PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Girón, 20 de Agosto de 2020

Señor
SANTIAGO LOZADA GARCES
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.1371357**
Coordinador Académico- Articulación con la educación media
Poblaciones especiales y Seguimiento a la etapa productiva
Centro Industrial de Mantenimiento Integral
Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes de Agosto del año 2020

Referencia: No. **CO1.PCCNTR.1371357** del año 2020

LUIS EDUARDO TOSCANO HERNÁNDEZ, identificado con la cédula de ciudadanía **No. 91.538.394** de **Bucaramanga**, en mi calidad de Contratista del SENA – Centro Industrial de Manteniento Integral, en **instructor de Calidad**, 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: Valor total de TREINTA Y SEIS MILLONES CIENTO VEINTISIETE MIL SEISCIENTOS SESENTA Y SIETE PESOS M/CTE ($36.127.667). Está suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago proporcional a los días ejecutados en Febrero de 2020. b) Nueve (9) pagos iguales por los meses de Marzo a Noviembre de 2020, por valor de TRES MILLONES SEISCIENTOS SETENTA Y CUATRO MIL PESOS M/CTE. ($3.674.000). c) Un pago final proporcional correspondiente a los días ejecutados durante el mes de diciembre de 2020.

Plazo: Será hasta el diecisiete (16) de diciembre de 2020.

OBJETO:
Prestar servicios profesionales de carácter temporal para impartir formación titulada y complementaria como tutor virtual en la familia de Calidad del Centro Industrial de Mantenimiento integral, vigencia 2020.

CLÁUSULA 2

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual.	PLAN DE CONTIGENCIA 2020	-Carpeta de Plan de Trabajo y Seguimiento de Agosto (Drive-Compartido): https://bit.ly/3iXtqUR
2.	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos para el área temática objeto del contrato	NO SE HA REALIZADO ACTIVIDAD DURANTE ESTE MES	N.A.
3.	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	SE EVALUARON LOS APRENDIZAJES PREVIOS Y EN TODAS LAS ACTIVIDADES DE LAS FICHAS: -CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL, No. DE FICHAS: 2153815, 2153816, 2153817, 2153818 -AUDITORÍA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001, No. DE FICHAS: 2172182, 2172183, 2134434, 2134436	-Carpeta de Evidencia de Evaluación Saberes Previos (Drive-Compartido): https://bit.ly/3j2CPSL -Carpeta de Evidencia de Centro de Calificaciones Previos (Drive-Compartido): https://bit.ly/3hj4IFI

4.	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas del área temática objeto del contrato.	SE IMPARTIÓ FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN LAS FICHAS: -CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL, No. DE FICHAS: 2153815, 2153816, 2153817, 2153818 -AUDITORÍA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001, No. DE FICHAS: 2172182, 2172183, 2134434, 2134436	-Carpeta de Evidencia de Reporte de Horas de Sena Sofia Plus (Drive-Compartido): https://bit.ly/31cnOrm -Carpeta de Evidencia de Anuncios (Drive-Compartido): https://bit.ly/3iVVCPq -Carpeta de Evidencia Mensajería Interna Territorium (Drive-Compartido): https://bit.ly/3iRd7jY
5.	Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	SE IMPARTIÓ FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN LAS FICHAS: -CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL, No. DE FICHAS: 2153815, 2153816, 2153817, 2153818 -AUDITORÍA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001, No. DE FICHAS: 2172182, 2172183, 2134434, 2134436	-Carpeta de Evidencia de Foros (Drive-Compartido): https://bit.ly/3q93ZFC -Carpeta de Evidencia de Sesiones en Línea: (Drive-Compartido): https://bit.ly/2FHeV0G
6-	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato.	Participación en la certificción de la norma: NSCL_240201056_Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa.	-Carpeta de Evidencia de CURSO NSCL_240201056_Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa(Drive-Compartido): https://bit.ly/2Eq8UEL
7.	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	SE REALIZO UN PROCESO DE CIERRE EN LA PLATAFORMA SENA SOFIA PLUS EN LAS FICHAS: -CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL, No. DE FICHAS: 2153815, 2153816, 2153817, 2153818	-Carpeta de Evidencia de Reporte de Juicios Evaluativos (Drive-Compartido): https://bit.ly/31bEq2r -Carpeta de Evidencia de Reporte de Cierre en Formato Cimi (Drive-Compartido): https://bit.ly/31jdC0p
8.	Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando ejecute formación complementaria	NO SE HA REALIZADO ACTIVIDAD DURANTE ESTE MES	N.A.
9.	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: a). Verificando que la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b). Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados. e). Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	-SE ASOCIARON LOS APRENDICES DE LAS FICHAS: -AUDITORÍA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001, No. DE FICHAS: 2172182, 2172183, 2134434, 2134436 -INFORME DE APRENDICES EN RIESGO QUE GENERARON CANCELACIONES EN LAS FICHAS: -CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL, No. DE FICHAS: 2153815, 2153816, 2153817, 2153818.	-Carpeta de Evidencias de Asociación de Aprendices (Drive-Compartido): https://bit.ly/3iY9YPd -Carpeta de Evidencias de Novedad de Cancelamiento (Drive-Compartido): https://bit.ly/31bc5t4
10.	Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices.	NO SE REALIZA ACTIVIDAD EN EL MES	N.A.
11.	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación.	Publicación Normas de Convivencia en la plataforam TERRITORIUM en: -CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL, No. DE FICHAS: 2153815, 2153816, 2153817, 2153818 -AUDITORÍA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001, No. DE FICHAS: 2172182, 2172183, 2134434, 2134436	Carpeta de Evidencias de Normas de Convivencias: (Drive-Compartido): https://bit.ly/2E9G4ZG
12.	Apoyar procesos de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.	NO SE REALIZA ACTIVIDAD EN EL MES	N.A.
13.	Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa.	NO SE REALIZA ACTIVIDAD EN EL MES	N.A.
14.	Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios.	Se compartió por diferentes medios digitales la bolsa corporativa de cursos de complementaria virtual CIMI.	-Carpeta de Evidencias de Promoción Cursos Virtuales CIMI (Drive-Compartido): https://bit.ly/329uw0v
15.	Realizar seguimiento en la etapa productiva a los a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera.	NO SE REALIZA ACTIVIDAD EN EL MES	N.A.
16.	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén.	NO SE REALIZA ACTIVIDAD EN EL MES	N.A.
17.	Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia “ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS, o la actualización. “ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO" o en su defecto deberá aplicar al proceso de certificación de la norma y aportar el respectivo certificado de aprobación, o la evidencia de la inscripción efectiva a mismo, al informe de ejecución contractual, con plazo máximo a julio 31 de 2020.	Certificado entregado en los soportes para el proceso de contratación en el mes de Febrero de 2020	-Carpeta de Evidencias de Certificado (Drive-Compartido): https://bit.ly/2YiS01U

18.	Acompañar a los aprendices a las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz	NO SE REALIZA ACTIVIDAD EN EL MES	N.A.
19.	Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación.	NO SE REALIZA ACTIVIDAD EN EL MES	N.A.
20.	Participar en las labores de montaje y puesta en marcha de equipos y maquinaria utilizados en la Formación Profesional Integral.	NO SE REALIZA ACTIVIDAD EN EL MES	N.A.
21.	Asistir y participar activamente en las reuniones programadas por la(s) red(es) de conocimiento propias del Centro de Formación a las cuales sea invitado	NO SE REALIZA ACTIVIDAD EN EL MES	N.A.
22.	Participar en reuniones y/o transferencias técnicas y/o pedagógicas	Se realizaron sesiones en línea para los cursos: -CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL, No. DE FICHAS: 2153815, 2153816, 2153817, 2153818 -AUDITORÍA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001, No. DE FICHAS: 2172182, 2172183, 2134434, 2134436	-Carpeta de Evidencias de Sesiones en línea (Drive-Compartido): https://bit.ly/2EiZbAc
23.	Ejecutar la formación profesional integral en los diferentes niveles y modalidades (titulada, complementaria y virtual) que programe el Centro de Formación.	Se ejecuto la formación profesional integral en los cursos: -CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL, No. DE FICHAS: 2153815, 2153816, 2153817, 2153818 -AUDITORÍA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001, No. DE FICHAS: 2172182, 2172183, 2134434, 2134436.	-Carpeta de Evidencias de Seguimiento (Drive-Compartido): https://bit.ly/3aI3Vvf
24.	Utilizar el LMS Institucional como apoyo a la formación en cualquiera de las estrategias institucionales.	Se utilizo el LMS institucional como apoyo a la formación en los cursos: -CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL, No. DE FICHAS: 2153815, 2153816, 2153817, 2153818 -AUDITORÍA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001, No. DE FICHAS: 2172182, 2172183, 2134434, 2134436.	-Carpeta de Evidencias de Seguimiento (Drive-Compartido): https://bit.ly/3aI3Vvf
25.	Cumplir con los lineamientos de orientación del desempeño del instructor en ambientes virtuales de aprendizaje, de acuerdo a lo establecido en el aplicativo compromISO – Guía Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje (Aplica para instructores que apoyan formación virtual).	Se siguieron los lineamientos de la formación virtual V-3. Se evidencia en el informe final del instructor.	-Carpeta de Evidencias de Informe Final del Instructor (Drive-Compartido): https://bit.ly/3aGgrVi
26.	Participar en las actividades de inducción y reinducción que sean requeridas por el centro de formación.	NO SE REALIZA ACTIVIDAD EN EL MES	N.A.
27.	Apoyar cuando será requerido por la entidad, los procesos de investigación, desarrollo tecnológico e innovación, cooperación técnica nacional e internacional en los que el Centro participe, dentro y fuera del país	NO SE REALIZA ACTIVIDAD EN EL MES	N.A.
28.	Realizar técnicamente cuando sea requerido por la Entidad, la identificación, estructuración y definición de las especificaciones técnicas de los bienes y servicios necesarios para el cumplimiento de la misión institucional y apoyar la planeación de los procesos contractuales de la Entidad	NO SE REALIZA ACTIVIDAD EN EL MES	N.A.
29.	Realizar cuando sea requerido por la Entidad la verificación y evaluación técnica o económica de las propuestas que se reciban dentro de los procesos de contratación de la Entidad.	NO SE REALIZA ACTIVIDAD EN EL MES	N.A.
30.	En aplicación de la Ley 1474 de 2011, realizar cuando sea requerido por la entidad el apoyo a la Supervisión de los contratos que celebre el SENA, de acuerdo con el Manual de Supervisión del SENA vigente.	NO SE REALIZA ACTIVIDAD EN EL MES	N.A.
31.	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Informe mensual de Ejecución formato GTH-F062 V06 Formatos Plan de trabajo contingencia COVID, Seguimiento al Plan de trabajo Contingencia COVID. Informe Final Mensual Instructor.	-Carpeta de Evidencias de Informe mensual de Ejecución formato GTH-F062 V06 (Drive-Compartido): https://bit.ly/2E4evkC -Carpeta de Evidencias de Formato Plan de Contingencia (Drive-Compartido): https://bit.ly/34havru
32.	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	NO SE REALIZA ACTIVIDAD EN EL MES	N.A.

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

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

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y fotocopia de la planilla- recibo de pago de aportes a salud y pensión, No Planilla: **9409186758** expedida por APORTES EN LÍNEA correspondiente al mes de **JULIO** del año 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (4) folios

Cordialmente,

_____

LUIS EDUARDO TOSCANO HERNÁNDEZ
Contratista
C.C. No. 91.538.394 de Bucaramanga

Recibí a satisfacción:

_____

SANTIAGO LOZADA GARCES
Supervisor(a) contrato No. CO1.PCCNTR.1371357
Coordinador Académico - Articulación con la educación media Poblaciones especiales y Seguimiento a la etapa productiva.

PLAN DE TRABAJO INSTRUCTORES
CENTRO INDUSTRIAL DE MANTENIMIENTO INTEGRAL

Programa	Ficha	Instructor	Guía de aprendizaje	Activiades de aprendizaje (Del 1 al 18 de AGOSTO)	Activiades de aprendizaje (Del 19 al 31 de AGOSTO)	Metodología de trabajo	Herramienta	Evidencias/o Producto (Ubicación de evidencia)	Fecha de Entrega
CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL - MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL	2153815	**LUIS EDUARDO TOSCANO HERNÁNDEZ**	Las Guias de aprendizaje vienen en el curso semilla para cada una de las actividades de los cursos virtuales.	-Impartir formación virtual (creación y publicación de anuncios, participación y retroalimentación de foros, calificación y retroalimentación de evidencias, creación y programación de sesiones en línea, envío de correos electrónicos con información a los aprendices). -Respuesta a los correos de los aprendices que dirigen a mi correo institucional: luistoscano@misena.edu.co -Cierrede Ficha Virtual: Consolidación final en el centro de calificaciones, asignación de juicios evaluativos SENA SOFIA PLUS.	NA	Impartir formación en ambientes virtuales según la guía de actividad de aprendizaje del curso semilla	LMS territorium	https://url2.cl/tRUss	**Fecha de finalización de las fichas en SENA SOFIA PLUS: 18 de AGOSTO de 2020**
CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL - MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL	2153815	**LUIS EDUARDO TOSCANO HERNÁNDEZ**	Las Guias de aprendizaje vienen en el curso semilla para cada una de las actividades de los cursos virtuales.	-Impartir formación virtual (creación y publicación de anuncios, participación y retroalimentación de foros, calificación y retroalimentación de evidencias, creación y programación de sesiones en línea, envío de correos electrónicos con información a los aprendices). -Respuesta a los correos de los aprendices que dirigen a mi correo institucional: luistoscano@misena.edu.co	NA	Impartir formación en ambientes virtuales según la guía de actividad de aprendizaje del curso semilla	LMS territorium	https://url2.cl/tRUss	**Fecha de finalización de las fichas en SENA SOFIA PLUS: 18 de AGOSTO de 2020**
CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL - MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL	2153815	**LUIS EDUARDO TOSCANO HERNÁNDEZ**	Las Guias de aprendizaje vienen en el curso semilla para cada una de las actividades de los cursos virtuales.	-Impartir formación virtual (creación y publicación de anuncios, participación y retroalimentación de foros, calificación y retroalimentación de evidencias, creación y programación de sesiones en línea, envío de correos electrónicos con información a los aprendices). -Respuesta a los correos de los aprendices que dirigen a mi correo institucional: luistoscano@misena.edu.co	NA	Impartir formación en ambientes virtuales según la guía de actividad de aprendizaje del curso semilla	LMS territorium	https://url2.cl/tRUss	**Fecha de finalización de las fichas en SENA SOFIA PLUS: 18 de AGOSTO de 2020**
CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL - MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL	2153815	**LUIS EDUARDO TOSCANO HERNÁNDEZ**	Las Guias de aprendizaje vienen en el curso semilla para cada una de las actividades de los cursos virtuales.	-Impartir formación virtual (creación y publicación de anuncios, participación y retroalimentación de foros, calificación y retroalimentación de evidencias, creación y programación de sesiones en línea, envío de correos electrónicos con información a los aprendices). -Respuesta a los correos de los aprendices que dirigen a mi correo institucional: luistoscano@misena.edu.co	NA	Impartir formación en ambientes virtuales según la guía de actividad de aprendizaje del curso semilla	LMS territorium	https://url2.cl/tRUss	**Fecha de finalización de las fichas en SENA SOFIA PLUS: 18 de AGOSTO de 2020**

AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001	2172182	**LUIS EDUARDO TOSCANO HERNÁNDEZ**	Las Guias de aprendizaje vienen en el curso semilla para cada una de las actividades de los cursos virtuales.	NA	-Asociación de los aprendices a la ruta de aprendizaje en la plataforma sena sofia plus -Alistamiento y adecuación del ambiente virtual en la plataforma territorium (cronograma, disponibilidad de actividades, disponibilidad de cada contenido y creación de los mismos en los espacios reqeridos, verificación de funcionamiento de enlaces y en general de las diferentes herramientas del curso virtual. -Impartir formación virtual (creación y publicación de anuncios, participación y retroalimentación de foros, calificación y retroalimentación de evidencias, creación y programación de sesiones en línea, envío de correos electrónicos con información a los aprendices). -Respuesta a los correos de los aprendices que dirigen a mi correo institucional: luistoscano@misena.edu.co	Impartir formación en ambientes virtuales según la guía de actividad de aprendizaje del curso semilla	LMS territorium	https://url2.cl/tRUss	**Fecha de finalización de las fichas en SENA SOFIA PLUS: 15 DE SEPTIEMBRE DE 2020**
AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001	2172183	**LUIS EDUARDO TOSCANO HERNÁNDEZ**	Las Guias de aprendizaje vienen en el curso semilla para cada una de las actividades de los cursos virtuales.	NA	-Asociación de los aprendices a la ruta de aprendizaje en la plataforma sena sofia plus -Alistamiento y adecuación del ambiente virtual en la plataforma territorium (cronograma, disponibilidad de actividades, disponibilidad de cada contenido y creación de los mismos en los espacios reqeridos, verificación de funcionamiento de enlaces y en general de las diferentes herramientas del curso virtual. -Impartir formación virtual (creación y publicación de anuncios, participación y retroalimentación de foros, calificación y retroalimentación de evidencias, creación y programación de sesiones en línea, envío de correos electrónicos con información a los aprendices). -Respuesta a los correos de los aprendices que dirigen a mi correo institucional: luistoscano@misena.edu.co	Impartir formación en ambientes virtuales según la guía de actividad de aprendizaje del curso semilla	LMS territorium	https://url2.cl/tRUss	**Fecha de finalización de las fichas en SENA SOFIA PLUS: 15 DE SEPTIEMBRE DE 2020**
AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001	2134434	**LUIS EDUARDO TOSCANO HERNÁNDEZ**	Las Guias de aprendizaje vienen en el curso semilla para cada una de las actividades de los cursos virtuales.	NA	-Asociación de los aprendices a la ruta de aprendizaje en la plataforma sena sofia plus -Alistamiento y adecuación del ambiente virtual en la plataforma territorium (cronograma, disponibilidad de actividades, disponibilidad de cada contenido y creación de los mismos en los espacios reqeridos, verificación de funcionamiento de enlaces y en general de las diferentes herramientas del curso virtual. -Impartir formación virtual (creación y publicación de anuncios, participación y retroalimentación de foros, calificación y retroalimentación de evidencias, creación y programación de sesiones en línea, envío de correos electrónicos con información a los aprendices). -Respuesta a los correos de los aprendices que dirigen a mi correo institucional: luistoscano@misena.edu.co	Impartir formación en ambientes virtuales según la guía de actividad de aprendizaje del curso semilla	LMS territorium	https://url2.cl/tRUss	**Fecha de finalización de las fichas en SENA SOFIA PLUS: 15 DE SEPTIEMBRE DE 2020**
AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001	2134436	**LUIS EDUARDO TOSCANO HERNÁNDEZ**	Las Guias de aprendizaje vienen en el curso semilla para cada una de las actividades de los cursos virtuales.	NA	-Asociación de los aprendices a la ruta de aprendizaje en la plataforma sena sofia plus -Alistamiento y adecuación del ambiente virtual en la plataforma territorium (cronograma, disponibilidad de actividades, disponibilidad de cada contenido y creación de los mismos en los espacios reqeridos, verificación de funcionamiento de enlaces y en general de las diferentes herramientas del curso virtual. -Impartir formación virtual (creación y publicación de anuncios, participación y retroalimentación de foros, calificación y retroalimentación de evidencias, creación y programación de sesiones en línea, envío de correos electrónicos con información a los aprendices). -Respuesta a los correos de los aprendices que dirigen a mi correo institucional: luistoscano@misena.edu.co	Impartir formación en ambientes virtuales según la guía de actividad de aprendizaje del curso semilla	LMS territorium	https://url2.cl/tRUss	**Fecha de finalización de las fichas en SENA SOFIA PLUS: 15 DE SEPTIEMBRE DE 2020**

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL DE MANTENIMIENTO INTEGRAL

FECHA INICIAL: 01/08/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 31/08/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2153815 - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL - MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES

DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN

ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2172184 - AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR LOS SISTEMAS DE GESTIÓN SEGÚN EL MARCO ESTRATÉGICO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR EL PROCESO DE PLANIFICACIÓN Y PREPARACIÓN DE LAS AUDITORÍAS INTERNAS, SEGÚN LO ESTIPULADO EN EL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD DE LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER ACCIONES DE MEJORA BASADO EN LOS RESULTADOS PRESENTADOS EN EL INFORME DE LA AUDITORIA INTERNA.

RECONOCER LAS GENERALIDADES DE LA AUDITORIA INTERNA EXPRESADAS EN LAS NORMAS ISO 9000 E ISO 19011, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE AUDITORÍAS EN UN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD.

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PASOS A SEGUIR EN LA REALIZACIÓN DE LA AUDITORIA INTERNA DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2153817 - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL - MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES

DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN

ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2153816 - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL - MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES

DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN

ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2172195 - AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR LOS SISTEMAS DE GESTIÓN SEGÚN EL MARCO ESTRATÉGICO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR EL PROCESO DE PLANIFICACIÓN Y PREPARACIÓN DE LAS AUDITORÍAS INTERNAS, SEGÚN LO ESTIPULADO EN EL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD DE LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER ACCIONES DE MEJORA BASADO EN LOS RESULTADOS PRESENTADOS EN EL INFORME DE LA AUDITORIA INTERNA.

RECONOCER LAS GENERALIDADES DE LA AUDITORIA INTERNA EXPRESADAS EN LAS NORMAS ISO 9000 E ISO 19011, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE AUDITORÍAS EN UN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD.

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PASOS A SEGUIR EN LA REALIZACIÓN DE LA AUDITORIA INTERNA DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2153818 - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL - MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES

DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN

ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2172183 - AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR LOS SISTEMAS DE GESTIÓN SEGÚN EL MARCO ESTRATÉGICO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR EL PROCESO DE PLANIFICACIÓN Y PREPARACIÓN DE LAS AUDITORÍAS INTERNAS, SEGÚN LO ESTIPULADO EN EL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD DE LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER ACCIONES DE MEJORA BASADO EN LOS RESULTADOS PRESENTADOS EN EL INFORME DE LA AUDITORIA INTERNA.

RECONOCER LAS GENERALIDADES DE LA AUDITORIA INTERNA EXPRESADAS EN LAS NORMAS ISO 9000 E ISO 19011, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE AUDITORÍAS EN UN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD.

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PASOS A SEGUIR EN LA REALIZACIÓN DE LA AUDITORIA INTERNA DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2172182 - AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR LOS SISTEMAS DE GESTIÓN SEGÚN EL MARCO ESTRATÉGICO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR EL PROCESO DE PLANIFICACIÓN Y PREPARACIÓN DE LAS AUDITORÍAS INTERNAS, SEGÚN LO ESTIPULADO EN EL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD DE LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER ACCIONES DE MEJORA BASADO EN LOS RESULTADOS PRESENTADOS EN EL INFORME DE LA AUDITORIA INTERNA.

RECONOCER LAS GENERALIDADES DE LA AUDITORIA INTERNA EXPRESADAS EN LAS NORMAS ISO 9000 E ISO 19011, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE AUDITORÍAS EN UN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD.

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PASOS A SEGUIR EN LA REALIZACIÓN DE LA AUDITORIA INTERNA DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 168,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL DE MANTENIMIENTO INTEGRAL

INFORME DE EJECUCIÓN PLAN ACADÉMICO DE CONTINEGENCIA

1. **GRUPOS ATENDIDOS ENTRE EL 1 Y EL 31 DE AGOSTO DE 2020:**

- 2153815 - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL.
- 2153816 - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL.
- 2153817 - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL.
- 2153818 - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL.
- 2172182 - AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001
- 2172183 - AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001
- 2134434 - AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001
- 2134436 - AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001

2. **ANÁLISIS DE MI ACCIÓN PEDAGÓGICA**

¿Qué hice?	¿Qué resultados alcancé?	¿Qué dificultades se presentaron?
Asociación de los aprendices a la ruta de aprendizaje en la plataforma SENA SOFIA PLUS	Genere el acceso de los aprendices a sus cursos virtuales.	Los aprendices solo se pudieron visualizar en SENA SOFIA PLUS el mismo día que iniciaba el curso.
Alistamiento y adecuación del ambiente virtual en la plataforma territorium	Disponibilidad de actividades, disponibilidad de cada contenido y creación de los mismos en los espacios reqeridos, verificación de funcionamiento de enlaces y en general de las diferentes herramientas del curso virtual.	La plataforma Territorium es muy “lenta” y tiene muchas inconsistencias técnicas.
Impartir formación virtual	Creación y publicación de anuncios, participación y retroalimentación de foros, calificación y retroalimentación de evidencias, creación y programación de sesiones en línea, envío de correos electrónicos con información a los aprendices	La plataforma Territorium es muy “lenta” y tiene muchas inconsistencias técnicas.
Responder Correo institucional: luistoscano@misena.edu.co	Brindar una retroalimentación oportuna a todas las inquietudes planteadas por los aprendices. Seguir los líneamientos e indicaciones impartidas por mis supervisores del CIMI - SENA	NA
Cierre de Formación Virtual	Consolidación de calificaciones finales, creación de carpetas de cierre en territorium con informes finales, creación de anuncios y correos para aprendices con información referente a descargar el certificado y listado de aprendices que aprueban el curso, asignación de juicios evaluativos en SENA SOFIA PLUS.	La plataforma TERRITORIUM no descarga el centro de calificaciones correctamente.

3. **TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN UTILIZADAS**
LMS territorium, zoom, senasofiaplus.edu.co, correo electrónico @misena

4. **EVIDENCIAS DE TRABAJO**

- **https://url2.cl/tRUss**

EVIDENCIAS SEGUIMIENTO

Territorium

https://sena.territorio.la/init.php

90%

LUIS EDUARDO TOSCANO



Ambiente Virtual de Aprendizaje

GRUPOS

Palabras Clave: Buscar clase por nombre

AUDITORIA INTERNA...
AUDITORIA INTERN...
Instructor
Sin código
Ficha : **2172182**

AUDITORIA INTERNA...
AUDITORIA INTERN...
Instructor
Sin código
Ficha : **2172183**

AUDITORIA INTERNA...
AUDITORIA INTERN...
Instructor
Sin código
Ficha : **2172184**

AUDITORIA INTERNA...
AUDITORIA INTERN...
Instructor
Sin código
Ficha : **2172195**

CATEDRA VIRTUAL D...
CATEDRA VIRTUAL ...
Instructor
Sin código
Ficha : **2153815**

CATEDRA VIRTUAL D...
CATEDRA VIRTUAL ...
Instructor
Sin código
Ficha : **2153816**

CATEDRA VIRTUAL D...
CATEDRA VIRTUAL ...
Instructor
Sin código
Ficha : **2153817**

CATEDRA VIRTUAL D...
CATEDRA VIRTUAL ...
Instructor
Sin código
Ficha : **2153818**

<< < 1 > >>

1/1

¡Soy Eva!

ANUNCIOS

Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Enlaces
Centro de Calificaciones
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración

Colaboradores



LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
Instructor

Hipervínculo

Adjuntar archivos MÁX. 200Mb

Comparte...

Búsqueda avanzada

Publicación prioritaria



LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
fecha de inicio: 12 horas Antes - fecha de vigencia: 22 de Agosto del 2020

Asunto: APRENDICES APROBADOS

AGOSTO 17 DE 2020

APRENDICES APROBADOS

Cordial Saludo Estimados Aprendices;

A continuación, relaciono los aprendices que al 17 de Agosto de 2020 están aprobando nuestro:

ADRIANA ESMERALDA ALDANA RAMIREZ
DAVID FERNANDO AYALA MANTILLA
JHON JAIRO BERDUGO MENDOZA
SANDRA MARITZA DUQUE SANABRIA
YESSICA MARIA GARCIA BERNAL
MARGY LORENA MARTINEZ ALMANZA
MARIA MILEIDY ROZO MENDOZA
YURI ALEXANDRA SALAMANCA LOPEZ
LUZ MARINA SILVA OLIVEROS
MARIA JOSE VANEGAS VILLA

Siempre parece imposible hasta que se hace. FELICITACIONES....

Atentamente,

UNIDAD - 4
Del 09 al 16 de Agosto

Tutor Virtual: **Luis Eduardo Toscano Hernández**
Programa: CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL - MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL
Comunicación Interna: luistoscano@misena.edu.co – Mensajería Interna - foro de dudas e inquietudes
Fecha de Inicio del Curso: 18 de Julio - Fecha Final del Curso: 16 de Agosto
Cronograma disponible en menú principal del Curso.

Publicación prioritaria



LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
fecha de inicio: 17 de Agosto del 2020 - fecha de vigencia: 22 de Agosto del 2020

Asunto: ÚLTIMA OPORTUNIDAD

AGOSTO 16 DE 2020

ÚLTIMA OPORTUNIDAD

Cordial Saludo Estimados Aprendices;

Hemos conseguido que el curso este disponible en la plataforma unas horas más, por tanto, el cierre final se realizará **hoy lunes 17 de agosto de 2020 a las 11:00pm**. Vamos a aprovechar esta última oportunidad para desarrollar y entregar todas las actividades descritas en el cronograma.

Recuerden revisar el botón **Calificaciones** que se encuentra en el menú principal del curso, tal y como lo explicamos en las sesiones en línea.

Atentamente,

UNIDAD - 4
Del 09 al 16 de Agosto

Tutor Virtual: **Luis Eduardo Toscano Hernández**
Programa: CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL - MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL
Comunicación Interna: luistoscano@misena.edu.co – Mensajería Interna - foro de dudas e inquietudes
Fecha de Inicio del Curso: 18 de Julio - Fecha Final del Curso: 16 de Agosto
Cronograma disponible en menú principal del Curso.

0 Me gusta 0 Comentario(s)

Publicación prioritaria

LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
fecha de inicio: 15 de Agosto del 2020 - fecha de vigencia: 22 de Agosto del 2020

Asunto: CIERRE DE CURSO

AGOSTO 15 DE 2020

CIERRE DE CURSO

Cordial Saludo Estimados Aprendices;

Como lo informamos y lo anunciamos constantemente desde el primer día del curso, a la medianoche de este **Domingo 16 de agosto de 2020**, finalizaremos nuestro proceso de formación, por lo tanto, solo hasta ese momento podrán ingresar a la plataforma a desarrollar ni enviar las actividades que tengan pendientes.

Recuerden que, para aprobar el curso, deben aprobar todas las actividades descritas en el cronograma. Solo los aprendices que aprueben el curso podrán descargar el certificado, este puede tardar hasta 45 días en generarse, después de finalizado el curso. En el espacio **Tutoriales** del menú principal podrán encontrar un video que les orientara a descargar el certificado paso a paso: https://www.youtube.com/watch?v=VxJ81GytcbY

Finalmente felicito a todos los aprendices que lograron culminar satisfactoriamente este proceso y los invitamos a continuar su formación a través de otros programas de formación virtual que puedan ser de su interés, a través del siguiente enlace: https://sena.territorio.la/cms/index.php/cursos-cortos

Atentamente,

Tutor Virtual: **Luis Eduardo Toscano Hernández**

UNIDAD - 4
Del 09 al 16 de Agosto

Programa: CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL - MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL
Comunicación Interna: luistoscano@misena.edu.co – Mensajería Interna - foro de dudas e inquietudes
Fecha de inicio del Curso: 18 de Julio - Fecha Final del Curso: 16 de Agosto
Cronograma disponible en menú principal del Curso.



0 Me gusta 0 Comentario(s)

Publicación prioritaria

LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
fecha de inicio: 09 de Agosto del 2020 - fecha de vigencia: 22 de Agosto del 2020

Asunto: INICIAMOS UNIDAD - 4 - FINAL DEL CURSO

AGOSTO 09 DE 2020

INICIAMOS UNIDAD - 4 - FINAL

Cordial Saludo Estimados Aprendices;

Ya iniciamos la **Unidad 4** de nuestro curso y tiene como objetivo principal: **Desarrollar estrategias de promoción para los productos y servicios fundamentados en la cobertura, el mercado y la comunicación.**

Esta unidad cuenta con tres actividades:
- Cuestionario interactivo: Estrategias de promoción.
- Ejercicio práctico: Estrategia de venta.

Para visualizarlas por favor sigan la siguiente ruta:
-Clic en el botón Contenido del curso, del menú principal del curso.
-Clic en el botón Proyecto.
-Clic en el botón Actividad 4.

Como lo indicamos en el cronograma, **el último día de nuestro curso será el próximo 16 de Agosto de 2020**, recuerden que esta fecha es completamente inaplazable y solo hasta ese momento podrán ingresar, desarrollar y enviar las actividades propuestas a lo largo del curso.

¡¡¡¡¡Si se puede!!!!!

Atentamente,

Tutor Virtual: **Luis Eduardo Toscano Hernández**

UNIDAD - 4
Del 09 al 16 de Agosto

Programa: CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL - MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL
Comunicación Interna: luistoscano@misena.edu.co – Mensajería Interna - foro de dudas e inquietudes
Fecha de Inicio del Curso: 18 de Julio - Fecha Final del Curso: 16 de Agosto
Cronograma disponible en menú principal del Curso.

0 Me gusta 0 Comentario(s)

Publicación prioritaria



LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
09 de Agosto del 2020

Asunto: SESIÓN EN LÍNEA - 4

AGOSTO 08 DE 2020

SESIÓN EN LÍNEA - 4

Cordial Saludo Estimados Aprendices;

Los invito a nuestra **cuarta** sesión en línea que vamos a realizar este **Martes 11 de Agosto de 2020, a las 8:00pm**

En esta **cuarta** y última sesión revisaremos como temática principal: **Desarrollar estrategias de promoción para los productos y servicios fundamentados en la cobertura, el mercado y la comunicación.** Y explicaremos el desarrollo paso a paso de cada una de las actividades propuestas para esta **cuarta** unidad.

Esta sesión la realizaremos por medio de la herramienta ZOOM y para ingresar deberá dar clic en el enlace a continuación:

-Sesión en Línea **4** – **Martes 11 de Agosto**
-Hora, **08:00pm**
-Para ingresar por favor haga clic aquí: **https://us02web.zoom.us/j/81757432413?pwd=ZEtuNkNacStlRFUwUmRzTm5nZWxXdz09**
-ID de reunión: **817 5743 2413**
-Código de acceso: **465252**

Es importante aclarar que estas sesiones no son de asistencia obligatoria, ni se califican.

Atentamente,

Tutor Virtual: **Luis Eduardo Toscano Hernández**

UNIDAD - 3
Del 03 al 08 de Agosto

Programa: CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL - MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL
Comunicación Interna: luistoscano@misena.edu.co – Mensajería Interna - foro de dudas e inquietudes
Fecha de Inicio del Curso: 18 de Julio - Fecha Final del Curso: 16 de Agosto
Cronograma disponible en menú principal del Curso.

Publicación prioritaria



LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
07 de Agosto del 2020

Asunto: SEGUIMOS UNIDAD - 3

AGOSTO 05 DE 2020

SEGUIMOS UNIDAD - 3

Cordial Saludo Estimados Aprendices;

Seguimos en nuestra tercera y penúltima unidad, cada vez estamos más cerca de alcanzar nuestra meta.

Recuerden que pueden observar la grabación de la sesión en línea donde explicamos paso a paso como desarrollar cada una de las actividades propuestas de esta unidad, de igual manera explicamos como pueden consultar en cualquier momento sus **calificaciones**.

Para acceder a la grabación de la sesión deben seguir la siguiente ruta dentro del curso:
-Clic en el botón Contenido del curso, del menú principal del curso.
-Clic en el botón Proyecto.
-Clic en el botón Grabaciones Sesiones en línea.

"No se trata de donde vienes, sino de donde vas"

Atentamente,

UNIDAD - 3
Del 03 al 08 de Agosto

Tutor Virtual: **Luis Eduardo Toscano Hernández**
Programa: CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL - MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL
Comunicación Interna: luistoscano@misena.edu.co – Mensajería interna - foro de dudas e inquietudes
Fecha de Inicio del Curso: 18 de Julio - Fecha Final del Curso: 16 de Agosto
Cronograma disponible en menú principal del Curso.

0 Me gusta 0 Comentario(s)

Publicación prioritaria



LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
04 de Agosto del 2020

Asunto: INICIAMOS UNIDAD - 3

AGOSTO 03 DE 2020

INICIAMOS UNIDAD - 3

Cordial Saludo Estimados Aprendices;

Ya iniciamos la unidad 3 de nuestro curso y tiene como objetivo principal: **Elaborar presupuestos de promoción basados en las dimensiones de tiempo y comportamiento del mercado.**

Esta unidad cuenta con dos actividades:
- Foro de discusión: Presupuesto de promoción.
- Ejercicio práctico: Creación e innovación del producto.

Para visualizarlas por favor sigan la siguiente ruta:
-Clic en el botón Contenido del curso, del menú principal del curso.Ç
-Clic en el botón Proyecto.
-Clic en el botón Actividad 3.

Iniciamos la penúltima unidad de nuestro curso, cada vez estamos más cerca de alcanzar nuestra meta.

Atentamente,

UNIDAD - 3
Del 03 al 08 de Agosto

Tutor Virtual: **Luis Eduardo Toscano Hernández**
Programa: CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL - MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL
Comunicación Interna: luistoscano@misena.edu.co – Mensajería Interna - foro de dudas e inquietudes
Fecha de Inicio del Curso: 18 de Julio - Fecha Final del Curso: 16 de Agosto
Cronograma disponible en menú principal del Curso.

0 Me gusta 0 Comentario(s)

Publicación prioritaria



LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
03 de Agosto del 2020

Asunto: FINAL UNIDAD - 2

AGOSTO 02 DE 2020

FINAL UNIDAD - 2

Cordial Saludo Estimados Aprendices;

Hemos finalizado la segunda unidad de nuestro curso, los invito a seguir participando con entusiasmo y compromiso. Me encuentro atento y presto a resolver cualquier inquietud.

Atentamente,

UNIDAD - 2
Del 28 de Julio al 02 de Agosto

Tutor Virtual: **Luis Eduardo Toscano Hernández**
Programa: CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL - MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL
Comunicación Interna: luistoscano@misena.edu.co – Mensajería interna - foro de dudas e inquietudes
Fecha de Inicio del Curso: 18 de Julio - Fecha Final del Curso: 16 de Agosto
Cronograma disponible en menú principal del Curso.

0 Me gusta 0 Comentario(s)

ASOCIACIÓN DE APRENDICES

Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización*: 2172182 - AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001

Ruta de Aprendizaje*: RUTA VIRTUAL 2172182

Cancelar

Aprendices

Señor Instructor: Antes de proceder a asociar la ruta de aprendizaje al Aprendiz, debe indicarle a cada Aprendiz que verifique sus datos básicos (Tipo de documento, número de documento, nombres, apellidos), esto, con el fin de evitar errores en el proceso de certificación del Aprendiz. Recuerde que una vez asociada la ruta no es posible adelantar modificaciones sobre la información básica del Aprendiz.

	Identificación	Nombres	Apellidos	Ruta de Aprendizaje Actual	Estado
☑	CC 1128420140	SANDRA MILENA	SERNA MONTOYA		En Transito
☑	CC 1193594490	WENDY FERNANDA	DELRIO PALACIO		En Transito
☑	CC 1070977987	GINNA LORENA	BOHORQUEZ CLAVIJO		En Transito
☑	CC 1114836378	YULI FERNANDA	COLORADO SANCHEZ		En Transito
☑	CC 22521116	NEREIDA	JIMENEZ CARRASQUILLA		En Transito
☑	CC 1061773996	ANGY YULIETH	PRADA MOLINA		En Transito
☑	CC 1032476516	OSWALDO ALFONSO	RODRIGUEZ RINCON		En Transito
☑	CC 1075267542	DANIELA ALEJANDRA	BUSTOS MARTINEZ		En Transito
☑	CC 13541093	OMAR	GARCES ARANDA		En Transito
☑	CC 1096241298	MARIA FERNANDA	PEÑALOZA DUARTE		En Transito

Anterior 1 2 3 4 5 6 7 8 Siguiente
Página 8 de 8

Asociar Ruta de Aprendizaje

1002459947 Resaltar todo Coincidencia de mayúsculas/minúsculas Coincidir diacríticos Palabras completas No se encontró la frase

Sofia plus

www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

90%

SofiaPlus

LUIS EDUARDO TOSCANO

Ayuda y soporte | Bandeja de tareas | LMS SENA | Cambiar Clave | Salir

Instructor

- Diseño Curricular
- Ejecución de la Formación
  - Administrar Ruta de Aprendizaje
    - Consultar Ruta del Aprendiz
    - Generar Excel de Planeación Pedagógica
    - Generar PDF de Proyecto Formativo
    - Gestion de la Ruta de Aprendizaje
      - **Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje**
      - **Evaluar Ruta de Aprendizaje**
      - **Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo**
      - **Listar Aprendices Asociados a Ruta**
      - **Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo**
      - **Reconocimiento de Aprendizajes Previos**
    - Reportes
    - Solicitud de Segunda Evaluación
  - Complementaria Virtual
  - Eventos de Divulgación Tecnológica
- Gestión de Ambientes
- Gestión de Tiempos
- LMS
- Matrícula
- Planeación de la Formación
- Reportes

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización*: 2172182 - AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001

Ruta de Aprendizaje*: RUTA VIRTUAL 2172182

Consultar Aprendices

La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 80 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA VIRTUAL 2172182. Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta

¡Soy Eva!

www.senasofiaplus.edu.co/sofia/ejecucionformacion/perfilcoordinadorinstructor/gestionruta/asociarrutaaprendices/asociarAprendicesRutaAprendizaje.faces?conversationContext=1d# 8 -•- Bogotá - Colombia- •-a216;

1002459947 | Resaltar todo | Coincidencia de mayúsculas/minúsculas | Coincidir diacríticos | Palabras completas | No se encontró la frase

Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
SGS

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización*: 2172183 - AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001

Ruta de Aprendizaje*: RUTA VIRTUAL 2172183

Cancelar

Aprendices

Señor Instructor: Antes de proceder a asociar la ruta de aprendizaje al Aprendiz, debe indicarle a cada Aprendiz que verifique sus datos básicos (Tipo de documento, número de documento, nombres, apellidos), esto, con el fin de evitar errores en el proceso de certificación del Aprendiz. Recuerde que una vez asociada la ruta no es posible adelantar modificaciones sobre la información básica del Aprendiz.

Identificación	Nombres	Apellidos	Ruta de Aprendizaje Actual	Estado
CC 1026565352	ANA MILENA	CUENCA RAMIREZ		En Transito
CC 1140885214	ASHLEY CHEYENNE	HERNANDEZ ESTOR		En Transito
CC 41937270	LAURA VALENTINA	SUAREZ HERRERA		En Transito
CC 1067946843	ARGEMIRO ANDRES	TUIRAN JIMENEZ		En Transito
CC 1075679712	MICHAEL STIVEN	ZAMBRANO CONTRERAS		En Transito
CC 1073511568	HEIDY CAROLINA	GUZMAN OSPINA		En Transito
CC 30403711	YAMILETH	SALAZAR SANCHEZ		En Transito
CC 1094966856	LEIVER JULIAN	ROSERO FIGUEROA		En Transito
CC 52130636	MARTHA CECILIA	PARRA VALBUENA		En Transito
CC 1032459284	VERONICA PATRICIA	RIVERA CHALAPUD		En Transito

Anterior 1 2 3 4 5 6 7 8 Siguiente
Página 8 de 8

Asociar Ruta de Aprendizaje

Instructor

- Diseño Curricular
- Ejecución de la Formación
  - Administrar Ruta de Aprendizaje
    - Consultar Ruta del Aprendiz
    - Generar Excel de Planeación Pedagógica
    - Generar PDF de Proyecto Formativo
    - Gestion de la Ruta de Aprendizaje
      - **Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje**
      - **Evaluar Ruta de Aprendizaje**
      - **Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo**
      - **Listar Aprendices Asociados a Ruta**
      - **Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo**
      - **Reconocimiento de Aprendizajes Previos**
    - Reportes
    - Solicitud de Segunda Evaluación
  - Complementaria Virtual
  - Eventos de Divulgación Tecnológica
- Gestión de Ambientes
- Gestión de Tiempos
- LMS
- Matrícula
- Planeación de la Formación
- Reportes
- SGS

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización*: 2172183 - AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001

Ruta de Aprendizaje*: RUTA VIRTUAL 2172183

Consultar Aprendices

La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 80 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA VIRTUAL 2172183. Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta

Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
SGS

Cargando...

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización*: 2172184 - AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001

Ruta de Aprendizaje*: RUTA VIRTUAL 2172184

Cancelar

Aprendices

Señor Instructor: Antes de proceder a asociar la ruta de aprendizaje al Aprendiz, debe indicarle a cada Aprendiz que verifique sus datos básicos (Tipo de documento, número de documento, nombres, apellidos), esto, con el fin de evitar errores en el proceso de certificación del Aprendiz. Recuerde que una vez asociada la ruta no es posible adelantar modificaciones sobre la información básica del Aprendiz.

Identificación	Nombres	Apellidos	Ruta de Aprendizaje Actual	Estado
CC 1121921833	YIMMY FABIAN	LINARES PEREZ		En Transito
CC 1193101804	ANDREY SANTIAGO	PARRA REYES		En Transito
CC 1032445648	YANIRA	DELGADO MUNCA		En Transito
CC 1233509866	KAREN DAYANA	CRUZ CELIS		En Transito
CC 1090433230	YURLEY PAOLA	HERNANDEZ CARRILLO		En Transito
CC 1107057547	CARLOS ANDRES	PAZ VALENCIA		En Transito
CC 1048292375	MARIA TERESA	CARDONA HERNANDEZ		En Transito
CC 1071631055	DIANA YISELA	RUBIO LARA		En Transito
CC 66979292	MARIA EUGENIA	RODRIGUEZ MARTINEZ		En Transito
CC 1107087572	DANIELA	GUTIERREZ GOMEZ		En Transito

Anterior 1 2 3 4 5 6 7 8 Siguiente

Página 8 de 8

Asociar Ruta de Aprendizaje

Instructor

- Diseño Curricular
- Ejecución de la Formación
  - Administrar Ruta de Aprendizaje
    - Consultar Ruta del Aprendiz
    - Generar Excel de Planeación Pedagógica
    - Generar PDF de Proyecto Formativo
    - Gestion de la Ruta de Aprendizaje
      - **Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje**
      - **Evaluar Ruta de Aprendizaje**
      - **Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo**
      - **Listar Aprendices Asociados a Ruta**
      - **Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo**
      - **Reconocimiento de Aprendizajes Previos**
    - Reportes
    - Solicitud de Segunda Evaluación
  - Complementaria Virtual
  - Eventos de Divulgación Tecnológica
- Gestión de Ambientes
- Gestión de Tiempos
- LMS
- Matrícula
- Planeación de la Formación
- Reportes
- SGS

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización*: 2172184 - AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001

Ruta de Aprendizaje*:

Consultar Aprendices

La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 80 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA VIRTUAL 2172184. Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta

Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Reportes
Generación de Informes
Informe Ruta Aprendizaje
Presentar Informe por Proyecto
Reporte de Juicios de Evaluación
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
SGS

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

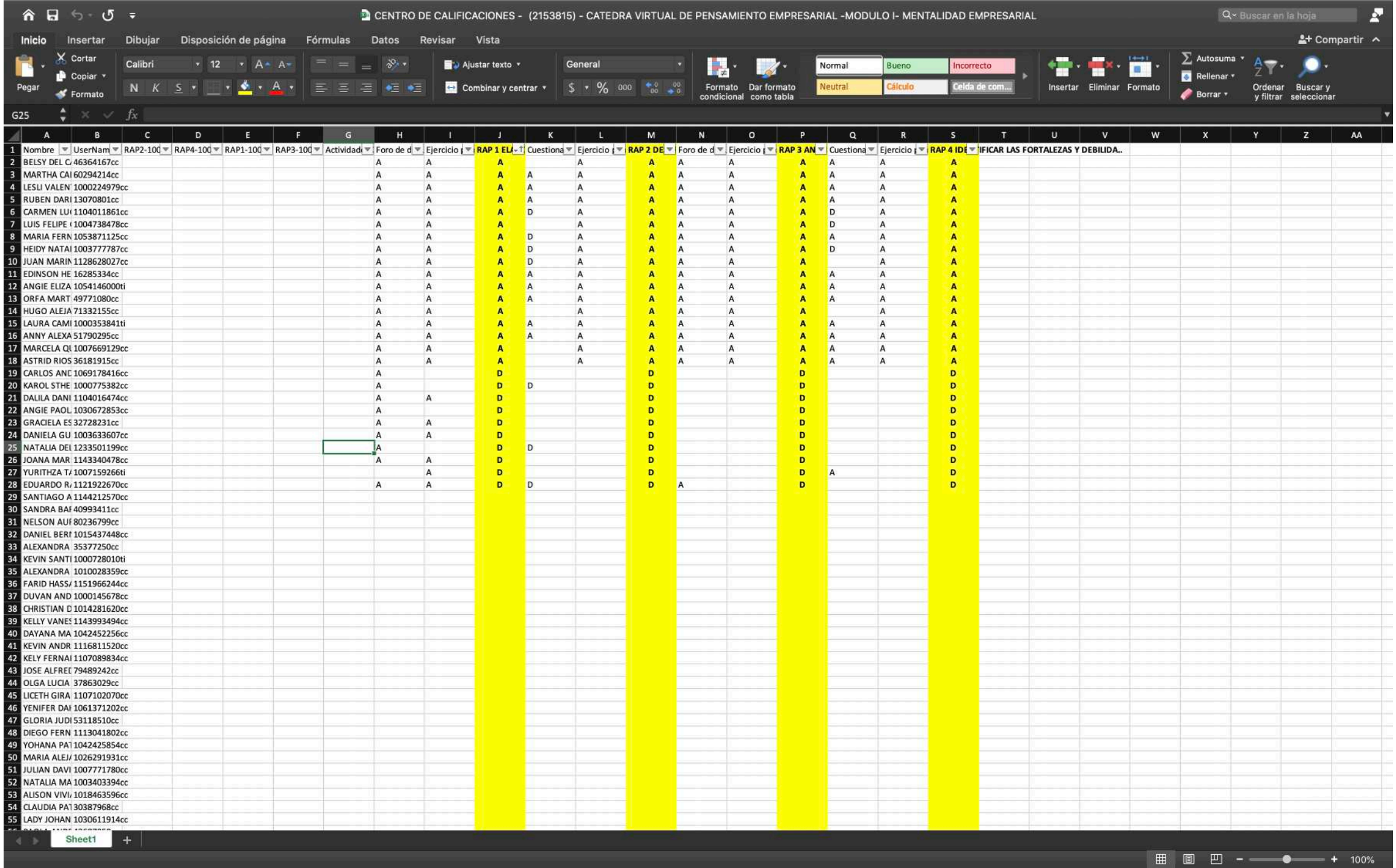
Ficha de caracterización*: 2172195 - AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001

Ruta de Aprendizaje*: RUTA VIRTUAL 2172195

Consultar Aprendices

La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 80 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA VIRTUAL 2172195. Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta

CENTRO DE CALIFACIACIONES



CENTRO DE CALIFICACIONES - (2153815) - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I- MENTALIDAD EMPRESARIAL

Inicio Insertar Dibujar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista

Pegar Cortar Copiar Formato Calibri 12 Ajustar texto Combinar y centrar General Formato condicional Dar formato como tabla Normal Bueno Incorrecto Neutral Cálculo Celda de com... Insertar Eliminar Formato Autosuma Rellenar Borrar Ordenar y filtrar Buscar y seleccionar

G25

	Nombre	UserNam	RAP2-100	RAP4-100	RAP1-100	RAP3-100	Actividad	Foro de d	Ejercicio	RAP 1 EL	Cuestiona	Ejercicio	RAP 2 DE	Foro de d	Ejercicio	RAP 3 AN	Cuestiona	Ejercicio	RAP 4 IDE	IFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDA..
2	BELSY DEL C	46364167cc						A	A	A		A	A	A	A	A	A	A	
3	MARTHA CAI	60294214cc						A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	
4	LESLI VALEN	1000224979cc						A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	
5	RUBEN DARI	13070801cc						A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	
6	CARMEN LU	1104011861cc						A	A	A	D	A	A	A	A	A	D	A	
7	LUIS FELIPE	1004738478cc						A	A	A		A	A	A	A	A	D	A	
8	MARIA FERN	1053871125cc						A	A	A	D	A	A	A	A	A	A	A	
9	HEIDY NATA	1003777787cc						A	A	A	D	A	A	A	A	A	D	A	
10	JUAN MARIN	1128628027cc						A	A	A	D	A	A	A	A	A		A	
11	EDINSON HE	16285334cc						A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	
12	ANGIE ELIZA	1054146000ti						A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	
13	ORFA MART	49771080cc						A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	
14	HUGO ALEJA	71332155cc						A	A	A		A	A	A	A	A		A	
15	LAURA CAMI	1000353841ti						A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	
16	ANNY ALEXA	51790295cc						A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	
17	MARCELA QU	1007669129cc						A	A	A		A	A	A	A	A	A	A	
18	ASTRID RIOS	36181915cc						A	A	A		A	A	A	A	A	A	A	
19	CARLOS ANC	1069178416cc						A		D			D			D			D	
20	KAROL STHE	1000775382cc						A		D	D		D			D			D	
21	DALILA DANI	1104016474cc						A	A	D			D			D			D	
22	ANGIE PAOL	1030672853cc						A		D			D			D			D	
23	GRACIELA ES	32728231cc						A	A	D			D			D			D	
24	DANIELA GU	1003633607cc						A	A	D			D			D			D	
25	NATALIA DEI	1233501199cc						A		D	D		D			D			D	
26	JOANA MAR	1143340478cc						A	A	D			D			D			D	
27	YURITHZA T	1007159266ti							A	D			D			D	A		D	
28	EDUARDO R	1121922670cc						A	A	D	D		D	A		D			D	
29	SANTIAGO A	1144212570cc																		
30	SANDRA BAI	40993411cc																		
31	NELSON AUI	80236799cc																		
32	DANIEL BERI	1015437448cc																		
33	ALEXANDRA	35377250cc																		
34	KEVIN SANTI	1000728010ti																		
35	ALEXANDRA	1010028359cc																		
36	FARID HASS/	1151966244cc																		
37	DUVAN AND	1000145678cc																		
38	CHRISTIAN D	1014281620cc																		
39	KELLY VANES	1143993494cc																		
40	DAYANA MA	1042452256cc																		
41	KEVIN ANDR	1116811520cc																		
42	KELY FERNAI	1107089834cc																		
43	JOSE ALFRE	79489242cc																		
44	OLGA LUCIA	37863029cc																		
45	LICETH GIRA	1107102070cc																		
46	YENIFER DAI	1061371202cc																		
47	GLORIA JUDI	53118510cc																		
48	DIEGO FERN	1113041802cc																		
49	YOHANA PA	1042425854cc																		
50	MARIA ALEJ/	1026291931cc																		
51	JULIAN DAVI	1007771780cc																		
52	NATALIA MA	1003403394cc																		
53	ALISON VIVI	1018463596cc																		
54	CLAUDIA PA	30387968cc																		
55	LADY JOHAN	1030611914cc																		

Sheet1

100%

CENTRO DE CALIFICACIONES - (2153816) - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I- MENTALIDAD EMPRESARIAL

Inicio | Insertar | Dibujar | Disposición de página | Fórmulas | Datos | Revisar | Vista

Pegar | Cortar | Copiar | Formato | Calibri | 12 | Ajustar texto | Combinar y centrar | General | Formato condicional | Dar formato como tabla | Normal | Bueno | Incorrecto | Neutral | Cálculo | Celda de com... | Insertar | Eliminar | Formato | Autosuma | Rellenar | Borrar | Ordenar y filtrar | Buscar y seleccionar

Q20 | D

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA
1	Nombre	UserNam	RAP2-100	RAP4-100	RAP1-100	RAP3-100	Actividad	Foro de d	Ejercicio	RAP 1 ELA	Cuestiona	Ejercicio	RAP 2 DE	Foro de d	Ejercicio	RAP 3 AN	Cuestiona	Ejercicio	RAP 4 IDE	TIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDA..								
2	JULIAN ESTE	1003674793ti						A	A	A		A	A	A		A	D	A	A								
3	SANDRA MIF	1073515451cc						A	A	A	D	A	A	A		A	D	A	A								
4	HEIDY DEL C	45539615cc						A	A	A		A	A	A		A		A	A								
5	ANA JULIETH	1000969814cc						A	A	A	A	A	A	A		A	A	A	A								
6	JASSIR JOSE	1043872996cc						A	A	A		A	A	A		A	A	A	A								
7	JAZMIN ALEJ	40881403cc						A	A	A	A	A	A	A		A	A	A	A								
8	MICHAEL ST	1014283599cc						A	A	A	A	A	A	A		A	A	A	A								
9	CRISTHIAN D	1001204577cc						A	A	A	A	A	A	A		A	A	A	A								
10	NELSON MA	79664219cc						A	A	A		A	A	A		A	A	A	A								
11	LAURA CRIST	1070018658cc						A	A	A		A	A	A		A	A	A	A								
12	KEVIN SANTI	1005289327ti						A	A	A	D	A	A	A		A	A		A								
13	ERIKAROLIN	1098410789cc						A		D			D			D			D								
14	LINA MARIA	1114823379cc						A	A	D	D		D			D			D								
15	YISED JIMEN	1001067648ti								D	A		D			D	A		D								
16	FRANKLIN RI	1061765909cc						A		D	D		D			D	D		D								
17	NANCY JIME	1216723398cc						A	A	D	D		D	A		D			D								
18	DIANA MILE	66658223cc						A		D			D			D			D								
19	GERMAN FA	1005912373ti						A		D			D			D			D								
20	XIOMARA AL	1006820067cc						A	A	D		A	D	A		D	D		D								
21	ELIANA CAR	1052384948ti																									
22	JUAN CARLO	98699527cc																									
23	NEYDER FER	1000835416ti																									
24	JORGE ANDF	1085327726cc																									
25	JHONATAN S	1113692176cc																									
26	CHRISTIAN F	87102783cc																									
27	DANIEL ELIE	1042431059cc																									
28	DARCY ZHAR	1010094956cc																									
29	TATIANA PA	55234432cc																									
30	CRISTHEL EU	1123996261ti																									
31	CESAR AUGU	80749895cc																									
32	LEIDY ALEXA	1024587143cc																									
33	JUAN GREG	1000409390cc																									
34	SAMIR ENRI	1002212700cc																									
35	JUAN SEBAS	1005450753ti																									
36	MARIANA CA	1060654328cc																									
37	CAMILA AND	1098743856cc																									
38	KAREN ELISA	1007782848ti																									
39	ANDREA CAF	1192893044cc																									
40	INGRIS MAR	55232264cc																									
41	EVA SANDRI	1067967781cc																									
42	SOFI CAROLI	1002192799ti																									
43	EDWIN JOSE	72213001cc																									
44	LEIDY VIVIAN	1087986804cc																									
45	CRISTIAN AR	1023004465cc																									
46	NACHLY DAY	1022364910cc																									
47	LILIBETH HEF	60389323cc																									
48	YINA PAOLA	1077866210cc																									
49	DIEGO FERN	1006776489cc																									
50	ANA MARIA	1003716792cc																									
51	KEVIN ANDR	1016099001cc																									

Sheet1 | +

100%

CENTRO DE CALIFICACIONES - (2153817) - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I- MENTALIDAD EMPRESARIAL

Inicio | Insertar | Dibujar | Disposición de página | Fórmulas | Datos | Revisar | Vista

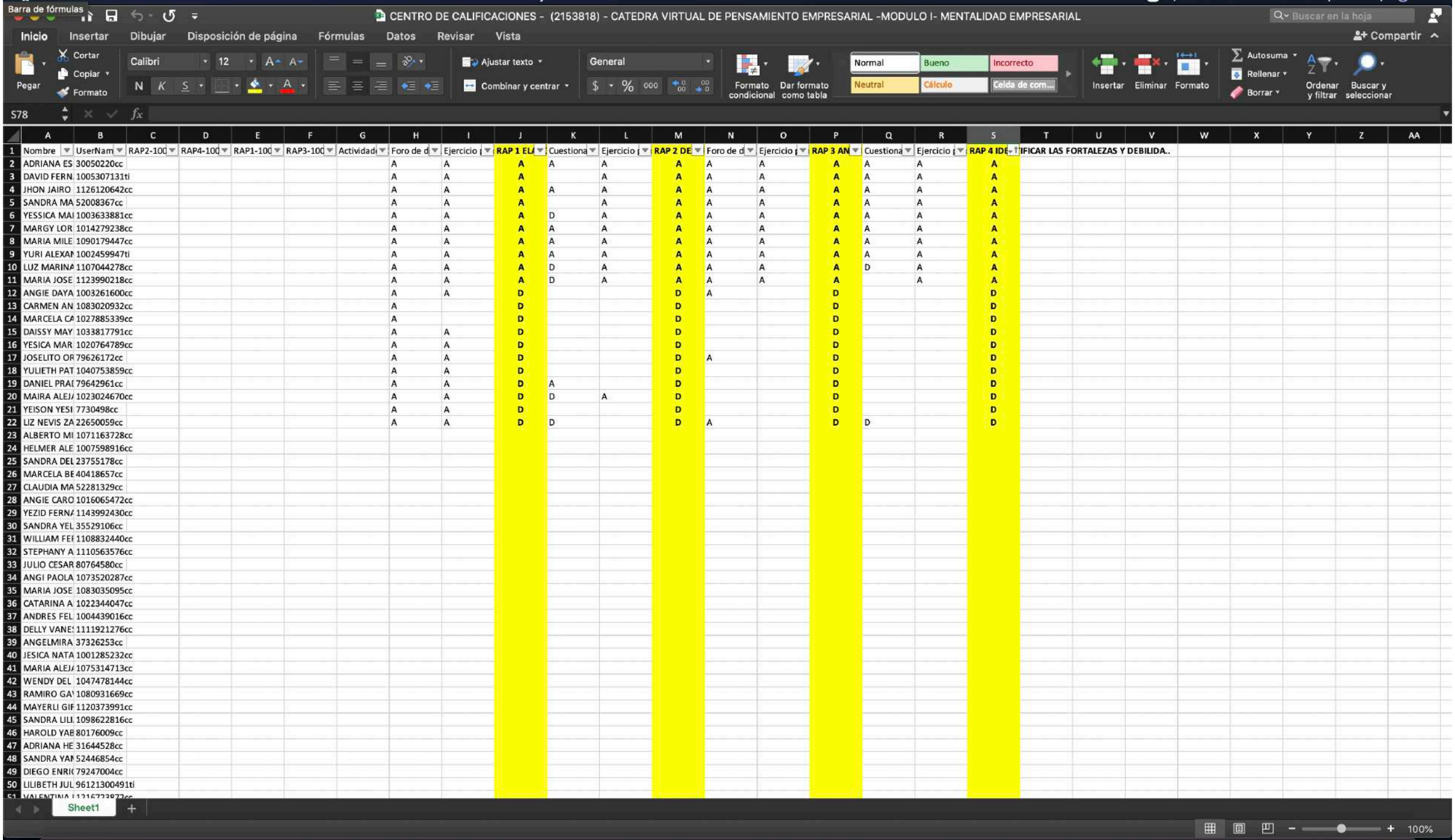
Pegar | Cortar | Copiar | Formato | Calibri | 12 | Ajustar texto | Combinar y centrar | General | Formato condicional | Dar formato como tabla | Normal | Bueno | Incorrecto | Neutral | Cálculo | Celda de com... | Insertar | Eliminar | Formato | Autosuma | Rellenar | Borrar | Ordenar y filtrar | Buscar y seleccionar

J75

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA
1	Nombre	UserNam	RAP2-100	RAP4-100	RAP1-100	RAP3-100	Actividad	Foro de d	Ejercicio	RAP 1 ELA	Cuestiona	Ejercicio	RAP 2 DE	Foro de d	Ejercicio	RAP 3 AN	Cuestiona	Ejercicio	RAP 4 IDE	IFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDA..							
2	ANYELA SISL	1019126251cc						A	A	A		A	A	A	A	A		A	A								
3	JOSE DANIEL	1053849431cc						A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A								
4	DANIS DANI	92546573cc						A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A								
5	CLAUDIA PA	66755571cc						A	A	A	A	A	A	A	A	A		A	A								
6	AMY YULIAN	1091352865ti						A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A								
7	VANESSA CA	1003502176ti						A	A	A	D	A	A	A	A	A	D	D	A								
8	OLGA MARIA	60360587cc						A	A	D	D		D			D			D								
9	DIANA LUZ A	1047469950cc							A	D	D		D			D			D								
10	LUIS FERNA	1096251600cc							A	D	D		D			D			D								
11	LEANDRO BU	1002642819ti						A		D			D			D			D								
12	DIEGO DE JE	73203041cc						A	A	D	D		D			D			D								
13	ANDREA CAF	1088974454cc						A		D			D			D			D								
14	DANIELA MC	1007289788cc						A	A	D			D			D			D								
15	JAIME ESTEB	1118298292cc						A		D			D	A		D			D								
16	INGRIT VANI	1144168486cc							A	D		A	D			D	D		D								
17	YENCI PATRI	52523615cc								D	D	A	D			D			D								
18	LUIZA FERN	1192793106cc						A		D			D			D			D								
19	LUIS MIGUEI	1005543542cc						A	A	D	D		D	A		D			D								
20	LAURA CAMI	1026599635cc						A		D			D			D			D								
21	DAMARIS JU	1001314312cc						A	A	D	A		D			D			D								
22	MARIBEL LIZ	1091668449cc																									
23	XIMENA BAE	1005087713cc																									
24	LEONARDO A	1030580300cc																									
25	JUAN CAMIL	1006779924cc																									
26	BRIAN STEVI	1036963548cc																									
27	LILIANA ROC	46369922cc																									
28	GLADIS IRIS	1067907061cc																									
29	KIMBERLY D	1023364472ti																									
30	GIOVANNY A	98390850cc																									
31	CLAUDIA GIN	40670421cc																									
32	DAYRA LIZET	1007135728cc																									
33	ERICA ALEJA	1022978233cc																									
34	HECTOR FELI	86043191cc																									
35	MYRIAN AST	1077087099cc																									
36	ALEX SANTIA	1000592458cc																									
37	LINA MARCE	1110563652cc																									
38	DURLANDY A	91511187cc																									
39	GISELL TATI	1091968383ti																									
40	LAURA GON	1002543541ti																									
41	ANGIE MAR	1000467175ti																									
42	MARIA FERN	1143257225cc																									
43	ANGIE KATEI	1140420237cc																									
44	LINA MARIA	1110573683cc																									
45	SERGIO AND	1047491823cc																									
46	SANTIAGO N	1006464312ti																									
47	EVELYN YULI	1075318311cc																									
48	LEIDI VIVIAN	1070014485cc																									
49	YEIVIS ROSA	1042432606cc																									
50	ROSALIS MO	1052976192cc																									
51	CESAR YESIT	1123994372ti																									

Sheet1

100%



Barra de fórmulas

CENTRO DE CALIFICACIONES - (2153818) - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I- MENTALIDAD EMPRESARIAL

Buscar en la hoja

Inicio Insertar Dibujar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista

Compartir

Cortar Copiar Formato Pegar

Calibri 12

Ajustar texto Combinar y centrar

General

Formato condicional Dar formato como tabla

Normal Bueno Incorrecto Neutral Cálculo Celda de com...

Insertar Eliminar Formato

Autosuma Rellenar Borrar Ordenar y filtrar Buscar y seleccionar

S78

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA
1	Nombre	UserNam	RAP2-100	RAP4-100	RAP1-100	RAP3-100	Actividad	Foro de d	Ejercicio	RAP 1 ELA	Cuestiona	Ejercicio	RAP 2 DE	Foro de d	Ejercicio	RAP 3 AN	Cuestiona	Ejercicio	RAP 4 IDE	IFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDA..							
2	ADRIANA ES	30050220cc						A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A								
3	DAVID FERN	1005307131ti						A	A	A		A	A	A	A	A	A	A	A								
4	JHON JAIRO	1126120642cc						A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A								
5	SANDRA MA	52008367cc						A	A	A		A	A	A	A	A	A	A	A								
6	YESSICA MA	1003633881cc						A	A	A	D	A	A	A	A	A	A	A	A								
7	MARGY LOR	1014279238cc						A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A								
8	MARIA MILE	1090179447cc						A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A								
9	YURI ALEXAI	1002459947ti						A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A								
10	LUZ MARINA	1107044278cc						A	A	A	D	A	A	A	A	A	D	A	A								
11	MARIA JOSE	1123990218cc						A	A	A	D	A	A	A	A	A		A	A								
12	ANGIE DAYA	1003261600cc						A	A	D			D	A		D			D								
13	CARMEN AN	1083020932cc						A		D			D			D			D								
14	MARCELA CA	1027885339cc						A		D			D			D			D								
15	DAISSY MAY	1033817791cc						A	A	D			D			D			D								
16	YESICA MAR	1020764789cc						A	A	D			D			D			D								
17	JOSELITO OR	79626172cc						A	A	D			D	A		D			D								
18	YULIETH PAT	1040753859cc						A	A	D			D			D			D								
19	DANIEL PRA	79642961cc						A	A	D	A		D			D			D								
20	MAIRA ALEJ	1023024670cc						A	A	D	D	A	D			D			D								
21	YEISON YESI	7730498cc						A	A	D			D			D			D								
22	LIZ NEVIS ZA	22650059cc						A	A	D	D		D	A		D	D		D								
23	ALBERTO MI	1071163728cc																									
24	HELMER ALE	1007598916cc																									
25	SANDRA DEL	23755178cc																									
26	MARCELA BE	40418657cc																									
27	CLAUDIA MA	52281329cc																									
28	ANGIE CARO	1016065472cc																									
29	YEZID FERN	1143992430cc																									
30	SANDRA YEL	35529106cc																									
31	WILLIAM FEI	1108832440cc																									
32	STEPHANY A	1110563576cc																									
33	JULIO CESAR	80764580cc																									
34	ANGI PAOLA	1073520287cc																									
35	MARIA JOSE	1083035095cc																									
36	CATARINA A	1022344047cc																									
37	ANDRES FEL	1004439016cc																									
38	DELLY VANE	1111921276cc																									
39	ANGELMIRA	37326253cc																									
40	JESICA NATA	1001285232cc																									
41	MARIA ALEJ	1075314713cc																									
42	WENDY DEL	1047478144cc																									
43	RAMIRO GA	1080931669cc																									
44	MAYERLI GIF	1120373991cc																									
45	SANDRA LILI	1098622816cc																									
46	HAROLD YAE	80176009cc																									
47	ADRIANA HE	31644528cc																									
48	SANDRA YAI	52446854cc																									
49	DIEGO ENRI	79247004cc																									
50	LILIBETH JUL	961213004911ti																									
51	VALENTINA	1216723877cc																									

Sheet1

100%

Descripción de Colores Ponderaciones y Resultados de Aprendizaje

CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL (2153818)

Regresar

Mostrar todas las celdas que contengan (A y D)

Enviar correo a usuarios seleccionados | Ponderaciones | Equivalencias | Descargar calificaciones | Mostrar solo las columnas y celdas seleccionadas | Sincronización de Raps

Buscar:

UserName	Nombre	Correo	Foro de discusión: Estudio de caso Seleccionando ideas de negocios.	Ejercicio práctico Ideas de negocio: Elaborar y enviar documento archivo: Generando ideas de negocios	RAP 1 ELABORA	Cuestionario interactivo: Análisis del mercado.	Ejercicio práctico: "Diagnostica
1002459947ti	YURI ALEXANDRA SALAMANCA LOPEZ	yurisalo1234@outlook.com	A	A		A	
1003261600cc	ANGIE DAYANA ARENAS ROMERO	angiedayanna1906@gmail.com	A	A			
1003633881cc	YESSICA MARIA GARCIA BERNAL	yessimari24@hotmail.com	A	A		D	
1003966909cc	LUZ ADRIANA VALENZUELA ALDANA	valenzuelaadriana077@gmail.com					
1004192838ti	LEIDY DANIELA PORTILLA RODRIGUEZ	danielaportilla2003@gmail.com					
1004439016cc	ANDRES FELIPE DIAZ GUALGUAN	andresfelipe310659@gmail.com					
1005307131ti	DAVID FERNANDO AYALA MANTILLA	fernandodavid988@gmail.com	A	A			
1005337673ti	ESTEFANIA SUAREZ CASANOVA	esuarezc2000@hotmail.com					
1006008329cc	ROGERS SCOTH MERCHAN GRUESO	Rogers20003666@gmail.com					
1007598916cc	HELMER ALEXANDER BACCA CORREA	gw_29@outlook.com					
1007868092cc	YEISON AUGUSTO SOLANO GALVIS	galvis1514@gmail.com					
1014279238cc	MARGY LORENA MARTINEZ ALMANZA	lorena.ma1212@gmail.com	A	A		A	

Mostrando registros del 1 al 77 de un total de 77 registros

Descripción de Colores Ponderaciones y Resultados de Aprendizaje

CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL (2153817)

Regresar

Mostrar todas las celdas que contengan (A y D)

Enviar correo a usuarios seleccionados | Ponderaciones | Equivalencias | Descargar calificaciones | Mostrar solo las columnas y celdas seleccionadas | Sincronización de Raps

Buscar:

UserName	Nombre	Correo	Semáforo	Actividades Co	Foro de discusión: Estudio de caso Seleccionando ideas de negocios.	Ejercicio práctico Ideas de negocio: Elaborar y enviar documento archivo: Generando ideas de negocios	RAP 1 ELABOR/	Cuestionario interactivo: Análisis del mercado.	Ejercic
1001314312cc	DAMARIS JULIETH VASCO RUIZ	juliethvasco12@gmail.com	38%		A	A		A	
1002543541ti	LAURA GONZALEZ MARTINEZ	lgm1289667@gmail.com	0%						
1002642819ti	LEANDRO BUSTAMANTE LOPEZ	zeuselmejor4@gmail.com	13%		A				
1002956270cc	JHON SEBASTIAN ORTEGA MUÑOZ	straption1215@gmail.com	0%						
1003502176ti	VANESSA CARDENAS ALVAREZ	cardenasalvarezvanesa@gmail.com	100%		A	A		D	
1004485064cc	ANA MARCELA SALAS MONTERO	marcesalas1999@gmail.com	0%						
1004870957ti	SARA RENDON BOCANEGRA	rendonsara49jasa@gmail.com	0%						
1005087713cc	XIMENA BAEZ CARDONA	ximenabaezcardona@gmail.com	0%						
1005234943cc	ALEXIS STIVEN ORTEGA PEREZ	stiwear10@hotmail.com	0%						
1005543542cc	LUIS MIGUEL SOLANO DIAZ	miguelrealgfive@gmail.com	50%		A	A		D	
1006464312ti	SANTIAGO MONTOYA ORTIZ	veguetto456@gmail.com	0%						
1006779924cc	JUAN CAMILO ANDRES BAQUERO PEREZ	juanbaquero1399@gmail.com	0%						

Mostrando registros del 1 al 75 de un total de 75 registros

Anterior 1 Siguiente

CORREO ELECTRÓNICO

Gmail

in:sent

Redactar

Recibidos 23
Destacados
Pospuestos
Importantes
Enviados
Borradores
Categorías
2016 Y ANTES

Meet
Iniciar una reunión
Unirte a una reunión

Hangouts
Luis Eduardo

WILLIAM RIVERA DIAZ RI...
Envió mensaje
Juliana Rodríguez
profesor buenas tardes quedo ate
Berenice Valencia
LIZ ANGELICA SAMBRANO
Yenny Gomez
¡Chatea conmigo en Hangouts!
Milena Casallas
Profe Una Pregunta Lo De La Gui
Clemente Carlos Contreras Zá
Estuviste en una videollamada.
Sandra Aparicio
Estuviste en una videollamada.
Contratacion Gente Util
pere
CONSUELO CORTES

4 de 12,833

Re:

Luis Eduardo Toscano <luistoscano@misena.edu.co>
para Lesly

lun., 17 ago. 17:21 (hace 2 días)

Cordial Saludo;

Su actividad ha sido validada.

Atentamente,

El dom., 16 de ago. de 2020 a la(s) 00:09, Lesly Perafan (leslyperafan014@gmail.com) escribió:

> Hola Profesor, trate de subir el archivo Actividad 4 evidencia 2 pero mi Internet colapso, por ende decidí escribirle por este medio ya que poseo datos móviles, agradezco de antemano que acepte mi trabajo, feliz noche y mil gracias
>
> El dom., 2 de ago. de 2020, 9:36 p. m., Luis Eduardo Toscano <luistoscano@misena.edu.co> escribió:
>
> > Cordial Saludo Lesly;
> >
> > No te preocupes, intentemos que puedas participar de la cuarta y última sesión para que nos puedas presentar tu proyecto.
> > Con respecto a tu retiro del curso puedes hacerlo desde sena sofia plus, como lo explica el siguiente video: https://www.youtube.com/watch?v=_uKDydpHX2E
> >
> > Atentamente,
> >
> > El jue., 30 de jul. de 2020 a la(s) 21:51, Lesly Perafan (leslyperafan014@gmail.com) escribió:
> >
> > > Muuy importante .... Hola profe, ¿Como está? Soy Lesly profe lo que pasa es que el día de hoy pude conseguir trabajo y pues no creo que pueda estar en la clase el 3, que me dijiste que mostrará mi trabajo del módulo 3, sin embargo me preguntaba si desea me grabó y se lo mando, para que sumerce lo muestre y tengo una inquietud, resulta que me inscribí a un tecnólogo en el Sena y me tocaba hacer la prueba mañana de hecho, y como no creo que tenga mucho tiempo, entonces decidí salirme, pero no sé cómo, no me sale la opción, le agradezco si me responde esta duda para que no me reporten y poder estudiar en un futuro con el Sena.
> > > Quedó atenta muchísimas gracias profe feliz noche

--

SENA

Luis Eduardo Toscano Hernández

Instructor Virtual
Regional Santander - Centro Industrial de Mantenimiento Integral
Km.7 Vía Palenque – Rincón de Girón, Girón - Santander Colombia
luistoscano@misena.edu.co

www.sena.edu.co

Declinación de Responsabilidades: Los servicios de MISENA son soportados tecnológicamente por © Google y ofrecidos por el Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA de manera gratuita a los aprendices e instructores de programas de formación titulada, las opiniones que contenga este mensaje son exclusivas de su autor y no representan la opinión del Servicio Nacional de Aprendizaje o de sus autoridades. El receptor deberá verificar posibles virus informáticos que tenga el correo o cualquier anexo, razón por la cual el SENA no es responsable de los daños causados por cualquier virus transmitido en este correo electrónico.

Re: Buenas tardes profe, soy L

mail.google.com/mail/u/1/?ogbl#sent/CqMvqmRKqxPSpGWlQhqzpWsTBhKDqVDCVmLtbJbpcpPlKbnnLzzfWLSmdGMFNwTChcKRXflbMbB

Gmail

in:sent

Redactar

Recibidos 23
Destacados
Pospuestos
Importantes
Enviados
Borradores
Categorías
2016 Y ANTES

Meet
Iniciar una reunión
Unirte a una reunión

Hangouts
Luis Eduardo

WILLIAM RIVERA DIAZ RI...
Envió mensaje
Juliana Rodríguez
profesor buenas tardes quedo ate
Berenice Valencia
LIZ ANGELICA SAMBRANO
Yenny Gomez
¡Chatea conmigo en Hangouts!
Milena Casallas
Profe Una Pregunta Lo De La Gui
Clemente Carlos Contreras Zé
Estuviste en una videollamada.
Sandra Aparicio
Estuviste en una videollamada.
Contratacion Gente Util
pere
CONSUELO CORTES

9 de 12,833

Re: Buenas tardes profe, soy Laura Camila Mosquera Gonzalez... estoy haciendo la ultima actividad, la cuarta y en la actividad 4-evidencia 1 no me registra la nota o la evidencia. Y ya la he hecho cuatro y nada.

Luis Eduardo Toscano <luistoscano@misena.edu.co>
para Camila

lun., 17 ago. 16:57 (hace 2 días)

Cordial Saludo Laura Camila;

No se preocupe, su actividad ha sido aprobada satisfactoriamente.

Atentamente,

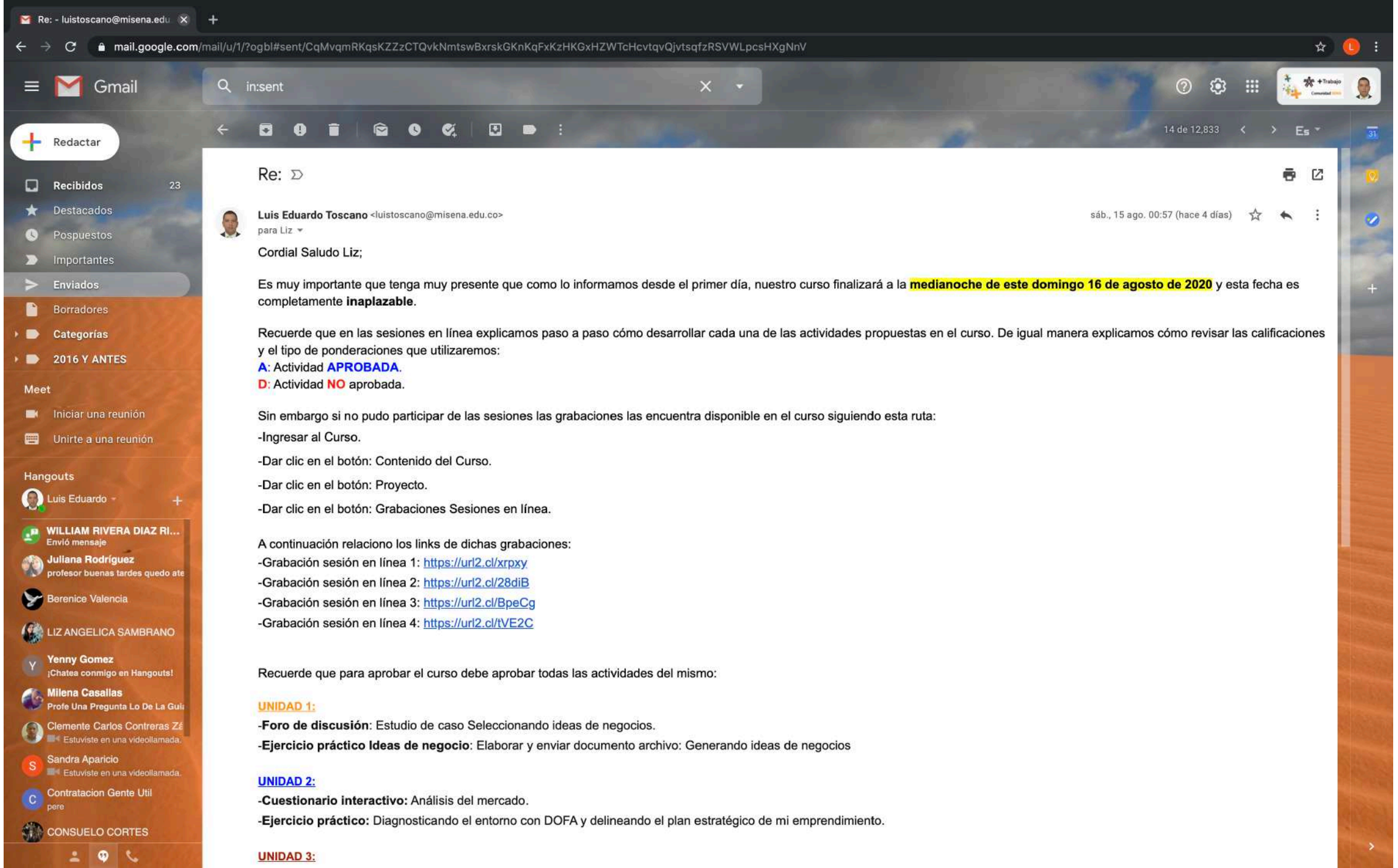
El sáb., 15 de ago. de 2020 a la(s) 12:52, Camila Mosquera (lalacacamogomogo@gmail.com) escribió:



--

SENA
Luis Eduardo Toscano Hernández
Instructor Virtual
Regional Santander - Centro Industrial de Mantenimiento Integral
Km.7 Vía Palenque – Rincón de Girón, Girón - Santander Colombia
luistoscano@misena.edu.co

www.sena.edu.co



Cordial Saludo Liz;

Es muy importante que tenga muy presente que como lo informamos desde el primer día, nuestro curso finalizará a la **medianoche de este domingo 16 de agosto de 2020** y esta fecha es completamente **inaplazable**.

Recuerde que en las sesiones en línea explicamos paso a paso cómo desarrollar cada una de las actividades propuestas en el curso. De igual manera explicamos cómo revisar las calificaciones y el tipo de ponderaciones que utilizaremos:
A: Actividad **APROBADA**.
D: Actividad **NO** aprobada.

Sin embargo si no pudo participar de las sesiones las grabaciones las encuentra disponible en el curso siguiendo esta ruta:

-Ingresar al Curso.

-Dar clic en el botón: Contenido del Curso.

-Dar clic en el botón: Proyecto.

-Dar clic en el botón: Grabaciones Sesiones en línea.

A continuación relaciono los links de dichas grabaciones:
-Grabación sesión en línea 1: https://url2.cl/xrpxy
-Grabación sesión en línea 2: https://url2.cl/28diB
-Grabación sesión en línea 3: https://url2.cl/BpeCg
-Grabación sesión en línea 4: https://url2.cl/tVE2C

Recuerde que para aprobar el curso debe aprobar todas las actividades del mismo:

UNIDAD 1:
-**Foro de discusión**: Estudio de caso Seleccionando ideas de negocios.
-**Ejercicio práctico Ideas de negocio**: Elaborar y enviar documento archivo: Generando ideas de negocios

UNIDAD 2:
-**Cuestionario interactivo:** Análisis del mercado.
-**Ejercicio práctico:** Diagnosticando el entorno con DOFA y delineando el plan estratégico de mi emprendimiento.

UNIDAD 3:

Re: Buenos días profesor habla

mail.google.com/mail/u/1/?ogbl#sent/ILtBPXPKLSJvXqsxfgGhqwPGTGTlbFTNnLkwQtNvQZrtzCDkRJzcSsnGsDWjbWJNXlvSzNfq

Gmail

in:sent

Redactar

Recibidos 23
Destacados
Pospuestos
Importantes
Enviados
Borradores
Categorías
2016 Y ANTES

Meet
Iniciar una reunión
Unirte a una reunión

Hangouts
Luis Eduardo

WILLIAM RIVERA DIAZ RI...
Envió mensaje
Juliana Rodríguez
profesor buenas tardes quedo ate
Berenice Valencia
LIZ ANGELICA SAMBRANO
Yenny Gomez
¡Chatea conmigo en Hangouts!
Milena Casallas
Profe Una Pregunta Lo De La Gui
Clemente Carlos Contreras Zé
Estuviste en una videollamada.
Sandra Aparicio
Estuviste en una videollamada.
Contratacion Gente Util
pere
CONSUELO CORTES

16 de 12,833

Re: Buenos días profesor habla con la estudiante Mileidy rozo

Luis Eduardo Toscano <luistoscano@misena.edu.co>
para mileidy

sáb., 15 ago. 00:24 (hace 4 días)

Cordial Saludo Maria Mileidy;

No se preocupe, revisando encuentro que aprobó correctamente las actividades interactivas.

Atentamente,

El mié., 12 de ago. de 2020 a la(s) 11:16, mileidy rozo (mileidyrozo0@gmail.com) escribió:

> No puedo hacer las dos actividades interactivas en una no carga y la cómo puede visualizar queda ahí cargando solo llega hasta ahí. Por favor para lo que quedamos para otra actividad para enviar esto a tiempo. GRACIAS

--

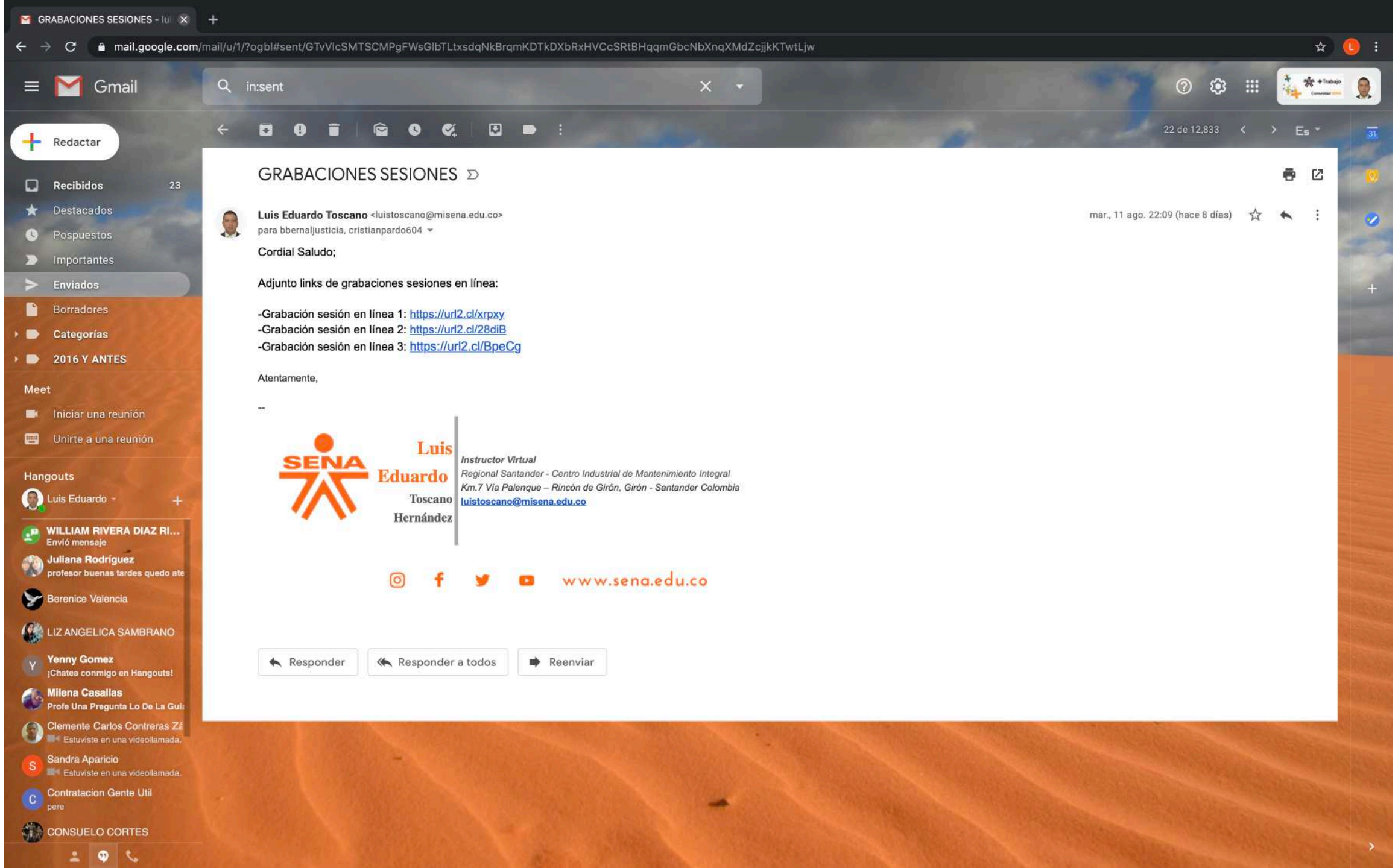
SENA

Luis Eduardo Toscano Hernández

Instructor Virtual
Regional Santander - Centro Industrial de Mantenimiento Integral
Km.7 Vía Palenque – Rincón de Girón, Girón - Santander Colombia
luistoscano@misena.edu.co

www.sena.edu.co

Responder Reenviar


GRABACIONES SESIONES - lui
mail.google.com/mail/u/1/?ogbl#sent/GTvVlcSMTSCMPgFWsGlbTLtxsdqNkBrqmKDTkDXbRxHVCcSRtBHqqmGbcNbXnqXMdZcjjkKTwtLjw
Gmail
in:sent
Redactar
Recibidos 23
Destacados
Pospuestos
Importantes
Enviados
Borradores
Categorías
2016 Y ANTES
Meet
Iniciar una reunión
Unirte a una reunión
Hangouts
Luis Eduardo
WILLIAM RIVERA DIAZ RI...
Envió mensaje
Juliana Rodríguez
profesor buenas tardes quedo ate
Berenice Valencia
LIZ ANGELICA SAMBRANO
Yenny Gomez
¡Chatea conmigo en Hangouts!
Milena Casallas
Profe Una Pregunta Lo De La Gui
Clemente Carlos Contreras Zé
Estuviste en una videollamada.
Sandra Aparicio
Estuviste en una videollamada.
Contratacion Gente Util
pere
CONSUELO CORTES
22 de 12,833
GRABACIONES SESIONES
Luis Eduardo Toscano <luistoscano@misena.edu.co>
para bbernaljusticia, cristianpardo604
mar., 11 ago. 22:09 (hace 8 días)
Cordial Saludo;
Adjunto links de grabaciones sesiones en línea:
-Grabación sesión en línea 1: https://url2.cl/xrpxy
-Grabación sesión en línea 2: https://url2.cl/28diB
-Grabación sesión en línea 3: https://url2.cl/BpeCg
Atentamente,
--
SENA
Luis Eduardo Toscano Hernández
Instructor Virtual
Regional Santander - Centro Industrial de Mantenimiento Integral
Km.7 Vía Palenque – Rincón de Girón, Girón - Santander Colombia
luistoscano@misena.edu.co
www.sena.edu.co
Responder
Responder a todos
Reenviar

Re: curso - luistoscano@misen

mail.google.com/mail/u/1/?ogbl#sent/CqMvqmRKqsDskcLVXTRzMlpcsjSMWPQFvdbPgPvmGthXsmsCvrzShGGSvFFLpzbfsBPRLldXKdV

Gmail

in:sent

Redactar

Recibidos 23
Destacados
Pospuestos
Importantes
Enviados
Borradores
Categorías
2016 Y ANTES

Meet
Iniciar una reunión
Unirte a una reunión

Hangouts
Luis Eduardo

WILLIAM RIVERA DIAZ RI...
Envió mensaje
Juliana Rodríguez
profesor buenas tardes quedo ate
Berenice Valencia
LIZ ANGELICA SAMBRANO
Yenny Gomez
¡Chatea conmigo en Hangouts!
Milena Casallas
Profe Una Pregunta Lo De La Gui
Clemente Carlos Contreras Zé
Estuviste en una videollamada.
Sandra Aparicio
Estuviste en una videollamada.
Contratacion Gente Util
pere
CONSUELO CORTES

34 de 12,833

Re: curso

Luis Eduardo Toscano <luistoscano@misena.edu.co>
para Fernando

jue., 6 ago. 21:03 (hace 13 días)

Cordial Saludo Fernando;

El curso inició el pasado 18 de Julio y finalizará el próximo 16 de Agosto de 2020.

Todavía puede colocarse al día, lo invito a revisar las grabaciones de las sesiones en línea donde hemos explicado desde ingresar al curso así como el paso a paso de desarrollar cada una de las actividades propuestas:

-Grabación sesión en línea 1: https://url2.cl/xrpxy
-Grabación sesión en línea 2: https://url2.cl/28diB
-Grabación sesión en línea 3: https://url2.cl/BpeCg

Atentamente,

El mar., 4 de ago. de 2020 a la(s) 09:08, Fernando Becerra (fermajo161217@gmail.com) escribió:
> Buenos días profesor quisiera saber este curso de que es y cómo hay que empezar hacerlo por que no se nada de esto ??

--

SENA
Luis Eduardo Toscano Hernández
Instructor Virtual
Regional Santander - Centro Industrial de Mantenimiento Integral
Km.7 Via Palenque – Rincón de Girón, Girón - Santander Colombia
luistoscano@misena.edu.co
www.sena.edu.co

Responder Reenviar

FOROS

CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL (2153818) P11220130 CO2153818 R68 C9224

Impartido por:
LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ

Herramientas

- Anuncios
- Participantes
- Información
- Contenido del curso
- Edición de contenidos
- Métricas de Encuestas
- Foros
- Evidencias
- SCORM
- Sesión en línea
- Evaluaciones
- Wikis
- Asistencia
- Galería
- Chat
- Competencias
- Portafolio de Evidencias
- Gamificación
- Enlaces
- Centro de Calificaciones
- Grupo
- Proyectos
- Rúbricas
- Blogs
- Seguimiento

Foros

Nuevo foro

Foro de dudas e inquietudes — Editar X

Respuestas (2) Individual
Nuevas (0)
Foro calificable:No
Subir archivos:No
Foro disponible:Si
Rúbrica: No asignada
Fecha de inicio: 2019-12-15 00:00:00 **Fecha fin:** 2020-12-31 00:00:00

Responder

Foro social — Editar X

Respuestas (17) Individual
Nuevas (0)
Foro calificable:No
Subir archivos:No
Foro disponible:Si
Rúbrica: No asignada
Fecha de inicio: 2019-12-15 00:00:00 **Fecha fin:** 2020-12-31 00:00:00

Responder

Actividad 3 - Evidencia 1 - FORO TEMÁTICO 3 UNIDAD — Editar X

Respuestas (15) Individual
Nuevas (0)
Foro calificable:Si
Subir archivos:No
Foro disponible:Si
Rúbrica: No asignada
Fecha de inicio: 2019-12-15 00:00:00 **Fecha fin:** 2020-12-31 00:00:00

Responder

Actividad 1 - Evidencia 1 - FORO 1 UNIDAD — Editar X

Respuestas (23) Individual
Nuevas (0)
Foro calificable:Si
Subir archivos:No
Foro disponible:Si
Rúbrica: No asignada
Fecha de inicio: 2019-12-15 00:00:00 **Fecha fin:** 2020-12-31 00:00:00

Responder

CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL (2153818) P11220130 CO2153818 R68 C9224

Impartido por:
LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ

Herramientas

- Anuncios
- Participantes
- Información
- Contenido del curso
- Edición de contenidos
- Métricas de Encuestas
- Foros
- Evidencias
- SCORM
- Sesión en línea
- Evaluaciones
- Wikis
- Asistencia
- Galería
- Chat
- Competencias
- Portafolio de Evidencias
- Gamificación
- Enlaces
- Centro de Calificaciones
- Grupo
- Proyectos
- Rúbricas
- Blogs
- Seguimiento
- Configuración

Colaboradores



LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
Instructor

Foro de dudas e inquietudes Enlace

Foro DUDAS E INQUIETUDES	A través de este medio, el instructor resuelve a la mayor brevedad cualquier interrogante que surja con el desarrollo de las temáticas del programa de formación y/o el manejo de la plataforma Pasos para participar: 1. Clic en Respuestas. 2. Escribir contenido del mensaje. 3. Clic en Responder.
	Nota: Este foro no es Calificable, pero es requisito para iniciar la formación virtual.

Fecha inicio: 2019-12-15 00:00:00 - Fecha fin: 2020-12-31 00:00:00

Activar Texto Enriquecido

Adjunta un archivo

Responder

Respuestas

Busca tus hashtag

Buscar Actualizar

LUZ MARINA SILVA OLIVEROS
2020-07-27 13:06:18
Id respuesta:19906840

Cordial saludo compañeros, mi nombre es Luz Marina Silva O,soy bachiller, tengo un hijo de 4 años,en este momento no estoy trabajando, se me termino el contrato en diciembre. vivo en Candelaria - valle, mi comida favorita es el Sancocho de gallina. estoy realizando este curso por que me gustaría realizar mi propio proyecto.
Atentamente, Luz Marina Silva O.

1Ya no me gusta 1 Comentario(s)



LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
2020-07-18 23:16:48
Id respuesta:19160043

Cordial Saludo Estimados Aprendices;

En este espacio podremos resolver de forma colaborativa todas las inquietudes que se les presenten en cuanto a la temática, las actividades y el manejo en general de las herramientas del curso.

Recuerden que pueden plantearme sus inquietudes también a mi correo electrónico: **luistoscano@misena.edu.co**

CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL (2153817) P11220130 CO2153817 R68 C9224

Impartido por:
LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ

Herramientas

- Anuncios
- Participantes
- Información
- Contenido del curso
- Edición de contenidos
- Métricas de Encuestas
- Foros
- Evidencias
- SCORM
- Sesión en línea
- Evaluaciones
- Wikis
- Asistencia
- Galería
- Chat
- Competencias
- Portafolio de Evidencias
- Gamificación
- Enlaces
- Centro de Calificaciones
- Grupo
- Proyectos
- Rúbricas
- Blogs
- Seguimiento
- Configuración

Colaboradores



LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
Instructor

Foro social Enlace

Foro SOCIAL	Este es un espacio de encuentro entre aprendices e instructor, aquí se pueden conocer a través de presentaciones personales. Están todos invitados a realizar su presentación personal indicando datos cómo: Nombres, de dónde son, donde viven, qué hacen, que les gusta, etc. Con el propósito de crear lazos de compañerismo, promover la recreación, el esparcimiento y la reflexión. Pasos para participar: 1. Clic en Respuestas. 2. Escribir contenido del mensaje. 3. Clic en Responder.
	Nota: Este foro no es Calificable, pero es requisito para iniciar la formación virtual.

Fecha inicio: 2019-12-15 00:00:00 - Fecha fin: 2020-12-31 00:00:00

Activar Texto Enriquecido

Adjunta un archivo

Responder

Respuestas

Busca tus hashtag

Buscar Actualizar



LUIS FERNANDO BECERRA BOHORQUEZ
2020-08-12 13:59:47
Id respuesta:21650402

Buenas tarde mi nombre el Luis Fernando Becerra Bohorquez, tengo 22 años vivo en la ciudad de bucaramanga Me gusta jugar fútbol, tengo un técnico en contabilización en operaciones comerciales y otro técnico en servicios jurídicos.

1Ya no me gusta 1 Comentario(s)



LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
2020-08-15 15:47:52

Cordial Saludo Estimado Aprendiz;

Iniciamos y me place que haga parte de este novedoso proceso de aprendizaje. La temática está muy interesante y estoy seguro será de su agrado.

Tutor Virtual: Luis Eduardo Toscano

luistoscano@misena.edu.co

Activar Texto Enriquecido

Comentar

Offline OFF

CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL (2153816) P11220130 CO2153816 R68 C9224

Impartido por:
LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ

Herramientas

- Anuncios
- Participantes
- Información
- Contenido del curso
- Edición de contenidos
- Métricas de Encuestas
- Foros
- Evidencias
- SCORM
- Sesión en línea
- Evaluaciones
- Wikis
- Asistencia
- Galería
- Chat
- Competencias
- Portafolio de Evidencias
- Gamificación
- Enlaces
- Centro de Calificaciones
- Grupo
- Proyectos
- Rúbricas
- Blogs
- Seguimiento
- Configuración

Colaboradores



LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
Instructor

Foro Temático 1 Unidad

Cordial Saludo Estimados Aprendices;
Para este primer foro temático, debatiremos sobre la siguiente situación:
Se presentan las ideas de negocios A, B, C y D, las cuales fueron elaboradas cumpliendo con todo lo exigido por el protocolo establecido para ello, desde su análisis ¿Cuáles su contribución para seleccionar la idea de negocios más pertinente y altamente relacionada con el entorno y ante todo que la idea sea innovadora y original, ubicadas preferencialmente en actividades emergentes o en sectores relacionados con servicios y nuevas tecnologías?.

A: Comercializadora de autos.
B: Un Café Internet para ofertar asesorías en investigación formativa.
C: Una fábrica de arepas de choclo.
D: Una comercializadora de ropa para mujeres robustas.

Recuerden que es muy importante retroalimentar las participaciones de los compañeros.

Atentamente,
Tutor Virtual: Luis Eduardo Toscano Hernández

Nota: Este foro **Si** es Calificable.

Fecha inicio: 2019-12-15 00:00:00 - Fecha fin: 2020-12-31 00:00:00

Activar Texto Enriquecido

Adjunta un archivo

Responder

Respuestas

Busca tus hashtag

Buscar Actualizar

GERMAN FAUBRICIO VILLANUEVA TORRES
2020-08-08 15:38:17
Id respuesta:21149134

buena tarde instructor y compañeros aprendices, yo me inclinaría por la opción B, ya que si analizamos esta idea de negocio a fondo nos esta dando un valor agregado imperdible, es por ello que es una idea bastante atractiva analizando que es un mercado que aun en Colombia no se desarrolla, pero que en un futuro cercano empezara a ser fundamental para el desarrollo de nuestro país, inclinarse por la capacitación y espacios de tecnología es una apuesta segura debido a la globalizacion pero una idea que también requiere de un gran capital

1Ya no me gusta 1 Comentario(s)



LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
2020-08-10 17:55:44

Cordial Saludo Estimado Aprendiz;

Ha plasmado muy bien su punto de vista y ha debatido correctamente la participación de un compañero. Ahora vamos a analizar lo siguiente: Si has abierto tu propio negocio, necesitarás transmitir los valores, misión y pasión por lo que haces para que los demás empleados puedan tener el rendimiento esperado.

Atentamente,

Tutor Virtual: LUIS EDUARDO TOSCANO

Activar Texto Enriquecido

Comentar

CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL (2153815) P11220130 CO2153815 R68 C9224

Impartido por:
LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ

Foro Temático 3 Unidad	Cordial Saludo Estimados Aprendices; Para este foro temático de nuestra tercera unidad, debatiremos sobre la siguiente situación: ¿Cómo se establece un presupuesto de promoción, teniendo en cuenta el tiempo y las condiciones del mercado? Recuerden que es muy importante retroalimentar las participaciones de los compañeros. Atentamente, Tutor Virtual: Luis Eduardo Toscano Hernández.
	Nota: Este foro **Si** es Calificable.

Fecha inicio: 2019-12-15 00:00:00 - **Fecha fin:** 2020-12-31 00:00:00

Herramientas
- Anuncios
- Participantes
- Información
- Contenido del curso
- Edición de contenidos
- Métricas de Encuestas
- Foros
- Evidencias
- SCORM
- Sesión en línea
- Evaluaciones
- Wikis
- Asistencia
- Galería
- Chat
- Competencias
- Portafolio de Evidencias
- Gamificación
- Enlaces
- Centro de Calificaciones
- Grupo
- Proyectos
- Rúbricas
- Blogs
- Seguimiento
- Configuración

Colaboradores



LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
Instructor

Activar Texto Enriquecido

Adjunta un archivo

Responder

Respuestas

Busca tus hashtag

Buscar Actualizar



MARIA FERNANDA GALLO BALLESTEROS
2020-08-16 20:27:25
Id respuesta:22109123

Buenas noches, A la hora de poner en marcha un proyecto empresarial es imprescindible asignar un presupuesto para el plan de marketing con el objetivo de planificar un diseño de comunicación de marca hacia el público y ofrecer a todos los clientes las ventajas de nuestros productos y servicios,es importante para cualquier compañía que quiera competir por un trozo del mercado, ya sea pequeña, mediana, grande o una multinacional. Sin un presupuesto adecuado para el desarrollo del plan de marketing no será posible acercarnos a los objetivos de ventas, con lo que el negocio estará abocado al fracaso en el corto o medio plazo.

1Ya no me gusta 1 Comentario(s)



LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
2020-08-17 11:08:14

Cordial Saludo Estimado Aprendiz;

Muy buena participación, ha finalizado este último foro correctamente. Recuerde que el emprendedor necesita confiar en sí mismo para lograr hacer un buen trabajo y encarar todos los desafíos de lo que significa qué es ser un emprendedor con todas las letras.

Atentamente,

Tutor Virtual: LUIS EDUARDO TOSCANO

Activar Texto Enriquecido

Comentar

MENSAJERÍA INTERNA
NOTIFICACIONES PLATAFORMA TERRITORIUM



SANDRA MIREYA BEJARANO DIAZ

Asunto
calificacion de cuestionarios

Mensajes

SANDRA MIREYA BEJARANO: buenas noches profe, como ya estamos culminando el curso de Mentalidad Empresarial, note que aun no me ha calificado los cuestionarios. gracias estaré atenta a su respuesta!

LUIS EDUARDO TOSCANO: Buenos dias sandra, En este momento todas las actividades se encuentran calificadas, en su caso particular, todas fueron aprobadas. Felicitaciones
2020-08-17 11:28:04

Escribe un mensaje

Adjunta un archivo

Responder

Estado de la notificación

Nombre	Leído
SANDRA MIREYA BEJARANO DIAZ	No

©2019 Territorio Todos los derechos reservados.



ANGIE ELIZABETH LOPEZ TENJO

Asunto
Comentario

Mensajes

ANGIE ELIZABETH LOPEZ: Buenas noches instructor, soy Angie Elízabeth López Tenjo, de de la ficha 2153815, bueno el día de hoy quería reportarle que desde hace unos días, mas o menos el día jueves, se ha venido presentado un inconveniente en cuanto a la plataforma, pues he intentado abrir las guías de las actividades pero no sé qué pasa, si es una falla del sistema o otra cosa, entonces quisiera saber qué medidas puedo tomar en este caso, pues no he podido presentar la Actividad 3 - Evidencia 2, mandaré el pantallazo del inconveniente en archivos adjuntos, espero su pronta respuesta, gracias.

LUIS EDUARDO TOSCANO: Cordial saludo Angie, No se preocupe, recuerde que las actividades están habilitadas hasta el día final de la formación. Revisando la situación mencionada no encuentro ningún inconveniente por lo tanto es posible que se trate de fallas técnicas. La invito a realizar un nuevo intento con la actividad y me informe si perité la dificultad. Atentamente, Instructor virtual: Luis Eduardo Toscano

---

ANGIE ELIZABETH LOPEZ: Muchas gracias instructor, al final sí se resolvió la falla y ya entregué las actividades pendientes, gracias.
2020-08-11 23:37:22

117331500n306292604055333n4186643797139670197nn___195f2f3b5d765df___.png
116461547n979521019161894n7076118500560391196nn___725f2f3baa0577a___.png

Escribe un mensaje

Adjunta un archivo

Responder

Estado de la notificación

Nombre	Leído
ANGIE ELIZABETH LOPEZ TENJO	Si

©2019 Territorio Todos los derechos reservados.



VANESSA CARDENAS ALVAREZ

Asunto
Territorio(sin titulo)

Mensajes
Buenos días profesor lo que pasa es que tengo una duda con la actividad 3

LUIS EDUARDO TOSCANO: Cordial saludo Vanessa, Indíqueme por favor cual es su duda para poder brindarle una orientación. también puede observar la grabación de nuestra sesión en línea en donde encontrará una explicación detallada de cómo realizar la actividad. Esta grabación la encuentra en el botón contenido del curso, proyecto, grabaciones de sesiones en línea. Atentamente, Instructor virtual: Luis Eduardo Toscano
2020-08-08 21:45:27

Escribe un mensaje

Adjunta un archivo

Responder

Estado de la notificación

Nombre	Leído
VANESSA CARDENAS ALVAREZ	No

©2019 Territorio Todos los derechos reservados.



YISED JIMENA CORDERO TORRES

Asunto
foro

Mensajes

YISED JIMENA CORDERO: Buen dia profesor, tengo dudas de como realizar el foro, donde observo el estudio de caso. y por donde debo ingresar y realizar las actividades. Gracias.

LUIS EDUARDO TOSCANO: Cordial saludo Yised, Para participar en el foro debe dirigirse al botón "foros" en el menú principal del curso, luego hacer click en el foro correspondiente a la unidad 1 y comenzar a responder en el cuadro de texto, finalmente comentar. Para el estudio de caso debe ingresar por el botón contenido del curso, seguido proyecto, seguido actividad 1, finalmente actividad 1 evidencia 2. La invito a asistir a nuestra sesión en línea en donde explicaré detalladamente cómo acceder y participar en los diferentes espacios de la plataforma. Atentamente, Instructor virtual: Luis Eduardo Toscano

YISED JIMENA CORDERO: profe que pena molestarte tengo otra pregunta donde puedo enviar el documento las ideas de negocio

LUIS EDUARDO TOSCANO: Cordial saludo Yised, No se preocupe, no es molestia. El documento en mención y todas las evidencias se envían por la siguiente ruta: Click en el botón evidencias del menú principal del curso, selecciona el número de actividad que desea enviar, y adjunta la evidencia en el espacio correspondiente a su nombre. Adicionalmente la invito a revisar la grabación de nuestras sesión en línea en donde explico paso a paso este procedimiento. Atentamente, Instructor virtual: Luis Eduardo Toscano

YISED JIMENA CORDERO: buenas tarde profe una pregunta, de que se trato la clase de zoom del dia 29 de julio es que ese dia no pude tener acceso

LUIS EDUARDO TOSCANO: Cordial saludo Yised, En la sesión en línea anterior demostramos e hicimos algunos actividades de la semana 2. La invito a observar la grabación siguiendo esta ruta: Click en contenido del curso, click en proyecto, click en grabación de sesiones en línea. Atentamente, Instructor virtual: Luis Eduardo Toscano
2020-08-01 20:54:40

Escribe un mensaje

Adjunta un archivo

Responder

Estado de la notificación

Nombre	Leído
YISED JIMENA CORDERO TORRES	Si

©2019 Territorio Todos los derechos reservados

NORMAS Y REGLAS DE CONVIVENCIA

- De clic en el cuestionario interactivo **"Actividad 4 – Evidencia 1"**, siga las instrucciones que en este aparece.
- De clic en el ejercicio práctico **"Actividad 4 – Evidencia 2"**, lea las instrucciones, luego **"Adjuntar archivo"**, escriba en **"Comentarios"** y cuando finalice seleccione **"Enviar"**, para dirigir el informe al instructor.



Netiqueta y normas de convivencia

a. Lea todos los correos que le envíe el instructor, esto incluye los archivos adjuntos.

b. Recuerde que las personas que leen los mensajes tienen puntos de vista divergentes y por lo tanto pueden tener una ideología distinta, como también formas diferentes de comunicación.

c. Utilice buenos modales, lenguaje adecuado con la correspondiente revisión de ortografía.

d. Escriba en minúscula, recuerde que el uso sostenido de mayúsculas, es sinónimo de grito.

e. Muéstrese amigable cuando esté trabajando en el espacio virtual.

f. Es importante respetar el ancho de banda de internet de los demás compañeros y su tiempo, enviando mensajes cortos y/o archivos livianos.

g. Comparta sus conocimientos a los demás compañeros, así ellos se motivarán a participar en cada una de las actividades.

h. Recuerde respetar la privacidad de los compañeros e instructor.

i. Al participar en los foros, mantenga un ambiente sano y constructivo.

j. Disculpe a otros de los errores que puedan cometer, así perdonarán las equivocaciones en las cuales se puedan incurrir en un futuro.

k. Respete el trabajo intelectual de las demás personas, haga uso de las normas APA. Cuando utilice las fuentes de información para consulta, tómelas para aplicarlas a las actividades o exponerlas.

l. Realice las actividades propuestas en cada una de las actividades de aprendizaje, sea honesto, no deje que otros hagan la labor que le corresponde.

m. Evite enviar mensajes en cadena, debido a que satura las bandejas de entrada del correo, además de robar tiempo a los compañeros y al instructor.

n. Recuerde que los mensajes de texto están compuestos por cuatro partes: Saludo, cuerpo del mensaje, despedida y nombre de la persona que envía el mensaje.



DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

Netiqueta y normas de convivencia

A.Lea todos los correos que le envíe el instructor, esto incluye los archivos adjuntos.

B. Recuerde que las personas que leen los mensajes tienen puntos de vista divergentes y por lo tanto pueden tener una ideología distinta, como también formas diferentes de comunicación.

C.Utilice buenos modales, lenguaje adecuado con la correspondiente revisión de ortografía.

D.Escriba en minúscula, recuerde que el uso sostenido de mayúsculas, es sinónimo de grito.

E. Muéstrese amigable cuando esté trabajando en el espacio virtual.

F. Es importante respetar el ancho de banda de internet de los demás compañeros y su tiempo, enviando mensajes cortos y/o archivos livianos.

G. Comparta sus conocimientos a los demás compañeros, así ellos se motivarán a participar en cada una de las actividades.

H. Recuerde respetar la privacidad de los compañeros e instructor.

Opciones

Regresar

AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001 (2172195)

- Auditoria Interna De Calidad - Ntc Iso 9001 (2172195)
  - PROYECTO
    - Información del Programa
      - Diseño Curricular: AUDITORÍA INTERNA DE CALIDAD
      - Información del curso: AUDITORÍA INTERNA DE CALIDAD
      - Lineamientos, normas y requerimientos para la formación en AVA
        - Lineamientos, normas y requerimientos para la formación en AVA
    - Cronograma
    - Actividades Iniciales
    - Actividad 1
    - Actividad 2
    - Actividad 3
    - Actividad 4
    - Biblioteca SENA
    - Tutoriales
    - Software para el curso

LINEAMIENTOS, NORMAS Y REQUERIMIENTOS PARA LA FORMACIÓN EN AVA

- Ocultar descripción

1 de 1



1 de 1

¡Soy Eva!

LINEAMIENTOS, NORMAS Y REQUERIMIENTOS PARA EL DESARROLLO DE PROGRAMAS EN AMBIENTES VIRTUALES DE FORMACIÓN

NORMAS BÁSICAS DE COMPORTAMIENTO Y CONVIVENCIA



En Internet existen distintos espacios y formas de comunicación, que implican conocer y respetar un conjunto de normas para mantener buenas relaciones con los demás usuarios, este conjunto de normas generales es conocido como netiqueta. El cumplimiento de estas normas permite que las relaciones a través de la red sean mejores, más humanas, más formales, más dinámicas y más respetuosas.

Por esta razón y tomando como referencia el Reglamento del aprendiz SENA, se le pide conocer y respetar las siguientes normas de comportamiento para el ambiente virtual de formación:

Normas de comportamiento	Normas de comunicación

2. NORMAS BÁSICAS DE COMPORTAMIENTO Y CONVIVENCIA



En Internet existen distintos espacios y formas de comunicación, que implican conocer y respetar un conjunto de normas para mantener buenas relaciones con los demás usuarios, este conjunto de normas generales es conocido como netiqueta. El cumplimiento de estas normas permite que las relaciones a través de la red sean mejores, más humanas, más formales, más dinámicas y más respetuosas.

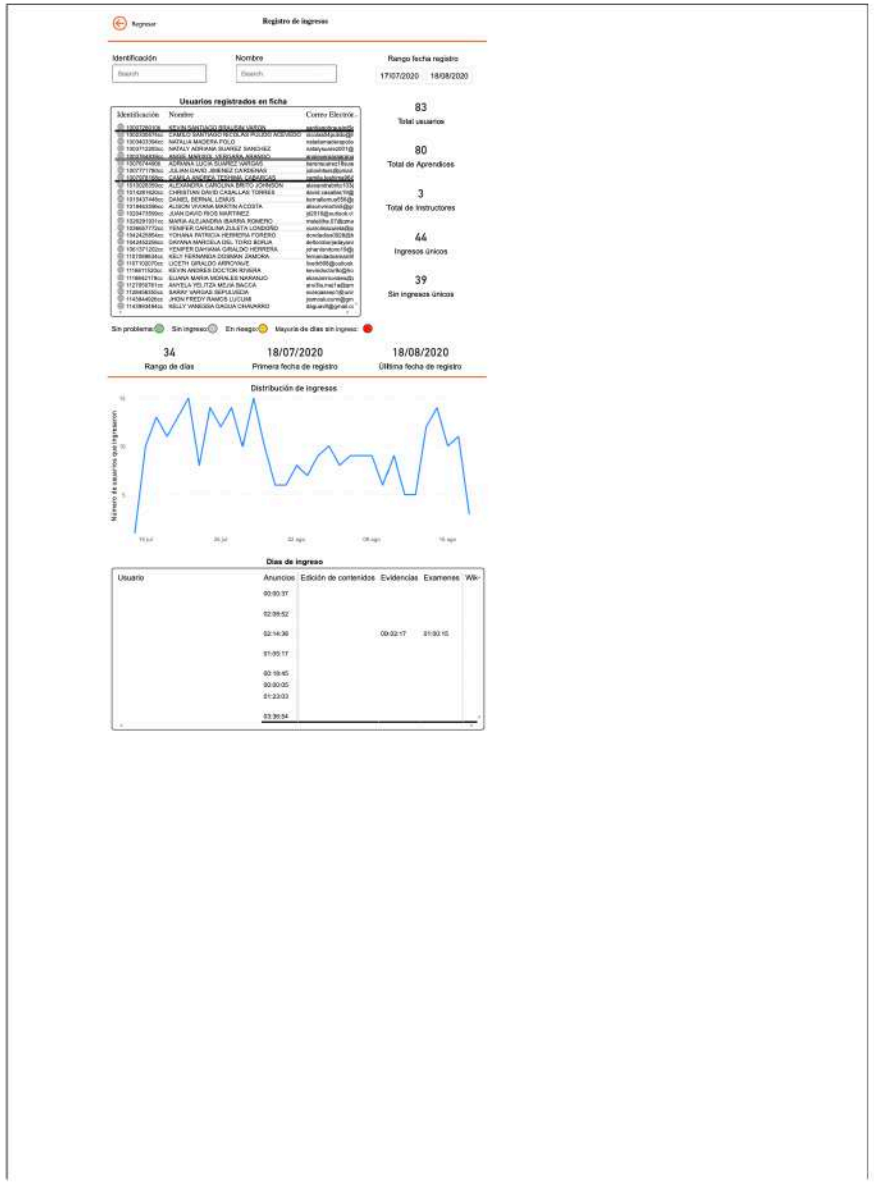
Por esta razón y tomando como referencia el Reglamento del aprendiz SENA, se le pide conocer y respetar las siguientes normas de comportamiento para el ambiente virtual de formación:

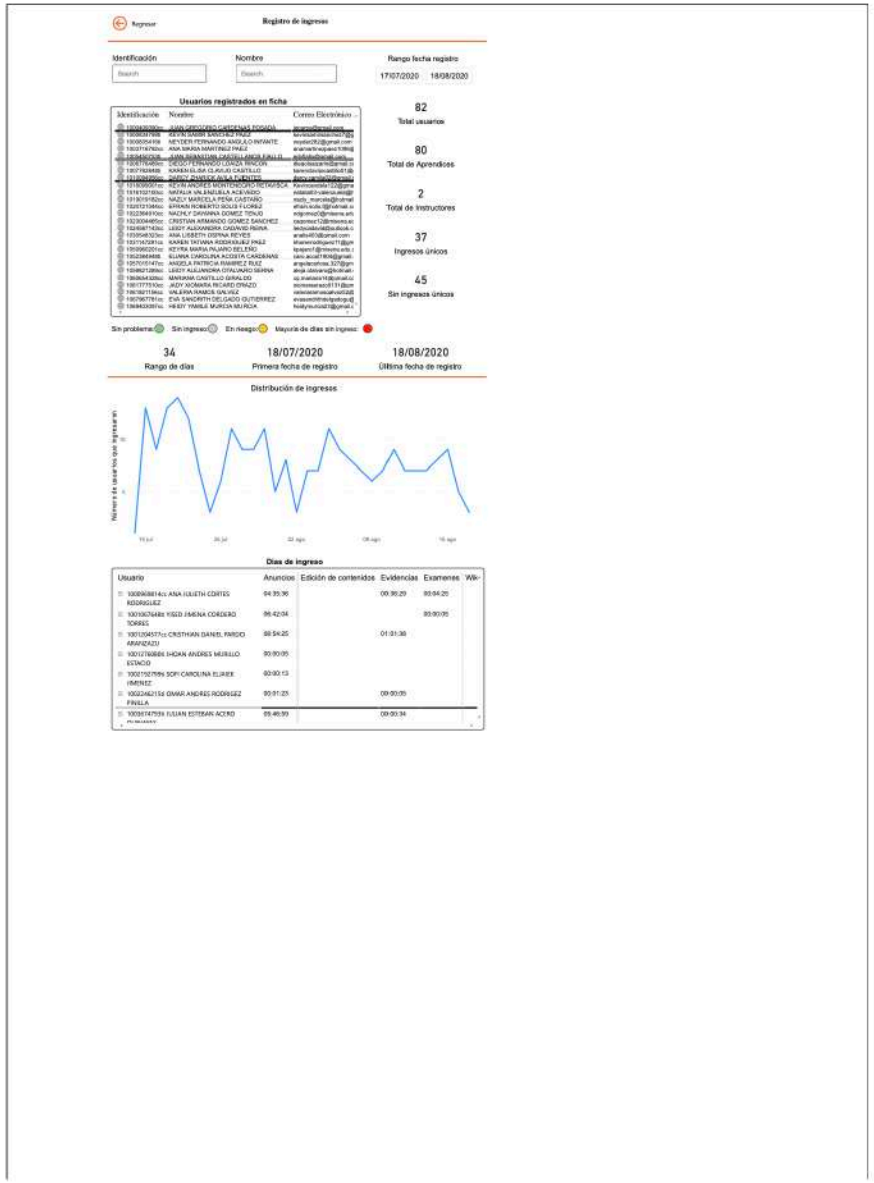
- Siempre reconozca los derechos de autor, dando el crédito a quien generó la idea, a la fuente que se consultó o al recurso en el que se basó la información
- El SENA, advierte sobre el respeto que como ciudadano se debe tener con la propiedad intelectual de las obras consultadas (fuentes de información), en caso de consultar fuentes y tomarlas para exponer o aplicar las actividades es necesario dar crédito al autor de la obra o fuente consultada.
- Respete el tiempo y ancho de banda de las otras personas, por lo tanto no envíe mensajes excesivamente extensos, con contenidos sin importancia o con archivos muy pesados.
- En esta nueva cultura de internet, quizás se pueda ofender a personas sin querer hacerlo, o tal vez se llegue a malinterpretar lo que otros dicen. Por eso, tenga siempre en mente que al otro lado de la pantalla hay un ser humano con sus propias ideas y sentimientos.
- Respete la privacidad de las personas.
- Para dar a conocer su trayectoria, es importante redactar una descripción de perfil corta, mencionando aquellas actividades o gustos por los cuales quiere que los demás lo identifiquen.

Lineamientos, normas y requerimientos para el desarrollo de programas en ambientes virtuales de formación

- Sea selectivo con el material multimedia que comparte. Los textos por este medio deben ser cortos, evite saturar a los demás con una carga excesiva en sus publicaciones. Si comparte información de otros

NOVEDADES DE CANCELAMIENTO RIESGO


Regresar
Registro de ingresos
Identificación
Nombre
Rango fecha registro
17/07/2020
18/08/2020
Usuarios registrados en ficha
Identificación
Nombre
Correo Electrónico
83
Total usuarios
80
Total de Aprendices
3
Total de Instructores
44
Ingresos únicos
39
Sin ingresos únicos
Sin problemas
Sin ingreso
En riesgo
Mayoría de días sin ingreso
34
Rango de días
18/07/2020
Primera fecha de registro
18/08/2020
Última fecha de registro
Distribución de ingresos
Número de usuarios que ingresaron
Días de ingreso
Usuario
Anuncios
Edición de contenidos
Evidencias
Examenes
Wik-



Regresar

Registro de ingresos

Identificación

Nombre

Rango fecha registro

17/07/2020 18/08/2020

Usuarios registrados en ficha

Identificación	Nombre	Correo Electrónico
1000833836cc	JUAN CAMILO CARDENAS POSADA	
1000854918	KEVIN SAMIR SANCHEZ PAEZ	
1003176762cc	MEYDER FERNANDO ANGULO INFANTE	
1003461218	ANA MARIA MARTINEZ PAEZ	
1004754696cc	JUAN SEBASTIAN CASTELLANOS FINILLA	
1007764969cc	DIEGO FERNANDO LOAIZA RINCON	
1007769848	KAREN ELISA GLARIS CASTILLO	
1010000000cc	AUDRY DANIELA SILVA CARDENAS	
1010000000cc	KEVIN ANDRES MONTENEGRO RETAMOSO	
1010152180cc	NATALIA VALENZUELA ACEVEDO	
1013015182cc	NAZLY MARCELA PEÑA CASTAÑO	
1020721346cc	ERWIN ROBERTO SOLIS FLOREZ	
1022364910cc	NACHLY DAYANNA GOMEZ TENJO	
1023004485cc	CRISTIAN ARMANDO GOMEZ SANCHEZ	
1024687143cc	LEIDY ALEXANDRA CASAVID RIVERA	
1033546323cc	ANA LISBETH OSPINA REYES	
1037174728 cc	KAREN TATIANA RODRIGUEZ PAEZ	
1050992231cc	KEYRA MARIA PAJARO DELEÑO	
1052364848	ELIANA CAROLINA ACOSTA CARDENAS	
1057015747cc	ANGELA PATRICIA RAMIREZ RUIZ	
1094821286cc	LEIDY ALEJANDRA OTALVARO SERNA	
1063643236cc	MARIANA CASTILLO GIRALDO	
1061775743cc	JAZY NOMARA RICARD OYAZO	
1067807134cc	VALERIA RAMOS GALVEZ	
1007957781cc	EVA SANDRITH DELGADO GUTIERREZ	
1064643081cc	HEIDY YAMILE MURCIA MURCIA	

82
Total usuarios

80
Total de Aprendices

2
Total de Instructores

37
Ingresos únicos

45
Sin ingresos únicos

Sin problemas Sin ingreso En riesgo Mayoría de días sin ingreso

34
Rango de días

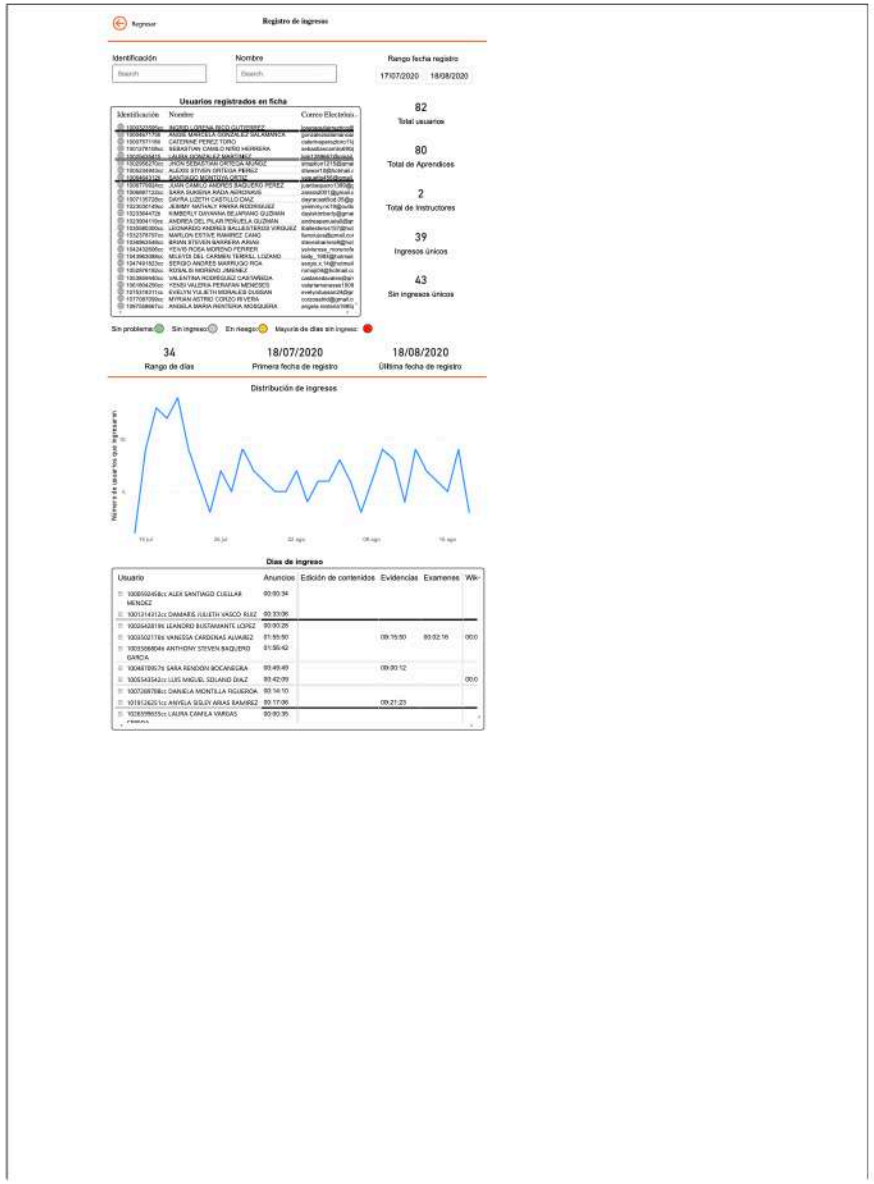
18/07/2020
Primera fecha de registro

18/08/2020
Última fecha de registro

Distribución de ingresos

Días de ingreso

Usuario	Anuncios	Edición de contenidos	Evidencias	Examenes	Wiki
1000963881cc ANA LUISTH CORTES ESTRELLEZ	04:35:36		00:30:20	00:04:20	
1001067648t YISED XIMENA CORDERO TORRES	06:42:04			00:00:05	
1001204577cc CRISTHIAN DANIEL PARDO AMAYA231	00:54:25		01:01:30		
1001276088t IHOAN ANDRES MURILLO ESTACIO	00:00:05				
1002150799t SOFI CAROLINA ELIREE JIMENEZ	00:00:13				
1002246215t OMAR ANDRES RODRIGEZ PINILLA	00:01:25		00:00:05		
1003147753t JULIAN ESTEBAN ACERO	05:46:59		00:00:34		



Regresar

Registro de ingresos

Identificación

Nombre

Rango fecha registro

17/07/2020 18/08/2020

Usuarios registrados en ficha

Identificación	Nombre	Correo Electróni...
1000320356cc	ANGIE LORENA RICO GUTIERREZ	
1000971758	ANGIE MARCELA GONZALEZ SALAMANCA	
1000977116tc	CATERINE PEREZ TORO	
1001278158cc	SEBASTIAN CAMILO NIÑO HERRERA	
1002560941tc	LAURA GONZALEZ MARTINEZ	
1002952470cc	JHON SEBASTIAN ORTEGA MUÑOZ	
1003639496cc	ALEXIS STIVEN ORTEGA PEÑUZ	
1003653824cc	ANDRESON MORENO OCAMPO	
1005778924cc	JUAN CAMILO ANDRES BAQUERO PEREZ	
1006867120tc	SARA SUNSIRA RAVA NARANJO	
1007139728cc	DAYRA LIZETH CASTILLO DIAZ	
1023639748cc	JEIMMY NATHALY RIVERA RODRIGUEZ	
1023564470t	KIMBERLY DAYANNA BEJARANO GUZMAN	
1023994119cc	ANDREA DEL PILAR PEÑUELA GUZMAN	
1030882806cc	LEONARDO ANDRES BALLESTEROS VARGUEZ	
1032378701cc	MARLON ESTIVE RAMIREZ CANO	
1040963568cc	BRIAN STIVEN BARRERA ARIAS	
1042432599cc	YEIVIS ROSA MORENO FERRER	
1043963088cc	MILEYDI DEL CARMEN TERRELL LOZANO	
1047451527cc	SERGIO ANDRES MARRUGO ROA	
1052974182cc	ROSALBI MORANO JIMENEZ	
1053894845cc	VALENTINA RODRIGUEZ CASTAÑEDA	
1061664259cc	YENDI VALERIA PERAFAN MENESES	
1061919311cc	EVELYN YULIETH MEDINILES DUSSAN	
1077087099cc	MYRIAN ASTRID CORZO RIVERA	
1080748847cc	ANGELA MARIA PANTERA MOSQUERA	

82
Total usuarios

80
Total de Aprendices

2
Total de Instructores

39
Ingresos únicos

43
Sin ingresos únicos

Sin problemas Sin ingreso En riesgo Mayoría de días sin ingreso

34
Rango de días

18/07/2020
Primera fecha de registro

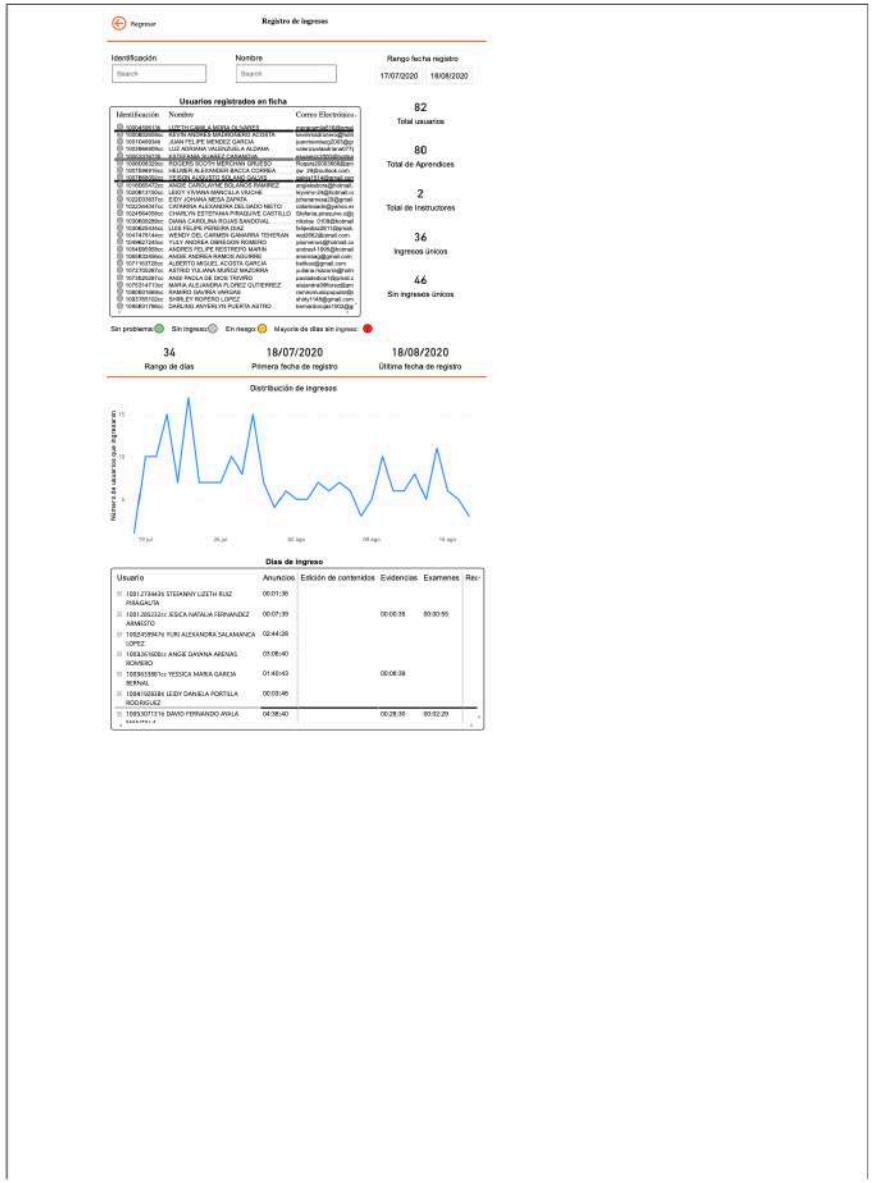
18/08/2020
Última fecha de registro

Distribución de ingresos

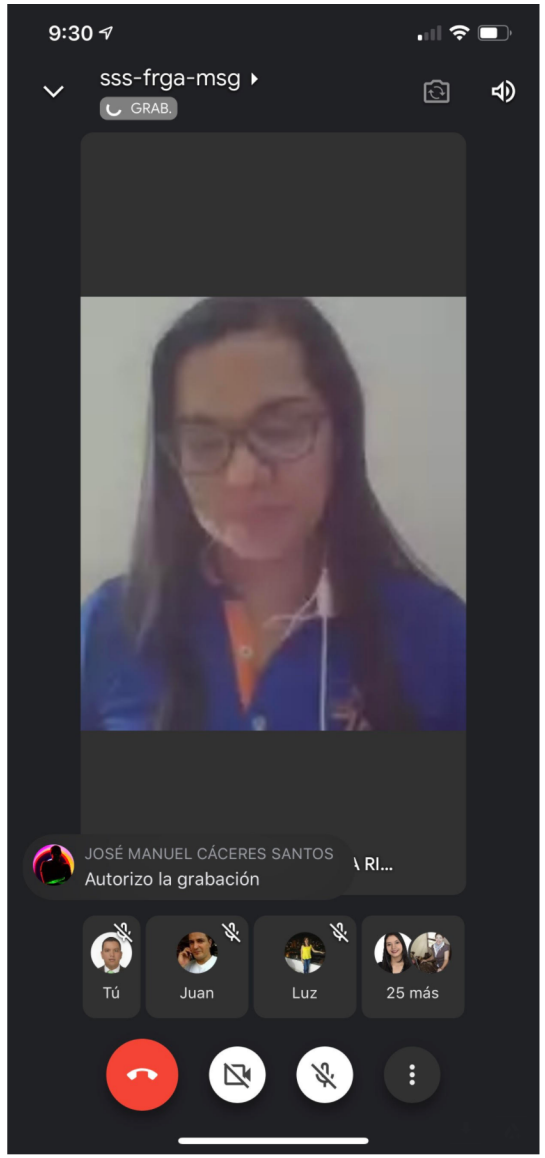
Número de usuarios que ingresaron

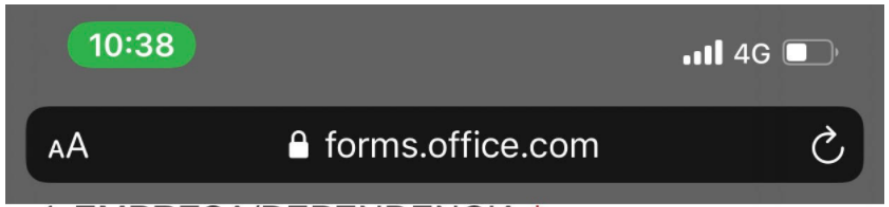
Días de ingreso

Usuario	Anuncios	Edición de contenidos	Evidencias	Examenes	Wik-
1000924548cc ALEX SANTIAGO CUELLAR MENDEZ	00:00:34				
1001314312cc DAMARIS JULIETH VASCO RUIZ	00:33:06				
1002642819tc LEANDRO BUSTAMANTE LOPEZ	00:00:26				
1003502178tc VANESSA CARDENAS ALVAREZ	01:55:50		09:15:50	00:52:16	00:0
1003568044 ANTHONY STEVEN BAQUERO GARCIA	01:55:42				
1004878679 SARA RENDON BOCANEGRA	00:49:49		09:30:12		
1005543542cc LUIS MIGUEL SOLANO DIAZ	00:42:09				00:0
1007268708cc DANIELA MONTILLA FIGUEROA	00:14:10				
1018122625 tcc ANYELA SOLEY ARIAS RAMIREZ	00:17:06		09:21:23		
1023978651cc LAURA CAMILA VARGAS	00:00:35				


Regresar
Registro de ingresos
Identificación
Nombre
Rango fecha registro
17/07/2020
18/08/2020
Usuarios registrados en ficha
Identificación
Nombre
Correo Electrónico
82
Total usuarios
80
Total de Aprendices
2
Total de Instructores
36
Ingresos Únicos
46
Sin ingresos Únicos
Sin problema:
Sin ingreso:
En riesgo:
Mayoría de días sin ingreso:
34
Rango de días
18/07/2020
Primera fecha de registro
18/08/2020
Última fecha de registro
Distribución de ingresos
Días de ingreso
Usuario
Anuncios
Edición de contenidos
Evidencias
Examenes
Rec-

NSCL_240201056_Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa.





4. EMPRESA/DEPENDENCIA *

SENA - CENTRO INDUSTRIAL DE MANTENIMIEI

5. CORREO ELECTRÓNICO *

luistoscano@misena.edu.co

6. CELULAR/EXT. SENA *

3153761201

Enviar



Enlaces de Inscripción:

PLANIFICACIÓN DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD - NTC ISO 9001:
http://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/detalle-oferta.html?fm=0&fc=OC6BrqIa5Ao

FUNDAMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD:
http://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/detalle-oferta.html?fm=0&fc=VcVqv8oGM3I

EVALUACIÓN Y MEJORA DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD - NTC ISO 9001:
http://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/detalle-oferta.html?fm=0&fc=dhwGWKF_CHk

DOCUMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD - NTC ISO 9001:
http://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/detalle-oferta.html?fm=0&fc=fbOQtsEwjyU

AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001:
http://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/detalle-oferta.html?fm=0&fc=-EyZ1ux5yQ8

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

CIMI – CENTRO INDUSTRIAL DE MANTENIMIENTO INTEGRAL

REPORTE DE JUICIOS EVALUATIVOS

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	19/08/2020
Ficha de Caracterización:	2153815
Código:	1220130
Versión:	2
Denominación:	CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL
Estado de la Ficha de Caracterización:	TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio:	17/07/2020
Fecha Fin:	18/08/2020
Modalidad de Formación:	VIRTUAL
Regional:	68 - REGIONAL SANTANDER
Centro de Formación:	9224 - CENTRO INDUSTRIAL DE MANTENIMIENTO INTEGRAL

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1000145678	DUVAN ANDRES	CARRILLO MEJIA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000145678	DUVAN ANDRES	CARRILLO MEJIA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000145678	DUVAN ANDRES	CARRILLO MEJIA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000145678	DUVAN ANDRES	CARRILLO MEJIA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000224979	LESLI VALENTINA	DELGADO PERAFAN	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000224979	LESLI VALENTINA	DELGADO PERAFAN	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000224979	LESLI VALENTINA	DELGADO PERAFAN	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000224979	LESLI VALENTINA	DELGADO PERAFAN	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1000353841	LAURA CAMILA	MOSQUERA GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1000353841	LAURA CAMILA	MOSQUERA GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1000353841	LAURA CAMILA	MOSQUERA GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1000353841	LAURA CAMILA	MOSQUERA GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1000728010	KEVIN SANTIAGO	BRAUSIN VARON	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
TI	1000728010	KEVIN SANTIAGO	BRAUSIN VARON	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN	POR EVALUAR	-
TI	1000728010	KEVIN SANTIAGO	BRAUSIN VARON	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
TI	1000728010	KEVIN SANTIAGO	BRAUSIN VARON	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	POR EVALUAR	-
CC	1000775382	KAROL STHEFANNY	BEDOYA BUITRAGO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000775382	KAROL STHEFANNY	BEDOYA BUITRAGO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000775382	KAROL STHEFANNY	BEDOYA BUITRAGO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000775382	KAROL STHEFANNY	BEDOYA BUITRAGO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000854882	KEVIN DANIEL	VEGA BAUTISTA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000854882	KEVIN DANIEL	VEGA BAUTISTA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000854882	KEVIN DANIEL	VEGA BAUTISTA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000854882	KEVIN DANIEL	VEGA BAUTISTA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1002330574	CAMILO SANTIAGO NICOLAS	PULIDO ACEVEDO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
CC	1002330574	CAMILO SANTIAGO NICOLAS	PULIDO ACEVEDO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN	POR EVALUAR	-
CC	1002330574	CAMILO SANTIAGO NICOLAS	PULIDO ACEVEDO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
CC	1002330574	CAMILO SANTIAGO NICOLAS	PULIDO ACEVEDO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	POR EVALUAR	-
CC	1003403394	NATALIA	MADERA POLO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
CC	1003403394	NATALIA	MADERA POLO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN	POR EVALUAR	-
CC	1003403394	NATALIA	MADERA POLO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
CC	1003403394	NATALIA	MADERA POLO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	POR EVALUAR	-

Reporte de Juicios Evaluativos - 2153816 - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I- MENTALIDAD EMPRESARIALç.xls [Modo de compatibilidad]

Inicio Insertar Dibujar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista

Compartir

Pegar Cortar Copiar Formato

sansserif 24

Ajustar texto Combinar y centrar General

Normal Bueno Incorrecto Neutral Cálculo Celda de com...

Formato condicional Dar formato como tabla

Insertar Eliminar Formato

Autosuma Rellenar Borrar

Ordenar y filtrar Buscar y seleccionar

A1 Reporte de Juicios de Evaluación

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	19/08/2020
Ficha de Caracterización:	2153816
Código:	1220130
Versión:	2
Denominación:	CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL
Estado de la Ficha de Caracterización:	TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio:	17/07/2020
Fecha Fin:	18/08/2020
Modalidad de Formación:	VIRTUAL
Regional:	68 - REGIONAL SANTANDER
Centro de Formación:	9224 - CENTRO INDUSTRIAL DE MANTENIMIENTO INTEGRAL

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1000409390	JUAN GREGORIO	CARDENAS POSADA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.	POR EVALUAR	-
CC	1000409390	JUAN GREGORIO	CARDENAS POSADA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMPETENCIA.	POR EVALUAR	-
CC	1000409390	JUAN GREGORIO	CARDENAS POSADA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES.	POR EVALUAR	-
CC	1000409390	JUAN GREGORIO	CARDENAS POSADA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO.	POR EVALUAR	-
TI	1000834799	KEVIN SAMIR	SANCHEZ PAEZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.	POR EVALUAR	-
TI	1000834799	KEVIN SAMIR	SANCHEZ PAEZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMPETENCIA.	POR EVALUAR	-
TI	1000834799	KEVIN SAMIR	SANCHEZ PAEZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES.	POR EVALUAR	-
TI	1000834799	KEVIN SAMIR	SANCHEZ PAEZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO.	POR EVALUAR	-
TI	1000835416	NEYDER FERNANDO	ANGULO INFANTE	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.	POR EVALUAR	-
TI	1000835416	NEYDER FERNANDO	ANGULO INFANTE	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMPETENCIA.	POR EVALUAR	-
TI	1000835416	NEYDER FERNANDO	ANGULO INFANTE	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES.	POR EVALUAR	-
TI	1000835416	NEYDER FERNANDO	ANGULO INFANTE	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO.	POR EVALUAR	-
CC	1000969814	ANA JULIETH	CORTES RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000969814	ANA JULIETH	CORTES RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMPETENCIA.	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000969814	ANA JULIETH	CORTES RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES.	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000969814	ANA JULIETH	CORTES RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO.	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001067648	YISED JIMENA	CORDERO TORRES	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001067648	YISED JIMENA	CORDERO TORRES	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMPETENCIA.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001067648	YISED JIMENA	CORDERO TORRES	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001067648	YISED JIMENA	CORDERO TORRES	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001204577	CRISTHIAN DANIEL	PARDO ARANZAZU	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001204577	CRISTHIAN DANIEL	PARDO ARANZAZU	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMPETENCIA.	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001204577	CRISTHIAN DANIEL	PARDO ARANZAZU	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES.	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001204577	CRISTHIAN DANIEL	PARDO ARANZAZU	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO.	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001276080	JHOAN ANDRES	MURILLO ESTACIO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001276080	JHOAN ANDRES	MURILLO ESTACIO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMPETENCIA.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001276080	JHOAN ANDRES	MURILLO ESTACIO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001276080	JHOAN ANDRES	MURILLO ESTACIO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002192799	SOFI CAROLINA	ELJAIEK JIMENEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002192799	SOFI CAROLINA	ELJAIEK JIMENEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMPETENCIA.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002192799	SOFI CAROLINA	ELJAIEK JIMENEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002192799	SOFI CAROLINA	ELJAIEK JIMENEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1002212700	SAMIR ENRIQUE	CASSIS BELTRAN	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1002212700	SAMIR ENRIQUE	CASSIS BELTRAN	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMPETENCIA.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1002212700	SAMIR ENRIQUE	CASSIS BELTRAN	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1002212700	SAMIR ENRIQUE	CASSIS BELTRAN	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ

Hoja +

75%

Reporte de Juicios Evaluativos- 2153817 - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I- MENTALIDAD EMPRESARIAL.xls [Modo de compatibilidad]
Inicio Insertar Dibujar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista
Pegar Cortar Copiar Formato
sansserif 24
Ajustar texto Combinar y centrar
General
Normal Bueno Incorrecto Neutral Cálculo Celda de com...
Formato condicional Dar formato como tabla
Insertar Eliminar Formato
Autosuma Rellenar Borrar Ordenar y filtrar Buscar y seleccionar
A1 Reporte de Juicios de Evaluación

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	19/08/2020
Ficha de Caracterización:	2153817
Código:	1220130
Versión:	2
Denominación:	CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL
Estado de la Ficha de Caracterización:	TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio:	17/07/2020
Fecha Fin:	18/08/2020
Modalidad de Formación:	VIRTUAL
Regional:	68 - REGIONAL SANTANDER
Centro de Formación:	9224 - CENTRO INDUSTRIAL DE MANTENIMIENTO INTEGRAL

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1000323595	INGRID LORENA	RICO GUTIERREZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
CC	1000323595	INGRID LORENA	RICO GUTIERREZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	POR EVALUAR	-
CC	1000323595	INGRID LORENA	RICO GUTIERREZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
CC	1000323595	INGRID LORENA	RICO GUTIERREZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	POR EVALUAR	-
TI	1000467175	ANGIE MARCELA	GONZALEZ SALAMANCA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
TI	1000467175	ANGIE MARCELA	GONZALEZ SALAMANCA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	POR EVALUAR	-
TI	1000467175	ANGIE MARCELA	GONZALEZ SALAMANCA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
TI	1000467175	ANGIE MARCELA	GONZALEZ SALAMANCA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	POR EVALUAR	-
CC	1000592458	ALEX SANTIAGO	CUELLAR MENDEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000592458	ALEX SANTIAGO	CUELLAR MENDEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000592458	ALEX SANTIAGO	CUELLAR MENDEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000592458	ALEX SANTIAGO	CUELLAR MENDEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1000757118	CATERINE	PEREZ TORO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
TI	1000757118	CATERINE	PEREZ TORO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	POR EVALUAR	-
TI	1000757118	CATERINE	PEREZ TORO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
TI	1000757118	CATERINE	PEREZ TORO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	POR EVALUAR	-
CC	1001278108	SEBASTIAN CAMILO	NIÑO HERRERA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
CC	1001278108	SEBASTIAN CAMILO	NIÑO HERRERA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	POR EVALUAR	-
CC	1001278108	SEBASTIAN CAMILO	NIÑO HERRERA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
CC	1001278108	SEBASTIAN CAMILO	NIÑO HERRERA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	POR EVALUAR	-
CC	1001314312	DAMARIS JULIETH	VASCO RUIZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001314312	DAMARIS JULIETH	VASCO RUIZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001314312	DAMARIS JULIETH	VASCO RUIZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001314312	DAMARIS JULIETH	VASCO RUIZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002543541	LAURA	GONZALEZ MARTINEZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
TI	1002543541	LAURA	GONZALEZ MARTINEZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	POR EVALUAR	-
TI	1002543541	LAURA	GONZALEZ MARTINEZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
TI	1002543541	LAURA	GONZALEZ MARTINEZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	POR EVALUAR	-
TI	1002642819	LEANDRO	BUSTAMANTE LOPEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002642819	LEANDRO	BUSTAMANTE LOPEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002642819	LEANDRO	BUSTAMANTE LOPEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002642819	LEANDRO	BUSTAMANTE LOPEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ

Hoja
82%

Reporte de Juicios Evaluativos - 2153818 - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I- MENTALIDAD EMPRESARIAL.xls [Modo de compatibilidad]

Inicio Insertar Dibujar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista

Pegar Cortar Copiar Formato sansserif 24 Ajustar texto Combinar y centrar General Normal Bueno Incorrecto Neutral Cálculo Celda de com... Formato condicional Dar formato como tabla Insertar Eliminar Formato Autosuma Rellenar Borrar Ordenar y filtrar Buscar y seleccionar

A1 Reporte de Juicios de Evaluación

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	19/08/2020
Ficha de Caracterización:	2153818
Código:	11220130
Versión:	2
Denominación:	CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL
Estado de la Ficha de Caracterización:	TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio:	17/07/2020
Fecha Fin:	18/08/2020
Modalidad de Formación:	VIRTUAL
Regional:	68 - REGIONAL SANTANDER
Centro de Formación:	9224 - CENTRO INDUSTRIAL DE MANTENIMIENTO INTEGRAL

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
TI	1000459613	LIZETH CAMILA	MORA OLIVARES	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
TI	1000459613	LIZETH CAMILA	MORA OLIVARES	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	POR EVALUAR	-
TI	1000459613	LIZETH CAMILA	MORA OLIVARES	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
TI	1000459613	LIZETH CAMILA	MORA OLIVARES	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	POR EVALUAR	-
CC	1000802659	KEVIN ANDRES	MADROÑERO ACOSTA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
CC	1000802659	KEVIN ANDRES	MADROÑERO ACOSTA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	POR EVALUAR	-
CC	1000802659	KEVIN ANDRES	MADROÑERO ACOSTA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
CC	1000802659	KEVIN ANDRES	MADROÑERO ACOSTA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	POR EVALUAR	-
TI	1001049934	JUAN FELIPE	MENDEZ GARCIA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
TI	1001049934	JUAN FELIPE	MENDEZ GARCIA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	POR EVALUAR	-
TI	1001049934	JUAN FELIPE	MENDEZ GARCIA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
TI	1001049934	JUAN FELIPE	MENDEZ GARCIA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	POR EVALUAR	-
TI	1001273443	STEFANNY LIZETH	RUIZ PIRAGAUTA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001273443	STEFANNY LIZETH	RUIZ PIRAGAUTA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001273443	STEFANNY LIZETH	RUIZ PIRAGAUTA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001273443	STEFANNY LIZETH	RUIZ PIRAGAUTA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001285232	JESICA NATALIA	FERNANDEZ ARMESTO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001285232	JESICA NATALIA	FERNANDEZ ARMESTO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001285232	JESICA NATALIA	FERNANDEZ ARMESTO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001285232	JESICA NATALIA	FERNANDEZ ARMESTO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002459947	YURI ALEXANDRA	SALAMANCA LOPEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002459947	YURI ALEXANDRA	SALAMANCA LOPEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002459947	YURI ALEXANDRA	SALAMANCA LOPEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002459947	YURI ALEXANDRA	SALAMANCA LOPEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1003261600	ANGIE DAYANA	ARENAS ROMERO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1003261600	ANGIE DAYANA	ARENAS ROMERO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1003261600	ANGIE DAYANA	ARENAS ROMERO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1003261600	ANGIE DAYANA	ARENAS ROMERO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1003633881	YESSICA MARIA	GARCIA BERNAL	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1003633881	YESSICA MARIA	GARCIA BERNAL	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1003633881	YESSICA MARIA	GARCIA BERNAL	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1003633881	YESSICA MARIA	GARCIA BERNAL	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ

Hoja +

81%

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL DE MANTENIMIENTO INTEGRAL

FECHA INICIAL: 01/08/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 31/08/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2153815 - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL - MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES

DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN

ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2172184 - AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR LOS SISTEMAS DE GESTIÓN SEGÚN EL MARCO ESTRATÉGICO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR EL PROCESO DE PLANIFICACIÓN Y PREPARACIÓN DE LAS AUDITORÍAS INTERNAS, SEGÚN LO ESTIPULADO EN EL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD DE LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER ACCIONES DE MEJORA BASADO EN LOS RESULTADOS PRESENTADOS EN EL INFORME DE LA AUDITORIA INTERNA.

RECONOCER LAS GENERALIDADES DE LA AUDITORIA INTERNA EXPRESADAS EN LAS NORMAS ISO 9000 E ISO 19011, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE AUDITORÍAS EN UN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD.

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PASOS A SEGUIR EN LA REALIZACIÓN DE LA AUDITORIA INTERNA DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2153817 - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL - MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES

DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN

ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2153816 - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL - MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES

DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN

ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2172195 - AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR LOS SISTEMAS DE GESTIÓN SEGÚN EL MARCO ESTRATÉGICO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR EL PROCESO DE PLANIFICACIÓN Y PREPARACIÓN DE LAS AUDITORÍAS INTERNAS, SEGÚN LO ESTIPULADO EN EL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD DE LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER ACCIONES DE MEJORA BASADO EN LOS RESULTADOS PRESENTADOS EN EL INFORME DE LA AUDITORIA INTERNA.

RECONOCER LAS GENERALIDADES DE LA AUDITORIA INTERNA EXPRESADAS EN LAS NORMAS ISO 9000 E ISO 19011, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE AUDITORÍAS EN UN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD.

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PASOS A SEGUIR EN LA REALIZACIÓN DE LA AUDITORIA INTERNA DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2153818 - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL - MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES

DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN

ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2172183 - AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR LOS SISTEMAS DE GESTIÓN SEGÚN EL MARCO ESTRATÉGICO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR EL PROCESO DE PLANIFICACIÓN Y PREPARACIÓN DE LAS AUDITORÍAS INTERNAS, SEGÚN LO ESTIPULADO EN EL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD DE LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER ACCIONES DE MEJORA BASADO EN LOS RESULTADOS PRESENTADOS EN EL INFORME DE LA AUDITORIA INTERNA.

RECONOCER LAS GENERALIDADES DE LA AUDITORIA INTERNA EXPRESADAS EN LAS NORMAS ISO 9000 E ISO 19011, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE AUDITORÍAS EN UN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD.

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PASOS A SEGUIR EN LA REALIZACIÓN DE LA AUDITORIA INTERNA DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2172182 - AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR LOS SISTEMAS DE GESTIÓN SEGÚN EL MARCO ESTRATÉGICO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR EL PROCESO DE PLANIFICACIÓN Y PREPARACIÓN DE LAS AUDITORÍAS INTERNAS, SEGÚN LO ESTIPULADO EN EL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD DE LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER ACCIONES DE MEJORA BASADO EN LOS RESULTADOS PRESENTADOS EN EL INFORME DE LA AUDITORIA INTERNA.

RECONOCER LAS GENERALIDADES DE LA AUDITORIA INTERNA EXPRESADAS EN LAS NORMAS ISO 9000 E ISO 19011, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE AUDITORÍAS EN UN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD.

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PASOS A SEGUIR EN LA REALIZACIÓN DE LA AUDITORIA INTERNA DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 168,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL DE MANTENIMIENTO INTEGRAL

REPORTE DE JUICIOS EVALUATIVOS

Reporte de Juicios Evaluativos - 2153815 - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I- MENTALIDAD EMPRESARIAL.xls [Modo de compatibilidad]

Inicio Insertar Dibujar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista

Pegar Cortar Copiar Formato sansserif 24 Ajustar texto Combinar y centrar General Formato condicional Dar formato como tabla Normal Bueno Incorrecto Neutral Cálculo Celda de com... Insertar Eliminar Formato Autosuma Rellenar Borrar Ordenar y filtrar Buscar y seleccionar

A1 Reporte de Juicios de Evaluación

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	19/08/2020
Ficha de Caracterización:	2153815
Cógigo:	1220130
Versión:	2
Denominación:	CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL
Estado de la Ficha de Caracterización:	TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio:	17/07/2020
Fecha Fin:	18/08/2020
Modalidad de Formación:	VIRTUAL
Regional:	68 - REGIONAL SANTANDER
Centro de Formación:	9224 - CENTRO INDUSTRIAL DE MANTENIMIENTO INTEGRAL

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1000145678	DUVAN ANDRES	CARRILLO MEJIA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000145678	DUVAN ANDRES	CARRILLO MEJIA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000145678	DUVAN ANDRES	CARRILLO MEJIA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000145678	DUVAN ANDRES	CARRILLO MEJIA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000224979	LESLI VALENTINA	DELGADO PERAFAN	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000224979	LESLI VALENTINA	DELGADO PERAFAN	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000224979	LESLI VALENTINA	DELGADO PERAFAN	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000224979	LESLI VALENTINA	DELGADO PERAFAN	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1000353841	LAURA CAMILA	MOSQUERA GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1000353841	LAURA CAMILA	MOSQUERA GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1000353841	LAURA CAMILA	MOSQUERA GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1000353841	LAURA CAMILA	MOSQUERA GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1000728010	KEVIN SANTIAGO	BRAUSIN VARON	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
TI	1000728010	KEVIN SANTIAGO	BRAUSIN VARON	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN	POR EVALUAR	-
TI	1000728010	KEVIN SANTIAGO	BRAUSIN VARON	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
TI	1000728010	KEVIN SANTIAGO	BRAUSIN VARON	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	POR EVALUAR	-
CC	1000775382	KAROL STHEFANNY	BEDOYA BUITRAGO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000775382	KAROL STHEFANNY	BEDOYA BUITRAGO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000775382	KAROL STHEFANNY	BEDOYA BUITRAGO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000775382	KAROL STHEFANNY	BEDOYA BUITRAGO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000854882	KEVIN DANIEL	VEGA BAUTISTA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000854882	KEVIN DANIEL	VEGA BAUTISTA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000854882	KEVIN DANIEL	VEGA BAUTISTA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000854882	KEVIN DANIEL	VEGA BAUTISTA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1002330574	CAMILO SANTIAGO NICOLAS	PULIDO ACEVEDO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
CC	1002330574	CAMILO SANTIAGO NICOLAS	PULIDO ACEVEDO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN	POR EVALUAR	-
CC	1002330574	CAMILO SANTIAGO NICOLAS	PULIDO ACEVEDO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
CC	1002330574	CAMILO SANTIAGO NICOLAS	PULIDO ACEVEDO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	POR EVALUAR	-
CC	1003403394	NATALIA	MADERA POLO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
CC	1003403394	NATALIA	MADERA POLO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN	POR EVALUAR	-
CC	1003403394	NATALIA	MADERA POLO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
CC	1003403394	NATALIA	MADERA POLO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	POR EVALUAR	-

Hoja

75%

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	19/08/2020
Ficha de Caracterización:	2153816
Cógigo:	11220130
Versión:	2
Denominación:	CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL
Estado de la Ficha de Caracterización:	TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio:	17/07/2020
Fecha Fin:	18/08/2020
Modalidad de Formación:	VIRTUAL
Regional:	68 - REGIONAL SANTANDER
Centro de Formación:	9224 - CENTRO INDUSTRIAL DE MANTENIMIENTO INTEGRAL

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1000409390	JUAN GREGORIO	CARDENAS POSADA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.	POR EVALUAR	-
CC	1000409390	JUAN GREGORIO	CARDENAS POSADA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN.	POR EVALUAR	-
CC	1000409390	JUAN GREGORIO	CARDENAS POSADA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES.	POR EVALUAR	-
CC	1000409390	JUAN GREGORIO	CARDENAS POSADA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	POR EVALUAR	-
TI	1000834799	KEVIN SAMIR	SANCHEZ PAEZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.	POR EVALUAR	-
TI	1000834799	KEVIN SAMIR	SANCHEZ PAEZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN.	POR EVALUAR	-
TI	1000834799	KEVIN SAMIR	SANCHEZ PAEZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES.	POR EVALUAR	-
TI	1000834799	KEVIN SAMIR	SANCHEZ PAEZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	POR EVALUAR	-
TI	1000835416	NEYDER FERNANDO	ANGULO INFANTE	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.	POR EVALUAR	-
TI	1000835416	NEYDER FERNANDO	ANGULO INFANTE	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN.	POR EVALUAR	-
TI	1000835416	NEYDER FERNANDO	ANGULO INFANTE	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES.	POR EVALUAR	-
TI	1000835416	NEYDER FERNANDO	ANGULO INFANTE	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	POR EVALUAR	-
CC	1000969814	ANA JULIETH	CORTES RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000969814	ANA JULIETH	CORTES RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN.	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000969814	ANA JULIETH	CORTES RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES.	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000969814	ANA JULIETH	CORTES RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001067648	YISED JIMENA	CORDERO TORRES	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001067648	YISED JIMENA	CORDERO TORRES	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001067648	YISED JIMENA	CORDERO TORRES	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001067648	YISED JIMENA	CORDERO TORRES	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001204577	CRISTHIAN DANIEL	PARDO ARANZAZU	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001204577	CRISTHIAN DANIEL	PARDO ARANZAZU	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN.	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001204577	CRISTHIAN DANIEL	PARDO ARANZAZU	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES.	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001204577	CRISTHIAN DANIEL	PARDO ARANZAZU	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001276080	JHOAN ANDRES	MURILLO ESTACIO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001276080	JHOAN ANDRES	MURILLO ESTACIO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001276080	JHOAN ANDRES	MURILLO ESTACIO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001276080	JHOAN ANDRES	MURILLO ESTACIO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002192799	SOFI CAROLINA	ELJAIEK JIMENEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002192799	SOFI CAROLINA	ELJAIEK JIMENEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002192799	SOFI CAROLINA	ELJAIEK JIMENEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002192799	SOFI CAROLINA	ELJAIEK JIMENEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1002212700	SAMIR ENRIQUE	CASSIS BELTRAN	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1002212700	SAMIR ENRIQUE	CASSIS BELTRAN	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA COMUNICACIÓN.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1002212700	SAMIR ENRIQUE	CASSIS BELTRAN	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES.	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1002212700	SAMIR ENRIQUE	CASSIS BELTRAN	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ

Reporte de Juicios Evaluativos- 2153817 - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I- MENTALIDAD EMPRESARIAL.xls [Modo de compatibilidad]

Inicio Insertar Dibujar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista

Pegar Cortar Copiar Formato sansserif 24 Ajustar texto Combinar y centrar General Formato condicional Dar formato como tabla Normal Bueno Incorrecto Neutral Cálculo Celda de com... Insertar Eliminar Formato Autosuma Rellenar Borrar Ordenar y filtrar Buscar y seleccionar

A1 Reporte de Juicios de Evaluación

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	19/08/2020
Ficha de Caracterización:	2153817
Cógigo:	11220130
Versión:	2
Denominación:	CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL
Estado de la Ficha de Caracterización:	TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio:	17/07/2020
Fecha Fin:	18/08/2020
Modalidad de Formación:	VIRTUAL
Regional:	68 - REGIONAL SANTANDER
Centro de Formación:	9224 - CENTRO INDUSTRIAL DE MANTENIMIENTO INTEGRAL

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1000323595	INGRID LORENA	RICO GUTIERREZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
CC	1000323595	INGRID LORENA	RICO GUTIERREZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	POR EVALUAR	-
CC	1000323595	INGRID LORENA	RICO GUTIERREZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
CC	1000323595	INGRID LORENA	RICO GUTIERREZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	POR EVALUAR	-
TI	1000467175	ANGIE MARCELA	GONZALEZ SALAMANCA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
TI	1000467175	ANGIE MARCELA	GONZALEZ SALAMANCA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	POR EVALUAR	-
TI	1000467175	ANGIE MARCELA	GONZALEZ SALAMANCA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
TI	1000467175	ANGIE MARCELA	GONZALEZ SALAMANCA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	POR EVALUAR	-
CC	1000592458	ALEX SANTIAGO	CUELLAR MENDEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000592458	ALEX SANTIAGO	CUELLAR MENDEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000592458	ALEX SANTIAGO	CUELLAR MENDEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1000592458	ALEX SANTIAGO	CUELLAR MENDEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1000757118	CATERINE	PEREZ TORO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
TI	1000757118	CATERINE	PEREZ TORO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	POR EVALUAR	-
TI	1000757118	CATERINE	PEREZ TORO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
TI	1000757118	CATERINE	PEREZ TORO	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	POR EVALUAR	-
CC	1001278108	SEBASTIAN CAMILO	NIÑO HERRERA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
CC	1001278108	SEBASTIAN CAMILO	NIÑO HERRERA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	POR EVALUAR	-
CC	1001278108	SEBASTIAN CAMILO	NIÑO HERRERA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
CC	1001278108	SEBASTIAN CAMILO	NIÑO HERRERA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	POR EVALUAR	-
CC	1001314312	DAMARIS JULIETH	VASCO RUIZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001314312	DAMARIS JULIETH	VASCO RUIZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001314312	DAMARIS JULIETH	VASCO RUIZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001314312	DAMARIS JULIETH	VASCO RUIZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002543541	LAURA	GONZALEZ MARTINEZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
TI	1002543541	LAURA	GONZALEZ MARTINEZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	POR EVALUAR	-
TI	1002543541	LAURA	GONZALEZ MARTINEZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
TI	1002543541	LAURA	GONZALEZ MARTINEZ	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	POR EVALUAR	-
TI	1002642819	LEANDRO	BUSTAMANTE LOPEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002642819	LEANDRO	BUSTAMANTE LOPEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002642819	LEANDRO	BUSTAMANTE LOPEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002642819	LEANDRO	BUSTAMANTE LOPEZ	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ

Hoja

82%

Reporte de Juicios Evaluativos - 2153818 - CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I- MENTALIDAD EMPRESARIAL.xls [Modo de compatibilidad]
Buscar en la hoja
Inicio Insertar Dibujar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista
Compartir
Pegar Cortar Copiar Formato
sansserif 24
Ajustar texto Combinar y centrar
General
Normal Bueno Incorrecto Neutral Cálculo Celda de com...
Formato condicional Dar formato como tabla
Insertar Eliminar Formato
Autosuma Rellenar Borrar
Ordenar y filtrar Buscar y seleccionar
A1 Reporte de Juicios de Evaluación

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	19/08/2020
Ficha de Caracterización:	2153818
Código:	1220130
Versión:	2
Denominación:	CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL
Estado de la Ficha de Caracterización:	TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio:	17/07/2020
Fecha Fin:	18/08/2020
Modalidad de Formación:	VIRTUAL
Regional:	68 - REGIONAL SANTANDER
Centro de Formación:	9224 - CENTRO INDUSTRIAL DE MANTENIMIENTO INTEGRAL

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
TI	1000459613	LIZETH CAMILA	MORA OLIVARES	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
TI	1000459613	LIZETH CAMILA	MORA OLIVARES	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	POR EVALUAR	-
TI	1000459613	LIZETH CAMILA	MORA OLIVARES	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
TI	1000459613	LIZETH CAMILA	MORA OLIVARES	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	POR EVALUAR	-
CC	1000802659	KEVIN ANDRES	MADROÑERO ACOSTA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
CC	1000802659	KEVIN ANDRES	MADROÑERO ACOSTA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	POR EVALUAR	-
CC	1000802659	KEVIN ANDRES	MADROÑERO ACOSTA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
CC	1000802659	KEVIN ANDRES	MADROÑERO ACOSTA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	POR EVALUAR	-
TI	1001049934	JUAN FELIPE	MENDEZ GARCIA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	POR EVALUAR	-
TI	1001049934	JUAN FELIPE	MENDEZ GARCIA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	POR EVALUAR	-
TI	1001049934	JUAN FELIPE	MENDEZ GARCIA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	POR EVALUAR	-
TI	1001049934	JUAN FELIPE	MENDEZ GARCIA	CANCELADO	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	POR EVALUAR	-
TI	1001273443	STEFANNY LIZETH	RUIZ PIRAGAUTA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001273443	STEFANNY LIZETH	RUIZ PIRAGAUTA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001273443	STEFANNY LIZETH	RUIZ PIRAGAUTA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1001273443	STEFANNY LIZETH	RUIZ PIRAGAUTA	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001285232	JESICA NATALIA	FERNANDEZ ARMESTO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001285232	JESICA NATALIA	FERNANDEZ ARMESTO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001285232	JESICA NATALIA	FERNANDEZ ARMESTO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1001285232	JESICA NATALIA	FERNANDEZ ARMESTO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002459947	YURI ALEXANDRA	SALAMANCA LOPEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002459947	YURI ALEXANDRA	SALAMANCA LOPEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002459947	YURI ALEXANDRA	SALAMANCA LOPEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
TI	1002459947	YURI ALEXANDRA	SALAMANCA LOPEZ	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1003261600	ANGIE DAYANA	ARENAS ROMERO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1003261600	ANGIE DAYANA	ARENAS ROMERO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1003261600	ANGIE DAYANA	ARENAS ROMERO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1003261600	ANGIE DAYANA	ARENAS ROMERO	EN FORMACION	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR RESPECTO A LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE PRESENTA EL ENTORNO	NO APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1003633881	YESSICA MARIA	GARCIA BERNAL	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476549 - ELABORAR PRESUPUESTOS DE PROMOCIÓN BASADOS EN LAS DIMENSIONES DE TIEMPO Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1003633881	YESSICA MARIA	GARCIA BERNAL	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476550 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FUNDAMENTADOS EN LA COBERTURA, EL MERCADO Y LA	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1003633881	YESSICA MARIA	GARCIA BERNAL	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476551 - ANALIZAR EL MERCADO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y MEJORAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ
CC	1003633881	YESSICA MARIA	GARCIA BERNAL	POR CERTIFICAR	3411 - DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.	476552 - IDENTIFICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EMPRENDEDOR	APROBADO	CC 91538394 - LUIS EDUARDO TOSCANO HERNANDEZ

Hoja
81%

SABERES PREVIOS

Territorium | Territorium || AUDITORIA INTE | Territorium

https://sena.territorio.la/content_mooc.php?idMateria=374344 90%

LUIS EDUARDO TOSCANO

Regresar

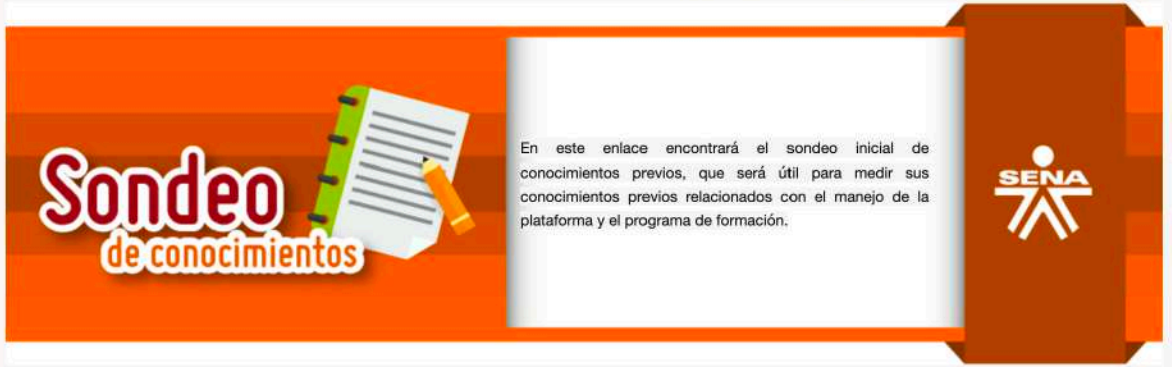
AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001 (2172182)

- Auditoria Interna De Calidad - Ntc Iso 9001 (2172182)
  - PROYECTO
    - Información del Programa
      - Diseño Curricular: AUDITORÍA INTERNA DE CALIDAD
      - Información del curso: AUDITORÍA INTERNA DE CALIDAD
      - Lineamientos, normas y requerimientos para la formación en AVA
    - Cronograma
    - Actividades Iniciales
      - Foro social
      - Sondeo de conocimientos previos
        - Sondeo de conocimientos previos
      - Actualización de datos
        - Actualización de datos
    - Actividad 1
    - Actividad 2
    - Actividad 3
    - Actividad 4
    - Biblioteca SENA
    - Tutoriales
    - Software para el curso

SONDEO DE CONOCIMIENTOS PREVIOS

- Ocultar descripción

1 de 1



Sondeo de conocimientos previos

Sondeo de conocimientos previos

Fecha de apertura: **2020-03-12**

Fecha de cierre: **2020-12-31**

Ver Evaluación

1 de 1

Regresar

AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001 (2172182)

- Auditoria Interna De Calidad - Ntc Iso 9001 (2172182)
  - PROYECTO
    - Información del Programa
      - Diseño Curricular: AUDITORÍA INTERNA DE CALIDAD
      - Información del curso: AUDITORÍA INTERNA DE CALIDAD
      - Lineamientos, normas y requerimientos para la formación en AVA
    - Cronograma
    - Actividades Iniciales
      - Foro social
      - Sondeo de conocimientos previos
        - Sondeo de conocimientos previos ✓
      - Actualización de datos
        - Actualización de datos ✓
    - Actividad 1
    - Actividad 2
    - Actividad 3
    - Actividad 4
    - Biblioteca SENA
    - Tutoriales
    - Software para el curso

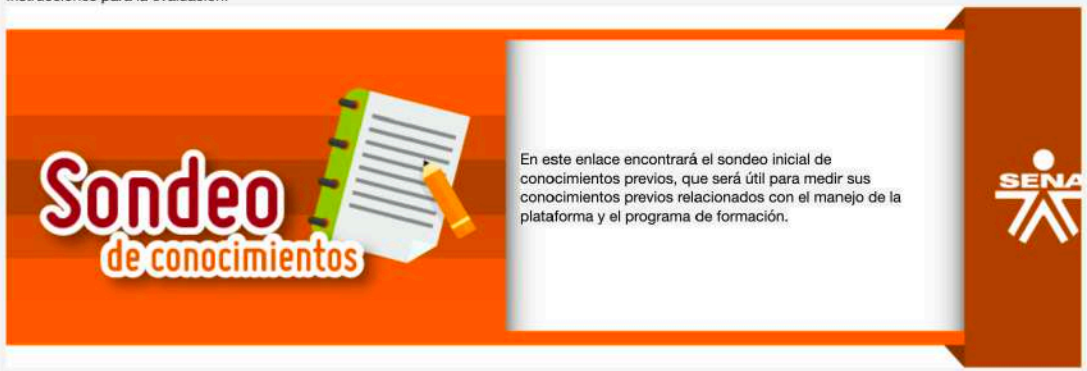
Sondeo de conocimientos previos

Descripción:
Sondeo de conocimientos previos

Preguntas:
7

Evaluación válido de 2020-03-12 00:00:00 al 2020-12-31 23:59:59
Duración: 02hrs. 00min. 00seg.

Instrucciones para la evaluación:



la evaluación cuenta con tiempo limite.

Para empezarla presiona el botón de continuar.

Si deseas hacer tu evaluación en una nueva ventana da clic aqui ->

Continuar

¡Soy Eva!

Regresar

AUDITORIA INTERNA DE CALIDAD - NTC ISO 9001 (2172182)

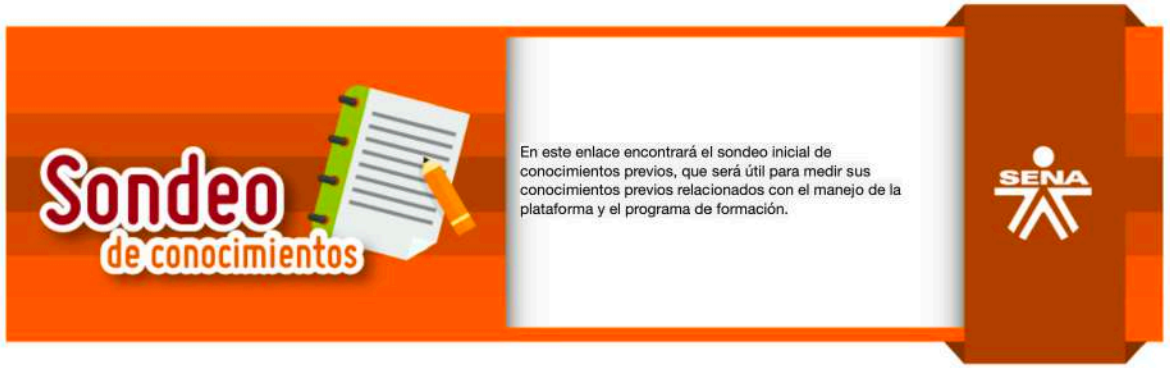
- Auditoria Interna De Calidad - Ntc Iso 9001 (2172182)
  - PROYECTO
    - Información del Programa
      - Diseño Curricular: AUDITORÍA INTERNA DE CALIDAD
      - Información del curso: AUDITORÍA INTERNA DE CALIDAD
      - Lineamientos, normas y requerimientos para la formación en AVA
    - Cronograma
    - Actividades Iniciales
      - Foro social
      - Sondeo de conocimientos previos
        - Sondeo de conocimientos previos
      - Actualización de datos
        - Actualización de datos
    - Actividad 1
    - Actividad 2
    - Actividad 3
    - Actividad 4
    - Biblioteca SENA
    - Tutoriales
    - Software para el curso

Te quedan **00** días, **01** horas, **59** minutos, **53** segundos para terminar la evaluación.

Sondeo de conocimientos previos

Sondeo de conocimientos previos

Instrucciones:



Preguntas(100%)

1

Desde dónde tiene considerado acceder a Internet para realizar el curso:

- [ ] Su casa
- [ ] Su sitio de trabajo
- [ ] Café internet o portal interactivo
- [ ] Casa amigo o familiares

aportes en línea

Resumen General de Pago

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono	Exonerado SENA e ICBF
CC 91538394		TOSCANO HERNANDEZ LUIS EDUARDO	INDEPENDIENTE	PRINCIPAL	CALLE 94#47-76 CASA 29	BUCARAMANGA-SANTANDER	6573760	No

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION

Periodo		Clave		Tipo	Fecha		Pago		
Pensión	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Dias Mora	Valor
2020-07	2020-07	716293367	9409186758	I	2020/08/26	2020/08/19	BANCOLOMBIA	0	$454,700

LIQUIDACION DETALLADA DE APORTES

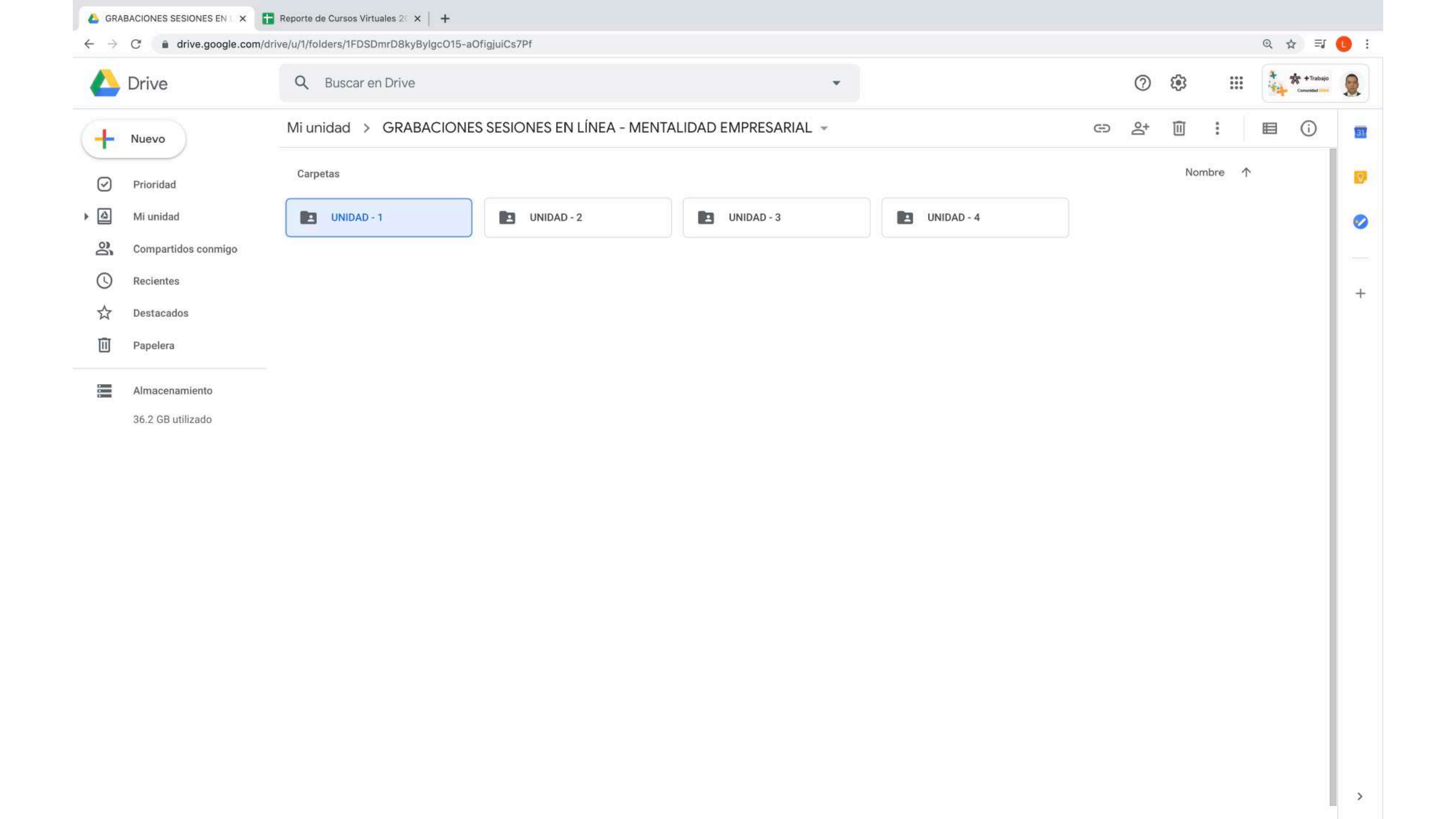
EMPLEADO				PENSION				SALUD				CCF				RIESGOS				PARAFISCALES			
No.	Identificación		Nombres	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Días	IBC	Aporte
1	CC	91538394	TOSCANO LUIS	25-14	30	$1,469,600	$235,200	EPS037	30	$1,469,600	$183,700		0	$0	$0	14-23	30	$1,469,600	$35,800	0	$0	$0
Total	**Afiliados(1)**					**$1,469,600**	**$235,200**			**$1,469,600**	**$183,700**			**$0**	**$0**			**$1,469,600**	**$35,800**		**$0**	**$0**

RESUMEN DE PAGO

RIESGO	CODIGO	NIT	DV	AFILIADOS	VALOR LIQUIDADO	INTERESES MORA	SALDOS E INCAPACIDADES	VALOR A PAGAR
AFP (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$235,200	$0	$0	$235,200
COLPENSIONES	25-14	900,336,004	7	1	$235,200	$0	$0	$235,200
ARL (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$35,800	$0	$0	$35,800
POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS	14-23	860,011,153	6	1	$35,800	$0	$0	$35,800
EPS (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$183,700	$0	$0	$183,700
NUEVA E.P.S.	EPS037	900,156,264	2	1	$183,700	$0	$0	$183,700
TOTAL				1	$454,700	$0	$0	$454,700

2020/08/20 08:19 AM

SESIONES EN LÍNEA


GRABACIONES SESIONES EN
Reporte de Cursos Virtuales 2
drive.google.com/drive/u/1/folders/1FDSDmrD8kyBylgcO15-aOfigjuiCs7Pf
Drive
Buscar en Drive
Nuevo
Prioridad
Mi unidad
Compartidos conmigo
Recientes
Destacados
Papelera
Almacenamiento
36.2 GB utilizado
Mi unidad > GRABACIONES SESIONES EN LÍNEA - MENTALIDAD EMPRESARIAL
Carpetas
Nombre
UNIDAD - 1
UNIDAD - 2
UNIDAD - 3
UNIDAD - 4

UNIDAD - 1 - Google Drive | Reporte de Cursos Virtuales 2(

drive.google.com/drive/u/1/folders/1zm3fGN4NHB5OWXnG86gYHaFIrFrVvVzp

Drive

Buscar en Drive

Nuevo

- Prioridad
- Mi unidad
- Compartidos conmigo
- Recientes
- Destacados
- Papelera

Almacenamiento

36.2 GB utilizado

Mi unidad > GRABACIONES SESIONES EN LÍNEA - MENTALIDAD EMPRESARIAL > UNIDAD - 1

Archivos

Nombre



GRABACIÓN SESIÓN EN L...

UNIDAD - 3 - Google Drive | Reporte de Cursos Virtuales 2(

drive.google.com/drive/u/1/folders/19-svL3HgvKW_JCd4psFl3cQYgu3s57fE

zoom_0.mp4

Abrir con YouTube Uploader for ...

Territorium || CATEDRA VIRTU

Territorium

https://sena.territorio.la/content_mooc.php?idMateria=352448

80%

Regresar

CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL -MODULO I: MENTALIDAD EMPRESARIAL (2153815)

Catedra Virtual De Pensamiento Empresarial -modulo I: Mentalidad Empresarial (2153815)

PROYECTO

Información Programa

Cronograma

Cronograma de actividades

Cronograma de actividades

Actividades Iniciales

Actividad 1

Actividad 2

Actividad 3

Actividad 4

Foro de Discusión

Grabaciones Sesiones en Línea

Recursos de Apoyo

Biblioteca SENA

Tutoriales

Glosario

Software para el curso

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

- Ocultar descripción

1 de 2

Cronograma de Actividades

En este espacio encuentra el cronograma del programa de formación con la descripción de las evidencias pertenecientes a cada actividad de aprendizaje.

Actividad de Aprendizaje	Resultado de Aprendizaje a alcanzar	Tipo de evidencia	Tiempos de entrega	
			Inicia	Termina
Actividades		Sondeo de conocimientos previos	18 Julio	19 Julio
		Foro social		
		Actualización de datos		
Actividad de Aprendizaje 1	Identificar las fortalezas y debilidades del emprendedor respecto a las oportunidades y amenazas que presenta el entorno.	Foro de discusión: Estudio de caso Seleccionando ideas de negocios.	20 Julio	27 Julio
		Ejercicio práctico Ideas de negocio: Elaborar y enviar documento archivo: Generando ideas de negocios		
Actividad de Aprendizaje 2	Analizar el mercado para la creación de empresas y mejoramiento de las organizaciones.	Cuestionario interactivo: Análisis del mercado.	28 Julio	02 Agosto
		Ejercicio práctico ¿Diagnosticando el entorno con DOFA y delineando el plan estratégico de mi emprendimiento¿.		
Actividad de Aprendizaje 3	Elaborar presupuestos de promoción basados en las dimensiones de tiempo y comportamiento del mercado.	Foro de discusión: Presupuesto de promoción.	3 Agosto	8 Agosto
		Ejercicio práctico: Creación e innovación del producto.		
Actividad de Aprendizaje 4	Desarrollar estrategias de promoción para los productos y servicios fundamentados en la cobertura, el mercado y la comunicación.	Cuestionario interactivo: Estrategias de promoción.	9 Agosto	16 Agosto
		Ejercicio práctico: Estrategia de venta.		

PASE A LA SIGUIENTE PÁGINA PARA DESCARGAR EL CRONOGRAMA

1 de 2

Territorium 2019 © Todos los derechos reservados.

5. REFLEXIONES Y COMPROMISOS

La plataforma TERRITORIUM presenta todavía muchas inconsistencias técnicas así como carencia de herramientas prácticas para el desarrollo habitual de la formación virtual de nuestra institución.