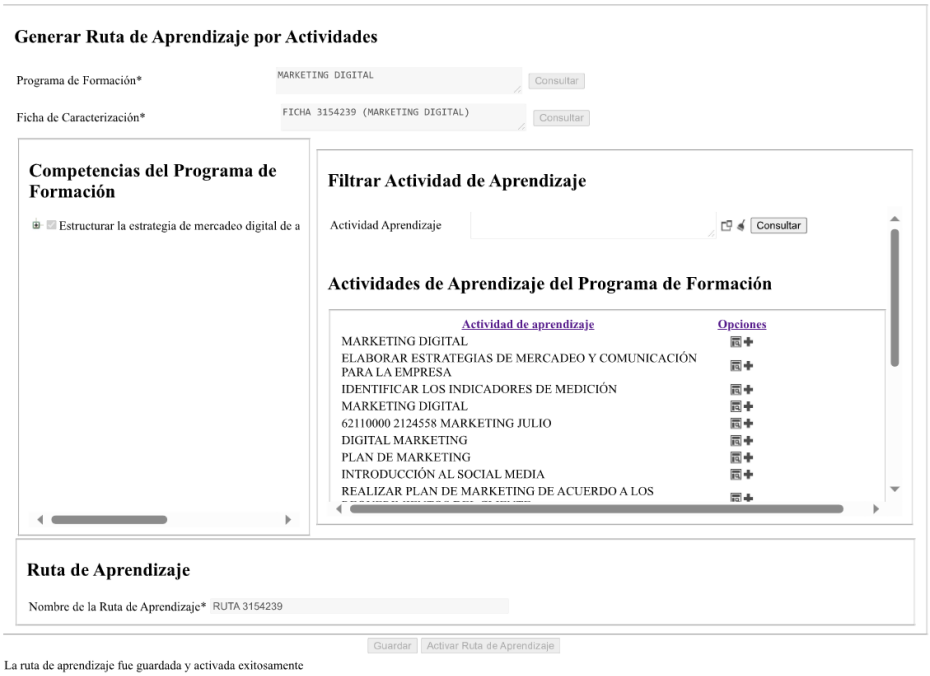
Ficha de caracterización* 3154239 - MARKETING DIGITAL

Ruta de Aprendizaje* RUTA 3154239

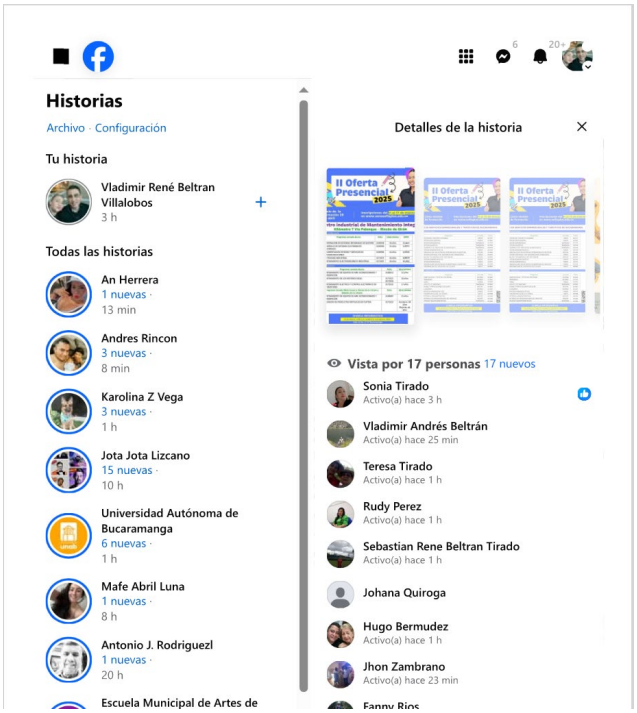
Consultar Aprendices

La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 32 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA 3154239. Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta

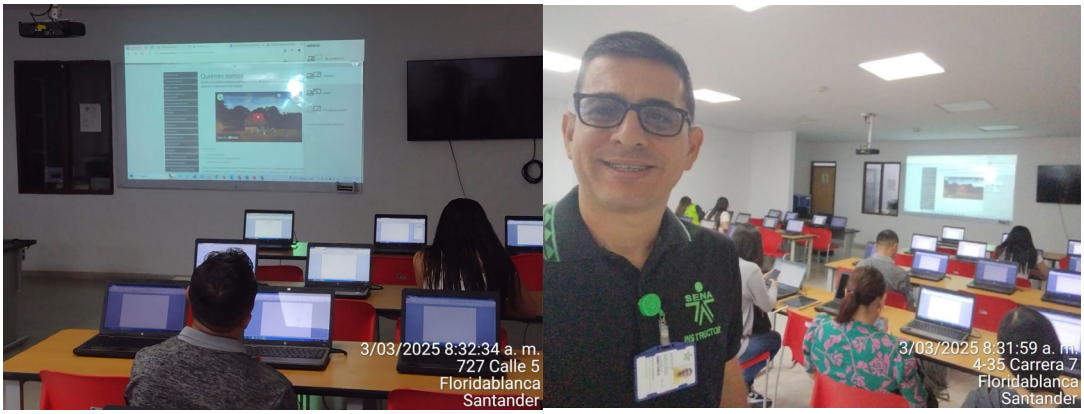




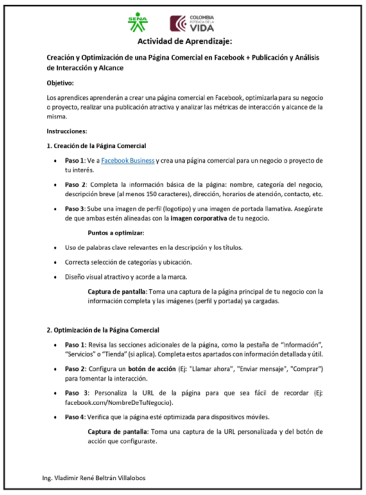
5. Obligación Participar en procesos de promoción de los programas de Formación Profesional Integral, servicios y actividades de Divulgación Tecnológica, programados por el Centro de Formación.



6. Obligación Coadyuvar en el proceso de ingreso e inducción a los Aprendices.



7. Obligación Documentar en las diferentes plataformas LMS, SofiaPlus, los procesos de formación que orienta, asociado con el proyecto formativo (Portafolio de evidencias del instructor, material de apoyo bibliográfico, guías de aprendizaje, talleres aplicados y los demás documentos y recursos requeridos por el desarrollo curricular).



Actividad de Aprendizaje:

Creación y Optimización de una Página Comercial en Facebook + Publicación y Análisis de Interacción y Alcance

Objetivo:

Los aprendices aprenderán a crear una página comercial en Facebook, optimizarla para su negocio o proyecto, realizar una publicación atractiva y analizar las métricas de interacción y alcance de la misma.

Instrucciones:

1. Creación de la Página Comercial

- **Paso 1:** Ve a Facebook Business y crea una página comercial para un negocio o proyecto de tu interés.
- **Paso 2**: Completa la información básica de la página: nombre, categoría del negocio, descripción breve (al menos 150 caracteres), dirección, horarios de atención, contacto, etc.
- **Paso 3**: Sube una imagen de perfil (logotipo) y una imagen de portada llamativa. Asegúrate de que ambas estén alineadas con la **imagen corporativa** de tu negocio.

Puntos a optimizar:

- Uso de palabras clave relevantes en la descripción y los títulos.
- Correcta selección de categorías y ubicación.
- Diseño visual atractivo y acorde a la marca.

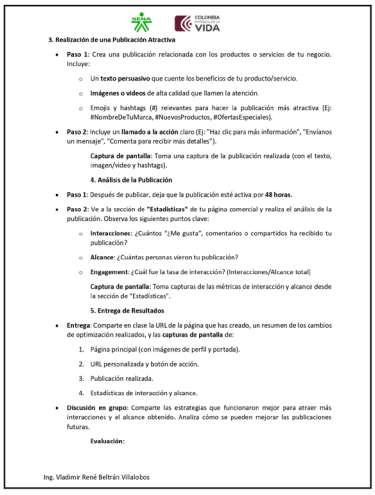
Captura de pantalla: Toma una captura de la página principal de tu negocio con la información completa y las imágenes (perfil y portada) ya cargadas.

2. Optimización de la Página Comercial

- **Paso 1:** Revisa las secciones adicionales de la página, como la pestaña de "Información", "Servicios" o "Tienda" (si aplica). Completa estos apartados con información detallada y útil.
- **Paso 2:** Configura un **botón de acción** (Ej: "Llamar ahora", "Enviar mensaje", "Comprar") para fomentar la interacción.
- **Paso 3**: Personaliza la URL de la página para que sea fácil de recordar (Ej: facebook.com/NombreDeTuNegocio).
- **Paso 4:** Verifica que la página esté optimizada para dispositivos móviles.

Captura de pantalla: Toma una captura de la URL personalizada y del botón de acción que configuraste.

Ing. Vladimir René Beltrán Villalobos



3. Realización de una Publicación Atractiva

- **Paso 1**: Crea una publicación relacionada con los productos o servicios de tu negocio. Incluye:
  - Un **texto persuasivo** que cuente los beneficios de tu producto/servicio.
  - **Imágenes o videos** de alta calidad que llamen la atención.
  - Emojis y hashtags (#) relevantes para hacer la publicación más atractiva (Ej: #NombreDeTuMarca, #NuevosProductos, #OfertasEspeciales).
- **Paso 2**: Incluye un **llamado a la acción** claro (Ej: "Haz clic para más información", "Envíanos un mensaje", "Comenta para recibir más detalles").

Captura de pantalla: Toma una captura de la publicación realizada (con el texto, imagen/video y hashtags).

4. Análisis de la Publicación

- **Paso 1**: Después de publicar, deja que la publicación esté activa por **48 horas**.
- **Paso 2**: Ve a la sección de **"Estadísticas"** de tu página comercial y realiza el análisis de la publicación. Observa los siguientes puntos clave:
  - **Interacciones:** ¿Cuántos "¿Me gusta", comentarios o compartidos ha recibido tu publicación?
  - **Alcance:** ¿Cuántas personas vieron tu publicación?
  - **Engagement:** ¿Cuál fue la tasa de interacción? (Interacciones/Alcance total)

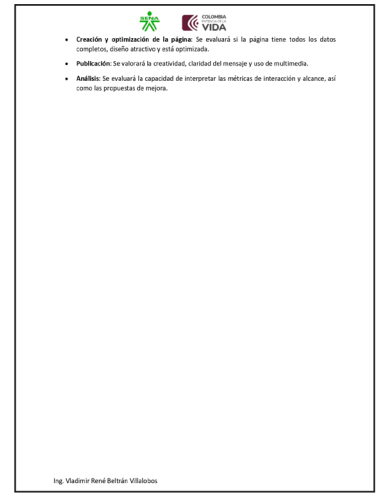
Captura de pantalla: Toma capturas de las métricas de interacción y alcance desde la sección de "Estadísticas".

5. Entrega de Resultados

- **Entrega**: Comparte en clase la URL de la página que has creado, un resumen de los cambios de optimización realizados, y las **capturas de pantalla** de:
  1. Página principal (con imágenes de perfil y portada).
  2. URL personalizada y botón de acción.
  3. Publicación realizada.
  4. Estadísticas de interacción y alcance.
- **Discusión en grupo:** Comparte las estrategias que funcionaron mejor para atraer más interacciones y el alcance obtenido. Analiza cómo se pueden mejorar las publicaciones futuras.

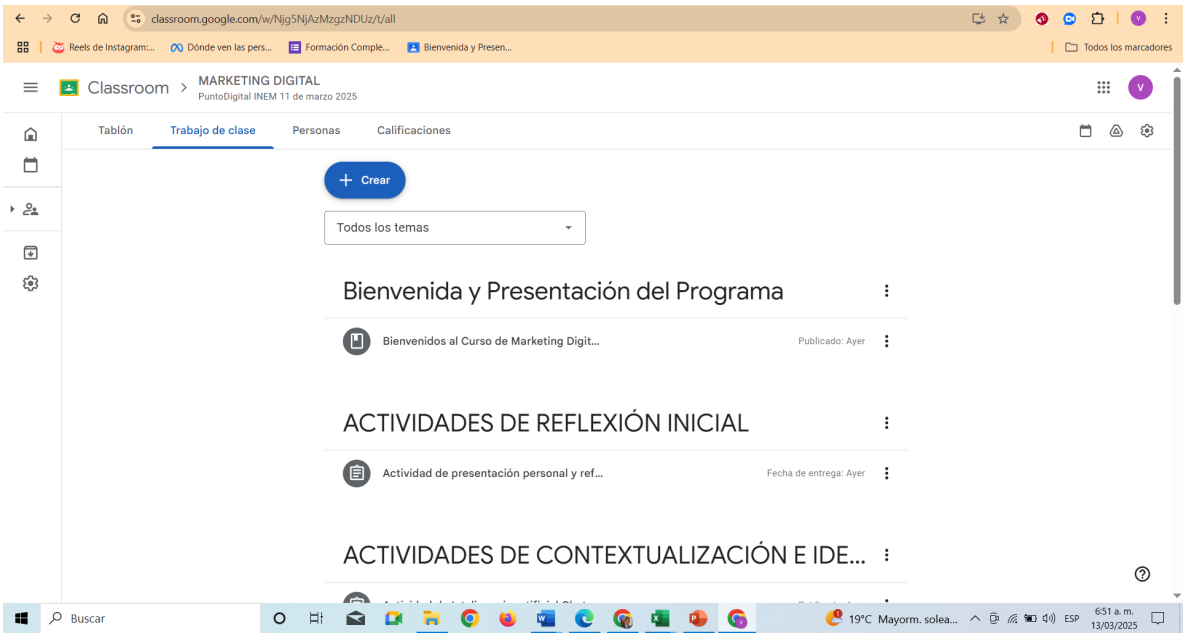
Evaluación:

Ing. Vladimir René Beltrán Villalobos



- **Creación y optimización de la página:** Se evaluará si la página tiene todos los datos completos, diseño atractivo y está optimizada.
- **Publicación:** Se valorará la creatividad, claridad del mensaje y uso de multimedia.
- **Análisis:** Se evaluará la capacidad de interpretar las métricas de interacción y alcance, así como las propuestas de mejora.

Ing. Vladimir René Beltrán Villalobos



8. Obligación Entregar oportunamente los informes requeridos, sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de aprendizaje, desarrollados por los Aprendices a quienes imparte Formación Profesional Integral.

10/3/25, 19:19 Gmail - Reporte de Juicios Ficha 3146530

Gmail **vladimir beltran <vladimirbeltran999@gmail.com>**

Reporte de Juicios Ficha 3146530
1 mensaje

vladimir beltran <vladimirbeltran999@gmail.com> 10 de marzo de 2025, 19:19
Para: complementaria.cidm@gmail.com

Buenas noches cordial saludo, envío el reporte de juicios evaluativos de la ficha 3146530 . Certifico que los aprendices que se encuentran en estado POR CERTIFICAR asistieron y aprobaron el proceso de formación

Reporte de Juicios Evaluativos.xls
41K

9. Obligación Atender la formación titulada y apoyar la formación complementaria, según las necesidades del Centro de Formación.

10. Obligación Acreditar el pago mensual de las obligaciones frente al Sistema de Seguridad Social Integral (Salud, pensión y ARL) como trabajador independiente, dentro de los plazos establecidos en el Decreto 1990 de 2016 Artículo 3.2.2.1. y lo contemplado en la Ley 1955 de 2019, artículo 244, que permite la posibilidad que los contratistas coticen su seguridad social mes vencido. La demora en la entrega de los soportes de pago mensual de estas obligaciones, será causal para el aplazamiento del pago de los honorarios respectivos hasta que se dé el cabal cumplimiento de las obligaciones anteriormente señaladas. La persistencia en el incumplimiento de esta obligación por parte del CONTRATISTA, será causal para la declaración de incumplimiento y caducidad administrativa.

PLANILLA INTEGRADA AUTOLIQUIDACIÓN APORTES
SOPORTE DE PAGO GENERAL

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

TIPO IDENTIFICACIÓN:	CÉDULA DE CIUDADANÍA	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN:	91288143
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL:			VLADIMIR RENE BELTRAN VILLALOBOS
CIUDAD/MUNICIPIO:	BUCARAMANGA	DEPARTAMENTO:	SANTANDER
DIRECCIÓN:	CALLE 37 SN 26	TELÉFONO:	6999810
TIPO APORTANTE:	02-INDEPENDIENTE	CLASE APORTANTE:	I-INDEPENDIENTE
TIPO EMPRESA:	PRIVADA	ACTIVIDAD ECONÓMICA:	Actividades reguladoras y facilitadoras de la act
FORMA DE PRESENTACIÓN:	ÚNICO		
APORTANTE EXONERADO PAGO APORTES SALUD, SENA E ICBF (REFORMA TRIBUTARIA):			NO

DATOS GENERALES DE LA PLANILLA

NÚMERO PLANILLA:			40549184 72	TIPO DE PLANILLA:	I-INDEPENDIENTES
PERÍODO COTIZACIÓN OTROS	MES	marzo AÑO	2025	PERÍODO COTIZACIÓN SALUD:	MES marzo AÑO 2025
DÍAS DE MORA:			0		
FECHA PAGO (aaaa/mm/dd):			2025/03/10	NÚMERO AUTORIZACIÓN:	9991991886

TOTAL APORTES A PENSIÓN

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	COTIZACIÓN	APORTES VOLUNTARIOS		FSP		MORA		TOTALES		
CÓDIGO	NOMBRE			EMPLEADOR	COTIZANTE	SOLIDARIDAD	SUBSISTENCIA	COTIZACIÓN	FSP	APORTES	MORA	VALOR PAGADO
25-14	25-14 COLPENSIONES	1	$ 455.600	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 455.600	$ 0	$ 455.600
SUBTOTALES:										$ 455.600	$ 0	$ 455.600

TOTAL APORTES A SALUD

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	INCAPACIDAD POR ENFERMEDAD		LICENCIA MATERNIDAD		SALDO A FAVOR		LIQUIDACIÓN		MORA		TOTALES			
CÓDIGO	NOMBRE		NUMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	NUMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	PLANILLA	VALOR	COTIZACIÓN	VALOR ACRES	COTIZACIÓN	VALOR ACRES	APORTES	MORA	DESCUENTO	VALOR PAGADO
EPS002	EPS002-SALUD TOTAL	1		$ 0		$ 0		$ 0	$ 355.900	$ 0	$ 0	$ 0	$ 355.900	$ 0	$ 0	$ 355.900
SUBTOTALES:													$ 355.900	$ 0	$ 0	$ 355.900

TOTAL APORTES A RIESGOS PROFESIONALES

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	INCAPACIDAD IRP		SALDO A FAVOR		LIQUIDACIÓN		TOTALES			
CÓDIGO	NOMBRE		NUMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	PAGO A OTROS RIESGOS	PLANILLA	VALOR	COTIZACIÓN	APORTES	MORA	DESCUENTO	VALOR PAGADO
14-23	14-23-POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	1		$ 0	$ 0		$ 0	$ 69.400	$ 69.400	$ 0	$ 0	$ 69.400
SUBTOTALES:									$ 69.400	$ 0	$ 0	$ 69.400

LIQUIDACIÓN DETALLADA APORTES

DATOS DEL COTIZANTE								NOVEDADES												SEGURIDAD SOCIAL																		PARAFISCALES									
																				PENSIÓN								SALUD						ARP							CCF		SENA		ICBF		ESAP		MINEDU	
N°	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	TIPO COTIZANTE	SUBTIPO COTIZANTE	SALARIO BÁSICO	TIPO DE SALARIO	EXTRANJERO NO COTIZA PENSIÓN	ING	RET	TDE	TAE	TDP	TAP	VSP	VST	SLN	IGE	LMA	VAC	AVP	VCT	IRP	ADMIN	CÓDIGO	IBC	COTIZACIÓN	FSP SUBSISTENCIA	FSP SOLIDARIDAD	APORTES VOLUNTARIOS CPE EMPLEADOR	APORTES VOLUNTARIOS CPE COTIZANTE	INDICADOR TARIFA ESPECIAL	TOTAL APORTE	ADMIN	CÓDIGO	IBC	COTIZACIÓN	VALOR ACRES	TOTAL APORTE	ADMIN	CÓDIGO	IBC	CENTRO DE TRABAJO	TOTAL APORTE	SLN	IBC	ADMIN	TOTAL APORTES	TOTAL APORTES	TOTAL APORTES	TOTAL APORTES	TOTAL APORTES	TOTAL APORTES
1	CC 91288143	BELTRAN VILLALOBOS VLADIMIR RENE	INDEPENDIENTE VOLUNTARIO O CONTRATISTA DE RIESGOS LABORALES		$ 3.847.000		NO													25-14 COLPENSIONES	22	2.847.000	$ 455.600	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	Normal	$ 455.600	EPS002-SALUD TOTAL	23	2.847.000	$ 355.900	$ 0	$ 355.900	14-23-POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	14	2.847.000	91288143	$ 69.400	0	$ 0		$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0

TOTAL PAGADO: $ 880.900

Planilla Pagada

12. Obligación Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.

Gmail vladimir beltran <vladimirbeltran999@gmail.com>

RV: Solicitud curso Servicio al Cliente
2 mensajes

Javier Diaz Diaz <jdiazd@sena.edu.co> 4 de marzo de 2025, 15:55
Para: vladimir beltran <vladimirbeltran999@gmail.com>, "camargoyaz@yahoo.com" <camargoyaz@yahoo.com>, "beltranvvr@hotmail.com" <beltranvvr@hotmail.com>
Cc: "coordinacion@ecam.gov.co" <coordinacion@ecam.gov.co>

Cordial saludo, Yazmin y Vladimir

Agradezco atender las solicitudes y proyectar respuesta.

De: Liliana Rocio Peña Pedraza <coordinacion@ecam.gov.co>
Enviado: martes, 4 de marzo de 2025 15:47
Para: Javier Diaz Diaz <jdiazd@sena.edu.co>
Asunto: Solicitud curso Servicio al Cliente

Ingeniero Javier.

Cordial saludo.

Adjunto carta solicitando de manera respetuosa su colaboración para los siguientes cursos. Agradezco de antemano su atención y apoyo.

CARMEN GUERRERO BELTRAN

Profesional de Apoyo-*Coordinación Académica*

ECAM

Javier Diaz Diaz
Centro Industrial del Diseno y La Manufactura - Instructor 020
jdiazd@sena.edu.co
PBX:+(57) 601 3461100 Ext:73553
K6 Autopista a Floridablanca n 55-33

www.sena.edu.co
@SENAcomunica

Este mensaje y cualquier archivo adjunto pueden contener información pública clasificada y/o reservada bajo custodia o propiedad del SENA, destinada exclusivamente a su(s) destinatario(s). Dicha información debe ser utilizada únicamente para la finalidad con la que fue enviada y en cumplimiento de la normativa aplicable.

Si usted no es el destinatario autorizado o ha recibido este mensaje por error, le solicitamos que omita su contenido, informe de inmediato al remitente por correo electrónico con copia a servicioalciudadano@sena.edu.co y elimine el mensaje. La retención, difusión, distribución o copia de este mensaje está prohibida y puede acarrear sanciones legales.

Para más información, consulte nuestras Políticas de Seguridad y Privacidad de la Información y las Políticas de Tratamiento para la Protección de Datos Personales, disponibles en el sitio web del SENA.

2 adjuntos

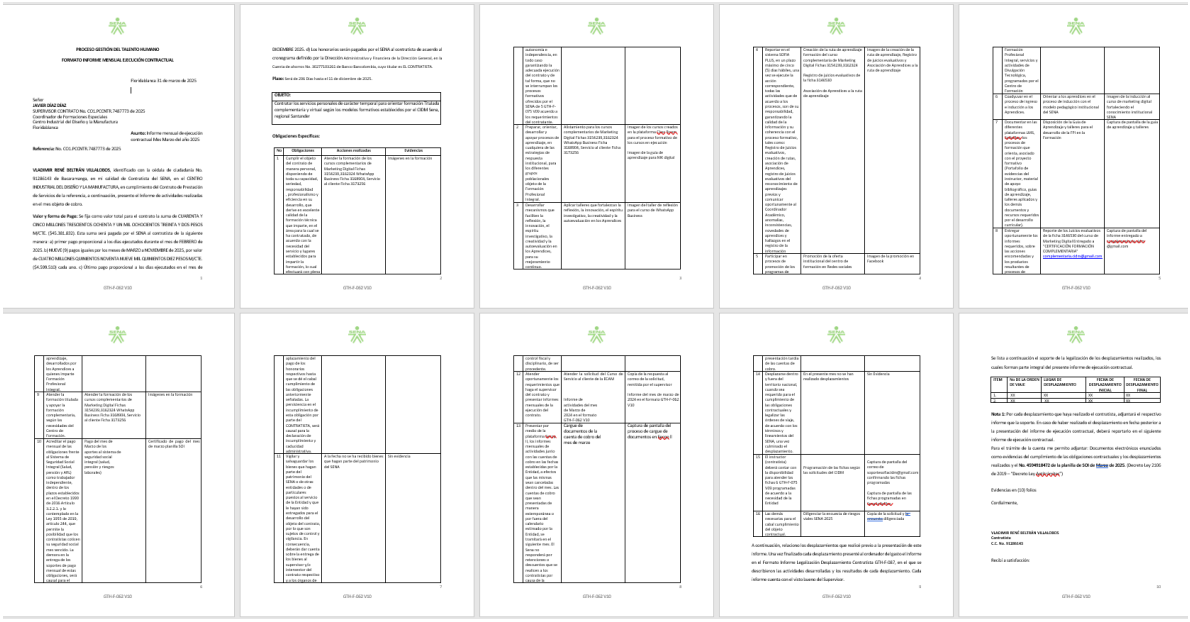
2_- FORMACION COMPLEMENTARIA DESARROLLO DE MOLDES PARA BOLSO.pdf 43K

1_- FORMACION COMPLEMENTARIA SERVICIO AL CLIENTE.pdf 41K

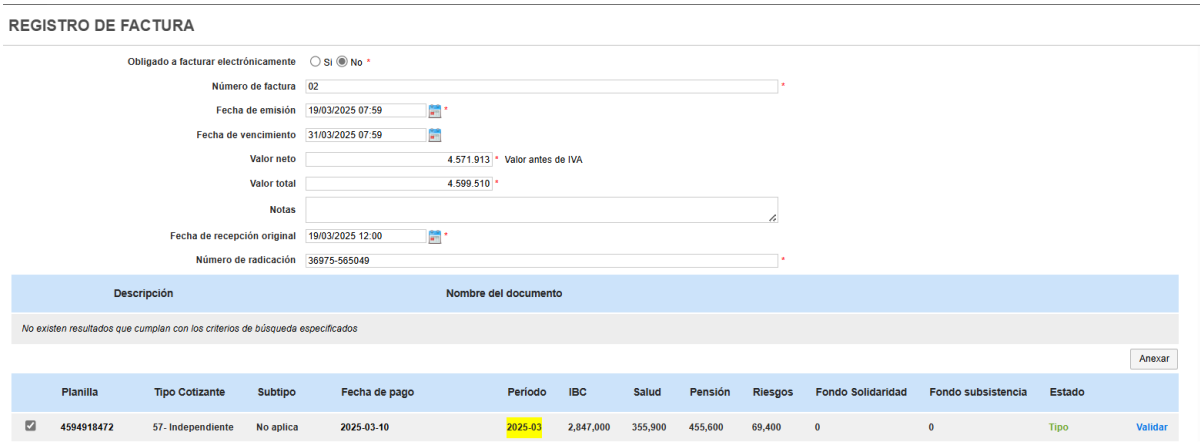
vladimir beltran <vladimirbeltran999@gmail.com> 4 de marzo de 2025, 16:25
Para: Javier Diaz Diaz <jdiazd@sena.edu.co>

Buenas tardes Ingeniero Javier, de manera atenta informo que he atendido la solicitud recibida sobre el curso complementario de Servicio al cliente con el procedimiento establecido. La fecha de inicio de formación está proyectada para el 19 de marzo de 2025.

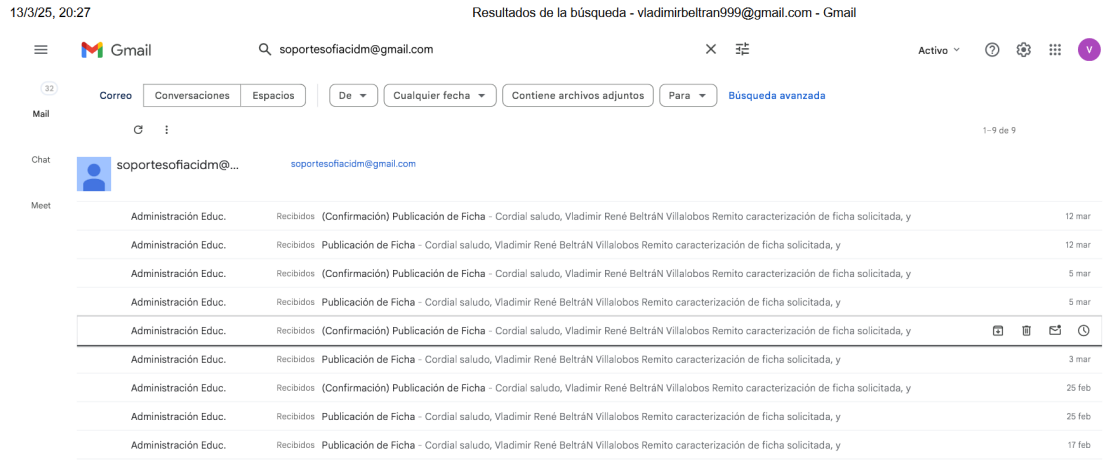
Quedo atento a cualquier inquietud.
[El texto citado está oculto]

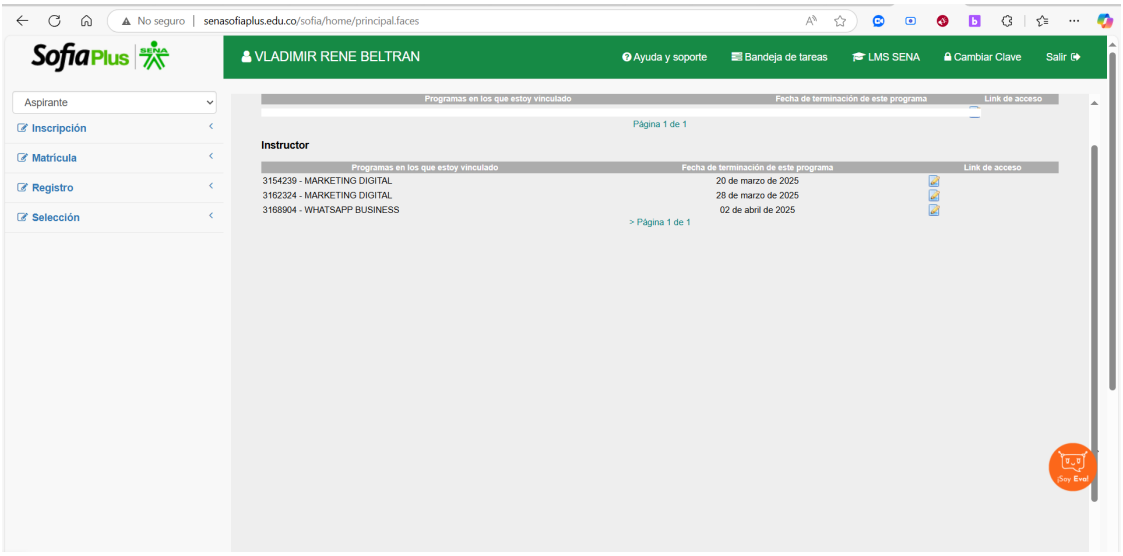


13. Obligación Presentar por medio de la plataforma Secop II, los informes mensuales de actividades junto con las cuentas de cobro en las fechas establecidas por la Entidad, a efectos que las mismas sean canceladas dentro del mes. Las cuentas de cobro que sean presentadas de manera extemporánea o por fuera del calendario estimado por la Entidad, se tramitará en el siguiente mes. El Sena no responderá por retenciones o descuentos que se realicen a los contratistas por causa de la presentación tardía de las cuentas de cobro.



15. Obligación El instructor (contratista) deberá contar con la disponibilidad para atender las fichas 6 GTH-F-075 V09 programadas de acuerdo a la necesidad de la Entidad.





16. Obligación Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.

Outlook

RV: Encuesta de riesgos viales SENA 2025

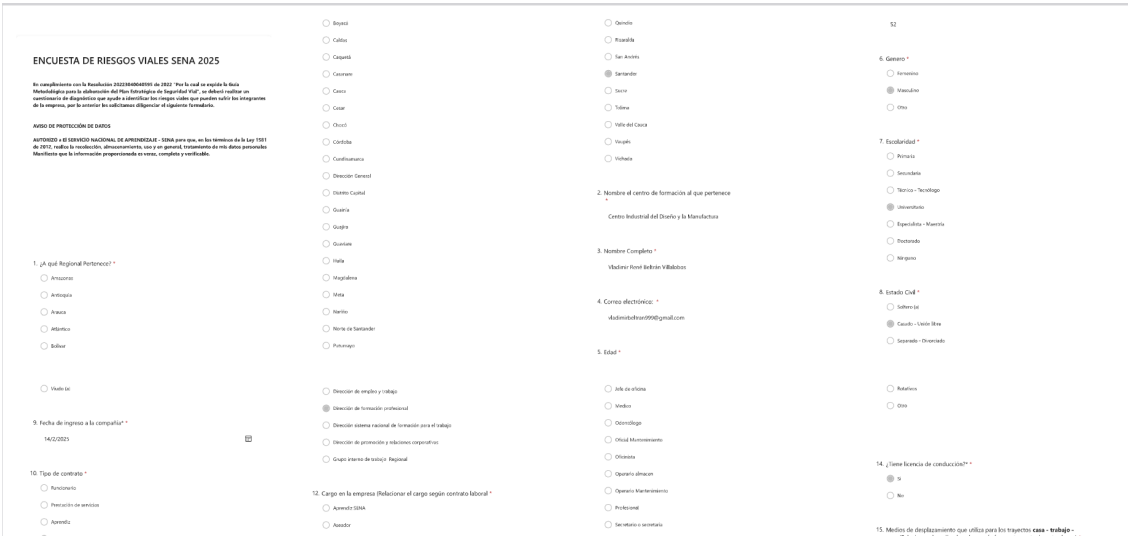
Desde Clara Patricia Mantilla Diaz <cmantillad@sena.edu.co>
Fecha Mar 4/03/2025 3:36 PM
Para clapamandi <clapamandi@yahoo.com>; ingridmontesino@gmail.com <ingridmontesino@gmail.com>; Danilo Lopez <danniloarq17@gmail.com>; jorge SANTAFE <johersan0731@gmail.com>; leos1222@hotmail.com <leos1222@hotmail.com>; helmunth@hotmail.com <helmunth@hotmail.com>; alexdiazb1@gmail.com <alexdiazb1@gmail.com>; DANIEL DELGADO GRATERON <dany0720@hotmail.com>; ojedalobo23@gmail.com <ojedalobo23@gmail.com>; Dayana Lamb <dayanalamb@hotmail.com>; hroaardila@gmail.com <hroaardila@gmail.com>; Diana Mariño <dianis0236@hotmail.com>; German Dario Gaitan Rosero <gedagaro@gmail.com>; Blanca Profe California <blancamendoza1@outlook.es>; ingsergioluna@yahoo.es <ingsergioluna@yahoo.es>; ingenierobetto@yahoo.es <ingenierobetto@yahoo.es>; jeanmobui@gmail.com <jeanmobui@gmail.com>; searu@hotmail.com <searu@hotmail.com>; wolvsn@hotmail.com <wolvsn@hotmail.com>; mfernanda.pedreros <mfernanda.pedreros@gmail.com>

Buen dia

De arcuedo al correo que antecedes les solicitamos diligenciar el siguiente formulario a más tardar el día **20 de marzo de 2025,** en el siguiente link:

Enlace encuesta:
https://forms.office.com/r/7kf33gG4Dy

De: Javier Diaz Diaz <jdiazd@sena.edu.co>
Enviado: martes, 4 de marzo de 2025 3:33 p. m.
Para: Clara Patricia Mantilla Diaz <cmantillad@sena.edu.co>
Asunto: RV: Encuesta de riesgos viales SENA 2025



ENCUESTA DE RIESGOS VIALES SENA 2025

En cumplimiento con la Resolución 2022304004991 de 2022 "Por la cual se expide la Guía Metodológica para la elaboración del Plan Estratégico de Seguridad Vial", se deberá realizar un cuestionario de diagnóstico que ayude a identificar los riesgos viales que pueden sufrir los integrantes de la empresa, por lo anterior les solicitamos diligenciar el siguiente formulario.

AVISO DE PROTECCIÓN DE DATOS

AUTORIZO a EL SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA para que, en los términos de la Ley 1581 de 2012, realice la recolección, almacenamiento, uso y en general, tratamiento de mis datos personales Manifiesto que la información proporcionada es veraz, completa y verificable.

1. ¿A qué Regional Pertenece? *
Amazonas
Antioquia
Arauca
Atlántico
Bolívar
Boyacá
Caldas
Caquetá
Casanare
Cauca
Cesar
Chocó
Córdoba
Cundinamarca
Dirección General
Distrito Capital
Guainía
Guajira
Guaviare
Huila
Magdalena
Meta
Nariño
Norte de Santander
Putumayo
Quindío
Risaralda
San Andrés
Santander
Sucre
Tolima
Valle del Cauca
Vaupés
Vichada

2. Nombre el centro de formación al que pertenece *
Centro Industrial del Diseño y la Manufactura

3. Nombre Completo *
Vladimir René Beltrán Villalobos

4. Correo electrónico: *
vladimirbeltran999@gmail.com

5. Edad *
52

6. Genero *
Femenino
Masculino
Otro

7. Escolaridad *
Primaria
Secundaria
Técnico – Tecnólogo
Universitario
Especialista – Maestría
Doctorado
Ninguno

8. Estado Civil *
Soltero (a)
Casado – Unión libre
Separado - Divorciado

9. Fecha de ingreso a la compañía* *
14/2/2025

10. Tipo de contrato *
Funcionario
Prestación de servicios
Aprendiz
Viudo (a)

11. Cargo en la empresa (Relacionar el cargo según contrato laboral) *
Dirección de empleo y trabajo
Dirección de formación profesional
Dirección sistema nacional de formación para el trabajo
Dirección de promoción y relaciones corporativas
Grupo interno de trabajo Regional
Aprendiz SENA
Asesor
Jefe de oficina
Medico
Odontólogo
Oficial Mantenimiento
Oficinista
Operario almacen
Operario Mantenimiento
Profesional
Secretario o secretaria
Rotativos
Otro

14. ¿Tiene licencia de conducción?* *
Si
No

15. Medios de desplazamiento que utiliza para los trayectos **casa - trabajo -**