

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-495	

Bogotá D.C., 28 de enero de 2025

SEGUNDO INFORME DE VISITA A LAS ACCIONES DE FORMACIÓN INFORMACIÓN GENERAL DEL CONVENIO

Conviniente	CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRÓNICO - CCCE
NIT	900223319 -6
Convenio n.º	CO1.PCNTR.6816846 de 2024
Nombre de la acción formativa	AF2 Retail digital: estrategias clave para atraer y fidelizar clientes en el comercio electrónico
Modalidad	Virtual
Grupo	6
Unidad temática	UT3 - Estrategias avanzadas para el engagement y fidelización en retail digital
Tipo de evento formativo	Curso
Metodología	Teórico práctico
Lugar de ejecución	Bogotá D.C - Norte De Santander
Herramienta empleada	https://sena.entrena.co/my/
Fecha de visita	23/11/2024
Hora de la visita	8:00 am a 10:00 am
Interventor académico	Sergio Eduardo Montenegro Vásquez
Interventor que realiza la visita	Alexis Garzón Agudelo

La Interventoría de la Universidad de Antioquia, en cumplimiento del objeto del **contrato de interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024**, el cual consiste en prestar los servicios de interventoría técnica, administrativa, jurídica, financiera, contable de los convenios suscritos como resultado de la convocatoria **DG -0001 de 2024**, del Programa de Formación Continua Especializada, al convenio suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA y CÁMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRÓNICO - CCCE, se permite presentar el informe de la visita de campo realizada al evento de la referencia.

1. DATOS DEL CAPACITADOR

Nombre: Juan Carlos Jiménez Ordoñez
Identificación: C.C. 16.718.891

2. OBJETIVOS DE LA VISITA

Verificar el cumplimiento de las actividades de capacitación programadas en los cronogramas aprobados por la Interventoría.

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-495	

Verificar las condiciones y los recursos, físicos o digitales, empleados en el desarrollo de la actividad de capacitación.

A continuación, se presentan los resultados de la visita de campo efectuada a las acciones de formación:

3. DESARROLLO DE LA VISITA

3.1 Detalles de la acción de formación: la acción de formación visitada es AF2” Retail digital: estrategias clave para atraer y fidelizar clientes en el comercio electrónico” en su unidad temática 3” Estrategias avanzadas para el engagement y fidelización en retail digital, la cual se imparte con metodología teórico-práctica.

El evento formativo busca capacitar a los participantes para desarrollar una perspectiva innovadora y estratégica frente a los desafíos del Retail Digital, mediante la adopción de herramientas y estrategias que aborden la disrupción digital en sus organizaciones. El objetivo es equipar a los beneficiarios con soluciones efectivas para mejorar la fidelización y retención de clientes en el entorno del Retail, potenciando así la competitividad, el crecimiento sostenible de sus negocios.

Al revisar el contenido dispuesto en la plataforma y lo impartido en la sesión sincrónica que tuvo lugar con el docente entorno a la temática objeto de la visita, se evidenció en materia de la unidad temática número 3. Temas como: la sostenibilidad empresarial, Importancia de la sostenibilidad en el mundo empresarial, Análisis de tendencias y desafíos actuales en sostenibilidad empresarial, entre otros.

Así las cosas, se constató que el curso ha sido estructurado en módulos sobre los temas determinados, con la información correspondiente a lo establecido en el proyecto aprobado bajo una metodología teórica y práctica para estimular la adquisición y desarrollo de conocimientos de forma dinámica y flexible.

Teniendo en cuenta que el evento formativo es en modalidad virtual se evidenció que se encuentra definido y disponible para interacción en la plataforma el foro como un espacio de encuentro y enriquecimiento colectivo de experiencias y aprendizaje.

3.2 Beneficiarios: el número de beneficiarios esperados de acuerdo con el cronograma y la propuesta aprobada es de 50, en la visita se encontraron 62 personas matriculadas para la acción de formación y grupo objeto de revisión los

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-495	

beneficiarios pertenecen a aras funcionales de Marketing, Mercadeo, Comercial y Tecnología en niveles ocupacionales nivel medio.

Los beneficiarios se encuentran registrados y asignados a los diferentes grupos de los eventos formativos de forma individual y/o masiva.

Los beneficiarios registrados no se encontraron duplicados.

3.3. Capacitador o tutor: el docente a cargo de la sesión formativa es Juan Carlos Jiménez Ordoñez identificado con cedula de ciudadanía 16.718.891, el cual fue aprobado por la interventoría, cuenta con carnet que lo identificaba y coincide con el registrado en el cronograma del proyecto.

3.4 Centro de atención al usuario (CAU)

Durante la visita, se pudo comprobar que la plataforma cuenta con el espacio dispuesto para servicio técnico denominado CAU (Centro de atención al usuario) en la página de inicio en la parte inferior derecha, identificado con un ícono de mensajería, con la finalidad de brindar atención oportuna ante los posibles escenarios de inquietudes que puedan tener los beneficiarios, permitiendo que no se vea afectado el desarrollo de las unidades temáticas.

La interventoría hizo uso de esta herramienta con la finalidad de constatar los tiempos y calidad de respuesta ante las diversas consultas que puedan presentar los beneficiarios.

4. VALIDACIÓN DE ASPECTOS VERIFICADOS Y APROBADOS

Aspecto	Validación durante la visita
Uso de imagen institucional del SENA	Se valida el uso de las piezas graficas aprobadas por el SENA, el uso de su la imagen institucional del SENA además de esto se encuentra cargados y disponibles para ser reproducidos el video de bienvenida del SENA y el JINGLE
Gratuidad de la formación:	En cumplimiento de lo establecido en la convocatoria y el convenio la leyenda "Las acciones de formación ejecutadas en el marco de la convocatoria DG 0001-2024 son gratuitas para los trabajadores beneficiarios" se evidenció en la página de inicio de la plataforma, al ingresar a la acción de formación objeto de la visita debajo del jingle del PFCE y antes del video de bienvenida del SENA. Adicionalmente, en el material de formación en la contraportada de la cartilla descargable dispuesta en la plataforma y en la presentación utilizada por el docente en los encuentros sincrónicos.

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-495	

Aspecto	Validación durante la visita
	 Convocatoria DG 0001 -2024 Las acciones de formación ejecutadas en el marco de la convocatoria DG 0001 - 2024 son gratuitas para los trabajadores beneficiarios 
Material formación de	El material de formación de la AF2 Retail digital: estrategias clave para atraer y fidelizar clientes en el comercio electrónico. Se encuentra disponible para consulta y descarga en la plataforma educativa virtual, conforme fue aprobado por la Interventoría. no se encontraron diferencias entre el material aprobado y el consultado durante la visita.
Condiciones ambiente formación del de	El ambiente de formación en modalidad virtual, conforme a lo aprobado, se encuentra en el enlace https://sena.entrena.co/my/ desempeño apropiado durante la visita, dado que el ingreso fue rápido y de fácil acceso, esta se encuentra disponible y en funcionamiento 24 horas al día, los 7 días de la semana bajo condiciones apropiadas para el acceso de los beneficiarios, el tiempo de respuesta es corto, la parte grafica se carga de manera ágil y sin ningún inconveniente. Durante la visita de la Interventoría, se identificó el espacio dispuesto para soporte técnico denominado Centro de Atención al Usuario (CAU), en el margen izquierdo de la pantalla principal. El ambiente virtual de aprendizaje es agradable, intuitivo y diseñado a la medida, en él se identificaron herramientas informáticas adicionales que permiten interactuar con el contenido, por ejemplo, videos introducción y desarrollo de la unidad temática, actividades, talleres, evaluaciones.

5. SEGUIMIENTO ACADÉMICO

5.1 Sesiones sincrónicas: durante la visita se verificó que el conviniente almacenó en la plataforma virtual las grabaciones de las siguientes sesiones sincrónicas realizadas por el capacitador:

Sesión	Aspectos verificados
Inicial: apertura del evento de formación	La presentación utilizada por el capacitador como apoyo para impartir la formación abordó los siguientes temas: - Saludo de bienvenida. - Explicación de las herramientas básicas de manejo e interacción con la plataforma virtual de aprendizaje. - Las unidades y contenidos temáticos que serán abordados. - Los resultados de aprendizaje esperados. - Las evidencias de aprendizaje. - Cronograma de aprendizaje: sesiones sincrónicas y entrega de actividades por parte del beneficiario para aprobar la acción de formación.

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-495	

Sesión	Aspectos verificados
Explicativa: al inicio de cada unidad temática	De acuerdo con el cronograma a la fecha de la presente visita han iniciado 3 unidades temáticas, se revisó que en la plataforma se encuentran disponible para consulta la siguiente grabación objeto de la visita: AF2 Retail digital: estrategias clave para atraer y fidelizar clientes en el comercio electrónico - Fecha: 23/ 11/ 2024 – Duración: 120 minutos, durante la sesión transcurrida cabe resaltar que se encontraba direccionada hacia los temas que se encontraban en la propuesta aprobada, dando un espacio a los estudiantes de interacción directa con el docente para la solución de dudas que se podrían presentar durante el desarrollo de la unidad temática numero 3 Estrategias avanzadas para el engagement y fidelización en retail digital.
Dudas e inquietudes	Las dudas e inquietudes son solucionadas por medio del foro, el cual se encuentra habilitado en la plataforma y es contestado por el docente de manera oportuna.

La Interventoría verificó adicionalmente para cada sesión el reporte de la asistencia correspondiente.

5.2 Enfoque de la acción de formación: El enfoque de la acción de Formación es Formación en el trabajo, buscando capacitar a los participantes para desarrollar una perspectiva innovadora y estratégica frente a los desafíos del Retail Digital, mediante la adopción de herramientas y estrategias que aborden la disrupción digital en sus organizaciones. El objetivo es equipar a los beneficiarios con soluciones efectivas para mejorar la fidelización y retención de clientes en el entorno del Retail, potenciando así la competitividad, el crecimiento sostenible de sus negocios.

6. HALLAZGOS

Durante el desarrollo de la visita no se evidencian hallazgos.

7. RECOMENDACIONES

Elaborar un apartado donde se pueda evidenciar la información del docente, chat de la sesión sincrónica y asistencia a la misma. Dar continuidad a las labores de acompañamiento y apoyo a los beneficiarios que se brindan desde la coordinación de los eventos formativos, asegurando que el avance y culminación del diplomado sea satisfactorio y oportuno.

8. CONCLUSIONES

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-495	

- La capacitación se llevó a cabo a través de la plataforma virtual con un momento sincrónico, de acuerdo a lo programado en el cronograma general detallado.
- La metodología utilizada en la sesión de formación se desarrolló en su componente teórico-práctico.
- La plataforma tuvo un óptimo desempeño en la ejecución de las actividades.
- La plataforma está diseñada de manera práctica y pedagógica de tal forma que los participantes puedan realizar la capacitación de manera eficiente.
- La acción de formación, así como la unidad temática respectiva, corresponden a lo registrado en el cronograma detallado remitido por el conviniente.

9. REGISTRO VISUAL

A continuación, se detalla el registro visual recolectado durante la visita:

Capacitadores de la acción de formación	
	
Soporte técnico - Centro de Atención al Usuario (CAU)	

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-495	



Unidad temática visitada

Unidad temática 3 Estrategias avanzadas para el engagement y fidelización en Retail Digital




	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-495	

¿De qué se trata esta unidad?



Aprende a:

- Crear y ejecutar estrategias de retención que aumenten el valor de vida del cliente (Customer Lifetime Value, CLTV) y minimicen su rotación.
- Diseñar programas de lealtad que motiven la compra y fortalezcan la relación entre la marca y el cliente.

Adquirir, desarrollar, aprender y adquirir

Aprenderás a **implementar estrategias** avanzadas para mejorar el engagement y la fidelización en el retail digital.

Te centrarás en **diseñar programas de lealtad**, crear estrategias de retención que aumenten el valor de vida del cliente (CLTV), y **coordinar experiencias coherentes** a través de múltiples canales.






Infografía 1

Material de formación

 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA 1951 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS 1955	INFORME VISITA DE CAMPO		N.º	 SENA Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia		IVC-495	

Cartilla 2. def

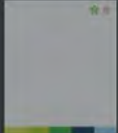
1 / 50 | 33% + | [Iconos]



1



2



3



FCOE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA



MINISTERIO DEL TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA
NOMBRE DE LA EMPRESA O CONVINIENTE: CÁMARA COLOMBIANA ELECTRÓNICA - CCECE
Primera Edición: Octubre/2024 Impresión: Publicaciones SENA o Publicaciones empresa convinientes
Ciudad: Bogotá

GRUPO DE TRABAJO (Crédito de los autores)
Coordinación general: Paula Álvarez
Autores contenido técnico: Julián Castiblanco, Iván Marrugo, Andrés Borbón, Juan Carlos Loaliza, Juan Pablo Pimiento
Asesoría y diseño pedagógico: Carolina Alvarado, Diana Rodríguez
Adecuación y corrección de estilo: Paula Álvarez, Diana Rodríguez
Ilustraciones: Mauricio López
Diseño digital y Diagramación: Mauricio López
Derechos de autor y licencias: Fundación FACETT

TABLA DE CONTENIDO

Capítulo 1 Introducción [Icono]

- Introducción 7
- Objetivos 8
- Identificación de conocimientos previos 9
- Glosario de términos 10

 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA 1955 FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS 1999	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 SENA Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-495	

Cartilla_2_def

24 / 50

25%

21

22

23

24

Todo lo que publiques en tus canales digitales:

Libros Web: Blogs, páginas de productos, y landing pages.

Redes Sociales: Publicaciones, historias, videos en plataformas como Instagram, Facebook y LinkedIn.

Email Marketing: Newsletters y campañas promocionales que informen y eduquen a los suscriptores.

Si cumplen con ciertas condiciones para ser "contenido interesante" te puede traer beneficios:

Atraer y Retener Clientes:
Generar interés y mantener la atención del público objetivo, impulsando el engagement y la fidelidad.

Optimización de Conversiones:
Facilitar el proceso de compra mediante contenido persuasivo que guíe a los usuarios hasta la acción deseada (compra, registro, etc.).

Mejora de la Experiencia del Usuario:
Proporcionar información útil y relevante que ayude a los usuarios en su viaje de compra, desde la conciencia hasta la post-compra.

Recopilación de Datos:
Utilizar el contenido para obtener retroalimentación del usuario y analizar el comportamiento del cliente, lo que permite ajustar estrategias continuas.

Características importantes que debe tener tu contenido:

Relevancia: El contenido debe ser pertinente para el público objetivo, abordando sus intereses y necesidades específicas.

Valor: Ofrece información útil, entretenida o educativa que resuene con la audiencia y los motive a actuar.

Originalidad: Presenta ideas frescas y únicas que se diferencien de la competencia, capturando la atención del usuario.

Sabías que:

Debes realizar un ejercicio previo en donde se define para la organización:

- Cuál es el objetivo o los objetivos que esperas alcanzar con la estrategia de contenido.
- Debes establecer metas que sean Específicas, Medibles, Alcanzables, Relevantes y con un Plazo determinado, lo que permitirá evaluar el éxito de la estrategia.
- Es muy importante conocer tu audiencia, realiza una investigación exhaustiva para entender quién es el público objetivo.
- Investiga palabras clave haciendo un análisis detallado de los palabras clave relevantes para el negocio y la audiencia.

 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA 1900 FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS 1999	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-495	

Cartilla_2_def

50 / 50 | 25% +

47

48

49

50

Pregunta de selección múltiple: ¿Cuál de las siguientes tecnologías se utiliza comúnmente para personalizar la experiencia del cliente en el comercio electrónico? **Respuesta correcta:** b) Inteligencia Artificial.

Pregunta de completar: El proceso de analizar el recorrido del cliente desde el primer contacto hasta la post-compra se conoce como _____. **Respuesta correcta:** Customer Journey.

Pregunta de verdadero o falso: Los programas de lealtad están diseñados para incentivar a los clientes a realizar compras repetidas. **Respuesta correcta:** a) Verdadero.

Pregunta de selección múltiple: ¿Cuál de las siguientes afirmaciones describe mejor el concepto de "Real-time Commerce"? **Respuesta correcta:** b) Permite una mayor flexibilidad al separar la interfaz del sistema de gestión.

Pregunta de respuesta única: ¿Qué métrica se utiliza para estimar el ingreso total que un cliente generará durante su relación con una empresa? **Respuesta correcta:** b) Valor del Cliente a Largo Plazo (CLTV). Este cuestionario ayudará a identificar el nivel de conocimiento previo de los estudiantes y permitirá ajustar el contenido del curso según sus necesidades.




@SENAComunica
www.sena.edu.co


@CamCoElectronic

Las acciones de formación ejecutadas en el marco de la convocatoria OC 0001-2024 son gratuitas para los trabajadores beneficiarios.

Asistencia a las sesiones sincrónicas Inicial

Sesiones sincrónicas

Sesiones sincrónicas

Te invitamos a unirse a las sesiones sincrónicas con el capacitador Juan Carlos Jiménez. Esta sesión te brindará una oportunidad única para sumergirte en los aspectos más relevantes del curso, fortalecer tus conocimientos y resolver dudas e inquietudes que te hayan surgido durante el proceso de formación. Encuentra el link de la clase aquí.

Sesiones sincrónicas del Grupo 1 al 6

1	9-nov-24	8:00 AM - 10:00 AM	Bienvenida, presentación del curso y ruta de formación, socialización de la UT1 a la UT2	https://meet.google.com/whw-ohes-mbr	Ver Clase
2	12-nov-24	6:00 PM - 8:00 PM	Socialización de la UT2 a la UT3	https://meet.google.com/vhkm-egpu-ufi	Ver Clase
3	13-nov-24	6:00 PM - 8:00 PM	Atención de dudas	https://meet.google.com/ajp-ldu-afw-cwv	Ver Clase

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-495	



FOE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA

EL RETAIL GLOBAL 2023

comercio electrónico

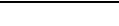
En 2023 el Retail Global creció un **8,1%** luego de un año de menor desempeño:

Sales Trend vs Y-o-Y Change Trend



Año	Total Retail Sales (USD)	Y-o-Y Change Trend (%)
2018	8,581.6bn	-
2019	8,925.1bn	3.9%
2020	9,542.3bn	6.8%
2021	10,876.1bn	13.9%
2022	11,199.2bn	2.9%
2023	12,111.0bn	8.1%
2024	13,043.0bn	7.7%
2025	13,992.7bn	7.3%
2026	14,872.0bn	6.3%
2027	15,688.5bn	5.5%
2028	16,383.7bn	4.4%

Juan Carlos Jimenez

 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA 1951 FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS 1955	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 SENA Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-495	



FORMATO EN CADA CANAL

NO. CANALES	Channel	Format	Channel	Format	Channel	Format
1 Beauty Specialists	Beauty Specialists	Beauty Specialists	Beauty Specialists	Beauty Specialists	Beauty Specialists	Beauty Specialists
2 Cash & Carry/Club	Cash & Carry/Club	Cash & Carry/Club	Cash & Carry/Club	Cash & Carry/Club	Cash & Carry/Club	Cash & Carry/Club
3 Consumer Electronics	Consumer Electronics	Consumer Electronics	Consumer Electronics	Consumer Electronics	Consumer Electronics	Consumer Electronics
4 Convenience	Convenience	Convenience	Convenience	Convenience	Convenience	Convenience
5 Department Stores	Department Stores	Department Stores	Department Stores	Department Stores	Department Stores	Department Stores
6 Discount	Discount	Discount	Discount	Discount	Discount	Discount
7 Fashion and Apparel	Fashion and Apparel	Fashion and Apparel	Fashion and Apparel	Fashion and Apparel	Fashion and Apparel	Fashion and Apparel
8 Food Service	Food Service	Food Service	Food Service	Food Service	Food Service	Food Service
9 Home Specialists	Home Specialists	Home Specialists	Home Specialists	Home Specialists	Home Specialists	Home Specialists
10 Hyper-Stores	Hyper-Stores	Hyper-Stores	Hyper-Stores	Hyper-Stores	Hyper-Stores	Hyper-Stores
11 Leisure/Entertainment	Leisure/Entertainment	Leisure/Entertainment	Leisure/Entertainment	Leisure/Entertainment	Leisure/Entertainment	Leisure/Entertainment
12 Mass Merchandise	Mass Merchandise	Mass Merchandise	Mass Merchandise	Mass Merchandise	Mass Merchandise	Mass Merchandise
13 Other Food Specialists	Other Food Specialists	Other Food Specialists	Other Food Specialists	Other Food Specialists	Other Food Specialists	Other Food Specialists
14 Other Non-Food Specialists	Other Non-Food Specialists	Other Non-Food Specialists	Other Non-Food Specialists	Other Non-Food Specialists	Other Non-Food Specialists	Other Non-Food Specialists
15 Other Non-Retail	Other Non-Retail	Other Non-Retail	Other Non-Retail	Other Non-Retail	Other Non-Retail	Other Non-Retail
16 Pharma & Health	Pharma & Health	Pharma & Health	Pharma & Health	Pharma & Health	Pharma & Health	Pharma & Health
17 Supermarkets & Neighbourhood Stores	Supermarkets & Neighbourhood Stores	Supermarkets & Neighbourhood Stores	Supermarkets & Neighbourhood Stores	Supermarkets & Neighbourhood Stores	Supermarkets & Neighbourhood Stores	Supermarkets & Neighbourhood Stores
18 Wholesale	Wholesale	Wholesale	Wholesale	Wholesale	Wholesale	Wholesale



Juan Carlos Jimenez

Ve a menti.com | y utiliza el código 89 737

¿Cuál es el Retail de más ventas en el mundo?



- 0 Home Depot
- 19 Walmart
- 3 Alibaba Group
- 0 Carrefour
- 19 Amazon
- 0 Ikea
- 0 Otro



Juan Carlos Jimenez

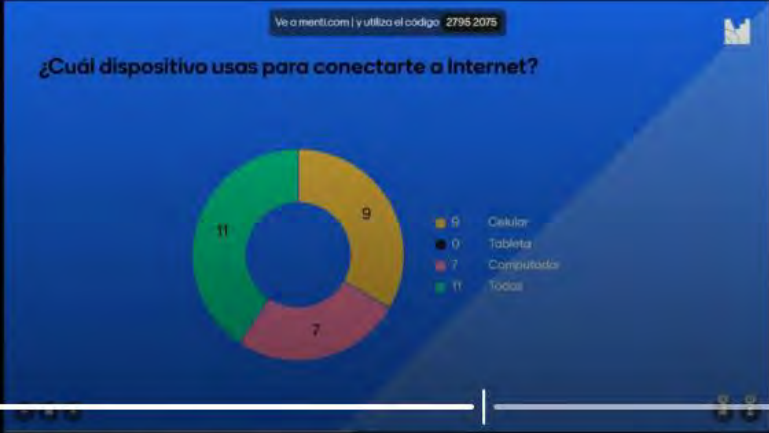
Explicativa UT 3 Estrategias Avanzadas de Liderazgo en Seguridad Urbana - Fecha: 22/ 11/ 2024

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-495	



Juan Carlos Jimenez

20:39 / 3:30:18



Ve a menti.com | y utiliza el código: 2795 2075

¿Cuál dispositivo usas para conectarte a Internet?

Dispositivo	Votos
Celular	9
Tableta	0
Computador	7
Todas	11

Juan Carlos Jimenez

1:34:56 / 3:30:18

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-495	



Beneficiarios participantes de la acción de formación (rol estudiante)

☐	CA	CESAR AUGUSTO ACUÑA AYALA	cesar.a@medifolios.net	Estudiante	Grupo 6	12 días 17 horas	Activo
☐	DA	Daniela Algarra Ortiz	daniela.ortizms@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	3 días 22 horas	Activo
☐	MA	Maria stella Arana Zapata	Maria1arana@misena.edu.co	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo
☐	AB	Andres Becerra Moscoso	edduatrax@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo
☐	MB	Manuela Beltran Lopez	manubeltran122@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	23 horas 40 minutos	Activo
☐	AB	Amparo de los Ángeles Beltrán Puche	amparo.beltran@giseconsultores.com	Estudiante	Grupo 6	13 días 16 horas	Activo
☐	DC	Dayanna Katherine Calderon Rivera	d.calderon@medifolios.net	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo
☐	YC	Yerson Stiven Campos Martinez	abeatnow@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	2 días 19 horas	Activo
☐	JC	John Sebastian Carreño Sandoval	sebastianjohn.carreno@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo
☐	MC	Marilyn Castellanos Gutierrez	zhaliemzu@hotmail.com	Estudiante	Grupo 6	17 días 12 horas	Activo
☐	MC	Martha Elena Castillo Muñoz	alambrartencobre@hotmail.com	Estudiante	Grupo 6	13 días 16 horas	Activo
☐	YC	Yasith Eudiola Cuevas Carreño	yasithcuevas@hotmail.com	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo
☐	SD	Sandra Patricia Díaz Navarrete	diazsandra592@yahoo.com.co	Estudiante	Grupo 6	2 días 1 hora	Activo
☐	ME	Maria Paula Enciso Bahamon	mariapaula.enciso@elevva.co	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo
☐	AF	Alex Yamid Fernandez Campo	Eliteagencycol@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	2 días 15 horas	Activo
☐	AG	Ana Cristina Gabriel Pedraza	HOLOCA1227@GMAIL.COM	Estudiante	Grupo 6	8 días 19 horas	Activo

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-495	

☐	MG	Mónica Milena Garnica Mantilla	monica.m.garnica@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	1 día	Activo	i	⚙	🗑
☐	YG	Yaceline Garzon Duarte	Ygarzon2000@yahoo.com	Estudiante	Grupo 6	12 días 16 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	EG	Edwin Mauricio Garzon Gutierrez	mauricio.turiseven@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo	i	⚙	🗑
☐	LG	Luz Adriana Giraldo Jiménez	mkdpublicidadmarketing@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	22 horas 36 minutos	Activo	i	⚙	🗑
☐	SH	SANDRA LILIANA HIGUERA GUTIERREZ	lilhiguerag@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	5 días 18 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	MH	Margareth S Huertas Galeano	margarita.huga@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	2 días 11 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	LL	Liliana Patricia López Pinedo	lilola0912@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	4 días 1 hora	Activo	i	⚙	🗑
☐	WM	Wilson Martinez Acevedo	wilsonmartinezacevedo@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	6 días 19 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	Im	luna valeria martinez gomez	ventas@gestionados.co	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo	i	⚙	🗑
☐	NM	Nury Yazmin Martinez Ramirez	yaznury03@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	3 días 4 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	YM	Yomaira Martinez Sanabria	ymartinez.ced1@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo	i	⚙	🗑
☐	AM	ALVARO MAYORGA GUZMAN	alvaromg001@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	17 días 4 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	LM	LINA MAYURY GAMEZ	lgamez@medifolios.net	Estudiante	Grupo 6	17 días 4 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	CM	Cindy Nathalia MEDINA Suarez	cindynathalia@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	17 días 4 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	JM	JOSE DAVID MESA CUBIDES	davidmesac0511@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	11 días 16 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	YM	Yesid Mora Ruiz	globalmecatronica@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo	i	⚙	🗑
☐	LM	Luis Fernando Moya Soriano	moyasorianoluisfernando@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	17 días 3 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	LN	LUIS ENRIQUE NARIÑO COTE	luis.narino@acttelematica.com.co	Estudiante	Grupo 6	5 días	Activo	i	⚙	🗑
☐	IP	Ivonne Maritza Palacios Figueroa	ivonnemarypalacios@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	2 días 23 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	JP	Jordan camilo Parra Umba	jordancamiloparra@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	12 días 19 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	rp	robert steven Peña 0	robertstevenmakeup@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo	i	⚙	🗑
☐	JP	JESSICA JOHANA PINEDA MAYORGA	jesicaj.pineda@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	1 día 2 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	GP	Gloria Prieto De Palma	viasjers@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	6 días 18 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	IP	Ivan Puentes Tarquino	ivan.puentes182@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	3 días 14 horas	Activo	i	⚙	🗑

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-495	

☐	YR	Yeimmy Liliana Ramírez Mejía	yeimmy417@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	13 días 3 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	CR	Claudia Patricia Rendon Ortiz	claudiarendon1975@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	2 días 14 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	LR	Luisa Fernanda Reyes Ledezma	luisareyes002@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo	i	⚙	🗑
☐	MR	Mario Antonio Reyes Muñoz	ardipies@yahoo.es	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo	i	⚙	🗑
☐	JR	Johanna Rodríguez Garzón	johanna.rodriguez11@hotmail.com	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo	i	⚙	🗑
☐	CR	Cristian Camilo Rojas ...	cristianjhr3@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	13 días 20 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	FR	Fernando Rojas Iguavita	fase23d@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo	i	⚙	🗑
☐	AR	Ana Leidy Romero Martinez	Leidyan92@hotmail.com	Estudiante	Grupo 6	4 días 5 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	LR	Luis Carlos Ruiz NA	luisCarlos201047@hotmail.com	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo	i	⚙	🗑
☐	CS	Claudia Luz Sánchez Ramírez	claudiasr0972@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	9 días 12 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	AS	Angie viviana Sandoval Melo	Angie.vsm@hotmail.com	Estudiante	Grupo 6	5 horas 45 minutos	Activo	i	⚙	🗑
☐	VS	Vanessa Sandoval Paternina	vanessa.sandoval@ciscsas.com	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo	i	⚙	🗑
☐	GT	GERARDO TORRES GONZALEZ	ingerardotorres@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	5 días 11 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	CT	Camilo Alejandro Torres Peña	grupoexperta@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	1 día 1 hora	Activo	i	⚙	🗑
☐	CT	Cesar Gabriel Triana Aguirre	sales.manager@takcolombia.com	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo	i	⚙	🗑
☐	KU	Kandy Milena Urbina Olivos	kandymile@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	15 horas 17 minutos	Activo	i	⚙	🗑
☐	RU	Ricardo Usaquen lopez	ricardousa01@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	6 días 19 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	JV	Juan Sebastian Vega Hernandez	sietravelcolombia@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo	i	⚙	🗑
☐	OV	Oscar antonio Vela Castiblanco	gsabanventas@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo	i	⚙	🗑
☐	BV	BERNARDO VELANDIA NIETO	bvelandian@hotmail.com	Estudiante	Grupo 6	2 días 12 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	JV	Jose david Veloza Mosquera	Velozamosquerasosedavid@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	Nunca	Activo	i	⚙	🗑
☐	EV	Eliana Venegas Venegas Linares	paola.vene10@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	1 día 15 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	EV	Edison Alejandro Vivas Gomez	edisonvivas_81@hotmail.com	Estudiante	Grupo 6	5 días 19 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	SV	Sther Alicia Carolina Vivas Zapata	a.c.vivas.z@gmail.com	Estudiante	Grupo 6	2 días 18 horas	Activo	i	⚙	🗑
☐	dz	danny andres zapata giraldo	dazgap@hotmail.com	Estudiante	Grupo 6	12 días 18 horas	Activo	i	⚙	🗑

Progreso académico de los beneficiarios

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-495	

Nombre / Apellido(s) ...	Dirección de correo ...	Bienvenidos a la Prueba de Entrada AF2 ...	Bienvenidos a la Prueba de Salida AF2 ...	Estrategias y transformación en el retail digital: fundamentos y tendencias emergentes ...	Desarrollo de estrategias de contenido y experiencia del usuario ...	Resolución de problemas complejos con énfasis en conflictos en ambientes digitales ...	Análisis de datos y personalización en retail digital ...
NA Norelly Acevedo ...	norelly4@gmail.com	- ...	- ...	- ...	- ...	- ...	- ...
MA Marta Doris Acevedo Gutiérrez ...	marta722003@gmail.com	- ...	- ...	- ...	- ...	- ...	- ...
EA Erika Johanna Acevedo Rodríguez ...	erika16@outlook.com	✓ 8.00 ...	✗ 1.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	100.00 ...
JA Jairo Acosta ...	acostinnamercadeo@gmail.com	✓ 8.00 ...	✗ 3.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	100.00 ...
MA Maria Alejandra Acosta Moreno ...	kidumistore@gmail.com	✓ 10.00 ...	✓ 5.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	100.00 ...
OA OSCAR ACOSTA ORTEGA ...	oskar.acosta@hotmail.com	✓ 10.00 ...	✓ 5.00 ...	0.00 ...	0.00 ...	0.00 ...	0.00 ...
MA María Margarita Acosta Villegas ...	maria_121121_@outlook.com	✓ 6.00 ...	✓ 5.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	100.00 ...
CA CESAR AUGUSTO ACUÑA AYALA ...	cesar.a@medifolios.net	✓ 10.00 ...	✗ 4.00 ...	100.00 ...	50.00 ...	0.00 ...	50.00 ...
NA Natalia Acuña Ribón ...	Dalunana15@gmail.com	- ...	- ...	- ...	- ...	- ...	- ...
MA Mary Carmen Adrin Pino ...	marycarmenadrian7@gmail.com	✓ 6.00 ...	✓ 5.00 ...	0.00 ...	0.00 ...	0.00 ...	0.00 ...
BA Brayán steven Agudelo Muñoz ...	Agudelosten2@gmail.com	✓ 6.00 ...	✗ 4.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	100.00 ...
DA Diana Alejandra Agudelo Osorio ...	superproshop2020@gmail.com	✗ 4.00 ...	✗ 3.00 ...	100.00 ...	50.00 ...	0.00 ...	0.00 ...
JA Jenni Paola Alarcon Becerra ...	pao37622@gmail.com	✓ 8.00 ...	✗ 4.00 ...	0.00 ...	0.00 ...	100.00 ...	0.00 ...
CA CATALINA ANDREA ALARCON SALADEN ...	dir.comercial@grupecosmos.com.co	✓ 10.00 ...	✓ 5.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	0.00 ...	0.00 ...
JA Judy Natalia Albancando ...	judyalbancando2@gmail.com	✓ 10.00 ...	✓ 5.00 ...	0.00 ...	50.00 ...	100.00 ...	100.00 ...
JA Johanna ALBARRACIN Ochoa ...	albarracinjhana21@gmail.com	✓ 10.00 ...	✓ 5.00 ...	100.00 ...	- ...	0.00 ...	- ...
DB Daniel Mateo Sarios ...	dann2104@gmail.com	✓ 8.00 ...	✓ 5.00 ...	0.00 ...	0.00 ...	0.00 ...	0.00 ...
LB Leydi Vanesa Bautista Vasco ...	lvbautista@ucompensar.edu.co	✓ 8.00 ...	✗ 1.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	100.00 ...
MB Maria Alejandra Becerra Avila ...	mbecerra@pash.com.co	✓ 10.00 ...	✓ 5.00 ...	0.00 ...	0.00 ...	0.00 ...	0.00 ...
JB Johana carolina becerra ofuentes ...	becerrajohana81@gmail.com	✓ 10.00 ...	✓ 5.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	100.00 ...
AB Andres Becerra Moscoso ...	eddutras@gmail.com	- ...	- ...	- ...	- ...	- ...	- ...
JB JAIME ALBERTO BECERRA RODRIGUEZ ...	umatamadrid@gmail.com	✓ 6.00 ...	✗ 4.00 ...	0.00 ...	0.00 ...	0.00 ...	0.00 ...
MB Mariana Bedoya ...	bedoyamariana0424@gmail.com	✗ 4.00 ...	✓ 5.00 ...	0.00 ...	100.00 ...	0.00 ...	0.00 ...
LB Luz Mery Bedoya Pamplona ...	bedoyapanplonaluzmery@gmail.com	✓ 10.00 ...	✗ 3.00 ...	0.00 ...	0.00 ...	100.00 ...	100.00 ...
MB Marlon Fernando Begambre Martinez ...	martinez2015mas@gmail.com	- ...	- ...	- ...	- ...	- ...	- ...
MB Maria Carolina Bejarano Castillo ...	mcarolinabejaranoc@gmail.com	✓ 8.00 ...	✓ 5.00 ...	100.00 ...	0.00 ...	100.00 ...	50.00 ...
LB Leiner Bejarano Cungo ...	bejaranoleiner@gmail.com	✓ 10.00 ...	✓ 5.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	100.00 ...
CB Claudia Bello Chavez ...	claudiabello9@gmail.com	✓ 8.00 ...	✗ 2.00 ...	100.00 ...	0.00 ...	100.00 ...	50.00 ...
SB Sandra Yesenia Bello González ...	Sybello.992@hotmail.com	✓ 6.00 ...	✓ 5.00 ...	100.00 ...	0.00 ...	100.00 ...	0.00 ...
RB Rosa Eugenia Beltran Sultrago ...	eubeltran@funcolombia.org	- ...	- ...	- ...	- ...	- ...	- ...
AB Adriana Elizabeth Beltrán Calvo ...	psadrianabeltran@gmail.com	✓ 10.00 ...	✓ 5.00 ...	- ...	0.00 ...	- ...	0.00 ...
MB Manuela Beltran Lopez ...	manubeltran.02@gmail.com	✓ 10.00 ...	✗ 4.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	50.00 ...
MB Myriam Patricia Beltran Lora ...	nakutavel@gmail.com	✓ 10.00 ...	✗ 4.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	100.00 ...	100.00 ...
JB jairo giovanni beltran nastacias ...	bjairo.giovanni@gmail.com	✓ 10.00 ...	✓ 5.00 ...	0.00 ...	50.00 ...	100.00 ...	100.00 ...
Promedio general		8.12	4.60	71.61	67.71	71.96	68.51

	INFORME VISITA DE CAMPO		N.º	
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia		IVC-495	

DC	DEICY CAROLINA CHAPARRO RAMIREZ	colombia@vsveuroglobal.com	✓ 10.00	✓ 5.00	100.00	100.00	100.00	100.00
SC	Sandra Chavarro Barrera	sandralchavarrob@gmail.com	✓ 10.00	✓ 5.00	100.00	100.00	100.00	100.00
AC	Angie Tatiana Chuquen Martinez	tatianachuquen@gmail.com	✓ 8.00	✓ 5.00	100.00	100.00	100.00	100.00
VC	Victor Hugo Cobo Celasquez	victorcobo22@gmail.com	✓ 10.00	✓ 5.00	100.00	100.00	100.00	100.00
SC	Sandra bibiana Condd Gulo	Bibiconde3@gmail.com	✓ 10.00	✓ 5.00	100.00	100.00	100.00	100.00
AC	Arley Alfonso Conguta	arley.c179@gmail.com	-	-	-	-	-	-
AC	Ana Gabriela Cordero Carpio	agabriela0691@gmail.com	✓ 10.00	✓ 5.00	100.00	0.00	100.00	100.00
AC	Ana Ibis Cordero Mendez	Anaibiscordero23@gmail.com	✓ 10.00	✗ 4.00	100.00	50.00	100.00	100.00
LC	LIZ ANVELLY CORRALES PAREDES	lizangel18@gmail.com	-	-	-	-	-	-
CC	Cristian Alexis Correa Berrio	cristiancorrea9611@gmail.com	✓ 8.00	✗ 4.00	100.00	100.00	100.00	50.00
JC	Juan Miguel Cortés Gutiérrez	Nosotroscraftvistas@gmail.com	✓ 6.00	-	83.33	100.00	100.00	100.00
MC	Maria Camila Cortes Sandoval	maria.cortes.sandoval@mabe.com.co	-	✓ 5.00	100.00	100.00	100.00	100.00
JC	Javier Andrs Crespo Vlez	javlore08jcv@gmail.com	-	-	-	-	-	-
FC	Fernando Alberto Cruz Arevalo	fernandocruz2a@gmail.com	✓ 10.00	✓ 5.00	100.00	100.00	100.00	100.00
DC	Diego Alejandro Cruz Ochoa	gerente.comercial@bisaurios.com.co	✓ 10.00	✓ 5.00	100.00	100.00	100.00	100.00
JC	Juan Camilo Cuéllar Mojica	juan.camilo.cuellar@hotmail.com	✓ 8.00	✓ 5.00	100.00	100.00	100.00	100.00
YC	Yasith Eudila Cuevas Carreño	yasithcuevas@hotmail.com	✓ 8.00	✓ 5.00	83.33	100.00	100.00	100.00
CC	Cristian David Cupa Toledo	cristiandavidcop@gmail.com	✓ 8.00	✓ 5.00	0.00	0.00	0.00	0.00
GV	Gina Paola Viquez Casas	ginacasas99@gmail.com	✓ 10.00	✗ 3.00	100.00	100.00	100.00	100.00
YW	Yelizza Watts Watts	wattsmkt@gmail.com	✓ 10.00	✗ 2.00	100.00	100.00	100.00	100.00
IW	Ingrid Vanessa Wilches	vanessawilches30@gmail.com	✓ 8.00	✓ 5.00	100.00	0.00	-	-
EY	EDUAR MILTON YARA CHARRY	eyaracharry@gmail.com	-	-	-	-	-	-
KZ	Katerine Zambrano Cérez	acuatraveltajes@gmail.com	✓ 6.00	✓ 5.00	100.00	100.00	100.00	100.00
DZ	Diana Nayeli Zambrano Muñoz	Montesantollibreria@gmail.com	✓ 10.00	✓ 5.00	100.00	100.00	100.00	100.00
LZ	Lizeth Alejandra Zamudio Luque	lizeth.zalu@gmail.com	✓ 10.00	✓ 5.00	100.00	100.00	100.00	100.00
DZ	Daniela Zapata Cuervo	danyzapatac6@gmail.com	✗ 4.00	✓ 5.00	100.00	0.00	100.00	100.00
dz	danny andres zapata giraldo	dazgap@hotmail.com	✓ 10.00	✓ 5.00	100.00	100.00	100.00	100.00
DZ	Diego Fernando Zapata Morales	difeza.x@gmail.com	✓ 8.00	✓ 5.00	100.00	0.00	100.00	100.00
CZ	Carla Maria Zapata Torres	Carla.zapata@ovadiaconsultores.com.co	✓ 10.00	-	100.00	100.00	100.00	100.00
WZ	WILDER HECTOR ZARATE MARIN	wizardte@gmail.com	✓ 6.00	✓ 5.00	83.33	0.00	100.00	100.00
DZ	Dianeth Zuleta	vianeth_zuleta@emermedica.com.co	-	-	-	-	-	-
RZ	RIDRIGO ANTONIO Zuluaga Jimenez	kanekalonelpaisa@outlook.es	✓ 10.00	✓ 5.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Promedio general			8.12	4.60	71.61	67.71	71.96	
Interacciones capacitador y beneficiarios								

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-495	

Preguntas

Banco de preguntas

Coincidir Todo de las siguientes:

Coincidir Categoría Escriba o seleccione... Por defecto en Bienvenidos a la Prueba de Salida ☐ Mostrar también preguntas de las subcategorías

Y

Coincidir Mostrar preguntas ocultas No

+ Añadir condición

Limpiar filtros Aplicar filtros

Crear una nueva pregunta... Resetear columnas ¿Mostrar el enunciado de la pregunta en la lista de preguntas? No

Con seleccionadas

10. CONCEPTO ACADÉMICO

La visita de seguimiento pedagógico y académico a la acción de formación "Retail digital: estrategias clave para atraer y fidelizar clientes en el comercio electrónico" permitió confirmar la alineación del contenido y metodología implementados con lo establecido en el proyecto aprobado. La unidad temática 3, "Estrategias avanzadas para el engagement y fidelización en retail digital", presentó un enfoque teórico-práctico que facilita el aprendizaje dinámico y flexible. Además, se evidenció que los materiales de formación, actividades sincrónicas y recursos disponibles en la plataforma virtual son adecuados, completos y cumplen con los estándares definidos, contribuyendo al desarrollo integral de las competencias planteadas.

Desde el punto de vista pedagógico, se destacó la estructura de la formación, organizada en módulos que promueven la sostenibilidad empresarial y la innovación, factores clave en la competitividad. La interacción en foros, las herramientas audiovisuales y las actividades de evaluación enriquecen la experiencia de aprendizaje, mientras que el soporte técnico a través del CAU garantiza la continuidad del proceso formativo. Asimismo, la metodología utilizada fomenta un ambiente inclusivo y participativo, centrado en fortalecer las capacidades de los beneficiarios en áreas como marketing, comercial y tecnología, alineándose con los objetivos organizacionales de CCCE.

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-495	

Académicamente, la presentación del capacitador Juan Carlos Jiménez Ordoñez fue efectiva, según lo evidenciado en las grabaciones y el reporte de asistencia. El manejo de los contenidos, así como la resolución oportuna de dudas, aseguran la calidad de la formación impartida. No se identificaron hallazgos durante la visita, lo que respalda la correcta ejecución del programa. Se recomienda mantener el acompañamiento y monitoreo continuo para garantizar el avance y culminación exitosa de los procesos formativos, potenciando el impacto positivo en la productividad y sostenibilidad empresarial de los beneficiarios.



MARTHA CECILIA ÁLVAREZ OSORIO

Coordinador académico
Proyecto Interventoría SENA
Universidad de Antioquia



SERGIO EDUARDO MONTENEGRO

Interventor Académico
Proyecto Interventoría SENA
Universidad de Antioquia

Copia: Dra. Lady Beatriz Quevedo Cantor – Coordinadora del Grupo de Gestión para la Productividad y Competitividad

Proyecto: Alexis Garzón Agudelo – Interventor

Revisó: Martha Cecilia Álvarez Osorio– Coordinadora académica