

	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-932	

Bogotá D.C., 18 de marzo de 2025

DÉCIMO SEXTO 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
Nombre de la acción formativa	AF1 Datos, privacidad y personalización de experiencias del cliente: futuro del marketing y el comercio electrónico en la era post-cookies
Modalidad	Virtual
Grupo	9
Unidad temática	UT4 - Estrategias avanzadas de marketing y el ecommerce en un mundo sin cookies
Tipo de evento formativo	Curso
Metodología	Teórica - práctica
Lugar de ejecución	Bogotá D.C - Norte De Santander
Herramienta empleada	https://sena.entrena.co/
Fecha de visita	14 de febrero del 2025
Hora de la visita	8:00 a.m. a 10:00 a.m.
Interventor que realiza la visita	Tatiana Cardona Moreno

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 – CCCE, se permite presentar el informe de la visita de campo realizada al evento de la referencia.

1. DATOS DEL CAPACITADOR

- Nombre: MICHAEL HERNÁNDEZ SEGURA
- Identificación: C.C. 1.130.616.410

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-932	

- 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 AF1 Datos, privacidad y personalización de experiencias del cliente: futuro del marketing y el comercio electrónico en la era post-cookies en su unidad temática UT4 - Estrategias avanzadas de marketing y el ecommerce en un mundo sin cookies, la cual busca desarrollar competencias en la gerencia media de las empresas del sector para liderar la transformación en la recopilación, uso y análisis de la información de los clientes digitales, para mejorar la personalización de la experiencia del cliente e incrementar las ventas de los productos y servicios.

Asimismo, se determina que en el espacio de la plataforma incluyen subsitios tales como: video y el jingle de bienvenida por parte del SENA, actividades interactivas, material complementario, centro de atención al usuario CAU, foro de discusiones, cronograma y grabaciones de los encuentros virtuales.

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 208 participantes encontrados, teniendo en cuenta que, en la plataforma, aun no se encuentran los estudiantes discriminados por grupos, por ende, no se logra evidenciar la cantidad exacta de los estudiantes para la AF que corresponde visitar.

Las áreas funcionales propuestas en el proyecto y atendiendo al perfil de los beneficiarios son: Marketing, tecnología, mercadeo y comercial.

Beneficiarios de niveles ocupacionales: Medio.

3.3. Capacitador o tutor: El docente que se encuentra vinculado a la sesión formativa es el profesional MICHAEL HERNÁNDEZ SEGURA identificado con cedula 1.130.616.410, con hoja de vida aprobada por la interventoría y coincide con lo establecido en el cronograma avalado.

3.4. Centro de atención al usuario (CAU)

Durante el espacio de visita, se pudo comprobar que la plataforma cuenta con el subsitio dispuesto para servicio técnico denominado CAU (Centro de atención al

	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-932	

usuario) con la finalidad de brindar atención oportuna por medio de un chat, ante los posibles escenarios de inquietudes que puedan tener los participantes, permitiendo que no se vea afectado el desarrollo de las unidades temáticas.

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 gráficas aprobadas por el SENA, el uso de la imagen institucional del SENA, además de esto se encuentran 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. 
Material de formación	El material de formación de la AF1 datos, privacidad y personalización de experiencias del cliente: futuro del marketing y el comercio electrónico en la era post-cookies 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 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 gráfica 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 comprobó que la ejecución de la Modalidad Virtual se llevó a cabo de forma muy eficiente. Se realizó un análisis detallado del entorno formativo, destacando que la aprobación de la plataforma se efectuó previamente al inicio del proceso educativo, lo que contribuyó a una experiencia fluida para los participantes. La estructura del campus formativo se presentó de manera ordenada, con los materiales digitales correctamente referenciados y alineados con la Acción de Formación, lo cual facilitó que los estudiantes encontraran la información necesaria para su aprendizaje.

	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-932	

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 de formación	Se encuentra la sesión sincrónica en la plataforma, para la UT4 - ESTRATEGIAS AVANZADAS DE MARKETING Y EL ECOMMERCE EN UN MUNDO SIN COOKIES, con fecha del 26/11/2024 de 6:00pm a 8:00pm. La presentación utilizada por el capacitador como apoyo para 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 a la fecha de la presente visita se valida la UT4, se revisó que en la plataforma se encuentran disponibles para consulta la siguiente grabación: Socialización de la UT4 a la UT6. Fecha 26/11/2024. La interventoría constata que el desarrollo de la unidad temática se ejecutó de manera eficiente, dando claridad y justificación a la temática, temas y subtemas a tratar según propuesta aprobada. <table><caption>Sesiones sincrónicas del Grupo 1 al 6</caption><tr><th>No.</th><th>Fecha</th><th>Hora</th><th>Temática</th><th>Enlace</th><th>Grabaciones</th></tr><tr><td>1</td><td>6-nov-24</td><td>4:36 PM</td><td>Sesión prueba</td><td>https://meet.google.com/dgw-uqth-dta</td><td>Ver Grabación</td></tr><tr><td>2</td><td>9-nov-24</td><td>2:00 PM - 3 PM</td><td>Bienvenida, presentación contenido y ruta de formación socialización de la UT1 a la UT3</td><td>https://meet.google.com/skn-rpmz-rev</td><td>Ver Grabación</td></tr><tr><td>3</td><td>14-nov-24</td><td>6:00 PM - 8 PM</td><td>Socialización de la UT4 a la UT6</td><td>https://meet.google.com/skn-rpmz-rev</td><td>Ver Grabación</td></tr><tr><td>4</td><td>21-nov-24</td><td>6:00 PM - 8 PM</td><td>Aclaración de dudas</td><td>https://meet.google.com/skn-rpmz-rev</td><td>Ver Grabación</td></tr><tr><td>5</td><td>23-nov-24</td><td>2:00 PM - 3 PM</td><td>Resumen todas las UT</td><td>https://meet.google.com/skn-rpmz-rev</td><td>Ver Grabación</td></tr></table> En cada caso se explicaron los contenidos y se profundizó en ellos. Al finalizar la sesión, se dio un espacio para responder a dudas e inquietudes de los beneficiarios.	No.	Fecha	Hora	Temática	Enlace	Grabaciones	1	6-nov-24	4:36 PM	Sesión prueba	https://meet.google.com/dgw-uqth-dta	Ver Grabación	2	9-nov-24	2:00 PM - 3 PM	Bienvenida, presentación contenido y ruta de formación socialización de la UT1 a la UT3	https://meet.google.com/skn-rpmz-rev	Ver Grabación	3	14-nov-24	6:00 PM - 8 PM	Socialización de la UT4 a la UT6	https://meet.google.com/skn-rpmz-rev	Ver Grabación	4	21-nov-24	6:00 PM - 8 PM	Aclaración de dudas	https://meet.google.com/skn-rpmz-rev	Ver Grabación	5	23-nov-24	2:00 PM - 3 PM	Resumen todas las UT	https://meet.google.com/skn-rpmz-rev	Ver Grabación
No.	Fecha	Hora	Temática	Enlace	Grabaciones																																
1	6-nov-24	4:36 PM	Sesión prueba	https://meet.google.com/dgw-uqth-dta	Ver Grabación																																
2	9-nov-24	2:00 PM - 3 PM	Bienvenida, presentación contenido y ruta de formación socialización de la UT1 a la UT3	https://meet.google.com/skn-rpmz-rev	Ver Grabación																																
3	14-nov-24	6:00 PM - 8 PM	Socialización de la UT4 a la UT6	https://meet.google.com/skn-rpmz-rev	Ver Grabación																																
4	21-nov-24	6:00 PM - 8 PM	Aclaración de dudas	https://meet.google.com/skn-rpmz-rev	Ver Grabación																																
5	23-nov-24	2:00 PM - 3 PM	Resumen todas las UT	https://meet.google.com/skn-rpmz-rev	Ver Grabación																																
Dudas e inquietudes	Se verifica que la Acción de formación cuenta con encuentros Sincrónicos, donde se desarrolla según lo establecido en el cronograma, brindando a los beneficiarios un óptimo desarrollo																																				

	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-932	

Sesión	Aspectos verificados
	del curso.

5.2. Enfoque de la acción de formación: la acción de formación AF1 Datos, privacidad y personalización de experiencias del cliente: futuro del marketing y el comercio electrónico en la era post-cookies, se considera especializada y se basa en diferentes factores específicos, como el perfil profesional de los participantes, las temáticas que mejor se adecuen a las necesidades del comercio electrónico, la exigencia, la metodología y los resultados de aprendizaje. Es por esto que la acción "Datos, privacidad y personalización de experiencias del cliente: futuro del marketing y el comercio electrónico en la era post-cookies" es considerada especializada.

La acción de formación propuesta permitirá a los beneficiarios entender la importancia de la privacidad de datos en el contexto actual del marketing digital, implementar consideraciones éticas y mejores prácticas en la recopilación de datos, evaluar cómo las tecnologías de análisis de datos pueden mejorar las estrategias de marketing, comprender cómo medir y analizar el rendimiento de las campañas de marketing digital y e-commerce, e identificar cómo la inteligencia artificial está revolucionando el comercio electrónico a través de la mejora de la experiencia de compra.

En consecuencia, las unidades temáticas responden a una selección de contenidos que, en un tiempo corto, se orientan a generar, fortalecer y profundizar conocimientos, habilidades y destrezas en los participantes, teniendo en cuenta el entorno en el que se desempeñan y los retos mismos de la industria a la que pertenecen.

6. HALLAZGOS

6.1. 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 208 participantes encontrados, teniendo en cuenta que, en la plataforma, aun no se encuentran los estudiantes discriminados por grupos, por ende, no se logra evidenciar la cantidad exacta de los estudiantes para la AF que corresponde visitar.

Por lo anterior se evidencia un presunto incumplimiento atendiendo a lo descrito en el **Anexo 14 REQUISITOS MÍNIMOS DE LA PLATAFORMA TECNOLÓGICAS (PAT, VIRTUAL E HÍBRIDA), numeral 2.5.4 Permiso de interventoría** que nos indica lo siguiente:

La plataforma debe permitirle a este rol:

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.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-932	

- Verificación de notas.
- Verificación de beneficiarios.
- Interactuar mediante mensajes con los beneficiarios en caso de que estos quieran enviar un mensaje a la interventoría.
- Verificación de beneficiarios activos en el grupo de formación.
- Verificación de lugar de residencia del beneficiario.

Si bien es claro que se evidencian los avances académicos de todos los usuarios no es claro cuál es el avance del grupo 9 objeto de esta visita por lo que al momento de la revisión por parte de interventoría se encuentran los avances de todos los grupos.

7. RECOMENDACIONES

- Dar continuidad a las labores de acompañamiento y apoyo a los beneficiarios que se brindan desde la coordinación de los eventos formativos.
- Determinar claramente los beneficiarios del grupo 9 que pertenecen a esta acción de formación.

8. CONCLUSIONES

- La sesión académica visitada se encuentra definida, considerada y desarrollada en la plataforma virtual conforme lo descrito en el proyecto aprobado.
- El docente asociado a la acción de formación y unidad temática visitada es el aprobado por la Interventoría y coincide con el registrado en el cronograma aprobado.
- El docente asociado a la acción de formación y unidad temática contaba con el carnet de identificación, esto se evidencia en las sesiones sincrónicas cargadas en el drive.
- La plataforma de las acciones de formación en la modalidad virtual expone de manera permanente el texto *“Las acciones de formación ejecutadas en el marco de la convocatoria DG-0001 de 2004 son gratuitas para los trabajadores beneficiarios”*.
- No se evidencia claramente los participantes de la AF1 específicamente de la UT4 del Grupo 9.

	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-932	

9. REGISTRO VISUAL

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

Capacitadores de la acción de formación

Soporte técnico - Soporte técnico - Centro de Atención al Usuario (CAU)


	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-932	


[Funciones](#)
[Privacidad](#)
[Centro de ayuda](#)
[Blog](#)
[Para empresas](#)
[Aplicaciones](#)
[Iniciar sesión](#)
[Descargar](#)

Chatea en WhatsApp con el +57 315 3096589

[Ir al chat](#)

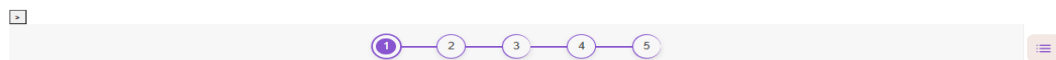
Hola, me puedes ayudar

Unidad temática visitada

Estrategias avanzadas de marketing y ecommerce en un mundo sin cookies

AF1 > Unidad 4
 > Estrategias avanzadas de marketing y ecommerce en un mundo sin cookies

Modo Revisión



Segmentar audiencias en función de atributos demográficos y geográficos

Segmentar audiencias en función de atributos demográficos y geográficos permite personalizar campañas de acuerdo con los intereses específicos de cada grupo.

Ejemplos de segmentación:

- **Ubicación geográfica:** Enviar ofertas o promociones relevantes según la ciudad o país del usuario.
- **Datos demográficos:** Agrupar clientes por edad, género o profesión para ajustar el contenido de marketing.

Con CRM puedes personalizar interacciones

Con un sistema CRM puedes apoyarte para personalizar interacciones en diversos puntos de contacto

Personalización en emails y mensajes automatizados

La personalización implica adaptar los mensajes enviados a cada cliente en función de su información específica.

Ejemplos de personalización:

- **Emails personalizados:** Uso del nombre del cliente, recomendaciones basadas en su historial de compras o intereses previos.
- **Mensajes personalizados en redes sociales:** Respuestas automatizadas o recomendaciones basadas en interacciones anteriores.

Personalización en la experiencia del usuario en la web y aplicaciones

La personalización en la web adapta el contenido y la interfaz a las preferencias de cada usuario.

Ejemplos de personalización:

- **Contenido dinámico en la web:** Ofrecer productos recomendados o mensajes especiales cuando el cliente inicia sesión.
- **Notificaciones personalizadas en la aplicación:** Enviar alertas de productos que coincidan con el interés del cliente o recordatorios de artículos vistos.

 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA 1947 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS 1944	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-932	

¿Cuáles son los errores comunes al Integrar un CRM con tu plataforma de Ecommerce?

Mala comunicación: La falta de comunicación clara entre los equipos de ventas, marketing y TI puede llevar a malentendidos y a una implementación fallida.

Recomendación: Establece un canal de comunicación abierto y regular entre todos los departamentos involucrados. Realiza reuniones periódicas para asegurar que todos estén alineados con los objetivos del proyecto.

Calidad de datos deficiente: Importar datos erróneos o incompletos puede causar confusión y afectar la eficacia del CRM.

Recomendación: realiza una limpieza de datos antes de la migración. Asegúrate de que los datos sean precisos, estén actualizados y sean relevantes para tus operaciones.

Planificación Insuficiente: No dedicar suficiente tiempo a planificar la implementación puede llevar a problemas en el futuro.

Recomendación: Desarrolla un plan detallado que incluya cronogramas, recursos necesarios y objetivos claros. Asegúrate de considerar todas las etapas del proceso.

Falta de aprobación ejecutiva: La falta de apoyo por parte de la alta dirección puede limitar los recursos y la atención necesarios para una implementación exitosa.

Recomendación: Involucra a los líderes desde el principio, asegurando que comprendan los beneficios del CRM y apoyen el proyecto.

Complicarse con el sistema: Añadir demasiadas características innecesarias puede hacer que el sistema sea confuso y difícil de usar.

Recomendación: Mantén el enfoque en las funcionalidades esenciales que realmente necesitas para tu negocio. Evalúa regularmente qué características están siendo utilizadas y cuáles no.

Capacitación insuficiente para el usuario: No proporcionar suficiente formación a los usuarios finales puede resultar en una baja adopción del sistema.

Otros errores

Descuido de la personalización: Utilizar un CRM estándar sin adaptarlo a las necesidades específicas del negocio puede limitar su efectividad.

Recomendación: Personaliza el CRM según tus procesos, flujos de trabajo y métricas clave. Asegúrate de que se alinee con tus objetivos comerciales.

Ignorar la gestión del cambio: No gestionar adecuadamente la transición al nuevo sistema puede generar resistencia entre los empleados.

Recomendación: Implementa una estrategia de gestión del cambio que incluya comunicación sobre los beneficios del CRM y cómo afectará positivamente a los empleados.

Falta de soporte continuo: No proporcionar soporte técnico después de la implementación puede llevar a frustraciones y problemas no resueltos.

Recomendación: Establece un equipo de soporte interno o externo disponible para resolver problemas y responder preguntas después del lanzamiento.

Descuido de la seguridad de datos: Ignorar las medidas de seguridad necesarias para proteger la información sensible puede poner en riesgo a la empresa.

Recomendación: Asegúrate de que el CRM cumple con las normativas de seguridad y privacidad, implementando medidas como cifrado y copias de seguridad regulares.

	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-932	

Preguntas de reflexión:

- ¿Cómo puedo **identificar y priorizar** las necesidades específicas de mi organización para seleccionar el **CRM adecuado**?
- ¿Qué datos de clientes **son más relevantes** para mi negocio y cómo puedo asegurarme de que se **recopilan y gestionan** de manera efectiva en el CRM?



Lista de chequeo

El éxito de SEO depende de una página web bien estructurada.

Esta lista de chequeo te ayudará a validar que tu sitio web está bien estructurado, con tiempos de carga rápidos y optimizado para dispositivos móviles:

Estructura del sitio web

- ¿Está organizada la estructura del sitio en una jerarquía clara?
- Asegúrate de que las páginas principales se ramifiquen en subpáginas de manera lógica.
- ¿Tienen las URLs un formato amigable y semántico?
- Utiliza palabras clave relevantes y evita caracteres especiales.

Optimización para móviles

- ¿Es el sitio web responsivo y se adapta a diferentes tamaños de pantalla?
- Verifica que el diseño se vea bien en dispositivos móviles y tablets.
- ¿Se carga rápidamente en dispositivos móviles?
- Utiliza herramientas como Google PageSpeed Insights para evaluar el rendimiento.

Tiempos de carga

- ¿Cargan las páginas en menos de 3 segundos?

Material 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-932	



AF1 Datos, privacidad y personalización de experiencias del cliente: Futuro del marketing en la era post-cookies

Objetivos General

Capacitar a los profesionales del marketing digital en la gestión efectiva de datos, privacidad y personalización de la experiencia del cliente. Este curso se enfoca en adaptarse a un entorno post-cookies y en el uso de herramientas avanzadas, como la inteligencia artificial para mejorar la fidelización, cumplir con las regulaciones y optimizar las estrategias de marketing y comercio.

Específicos



Comprender las nuevas normativas de privacidad de datos y cómo están transformando las estrategias de marketing digital, garantizando el cumplimiento legal y fortaleciendo la confianza del cliente a través de prácticas transparentes.

Desarrollar habilidades para implementar estrategias de marketing personalizadas sin el uso de cookies, utilizando datos de primera mano y herramientas avanzadas de análisis y automatización para mejorar la experiencia del cliente y aumentar el retorno de inversión.





Explorar las aplicaciones prácticas de la inteligencia artificial en marketing y comercio electrónico, aprendiendo a utilizar IA para segmentar audiencias, personalizar campañas y optimizar las conversiones, mejorando la efectividad general de las estrategias digitales.

07

	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-932	

Evaluación inicial

Capacitar a los profesionales del marketing digital en la gestión efectiva de datos, privacidad y personalización de la experiencia del cliente. Este curso se enfoca en adaptarse a un entorno post-cookies y en el uso de herramientas avanzadas, como la inteligencia artificial para mejorar la fidelización, cumplir con las regulaciones y optimizar las estrategias de marketing y comercio electrónico.

Pregunta de selección múltiple: ¿Cuál es una de las principales razones por las que las cookies de terceros están siendo eliminadas en las estrategias de marketing digital?

- Porque son difíciles de implementar.
- Por preocupaciones sobre la privacidad de los usuarios.
- Porque no brindan suficientes datos.
- Por falta de regulación.

Pregunta de verdadero o falso: El marketing digital moderno ya no necesita preocuparse por las regulaciones globales de privacidad de datos.

- Verdadero
- Falso

Pregunta de selección múltiple: ¿Cuál de las siguientes herramientas es esencial para la segmentación avanzada de audiencias en un entorno sin cookies?

- Google Analytics
- Publicidad programática
- Técnicas de email marketing
- Todos los anteriores

Visión general de la privacidad de datos y las regulaciones globales

Uno de los temas más críticos en los últimos tiempos en el marketing digital es el manejo de los datos y la privacidad de las personas, especialmente con la transición hacia un entorno **post-cookies**.

Todas las empresas deben comprender las leyes que regulan la recolección y uso de información personal, como el **GDPR** en Europa, la CCPA en California y la Ley 1581 de 2012 en Colombia. Estas normativas son fundamentales para garantizar la transparencia y protección del consumidor, y su conocimiento influye en las estrategias de marketing.

Conozcamos entonces las principales regulaciones relacionadas con la protección de datos y la privacidad de los consumidores:



¿Qué es el Reglamento GDPR?

El Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) de la Unión Europea exige a las empresas obtener consentimiento explícito de los usuarios para manejar sus datos y les permite solicitar su eliminación. Esto obliga a las empresas a ser más transparentes y a desarrollar estrategias para obtener permisos claros antes de recopilar o procesar información.

	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-932	



¿Qué es la Ley 1581 de 2012?
 Ley de Protección de Datos de Colombia (Ley 1581 de 2012): En Colombia, esta ley protege los derechos de los usuarios en cuanto a su información personal. Las empresas deben obtener consentimiento informado antes de recopilar datos y permitir que los usuarios accedan y actualicen su información.




Repasemos algunos conceptos básicos:

Cookies para Dummies:

Una cookie es un archivo que un sitio web guarda en tu dispositivo para recordar información sobre ti y mejorar tu experiencia en futuras visitas. Las cookies de primera mano, o first-party data, son datos recopilados directamente de los visitantes. Por ejemplo, si una tienda online guarda el correo electrónico de un cliente para enviarle descuentos, esa información es first-party data.

¿Por qué se eliminaron

Las cookies de terceros invaden la privacidad al rastrear el comportamiento de



Años 1950 - 1960: El auge del Marketing Tradicional
 En estos años, las estrategias de marketing se enfocaban en **anuncios impresos, radio y televisión**. El enfoque principal era el marketing masivo a través de medios tradicionales, sin segmentación precisa. Herramientas: Comerciales de televisión, anuncios en periódicos, publicidad radial.
Ejemplo: Coca-Cola utilizaba campañas de televisión masiva como su icónica campaña "It's the Real Thing" en los 60s para llegar a una audiencia amplia.

Años 1990: Nacimiento del Marketing Digital
 Con la llegada de internet, las empresas empezaron a experimentar con formas de marketing digital. Las primeras páginas web eran estáticas, pero ofrecían a las empresas la oportunidad de llegar a una audiencia global. Herramientas: SEO (Optimización para Motores de Búsqueda), email marketing
Ejemplo: Amazon, fundada en 1994, fue pionera en aprovechar internet para ofrecer productos y servicios globalmente. Empezaron utilizando SEO básico y email marketing para atraer clientes a su plataforma.



Asistencia a las sesiones sincrónicas

Inicial

	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-932	

Sesiones sincrónicas

Sesiones sincrónicas

Te invitamos a unirse a las sesiones sincrónicas con el capacitador **Michael Hernández**. 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 📌

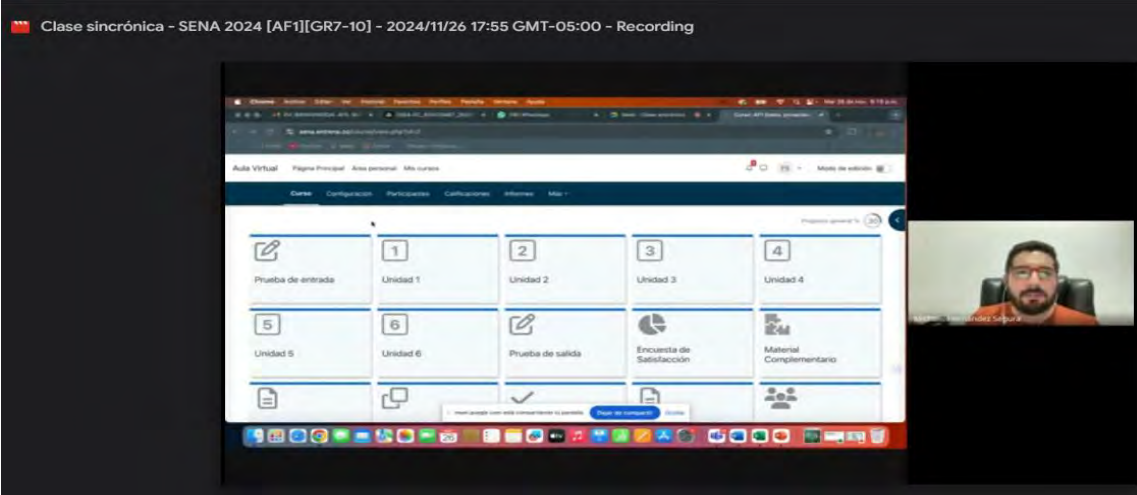
Sesiones sincrónicas del Grupo 1 al 6

No.	Fecha	Hora	Temática	Enlace	Grabaciones
1	6-nov-24	4:36 PM	Sesión prueba	https://meet.google.com/dgw-ujjh-dtg	Ver Grabación
2	9-nov-24	2:00 PM - 3 PM	Bienvenida, presentación contenido y ruta de formación socialización de la UT1 a la UT3	http://meet.google.com/skn-rgmz-rey	Ver Grabación
3	14-nov-24	6:00 PM - 8 PM	Socialización de la UT4 a la UT6	http://meet.google.com/skn-rgmz-rey	Ver Grabación
4	21-nov-24	6:00 PM - 8 PM	Aclaración de dudas	http://meet.google.com/skn-rgmz-rey	Ver Grabación
5	23-nov-24	2:00 PM - 3 PM	Resumen todas las UT	http://meet.google.com/skn-rgmz-rey	Ver Grabación

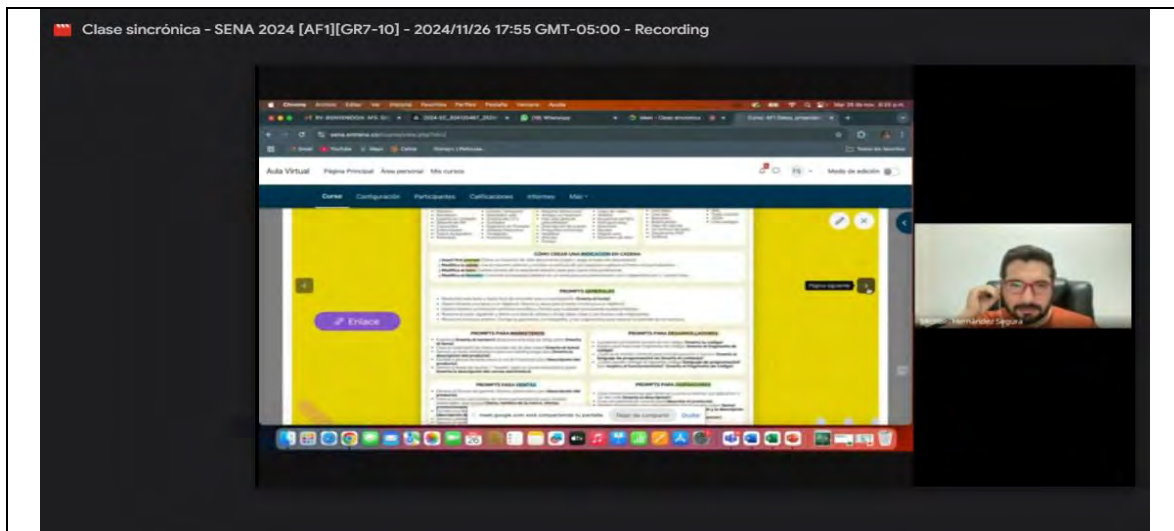
Explicativa UT4 - Socialización de la UT4 a la UT6

Fecha: 26-11-2024

Clase sincrónica - SENA 2024 [AF1][GR7-10] - 2024/11/26 17:55 GMT-05:00 - Recording



	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-932	



Beneficiarios participantes de la acción de formación (rol estudiante)

Curso	Configuración	Participantes	Calificaciones	Informes	Más ▾
☐ MA	Maria Alejandra Abello Zarate	maria.az2826@gmail.com	Estudiante	72 días 23 horas	Activo ⓘ ⚙️ 🗑️
☐ CA	Carolina Acevedo Ruiz	jcar2425@gmail.com	Estudiante	70 días 12 horas	Activo ⓘ ⚙️ 🗑️
☐ YA	Yuliana Gabriela Acevedo Sierra	acevedogabriela088@gmail.com	Estudiante	73 días 23 horas	Activo ⓘ ⚙️ 🗑️
☐ JA	Jairo Acosta	acostinnamercadeo@gmail.com	Estudiante	25 días 1 hora	Activo ⓘ ⚙️ 🗑️
☐ JA	Juan Carlos Acosta	carlos723ag@gmail.com	Estudiante	66 días 23 horas	Activo ⓘ ⚙️ 🗑️
☐ JA	Juan Diego Acosta	acostamjuand@gmail.com	Estudiante	Nunca	Activo ⓘ ⚙️ 🗑️
☐ OA	Oscar Alejandro Acosta Muñoz	alejandro.acosta@inclup.com	Estudiante	Nunca	Activo ⓘ ⚙️ 🗑️
☐ CA	CESAR AUGUSTO ACUÑA AYALA	cesar.a@medifolios.net	Estudiante	73 días 3 horas	Activo ⓘ ⚙️ 🗑️
☐ CA	CAROLAY ESTHER AGUILAR OBREDOR	CAROLAY.AO12@GMAIL.COM	Estudiante	77 días 23 horas	Activo ⓘ ⚙️ 🗑️
☐ EA	Edilberto Alarcón Camargo	alarconcamargoedilberto@gmail.com	Estudiante	64 días 23 horas	Activo ⓘ ⚙️ 🗑️
☐ MA	Mayra Alejandra Albarracín Giraldo	maleja2137@gmail.com	Estudiante	Nunca	Activo ⓘ ⚙️ 🗑️
☐ IA	Ivan Alcalá Perdomo	ivan.alcalap@hotmail.com	Estudiante	Nunca	Activo ⓘ ⚙️ 🗑️
☐ JA	John Gabriel Aldana	johnga22@hotmail.com	Estudiante	67 días 1 hora	Activo ⓘ ⚙️ 🗑️
☐ AA	Angela Maria Aldana Reyes	seacondiciona@gmail.com	Estudiante	73 días 3 horas	Activo ⓘ ⚙️ 🗑️
☐ DA	Diego Alexander Rivas	darivas86@misena.edu.co	Estudiante	73 días 23 horas	Activo ⓘ ⚙️ 🗑️
☐ DA	Daniela Alqarra Ortiz	daniela.ortizms@gmail.com	Estudiante	73 días 23 horas	Activo ⓘ ⚙️ 🗑️

 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA 1947 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS 1944	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-932	

☐	AA	Andres Camilo Alvarez Ruiz	andres_ar00@hotmail.com	Estudiante	Nunca	Activo	1	⚙️
☐	DA	Daniel Fernando Amaya Rios	danielamaya774@gmail.com	Estudiante	74 días 17 horas	Activo	1	⚙️
☐	JA	Juan Carlos AMAYA Rodríguez	juanc.amaya@mading.co	Estudiante	23 días 11 horas	Activo	1	⚙️
☐	CA	CAMILO ANDRES APONTE MARIÑO	caaponte@thefactoryhka.com	Estudiante	73 días 1 hora	Activo	1	⚙️
☐	KA	Katerine Arango Alvarez	katerineaa08@gmail.com	Estudiante	73 días 2 horas	Activo	1	⚙️
☐	BA	BENJAMIN AREVALO MURCIA	benjamin.arevalo@consorcioexpress.co	Estudiante	Nunca	Activo	1	⚙️
☐	RA	Reyes Arevalo Torres	nandos.01@hotmail.com	Estudiante	74 días 1 hora	Activo	1	⚙️
☐	LA	Luz Elena Ariza Benavides	leab0601@gmail.com	Estudiante	73 días 21 horas	Activo	1	⚙️
☐	WA	Wilmer Arroyave Galeano	wilmer-arroyave@hotmail.com	Estudiante	86 días 22 horas	Activo	1	⚙️
☐	JA	Jessica Asprilla	yesica12354@gmail.com	Estudiante	25 días 1 hora	Activo	1	⚙️
☐	AB	Alice Bagoud Calamy	alice.bagoud@decathlon.com	Estudiante	61 días 1 hora	Activo	1	⚙️
☐	AB	Ana Elizabeth Ballesteros Cadena	ballesterosanaeliza@gmail.com	Estudiante	73 días 22 horas	Activo	1	⚙️
Curso Configuración Participantes Calificaciones Informes Más ▾								
☐	AB	Adriana Bastidas Aldana	adrianabastidas18@hotmail.com	Estudiante	73 días 23 horas	Activo	1	⚙️
☐	CB	Claudia Patricia Bejarano Na	c_bejarano730@hotmail.com	Estudiante	79 días 19 horas	Activo	1	⚙️
☐	FB	Fausto Belalcázar Cuero	fausbellk@gmail.com	Estudiante	82 días	Activo	1	⚙️
☐	CB	Claudia Patricia Beltrán Gelves	ponquecitosyantos@gmail.com	Estudiante	79 días 18 horas	Activo	1	⚙️
☐	JB	Jenny Alejandra Beltran Montealegre	jennylekb@hotmail.com	Estudiante	79 días 19 horas	Activo	1	⚙️
☐	JB	JORGE LUIS BERBEO CALDERON	jorgeluisberbeocalderon@gmail.com	Estudiante	73 días 23 horas	Activo	1	⚙️
☐	LB	LINA MARIA BERMUDEZ BARON	gerenciagestionaras@gmail.com	Estudiante	Nunca	Activo	1	⚙️
☐	DB	Diego Alejandro Bernal Gutiérrez	diegobernal@hotmail.com	Estudiante	86 días 18 horas	Activo	1	⚙️
☐	LB	LOIRETH INES BERNAL LUNA	loirethbernal@gmail.com	Estudiante	78 días 20 horas	Activo	1	⚙️
☐	OB	OSCAR LENIN BERNAL LUNA	lemoon1922@hotmail.com	Estudiante	78 días 20 horas	Activo	1	⚙️
☐	MB	MIGUEL ANGEL BERNAL MURILLO	mabconsultores@gmail.com	Estudiante	68 días 2 horas	Activo	1	⚙️
☐	CB	CRISTIAN DAVID BERRIO RUIZ	crisdaberu@gmail.com	Estudiante	73 días 23 horas	Activo	1	⚙️
☐	AB	Anyl Paola Berrios Riaño	paolaberrios@instancelatam.com	Estudiante	74 días 17 horas	Activo	1	⚙️
☐	MB	Michael Antonio Biuso Godoy	Biusgo@hotmail.com	Estudiante	64 días 23 horas	Activo	1	⚙️
☐	LB	Luis Eduardo Blandón	leblandonh@gmail.com	Estudiante	Nunca	Activo	1	⚙️
Curso Configuración Participantes Calificaciones Informes Más ▾								
☐	OC	OLGA LUCIA CALLE TORON	SST@COSECAD.COM	Estudiante	84 días 23 horas	Activo	1	⚙️
☐	KC	Katty Alexandra Camacho García	biosescriptoresnaturaleza@gmail.com	Estudiante	83 días 17 horas	Activo	1	⚙️
☐	JC	Juan Sebastian Camelo Rojas	juan.camelo@infracommerce.lat	Estudiante	74 días 14 horas	Activo	1	⚙️
☐	BC	Bayron Campiño Monroy	bayroncm26@gmail.com	Estudiante	83 días 13 horas	Activo	1	⚙️
☐	YC	Yerson Stiven Campos Martinez	abeatnow@gmail.com	Estudiante	83 días 18 horas	Activo	1	⚙️
☐	PC	PAULA CANELO	paulacanelo1998@gmail.com	Estudiante	Nunca	Activo	1	⚙️
☐	CC	Carlos Eduardo Cardenas de los Rios	erios@gestionados.co	Estudiante	Nunca	Activo	1	⚙️
☐	JC	Jeraldine Adriana Cardozo Giraldo	geraldinecardozo.22@gmail.com	Estudiante	79 días 14 horas	Activo	1	⚙️
☐	KC	Kenneth Samuel Cardozo Martinez	samuelfcardozo113@gmail.com	Estudiante	72 días 13 horas	Activo	1	⚙️
☐	JC	Johanna Caro Marquez	johannac36@gmail.com	Estudiante	73 días 3 horas	Activo	1	⚙️
☐	AC	Angie Julieth Carreño Cely	anyik71@gmail.com	Estudiante	71 días 17 horas	Activo	1	⚙️
☐	CC	Cristian Castañeda Castañeda	cristian_santafe_402@hotmail.com	Estudiante	76 días 23 horas	Activo	1	⚙️

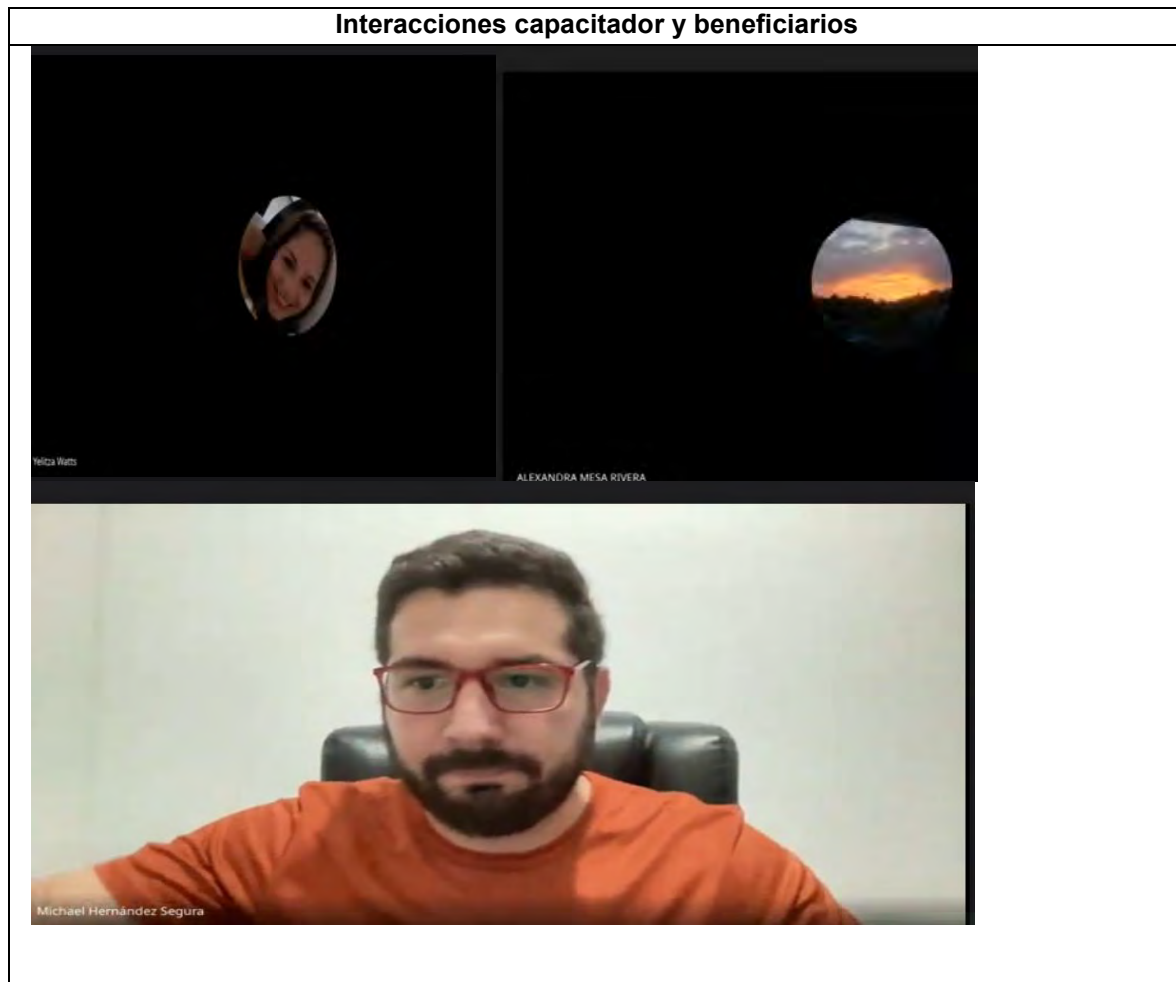
	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-932	

Progreso académico de los beneficiarios					
Curso	Configuración	Participantes	Calificaciones	Informes	Más ▼
MA	Maria Alejandra Abello Zarate	***		maria.az2826@gmail.com	609.00
CA	Carolina Acevedo Ruiz	***		jcar2425@gmail.com	555.00
YA	Yuliana Gabriela Acevedo Sierra	***		acevedogabriela088@gmail.com	609.00
JA	Jairo Acosta	***		acostinnamercadeo@gmail.com	360.00
JA	Juan Carlos Acosta	***		carlos723ag@gmail.com	9.00
JA	Juan Diego Acosta	***		acostam.juand@gmail.com	-
OA	Oscar Aljandro Acosta Muñoz	***		alejandro.acosta@includ.com	-
CA	CESAR AUGUSTO ACUÑA AYALA	***		cesar.a@medifolios.net	505.00
CA	CAROLAY ESTHER AGUILAR OBREDOR	***		CAROLAY.AO12@GMAIL.COM	605.00
EA	Edilberto Alarcón Camargo	***		alarconcamargoedilberto@gmail.com	4.00
MA	Mayra Alejandra Albarracín Giraldo	***		maleja2137@gmail.com	-
Promedio general					478.31
Curso	Configuración	Participantes	Calificaciones	Informes	Más ▼
IA	Ivan Alcalá Perdomo	***		ivan.alcalap@hotmail.com	-
JA	John Gabriel Aldana	***		johnga22@hotmail.com	314.34
AA	Angela Maria Aldana Reyes	***		seacondiciona@gmail.com	406.00
DA	Diego Alexander Rivas	***		darivas86@misena.edu.co	559.00
DA	Daniela Algarra Ortiz	***		daniela.ortizms@gmail.com	510.00
DA	Diana Carolina Alvarado	***		valerialonline@gmail.com	610.00
AA	Alexis Alvarado Arvelaez	***		distribuidoracolomven57@gmail.com	-
MA	Mayra Julianna Alvarado Roncancio	***		estudiosdepublicosmdb@idpc.gov.co	509.00
DÁ	Diego Andrés Álvarez López	***		diegoandresalvarezlopez@gmail.com	-
AA	ARTURO JAVIER ALVAREZ ROJAS	***		arturojar75@yahoo.es	405.00
AA	Andres Camilo Alvarez Ruiz	***		andres_ar00@hotmail.com	-
Promedio general					478.31

	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-932	

Curso	Configuración	Participantes	Calificaciones	Informes	Más ▾
DA	Daniel Fernando Amaya Rios	---	danielamaya774@gmail.com	605.00	
JA	Juan Carlos AMAYA Rodríguez	---	juanc.amaya@mading.co	510.00	
CA	CAMILO ANDRES APONTE MARIÑO	---	caaponte@thefactoryhka.com	508.00	
KA	Katerine Arango Alvarez	---	katerineaa08@gmail.com	607.00	
BA	BENJAMIN AREVALO MURCIA	---	benjamin.arevalo@consorcioexpress.co	-	
RA	Reyes Arevalo Torres	---	nandos.01@hotmail.com	605.00	
LA	Luz Elena Ariza Benavides	---	leab0601@gmail.com	609.00	
WA	Wilmer Arroyave Galeano	---	wilmer-arroyave@hotmail.com	505.00	
JA	Jessica Asprilla	---	yesica12354@gmail.com	5.00	
AB	Alice Bagoud Calamy	---	alice.bagoud@decathlon.com	605.00	
Promedio general				478.31	
AB	Ana Elizabeth Ballesteros Cadena	---	ballesterosanaeliza@gmail.com	560.00	
JB	Johan Manuel Ballesteros Castillo	---	johanmbc@gmail.com	605.00	
BB	Bellaesmin Baron Carreño	---	jazminbaronc@gmail.com	605.00	
JB	Jhonatan steven Baron Suarez	---	stevesuar595@gmail.com	605.00	
SB	Sneyder Barrera Martinez	---	snei.m1984@gmail.com	-	
WB	Walter Andres Barrera Romero	---	wbarrera11@estudiantes.areandina.edu.co	609.00	
EB	Elkin Barrera Vargas	---	ebv.1992@hotmail.com	-	
DB	DEIVIS BARRIOS LORA	---	siguparkingapp@gmail.com	305.00	
AB	Adriana Bastidas Aldana	---	adrianabastidas18@hotmail.com	559.00	
CB	Claudia Patricia Bejarano Na	---	c.bejarano730@hotmail.com	605.00	
Promedio general				478.31	
FB	Fausto Belalcázar Cuero	---	fausbellk@gmail.com	510.00	
CB	Claudia Patricia Beltrán Gelves	---	ponquecitosyatojos@gmail.com	605.00	
JB	Jenny Alejandra Beltran Montealegre	---	jennyalekb@hotmail.com	307.00	
JB	JORGE LUIS BERBEO CALDERON	---	jorgeluisberbeocalderon@gmail.com	605.00	
LB	LINA MARIA BERMUDEZ BARON	---	gerenciagestionarsas@gmail.com	-	
DB	Diego Alejandro Bernal Gutiérrez	---	diegobernal@hotmail.com	510.00	
LB	LOIRETH INES BERNAL LUNA	---	loirethbernal@gmail.com	509.00	
OB	OSCAR LENIN BERNAL LUNA	---	lemoon1922@hotmail.com	610.00	
MB	MIGUEL ANGEL BERNAL MURILLO	---	mabconsultores@gmail.com	605.00	
CB	CRISTIAN DAVID BERRIO RUIZ	---	crisdaberu@gmail.com	588.33	
AB	Anyl Paola Berrios Riaño	---	paolaberrios@instancelatam.com	510.00	
Promedio general				478.31	

	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-932	



10. CONCEPTO ACÁDEMICO

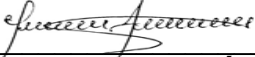
La acción de formación visitada demuestra alineación con los objetivos definidos en la propuesta aprobada, evidencia integración de contenidos teóricos y prácticos orientados al desarrollo de competencias específicas en los participantes. Desde el punto de vista pedagógico y académico, se observa una implementación de la metodología teórico-práctica.

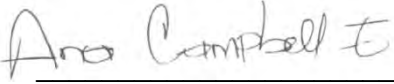
Con respecto a los temas educativos encontrados en la plataforma: Seguimiento de las notas técnicas además de su material interactivo en las unidades temáticas. Estos se encuentran organizados a través de los recursos que la misma plataforma provee para el montaje de contenidos, como cuestionarios, videos, foro además de la posibilidad de

	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-932	

acceder a las secciones sincrónicas y enlaces a información interna y externa, que involucren de manera activa a los beneficiarios en su proceso de aprendizaje.

La acción de formación visitada y unidad temática analizada cumple y es integral en su contenido con el objetivo y temas del proyecto aprobado. Sin embargo, 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 208 participantes encontrados, teniendo en cuenta que, en la plataforma, aun no se encuentran los estudiantes discriminados por grupos, por ende, no se logra evidenciar la cantidad exacta de los estudiantes para la AF que corresponde visitar.


MARTHA CECILIA ÁLVAREZ OSORIO
 Coordinadora Académica
 Proyecto Interventoría SENA
 Universidad de Antioquia


ANA CAMPBELL
 Interventora Líder
 Proyecto Interventoría SENA
 Universidad de Antioquia

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

Proyectó: Tatiana Cardona Moreno – Interventora
 Revisó: Martha Cecilia Álvarez Osorio– Coordinadora Académica