

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNT.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-537	

Bogotá D.C., 04 de febrero de 2025

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

Conviniente	CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRONICO - CCCE
NIT	900223319 - 6
Convenio n.º	CO1.PCCNTR.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	4
Unidad temática	UT3 - Estrategias avanzadas para el engagement y fidelización en retail digital
Tipo de evento formativo	Curso
Metodología	Teórica – práctica
Lugar de ejecución	Atlántico - Bogotá D.C - Magdalena - Norte De Santander - Quindío
Herramienta empleada	https://sena.entrena.co/
Fecha de visita	23 de noviembre 2024
Hora de la visita	8:00 a.m. a 10:00 a.m.
Interventor académico	Sergio Eduardo Montenegro Vásquez
Interventor que realiza la visita	Julián Daniel Garzón

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 CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRONICO, 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. 16718891

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.PCCNT.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-537	

- 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 la AF2. “Retail digital: estrategias clave para atraer y fidelizar clientes en el comercio electrónico” en su unidad temática UT3 - Estrategias avanzadas para el engagement y fidelización en retail digital.

Dentro del objetivo de la acción de formación esta 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 y el crecimiento sostenible de sus negocios.

En el transcurso de la visita, se verificó el contenido asociado a las unidades temáticas de la AF2, de acuerdo con lo establecido en la propuesta aprobada. Este material incluye el video y el jingle de bienvenida del SENA, además del glosario, material complementario, encuesta de satisfacción y anexos.

3.2. Beneficiarios: El número de beneficiarios esperados de acuerdo con el cronograma y la propuesta aprobada es de 50, en la visita se evidenció en el sistema 53 personas registradas para la acción de formación y grupo objeto de revisión, el conveniente está haciendo uso del 30% de beneficiarios de mas permitido para la ejecución de esta acción de formación y grupo visitado.

Los beneficiarios corresponden a áreas funcionales tales como Marketing, Tecnología, Mercadeo, Comercial, entre otros del nivel ocupacional medio.

3.3. Capacitador o tutor: El profesional Juan Carlos Jiménez Ordoñez es el capacitador asignado a la acción de formación, cuya hoja de vida ha sido aprobada por la interventoría y corresponde con lo estipulado en el cronograma previamente aprobado. Sin embargo, no se pudo evidenciar el Carnet del capacitador.

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNT.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-537	

3.4. Centro de atención al usuario (CAU)

Durante el proceso de verificación, se confirmó que la plataforma cuenta con un mecanismo eficaz denominado "Centro de Atención al Usuario (CAU)", diseñado para proporcionar atención oportuna. Este sistema permite a los usuarios resolver sus inquietudes a través de mensajes mediante un chat de WhatsApp, garantizando así que el desarrollo de las unidades temáticas se lleve a cabo sin interrupciones y cumpliendo con los estándares de calidad establecidos.

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 la imagen institucional del SENA además de esto se encuentra cargados y disponibles para ser reproducidos. 
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 y adicionalmente, en la presentación utilizada por el docente en el video de bienvenida para todos los participantes.

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNT.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-537	

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 de formación	El material de formación correspondiente a la AF2 "Retail Digital: Estrategias Clave para Atraer y Fidelizar Clientes en el Comercio Electrónico" está disponible para consulta y descarga en la plataforma educativa virtual, tal como fue aprobado por la interventoría. Durante la visita, no se identificaron diferencias entre el material aprobado y el revisado en la plataforma.
Condiciones del ambiente de formación	El ambiente de formación en modalidad virtual, conforme a lo aprobado, se encuentra en el enlace https://sena.entrena.co/. La plataforma virtual tuvo un desempeño apropiado durante la visita, dado que el ingreso fue rápido y de fácil acceso, esta se encontró disponible y en funcionamiento durante el desarrollo de las acciones de verificación, la parte grafica se carga de manera ágil y sin ningún inconveniente. La acción de formación y las unidades temáticas se encuentran organizadas y referenciadas adecuadamente. Las diferentes opciones de navegación funcionaron sin inconveniente y la generación de consultas de beneficiarios matriculados y avance académico se pudo efectuar con facilidad. Durante la visita, se pudo evidenciar que la implementación de la Modalidad Virtual se desarrolló con eficacia. Se realizó una inspección del entorno formativo, resaltando que la plataforma fue aprobada con anterioridad al inicio del proceso educativo, lo cual aseguró una experiencia fluida y sin contratiempos para los participantes. La plataforma se distinguió por su diseño práctico y accesible, favoreciendo una navegación sencilla. El acceso de los usuarios se gestionó mediante procedimientos de autenticación seguros y fáciles de usar, lo que permitió un ingreso ágil y confiable. El entorno formativo mostró una estructura coherente, con los recursos digitales identificados y alineados con los objetivos establecidos para la Acción de Formación. Esto contribuyó a que los estudiantes localizaran de manera eficiente el material necesario para su aprendizaje.

5. SEGUIMIENTO ACADÉMICO

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

Sesión	Aspectos verificados
Inicial: apertura del evento	La presentación utilizada por el capacitador como apoyo para

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNT.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-537	

Sesión	Aspectos verificados
de formación	impartir la formación abordó los siguientes temas: a) Saludo de bienvenida. b) Explicación de las herramientas básicas de manejo e interacción con la plataforma virtual de aprendizaje. c) Las unidades y contenidos temáticos que serán abordados. d) Los resultados de aprendizaje esperados. e) Las evidencias de aprendizaje. f) Cronograma de aprendizaje: sesiones sincrónicas y entrega de actividades por parte del beneficiario para aprobar la acción de formación.
Explicativa: al inicio de cada unidad temática	De acuerdo con el cronograma, al momento de la visita se verificó la realización de la sesión sincrónica destinada a los participantes, la cual está ubicada en el apartado denominado “Sesiones sincrónicas” al final de la acción de formación. UT3 - Estrategias avanzadas para el engagement y fidelización en retail digital - Fecha: 09/ 11/ 2024 – Duración: 2:13:44 minutos. Durante la revisión de esta sesión, se constató que la grabación y la explicación de los componentes académicos e informativos están directamente relacionadas con la unidad temática correspondiente. Asimismo, se observó el empleo de criterios sólidos que favorecen los procesos de enseñanza y aprendizaje.
Dudas e inquietudes	Durante la sesión sincrónica se evidenciaron momentos dedicados a la resolución de dudas e inquietudes planteadas por los participantes, relacionadas con los contenidos abordados. Estos espacios permitieron una interacción entre el capacitador y los beneficiarios, facilitando la aclaración de conceptos y la profundización en los temas tratados en la unidad temática desarrollada.

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

5.2. Enfoque de la acción de formación: La acción de formación AF2 Retail digital: estrategias clave para atraer y fidelizar clientes en el comercio electrónico está orientada a desarrollar las competencias laborales de los empleados en todos los niveles ocupacionales; por consiguiente, es formación para el trabajo. Su propósito es proporcionarles los recursos necesarios para actualizarse y desarrollar nuevas destrezas, conocimientos, metodologías y prácticas que potencien su capacidad para desempeñar sus funciones de manera más autónoma. Esta iniciativa formativa busca optimizar tanto la organización como la ejecución de las tareas propias de su posición actual o del cargo al que aspiran, fomentando así su empleabilidad, mejorando su rendimiento y contribuyendo al fortalecimiento de la competitividad empresarial.

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNT.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-537	

6. HALLAZGOS

- 6.1.** En el transcurso de visita no fue posible identificar al capacitador, ya que no fue evidenciado el carné correspondiente, lo cual constituye un incumplimiento de lo establecido en el Anexo 12.

2.4 Capacitadores

“Todo capacitador aprobado por interventoría y que intervenga en la ejecución del convenio, debe portar el carné físico que lo identifique como capacitador de la formación, independientemente de la modalidad o duración de la acción de formación, dando cumplimiento a los siguientes aspectos:

- *El carné debe contener foto a color y actualizada del capacitador, además de especificar su tipo y número de identificación, número del convenio, nombres y apellidos completos.*
- *El carné debe estar firmado por el director de proyecto.*
- *Para la creación del carné, el conviniente deberá tener en cuenta la pieza gráfica y demás lineamientos establecidos por el SENA en el anexo de imagen institucional.*
- *Los costos del carné deberán ser asumidos por el conviniente y no podrán ser incluidos en el presupuesto del proyecto.*
- *Todo capacitador deberá presentar el carné acompañado de su documento de identidad cada vez que la interventoría o el SENA lo requiera.*
- *Cuando los capacitadores se contraten a través de persona jurídica, el carné de cada capacitador debe ser suministrado por la persona jurídica y debe contener el logo de esta.*
- *Cuando se trate de capacitadores persona natural el carné de cada capacitador debe ser suministrado por el conviniente.*
- *Por ningún motivo el carné debe incluir el logo SENA”.*

7. RECOMENDACIONES

- 7.1.** Es fundamental garantizar un seguimiento continuo a los beneficiarios mediante una adecuada organización y coordinación de las actividades formativas, asegurando el cumplimiento de los criterios establecidos. Los capacitadores deben portar y presentar el carné correspondiente, en conformidad con los lineamientos definidos en el Anexo 12.

8. CONCLUSIONES

- 8.1.** Durante las visita y revisiones realizadas, se identificó la falta del carnet del capacitador en la plataforma.
- 8.2.** El material de formación es acorde a lo establecido en el proyecto aprobado y contiene el logo símbolo del SENA.
- 8.3.** La acción de formación, así como la unidad temática visitada, corresponden a lo registrado en el cronograma detallado que fue aprobado por la Interventoría.

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNT.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-537	

8.4. Se verificó el uso adecuado de la imagen institucional del SENA.

8.5. El ambiente de formación se encontró conforme con los requisitos exigidos.

9. REGISTRO VISUAL

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

Capacitadores de la acción de formación



JUAN CARLOS JIMÉNEZ O.

Caleño
Ingeniero de Sistemas

Juan_Jimenez04@Yahoo.com
Cel: 315 5592961



Experiencia laboral (+20 años)







IT-Category Manager-Marketing Manager-Trade Marketing Manager-KAM

Experiencia docente (+17 años)






Formación Ejecutiva & Posgrado

Experiencia Consultor (+5 años)







Consultor Category Management



Juan Carlos Jimenez

Soporte técnico - Centro de Atención al Usuario (CAU)

 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA 1901 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS 1944	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 SENA Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNT.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-537	



Unidad temática visitada

Curso Configuración Participantes Certificaciones Informes Más

AF2 Retail Digital: Estrategias clave para atraer y fidelizar clientes en el Comercio Electrónico.

AF2 Retail Digital: Estrategias clave para atraer y fidelizar clientes en el Comercio Electrónico

Unidad 3

UT 3 Estrategias avanzadas para el engagement y fidelización en Retail Digital

Ya puedes iniciar esta unidad temática, así que haz clic abajo para ver el contenido

Estrategias avanzadas para el engagement y fidelización en retail digital
Abril 6, jueves, 7 de noviembre de 2024, 22:26 Finalización

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNT.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-537	



	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNT.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-537	

¿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.

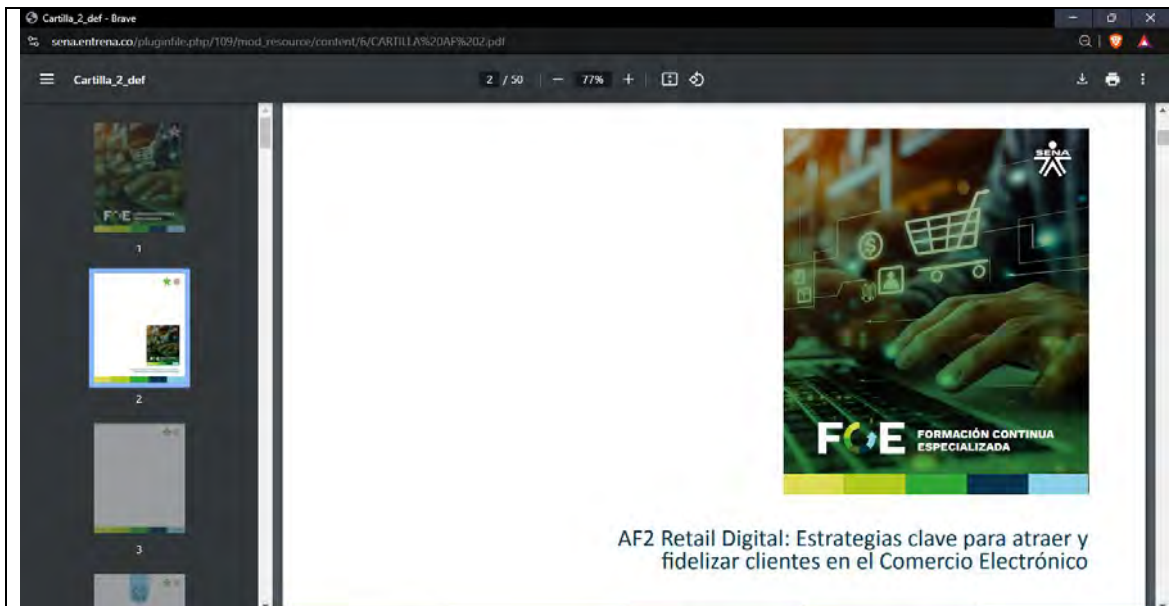





Infografía 1

Material de formación

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNT.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-537	



	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNT.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-537	




UNIDAD TEMÁTICA 3

ESTRATEGIAS AVANZADAS PARA EL ENGAGEMENT Y FIDELIZACIÓN EN RETAIL DIGITAL



32

Asistencia a las sesiones sincrónicas

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNT.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-537	

Clase de bienvenida [AF2][GR1-6] – 2024/11/09 07:32 GMT-05:00 – Transcript

Attendees

Adriana Cepeda, ADRIANA GARCIA MEDINA, Agpsi Sas, Alejandra acosta mireno, alejandra muñoz, Alejandra Vilasmirga, Alejandro García, ALEJANDRO PENAGOS PUBLICIDAD, Alex, Alejandra Leguizamo, Alfredo Espinosa Contreras, Alimentos Kafan, ALVARO MAYORGA GUZMAN, Alvaro Penagos, Amparo de los Ángeles Beltrán Fuche, Ana Iblis Cordero, Anderson Celeita, Andres Daza, Andrés Felipe Muñoz López, Andrés Patiño, Angel Mantilla, ANGELIS POVEDA LOPEZ, ANGELIX POVEDA, Angelo David Padilla Romero, Anita Gamboa, Auditor Legal, Aurora evora, Beatriz Murcia, Belkis Vergara Pérez, Bernardo, Bibi Conda, Camila Casas, Camila Cortes, Camilo Riveros, CARLOS ARTURO DIAZ, Carlos José Venegas Pulido, Carlos Julio Forero Patiño, Carlos Pardo, Carolina Vivas, Cesar Augusto Acuña Aysa, Cesar Triana, CHRISTIAN PULIDO, Cindy de Disnet, claudia Bello, CLAUDIA ISAZA, CLAUDIA PATRICIA RENDON ORTIZ, Claudia Pedraza, comercial agpsi, Compañía Nacional De Marketing y POP SAS, Cristian Castañeda, Cristian Fuentes, Cristian Rojas, Daniel Gaitán Rivera, Dany Zapata, DAVID VELOZA, Dayanna Katherine Calderon, Deivis Guerra, Diana Marcela Rubio Roza, Disponible Administración, DUBER, Duber Arley Giraldo Jimenez, Edinson Augusto Aldana Gonzalez, Edison Peña Prada, Edna Espitia, Eliana Bernal, Eliana Soto, Eliana Venegas, Elkin Vanegas, EMAUS TOUR, enika pejeandino perea, Erika Acevedo, enika guarnizo, Estefa Garcia, Estefania Garcia Diaz, Estefany Laiton Rubiano, estudios pedroza, Evis Jaramillo, Fai Cardenas, Fernando Alberto Cruz Arévalo, Fernando Rojas, FM Channel tv, Formación en Entrenamiento, gabriela cordero carpio, Gabriela Lesmes, GELSAIN PEREZ, Gerardo Torres, Gil Alberto Gómez Oliveros, Gina Molano, GINA PAOLA MORENO CASTELLANOS, Ginna Huertas, ginna lorena gutierrez espinosa, Glenis Tuta, Gloriá Villamil Gonzalez, Gustavo Llano, Harold Fernández, Herminia Gomez, Indira Herrera, IT SOLUTIONS CORPORATION S.A.S., Ivonne Mary Palacios, Jaime Fajardo Benavides, jairo acosta, Jairo Beltrán, JAIRO JIMENEZ, jelson patino sabido, JESYK PINEDA, Jhon, JINGLE SCHOOL VIRTUAL, Johana Andres Amaya, Johanna Roza, JOHN FREDDY MONTAÑO VELASQUEZ, Jorge Carmona, Jorge Gomez, Jose Forero, Jose Garzon, Jovan Monsalve, Juan Camilo, Juan Carlos Jimenez, Juan Carlos Jimenez's Presentation, JUAN MANUEL ARDILA, Juan Miguel, karen dajhan buitrage Ruiz, Katherine Zambrano, Keiner David, Lauren Rocha, Leidy Laverde, Leiner Bejarano, Lía Margarita Ozaa Morales, Lilian Monsalve, Lilliana Higuera, Liliana López (Liliú), Lina Gamez, Lina Moreno, Lina Rocío Pinzón Parra, Luz Andrea Garrido, Lorena Miranda Ariza, Luis Fernando moya soriano, Luis Fernando Moya Soriano, Luis Parra, LUZ MARIA Ortega, Luz Mila Castañeda, Lysis Group, Mamele Vargas, Maria stella Arana, Mario Reyes, MARLYN COLOMBIA, Monica Gamica, Mónica Lambis Espinosa, Natha lia, Nury Yazmin Martínez Ramirez, Olga Rodríguez, Oni Rodríguez, Oscar Vela, Paola, Paul García, Ricardo Rivas, Ricardo Usaquen, Richard Pulido, Rodrigo Viana Echeverri, Rosenberg Rivera, Ruben Darío Silva Pinzón (Fundadoronline), Sandra Bello, Sandra Garrido, Sandra Garridos Presentation, Sandra Guerrero, SANDRA PATRICIA DIAZ NAVARRETE, Sandra Yessenia Bello, sandry, Sebastián Rios López, Sebastian Solano, Seguridad y Salud en el Trabajo COSECAD, Sergio Alejandro Gómez Arengo, Shirley Vega, Soluciones Americanas, Soluciones Americanas's Presentation, Stefania Ocampo, Susan Natalia Rueda Heredia, Tanya Velazquez, Tatiana Chuquen, VIAJES ZAFIRO, Víctor Cobo, VIVIANA MARCELA JARAMILLO GALLEGO, william montoya, WILSON MARTINEZ ACEVEDO, Yashli Cuevas, Yelitza Watts, yosmani castro, Zully Pineda

Transcript

Beneficiarios participantes de la acción de formación (rol estudiante)

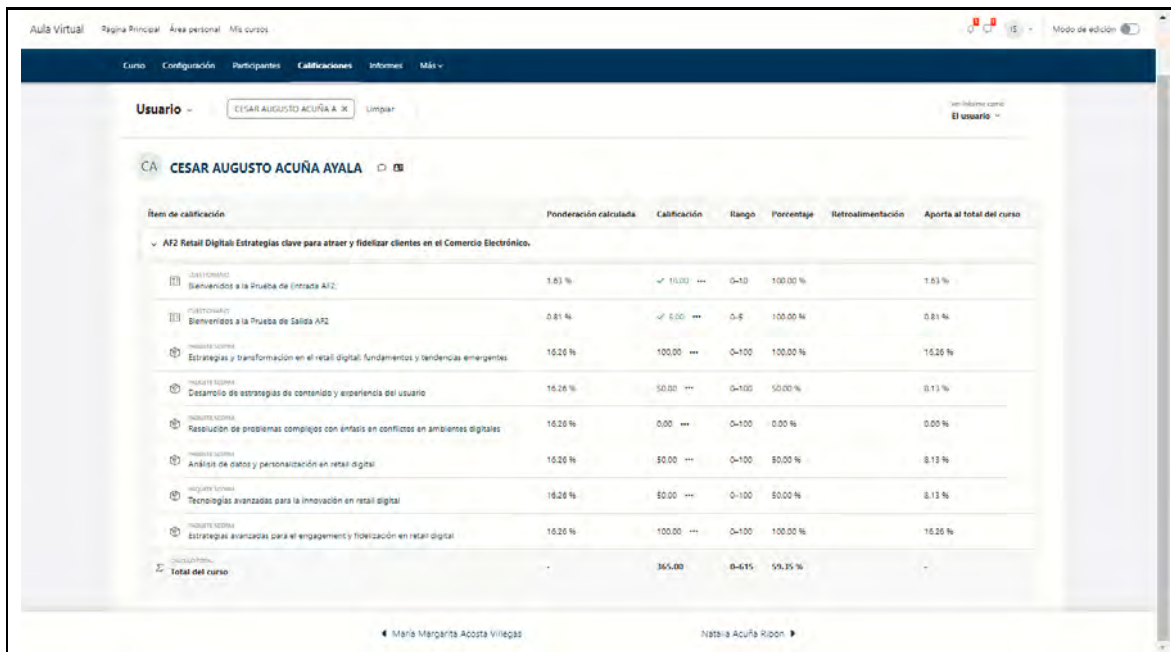
 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS	INFORME VISITA DE CAMPO		N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNT.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia		IVC-537	

Nombre / Apellido(s)	Dirección de correo	Roles	Grupos	Último acceso al curso	Estatus
☐ JA Jairo Acosta	acostinnamercadeo@gmail.com	Estudiante	Grupo 4	6 días 22 horas	Activo ⓘ ⚙
☐ MA Michelle vanessa Amaya Cuijano	Michellvanessaamaya@hotmail.com	Estudiante	Grupo 4	55 días 17 horas	Activo ⓘ ⚙
☐ JA Juan Manuel Ardila Crada	languagearningsolutions1@gmail.com	Estudiante	Grupo 4	55 días 14 horas	Activo ⓘ ⚙
☐ SA SILVIA JULIANA ARIAS DÍAZ	direccion.contable@prazeira.com	Estudiante	Grupo 4	39 días 21 horas	Activo ⓘ ⚙
☐ NB NELCY BALLESTEROS CALLESTEROS	emausviajesyturismo@gmail.com	Estudiante	Grupo 4	59 días 13 horas	Activo ⓘ ⚙
☐ MB Miguel Angel Barrera Cndrade	miguelbarreraandrade@hotmail.com	Estudiante	Grupo 4	Nunca	Activo ⓘ ⚙
☐ LB Leiner Bejarano Cungo	bejaranoleiner@gmail.com	Estudiante	Grupo 4	62 días 16 horas	Activo ⓘ ⚙
☐ LB LINA MARIA BERMUDEZ BARON	gerenciagestionarsas@gmail.com	Estudiante	Grupo 4	Nunca	Activo ⓘ ⚙
☐ LB Leidy Carolina Bonilla Cuintero	le-i-dy-@hotmail.com	Estudiante	Grupo 4	6 días 21 horas	Activo ⓘ ⚙
☐ OC OLGA LUCIA CALLE TOBON	SST@COSECAD.COM	Estudiante	Grupo 4	66 días 20 horas	Activo ⓘ ⚙
☐ EC ERIKA JULIETH CARRILLO CANCHEZ	ERIKJULIETH2024@HOTMAIL.COM	Estudiante	Grupo 4	Nunca	Activo ⓘ ⚙
☐ AC Adriana Marcela Cepeda Clazas	adrianacepeda673@gmail.com	Estudiante	Grupo 4	62 días 17 horas	Activo ⓘ ⚙
☐ MC Miguel Ángel Chaparro Cuiz	musiclass2050@gmail.com	Estudiante	Grupo 4	55 días 13 horas	Activo ⓘ ⚙
☐ VC Victor Hugo Cobo Celasquez	victorcobo22@gmail.com	Estudiante	Grupo 4	55 días 11 horas	Activo ⓘ ⚙
☐ CD Cindy Yolima Delgadillo Casto	cindy_disnet@hotmail.com	Estudiante	Grupo 4	54 días 17 horas	Activo ⓘ ⚙
☐ JD Juan Esteban Diaz Cmaya	bandiaz69@gmail.com	Estudiante	Grupo 4	Nunca	Activo ⓘ ⚙
☐ AE ALFREDO ESPINOSA CONTRERAS	innovateaec@mail.com	Estudiante	Grupo 4	59 días 13 horas	Activo ⓘ ⚙
☐ CF CARLOS JULIO FORERO CATIÑO	CARESFORERO@GMAIL.COM	Estudiante	Grupo 4	59 días 13 horas	Activo ⓘ ⚙
☐ DG DUBER ARLEY GIRALDO CIMENEZ	duberagiraldo@gmail.com	Estudiante	Grupo 4	59 días 12 horas	Activo ⓘ ⚙
☐ JG Juan Nicolas Gonzalez Cmodo	jnicog12@gmail.com	Estudiante	Grupo 4	59 días 17 horas	Activo ⓘ ⚙

Progreso académico de los beneficiarios

Centro de Investigaciones y Consultorías CIC - Universidad de Antioquia
Sede Medellín: calle 70 n.º 52-72. Teléfono: (4) 219 5818
Sede Bogotá: carrera 21 n.º 35-53. Barrio La Soledad. Teléfono: (4) 219 8300
Correo electrónico: interventoriasena@udea.edu.co
NIT 890.980.040-8

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNT.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-537	



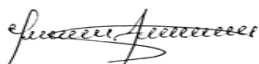
Item de calificación	Ponderación calculada	Calificación	Rango	Porcentaje	Retroalimentación	Aporta al total del curso
AF2 Retail Digital: Estrategias clave para atraer y fidelizar clientes en el Comercio Electrónico.						
QUIZ FORMACIÓN Bienvenidos a la Prueba de Entrada AF2	1.63 %	✓ 10.00	0-10	100.00 %		1.63 %
QUIZ FORMACIÓN Bienvenidos a la Prueba de Salida AF2	0.81 %	✓ 5.00	0-5	100.00 %		0.81 %
MODULO 0001 Estrategias y transformación en el retail digital: fundamentos y tendencias emergentes	16.26 %	100.00	0-100	100.00 %		16.26 %
MODULO 0002 Desarrollo de estrategias de contenido y experiencia del usuario	16.26 %	50.00	0-100	50.00 %		8.13 %
MODULO 0003 Resolución de problemas complejos con énfasis en conflictos en ambientes digitales	16.26 %	0.00	0-100	0.00 %		0.00 %
MODULO 0004 Análisis de datos y personalización en retail digital	16.26 %	50.00	0-100	50.00 %		8.13 %
MODULO 0005 Tecnologías avanzadas para la innovación en retail digital	16.26 %	50.00	0-100	50.00 %		8.13 %
MODULO 0006 Estrategias avanzadas para el engagement y fidelización en retail digital	16.26 %	100.00	0-100	100.00 %		16.26 %
Total del curso	-	365.00	0-415	56.35 %		-

10. CONCEPTO ACÁDEMICO

La plataforma virtual utilizada para el desarrollo de la Acción de Formación AF2 "Retail Digital: Estrategias Clave para Atraer y Fidelizar Clientes en el Comercio Electrónico" presenta una adecuada organización de contenidos, lo que refleja una planificación pedagógica estructurada y alineada con los objetivos de aprendizaje. Este diseño pedagógico no solo facilita la comprensión de los temas abordados, sino que también promueve la participación de los beneficiarios los cuales enriquecen su proceso de aprendizaje.

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNT.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-537	

El entorno virtual ha sido desarrollado pensando en la accesibilidad y funcionalidad, ofreciendo una navegación intuitiva que simplifica la interacción de los participantes con los recursos educativos. Esto asegura que los beneficiarios puedan enfocarse en los contenidos y actividades sin enfrentar complicaciones, contribuyendo a una experiencia formativa fluida, eficiente y orientada a resultados. Empero, en el transcurso de visita no fue posible identificar al capacitador, ya que no fue evidenciado el carnet correspondiente, lo cual constituye un incumplimiento de lo establecido en el Anexo 12.



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

Proyectó: Julián Daniel Garzón – Interventor

Revisó: Martha Cecilia Álvarez Osorio – Coordinadora académica