

	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-933	

Bogotá D.C., 18 de marzo de 2025

DÉCIMO SÉPTIMO INFORME DE VISITA A LAS ACCIONES DE FORMACIÓN INFORMACIÓN GENERAL DEL CONVENIO

Conviniente	CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRONICO- CCCE
NIT	900.223.319 -6
Convenio n.º	CO1.PCCNTR. 6816846 de 2024
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	8
Unidad temática	UT5 Herramientas de inteligencia artificial para el marketing & el ecommerce
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	12/02/2025
Hora de la visita	08:00 a.m. – 10:00 a.m.
Interventor que realiza la visita	Sandra Yamile Páez Velasco

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.

 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA 1961 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS 2022	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-933	

- 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 **AF1 “Datos, privacidad y personalización de experiencias del cliente: futuro del marketing y el comercio electrónico en la era post-cookies”**, la cual se imparte con metodología teórico - práctica.

El objeto social de la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico – CCCE, como entidad privada sin ánimo de lucro de orden gremial, es promover un entorno favorable para el desarrollo del comercio electrónico en el país. Además, busca fortalecer la industria del e-Commerce en Colombia a través del entendimiento y centralización de las cifras que determinan el comportamiento del comercio electrónico en el país, así como su incidencia en políticas públicas y la promoción del conocimiento y confianza en el sector; tiene objetivos encaminados a:

- Proyectar una estructura sólida que genere información relevante reflejando la realidad del comercio electrónico en Colombia.
- Generar espacios de capacitación y socialización que promuevan buenas prácticas en el desarrollo del comercio electrónico.
- Crear mecanismos que generen confianza a los usuarios e interesados en el comercio electrónico.
- Implementar actividades que incrementen la oferta y la demanda del comercio electrónico y sus servicios asociados.
- Ser generadores y promotores de opinión sobre los temas sensibles al comercio electrónico en Colombia.

El objetivo de la acción de formación es 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.

Esta acción de formación da respuesta parcial a la necesidad detectada y a los retos de formación de la CCCE.

Así pues, 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 5 “Herramientas de inteligencia artificial para el marketing & el ecommerce”** La profundización de los siguientes temas:

	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-933	

Introducción a la inteligencia artificial y machine Learning para personalización y análisis predictivo y Aplicaciones prácticas de inteligencia artificial en segmentación de audiencia y optimización de campañas.

Se validó que el curso está estructurado en los módulos sobre los temas determinados, con la información correspondiente al proyecto aprobado bajo la 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, diversas herramientas como espacios de encuentros y enriquecimiento colectivo de experiencias y aprendizaje.

3.2. Uso de imagen institucional del SENA: en la visita programada por modalidad virtual, se verificó el uso de imagen institucional del SENA, en todos los contenidos de la plataforma utilizada.

3.3. Gratuidad de la formación: en la visita programada por modalidad virtual, se pudo verificar la gratuidad de la formación, en la página principal de la plataforma educativa y en las herramientas utilizadas para desarrollar la Acción de Formación.

3.4. Beneficiarios: el número de beneficiarios esperados de acuerdo con el cronograma y la propuesta aprobada es de 50 personas, durante el desarrollo de la visita se en la plataforma se encuentran registrados 469 participantes con el rol de estudiantes y al aplicar el filtro para verificar los correspondientes al Grupo 8, No se evidencian usuarios pertenecientes a este grupo 8.

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

Usuarios matriculados ▾ Matricular usuarios

Coincidir de los siguientes:

Coincidir Roles ✖

Y

Coincidir Palabra clave ✖

+ Añadir condición Limpiar filtros Aplicar filtros

469 participantes encontrados

Nombre:

Apellido(s):

Los beneficiarios pertenecen al sector de servicios, y comercio e industria en las áreas funcionales de: Marketing y tecnología, quienes se desempeñan en los cargos de Coordinadores, jefes, directores, Gerentes y Lideres.

	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-933	

Las áreas funcionales beneficiarias de la acción de formación están dirigidas por profesionales, técnicos y tecnólogos cuya labor es impulsar el posicionamiento de la empresa basado en la experiencia del cliente. Además, se encargan de fidelizar la marca, introducir nuevos productos, mejorar los existentes y fortalecer la propuesta de valor. En un contexto donde las cookies, cruciales para el seguimiento y la personalización, están desapareciendo, las empresas deben adaptarse a nuevas formas de recopilación de datos. Desde la perspectiva de la personalización y la privacidad de los datos, estas áreas deben trabajar para que las experiencias sean cada vez más personalizadas y transparentes, esto implica una correcta recopilación de datos, el cumplimiento de las normativas de protección de dicha información y la alta confiabilidad en el análisis de esta.

Es crucial reconocer que los beneficiarios de este nivel ocupacional deben mantenerse constantemente actualizados para dirigir el negocio según las mejores prácticas en administración de datos, privacidad de la información y gestión de la experiencia del cliente. Esto implica seguir los estándares internacionales y cumplir con la regulación vigente.

Las áreas funcionales beneficiarias de la acción de formación están dirigidas por profesionales, técnicos y tecnólogos cuya labor es impulsar el posicionamiento de la empresa basado en la experiencia del cliente. Además, se encargan de fidelizar la marca, introducir nuevos productos, mejorar los existentes y fortalecer la propuesta de valor.

La formación en estos temas prepara a estas áreas para el futuro, ya que les permitirá ofrecer experiencias excepcionales a los clientes y mantener la confianza en un entorno digital cambiante. En este sentido, las unidades temáticas propuestas y su contenido guardan coherencia entre áreas, actividades y funciones de los participantes. Además, se alinean con la relevancia de la formación, lo que les ayuda implementar las competencias adquiridas. Estas áreas están en consonancia con los lineamientos estratégicos de la organización, orientando a las empresas hacia el cumplimiento de los objetivos trazados y respaldando de cerca a la alta gerencia para alcanzar las metas de eficiencia, calidad y costo establecidas.

3.5. Capacitador o tutor: El docente a cargo de la sesión formativa es el profesional: Michael Hernández Segura con C.C 1.130.616.410. Se verificó que corresponde a los datos registrados en el cronograma y al capacitador aprobado por la interventoría.

3.6. Material de formación: En la propuesta se evidencia la aprobación del material de formación digital para la acción AF1 "DATOS, PRIVACIDAD Y PERSONALIZACIÓN DE EXPERIENCIAS DEL CLIENTE: FUTURO DEL MARKETING Y EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LA ERAPOST-COOKIES". Este material reúne medios y recursos que orientarán, estimularán y facilitarán el desarrollo del aprendizaje en la

	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-933	

acción. El objetivo del material es facilitar la transferencia de conocimiento a los beneficiarios de la acción. Los beneficiarios tendrán acceso a una cartilla digital que cumplirá con los lineamientos de la Maqueta – Prototipo CARTILLA. Esta cartilla destaca los conceptos, definiciones y recursos desarrollados durante la acción de formación, además de proporcionar una guía instructiva del contenido del curso, sirviendo como material introductorio para la contextualización en el proceso de aprendizaje.

CONTENIDO SECUENCIAL (Incluye todo el contenido de las Unidades Temáticas)

UT 1 Fundamentos del marketing digital post cookies en la era digital.

UT 2 Cuidar la privacidad del cliente es cuidar el cliente.

UT 3 Captura y gestión inteligente de datos para marketing digital y ecommerce.

UT 4 Estrategias avanzadas de marketing y ecommerce en un mundo sin cookies.

UT 5 Herramientas de inteligencia artificial para el marketing & ecommerce.

UT 6 Resolución de problemas complejos (5% competencias transversales)

Todo el contenido es digital, y se garantizará la entrega a través de medios electrónicos, como correos electrónicos y herramientas de almacenamiento en la nube.

Por lo anterior, la interventoría corrobora que el conveniente cumple satisfactoriamente con el material de formación descrito, el cual está al alcance de 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 gráficas aprobadas por el SENA, el uso de 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 

	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-933	

	
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.  FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA 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	Cada participante recibió el material de forma digital. El estudiante tiene a disposición los recursos educativos digitales en el aula virtual, destinada para la realización de este evento de formación, el cual cuenta con lecturas, guías, talleres, ejercicios y actividades, además con ayudas visuales como esquemas y gráficos para facilitar su comprensión, siendo pertinentes para el desarrollo y evaluación del proceso formativo. Todo este material digital estará disponible en el aula virtual en alta calidad y full color. La plataforma de formación se enriquece con la inclusión de aplicaciones multimedia interactivas.
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 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 gráfica 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 la pantalla principal, está dispuesto el WhatsApp 3153096589. 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.

	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-933	

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:

Programación de clases sincrónicas

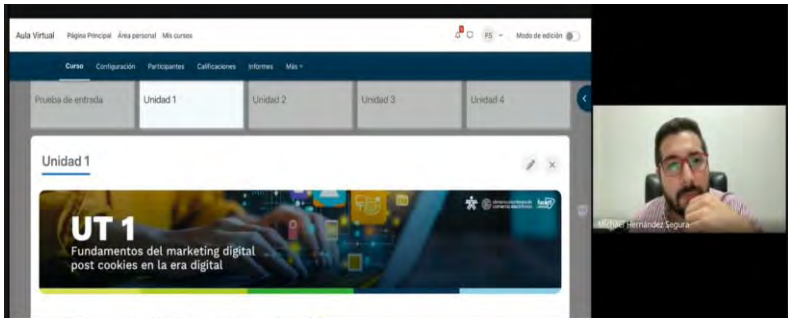
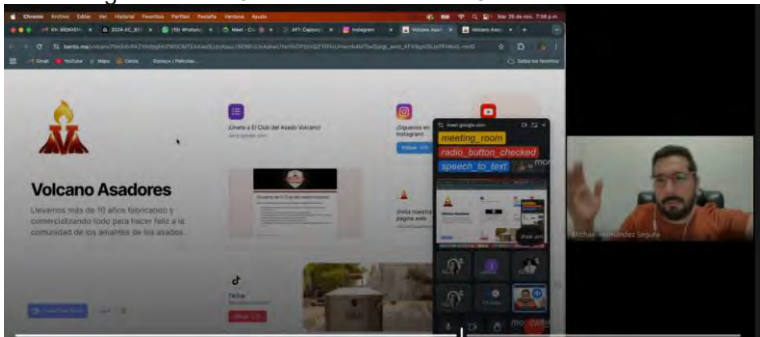
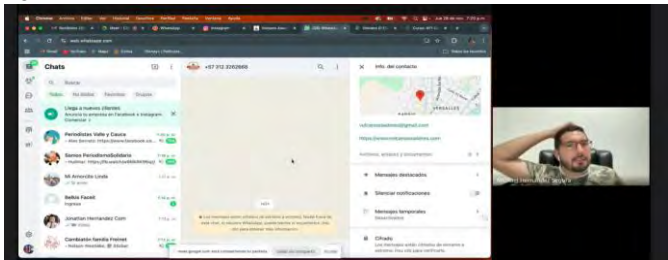
Sesiones sincrónicas del Grupo 7 al 10

No.	Fecha	Hora	Temática
1	21-nov-24	6:00 PM - 8 PM	Bienvenida, presentación contenido y ruta de formación socialización de la UT1 a la UT3
2	26-nov-24	6:00 PM - 8 PM	Socialización de la UT4 a la UT6
3	28-nov-24	6:00 PM - 8 PM	Aclaración de dudas
4	3-dic-24	6:00 PM - 8 PM	Resumen todas las UT

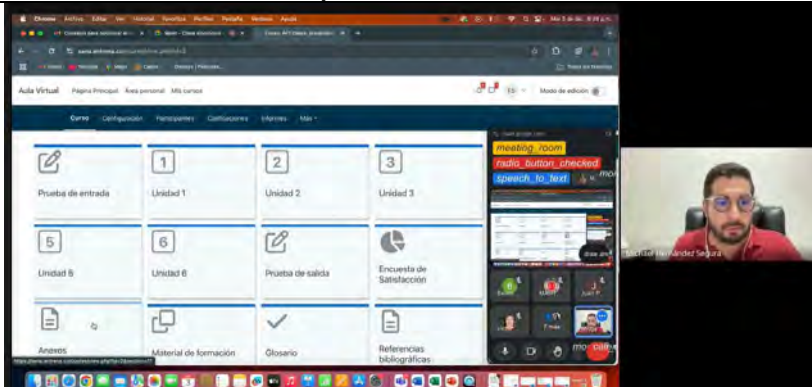
No.	Fecha	Hora	Temática	Enlace	Grabaciones
1	21-nov-24	6:00 PM - 8 PM	Bienvenida, presentación contenido y ruta de formación socialización de la UT1 a la UT3	http://meet.google.com/sk-n-rgmz-rey	Ver Grabación
2	26-nov-24	6:00 PM - 8 PM	Socialización de la UT4 a la UT6	http://meet.google.com/sk-n-rgmz-rey	Ver Grabación
3	28-nov-24	6:00 PM - 8 PM	Aclaración de dudas	http://meet.google.com/sk-n-rgmz-rey	Ver Grabación
4	3-dic-24	6:00 PM - 8 PM	Resumen todas las UT	http://meet.google.com/sk-n-rgmz-rey	Ver Grabación

Sesión	Aspectos verificados
Inicial: apertura del evento de formación	Durante la visita se observa el siguiente cronograma, el cual no hace referencia a esta primera sesión sincrónica de apertura. Al verificar el primer encuentro 26/10/24 se evidencia que el video corresponde a la apertura del evento de acuerdo con la programación.
Explicativa: al inicio de cada unidad temática	De acuerdo con la Programación de sesiones sincrónicas virtuales a la fecha de la presente visita se desarrollaron seis (6) unidades temáticas de la AF1 Datos, privacidad y personalización de experiencias del cliente: futuro del marketing y el comercio electrónico en la era post-cookies , las cuales ya finalizaron. Se revisó que en la plataforma se encuentran disponibles para consulta las siguientes grabaciones: UT 1 Fundamentos del marketing digital post cookies en la era digital. UT 2 Cuidar la privacidad del cliente es cuidar el cliente. UT3 Captura y gestión inteligente de datos para marketing digital y ecommerce UT4 Estrategias avanzadas de marketing y ecommerce en un mundo sin cookies. UT5 Herramientas de inteligencia artificial para el marketing & ecommerce.

	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-933	

Sesión	Aspectos verificados
	UT6 Resolución de problemas complejos (5% competencias transversales) Bienvenida, presentación contenido y ruta de formación socialización de la UT1 a la UT3 Fecha de grabación: 21-11-2024. Duración: 144 minutos  Socialización de la UT4 a la UT6 Fecha de grabación: 26-nov-24. Duración 145 minutos  Aclaración de dudas 28-nov-24  Resumen todas las UT Fecha de grabación: 3-dic-24 el video registra duración total de 163 minutos, realmente corresponde al tiempo de 122 minutos

	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-933	

Sesión	Aspectos verificados
	 Durante la sesión transcurrida cabe resaltar que los encuentros se direccionaron hacia los temas que se encontraban en la propuesta aprobada.
Dudas e inquietudes	Se ingresó a la plataforma, según información indicada por el conviviente en el cronograma aprobado, en visita el 12 de febrero de 2025 a las 8:00 am al revisar las grabaciones en el aula virtual, se observó Bienvenida, Presentación contenido y ruta de formación socialización de la UT1 a la UT3 de fecha 21-11-2024, Socialización de la UT4 a la UT6 de fecha 26-nov-24 y una sesión de Aclaración de dudas de fecha 28-nov-24 y Resumen todas las UT de fecha de grabación: 3-dic-24 el video registra duración total de 163 minutos, realmente corresponde al tiempo de 122 minutos. Donde se evidencia solo una sesión sincrónica de dudas e inquietudes, tal como está estipulado el anexo 14 numeral 1.6 numeral b) <i>“Sesiones sincrónicas: el capacitador debe realizar sesiones sincrónicas de bienvenida, explicativas y de dudas/inquietudes durante el tiempo que dura la acción de formación en la plataforma virtual así: (...) Sesiones de dudas e inquietudes: durante transcurso de la acción de formación, se deben programar al menos dos (2) sesiones sincrónicas específicas para responder a las dudas e inquietudes que han surgido durante el aprendizaje a los beneficiarios de la acción de formación”.</i>

5.2. Enfoque de la acción de formación: El enfoque de la acción de formación es formación en el trabajo, el **Curso virtual "AF1 Datos, privacidad y personalización de experiencias del cliente: futuro del marketing y el comercio electrónico en la era post-cookies"** se enfoca en 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.

El nivel medio (gerencia media) corresponde a la modalidad de formación seleccionada, ya que los beneficiarios poseen las capacidades y herramientas necesarias para su adecuada ejecución. Las unidades temáticas propuestas y su contenido son coherentes con las actividades y funciones que desempeña el perfil de beneficiario en las organizaciones.

	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-933	

La acción de formación es especializada, enfocada en el nivel ocupacional definido, donde se requiere que los participantes adquieran conocimientos sobre la administración de ecommerce de productos y/o servicios. En este contexto, los beneficiarios deben desarrollar habilidades y obtener herramientas técnicas para la gestión de la privacidad de datos, la sistematización de la información, el reconocimiento y análisis de soluciones basadas en inteligencia artificial aplicadas al marketing digital, y la implementación de herramientas para mejorar la experiencia del cliente.

Esto es coherente con la estrategia de CCCE, la formación en estos temas prepara a estas áreas para el futuro, ya que les permitirá ofrecer experiencias excepcionales a los clientes y mantener la confianza en un entorno digital cambiante. En este sentido, las unidades temáticas propuestas y su contenido guardan coherencia entre áreas, actividades y funciones de los participantes. Además, se alinean con la relevancia de la formación, lo que les ayuda a implementar las competencias adquiridas. Estas áreas están en consonancia con los lineamientos estratégicos de la organización, orientando a las empresas hacia el cumplimiento de los objetivos trazados y respaldando de cerca a la alta gerencia para alcanzar las metas de eficiencia, calidad y costo establecidas.

6. HALLAZGOS

Durante la visita de interventoría se evidencian los siguientes hallazgos:

6.1. No se evidencia programación y /o grabación de la sesión específica de DOS sesiones para responder a las dudas e inquietudes que han surgido durante el aprendizaje de los beneficiarios AF1-UT5-GR8, solo se encontró una sesión de fecha de grabación 28-11-2024.

Teniendo en cuenta lo anterior, se estaría incumpliendo presuntamente con lo estipulado en el **Anexo 14 REQUISITOS MÍNIMOS DE LA PLATAFORMA TECNOLÓGICAS (PAT, VIRTUAL E HÍBRIDA)**, numeral 1.6. **Requerimientos didácticos y funcionales para la formación virtual**

b) Sesiones sincrónicas: el capacitador debe realizar sesiones sincrónicas de bienvenida, explicativas y de dudas/inquietudes durante el tiempo que dura la acción de formación en la plataforma virtual así:

- Sesión inicial: el objetivo de ésta es darle apertura al evento de formación y para ello el capacitador deberá apoyarse de una ppt que aborde como mínimo: 1. saludo de bienvenida, 2. explicación de las herramientas básicas de manejo e interacción con la plataforma virtual de aprendizaje, 3. las unidades y contenidos temáticos que serán abordados, 4. los resultados de aprendizaje esperados, 5. las evidencias de aprendizaje y

	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-933	

6. Cronograma de: aprendizaje, sesiones sincrónicas y entrega de actividades por parte del beneficiario para aprobar la acción de formación.

- Sesiones explicativas: al inicio de cada unidad temática el capacitador correspondiente debe realizar una sesión sincrónica, con el objetivo de 7 explicar los contenidos de la respectiva unidad y/o profundizar en alguno de ellos, si así lo considera conveniente. Al finalizar cada sesión, se dará un espacio para responder a dudas e inquietudes de los beneficiarios.

- Sesiones de dudas e inquietudes: durante transcurso de la acción de formación, se deben programar **al menos dos (2) sesiones sincrónicas específicas** para responder a las dudas e inquietudes que han surgido durante el aprendizaje a los beneficiarios de la acción de formación.

NOTA 1: cada sesión sincrónica debe grabarse y subirse a la plataforma virtual en una carpeta específica y de fácil acceso para los beneficiarios, y su consulta permanente durante el transcurso de la capacitación.

6.2. En la plataforma se encuentran registrados 469 participantes con el rol de estudiantes al aplicar el filtro para verificar los correspondientes al Grupo 8, No se evidencian usuarios pertenecientes a este grupo 8.

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

Usuarios matriculados Matricular usuarios

Coincidir de los siguientes:

Cualquiera Roles Escriba o seleccione...

Y

Coincidir Palabra clave Escriba... grupo 8

+ Añadir condición Limpiar filtros Aplicar filtros

469 participantes encontrados

Nombre

Apellido(s)

...

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:

- Verificación de notas.

	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-933	

- 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 8 objeto de esta visita por lo que al momento de la revisión por parte de interventoría se encuentran los avances de todos los grupos.

6.3. No se encontró en la plataforma virtual el carné digital del capacitador aprobado para el desarrollo de la sesión formativa.

Durante la visita se evidenció que la plataforma cuenta con la información básica de la docente encargado de liderar el proceso formativo como se observa en la siguiente imagen:



Sin embargo, no se halló en la plataforma virtual el carné digital tal y como está estipulado en el anexo 12 numeral 2.4:

*(...) 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:*

	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-933	

- ✓ *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

- Atender a las observaciones descritas en el numeral anterior, con el fin de lograr oportunidades de mejora.

8. CONCLUSIONES

- La capacitación se llevó a cabo a través de la plataforma virtual con un momento sincrónico, de acuerdo con 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.
- No se evidencia la programación y /o grabación de la sesión de DOS, de las sesiones para responder a las dudas e inquietudes.
- No se evidencia el carnet del capacitador aprobado para el desarrollo de la sesión formativa
- Se encuentran registrados 469 participantes con el rol de estudiantes al aplicar el filtro para verificar los correspondientes al Grupo 8, No se evidencian usuarios pertenecientes a este grupo 8.

9. REGISTRO VISUAL

	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-933	

A continuación, se detalla el registro visual

Capacitador de la acción de formación
Michael Hernández Segura  Michael Hernández Segura <i>Docente, consultor y comunicador estratégico. Magíster en Comunicación Transmedia y Especialista en marketing digital, comercio electrónico e innovación social.</i> <i>Capacitador en redes sociales, generación de ingresos y desarrollo de proyectos sociales. Con enfoque en impulsar el talento local y promover el desarrollo sostenible.</i>

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-933	

Área personal

Para que disfrutes mejor de la experiencia de aprendizaje, te recomendamos utilizar el navegador **Google Chrome**



FCE
FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA
Contrato n.º C01-2024
SENA y la Universidad de Antioquia

Centro de Atención al Usuario (CAU)



WhatsApp

Funciones ▾ Privacidad Centro de ayuda Blog Para empresas Aplicaciones

Iniciar sesión > Descargar ⬇

Chatea en WhatsApp con el +57 315 3096589

Ir al chat

Unidad temática visitada

AF1 Datos, privacidad y personalización de experiencias del cliente: Futuro del marketing en la era post-cookies. 2025

Ruta de aprendizaje



Grupo 8
Enero 30 al 12 de febrero

Enero 30	Unidad Temática 1 Fundamentos del marketing digital post-cookies en la era digital	Febrero 5 al 9	Unidad Temática 4 Estrategias avanzadas de marketing y e-commerce en un mundo sin cookies
Enero 31	Unidad Temática 2 Cuidar la privacidad del cliente es cuidar el cliente	Febrero 10 al 12	Unidad Temática 5 Herramientas de inteligencia artificial para el marketing & e-commerce
Febrero 1 al 4	Unidad Temática 3 Captura y gestión inteligente de datos para marketing digital y e-commerce	Febrero 13	Unidad Temática 6 Resolución de problemas complejos

	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-933	

Unidad 5




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



Unidad 5



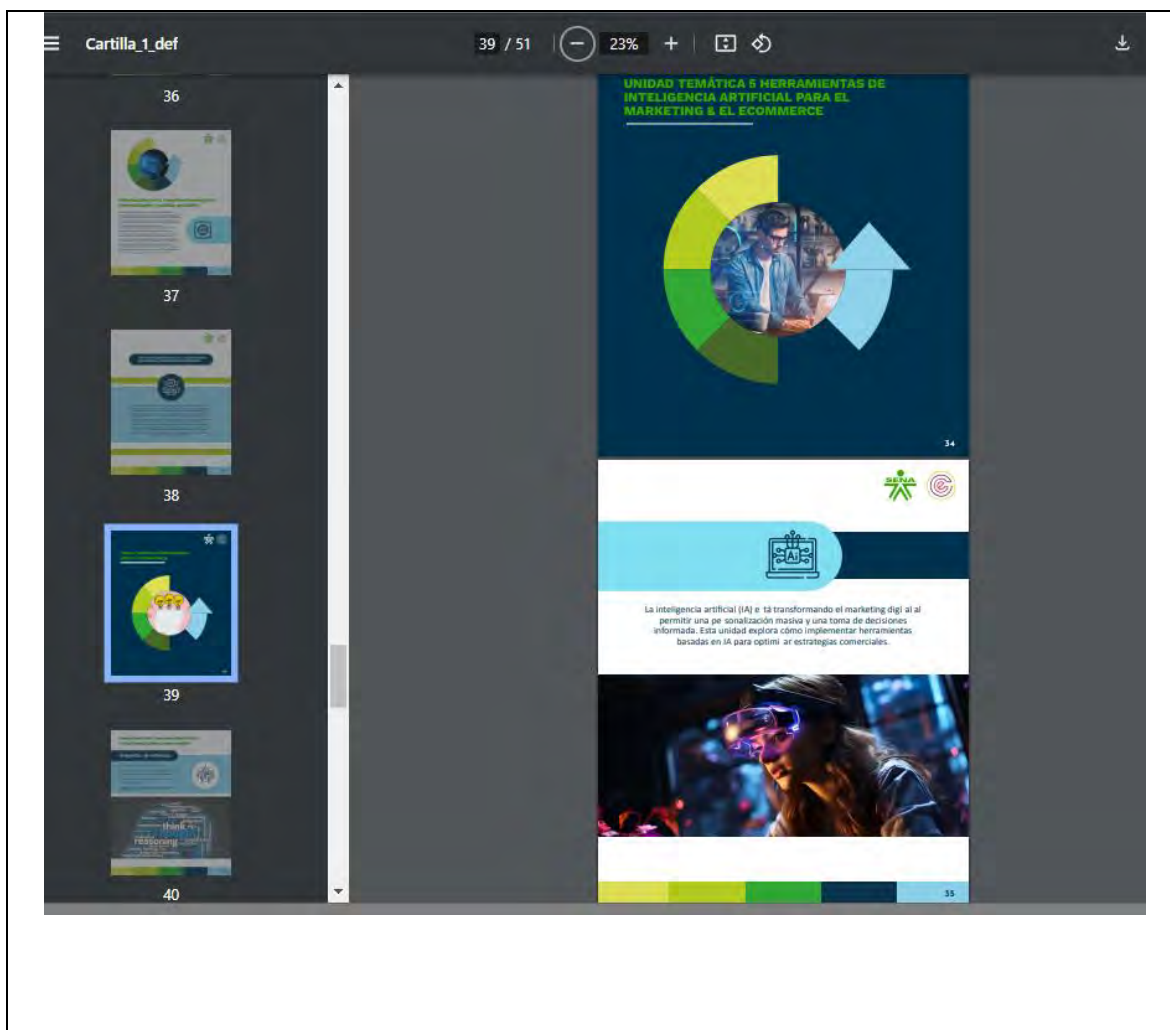

Material de formación

Material de formación


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

Para inspirarte a seguir aprendiendo queremos compartirte la cartilla del del curso.
Este recurso te será útil para repasar lo aprendido y tener siempre a mano la esencia de cada lección.
¡Descárgalo aquí!

 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA 1955 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-933	

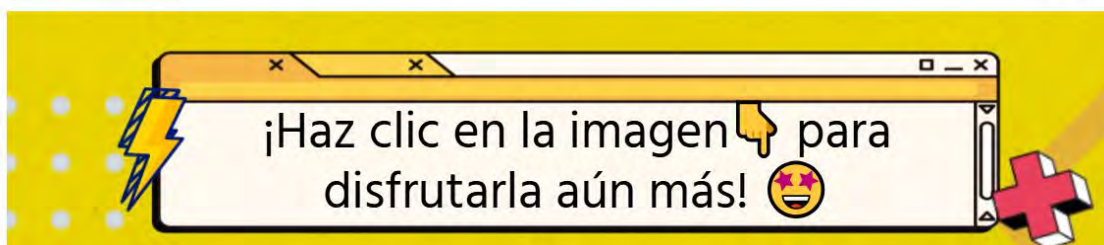


	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	
	Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-933	



Material complementario:

Material Complementario



 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA 1955 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS 1955	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
		IVC-933	

Contrato de Interventoría n.º C01.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia



HOJA DE TRUCOS para ChatGPT



Actúa como [rol]

- Maestro
- Marketero
- Experto en LinkedIn
- Gerente de RH
- Copywriter
- Entrenador
- Talent Acquisition
- Periodista
- Escritor "bestseller"
- Diseñador web
- Analista de CV's
- Contador
- Ingeniero en Prompts
- Analista financiero
- Terapeuta
- Nueva novela

Crea una [tarea]

- Resumen de video
- Análisis en resumen
- Haz una carta de presentación
- Descripción de su vida
- Preguntas entrevista
- Headline
- Artículo
- Ensayo
- Copy de venta
- Análisis
- Keywords de SEO
- Post para blog
- Resumen
- Recetas
- Página web
- Resumen de libro

Muéstrame [formato]

- Una lista
- Una lista
- Resumen
- Bullet points
- Hoja de cálculo
- Un archivo de texto
- Documento PDF
- Gráficas
- CSV
- Texto rubricado
- JSON
- Una antología

CÓMO CREAR UNA INDICACIÓN EN CADENA

1. **Insert first prompt:** Dame un resumen de este documento [copia y pega el texto del documento]
2. **Modifica la salida:** Usa el resumen anterior y escríbelo en un artículo de 500 palabras explique el tema a los principiantes.
3. **Modifica el tono:** Cambia el tono de la respuesta anterior para que suene más profesional.
4. **Modifica el formato:** Convierte la respuesta anterior en un texto para una presentación con 5 diapositivas por el punto diez.

PROMPTS GENERALES

- Rescribe este texto y hazlo fácil de entender para un principiante. **inserta el texto**
- Quiero insertar una lista con 5 objetivos. Dame 5 ideas para insertar una lista con 5 objetivos.
- Explica inserta un tema en términos sencillos y fáciles que cualquier principiante pueda entender.
- Resuma el texto siguiente y dame una lista de viñetas con las ideas clave y los hechos más importantes.
- Revisa mi escritura anterior. Corrige la gramática y la ortografía, y haz sugerencias para mejorar la claridad de mi escritura.

PROMPTS PARA MARKETEROS

- Enumera **inserta el número** ideas para entradas de blog sobre **inserta el tema**
- Crea un calendario de redes sociales de 30 días sobre **inserta el tema**
- Genera un texto introductorio para una landing page para **inserta la descripción del producto**
- Escribe 5 piezas de texto para un ad de Facebook para **inserta la descripción del producto**
- Genera 5 emails de asunto "¡Felicitación!" para un correo electrónico sobre **inserta la descripción del correo electrónico**

PROMPTS PARA DESARROLLADORES

- Ayúdame a encontrar errores en mi código **inserta tu código**
- Explica qué hace este fragmento de código **inserta el fragmento de código**
- ¿Cuál es la sintaxis correcta para una declaración o función **inserta el lenguaje de programación en inserta el contexto**?
- ¿Cómo puedo corregir el siguiente código **lenguaje de programación que explica el funcionamiento**? **inserta el fragmento de código**

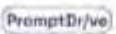
PROMPTS PARA VENTAS

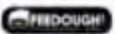
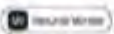
- Genera 10 formas de generar clientes potenciales para **inserta la descripción del producto**
- Crea un correo electrónico de ventas personalizado para clientes potenciales, que incluya **tema, nombre de la marca, ofertas promocionales, etc.**
- Escribe una descripción de la página de aterrizaje de ventas para **inserta la descripción del producto**
- Genera 5 personajes que desearían iniciar un negocio para **inserta la descripción del producto**
- Genera un guion para utilizarlo en las llamadas en frío a **inserta la descripción del producto**

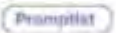
PROMPTS PARA DISEÑADORES

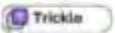
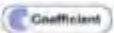
- ¿Qué inspiraciones hay que tener en cuenta al diseñar una aplicación o un sitio web **inserta la descripción**?
- Crea una persona de usuario para **inserta la descripción del producto**
- Genera 10 preguntas para una entrevista con el usuario sobre **inserta la descripción del producto**
- Crea un recordatorio del usuario para **inserta la aplicación y la descripción de la persona**
- Genera requisitos de diseño UI/UX para **inserta la descripción de la función**

30 HERRAMIENTAS PARA CREAR PROMPTS






Jorge Hoth

YouTube: [jhoth_yt](#) Instagram: [ajhoth_mkt](#)

 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA 1957 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS	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-933	



Esquemas de Prompts para ChatGPT

(Desbloqueando el potencial de ChatGPT)

ROL TAREA FORMATO

R-T-F

- Actúa como **[ROL]**
- Crea una **[TAREA]**
- Muestra como **[FORMATO]**

TAREA ACCIÓN OBJETIVO

T-A-O

- Define la **[TAREA]**
- Indica la **[ACCIÓN]**
- Aclara el **[OBJETIVO]**

ANTES DESPUÉS PUENTE

B-A-B

- Explica el problema **[ANTES]**
- Indica el resultado **[DESPUÉS]**
- Pide el **[PUENTE]** solución

CONTEXTO ACCIÓN RESULTADOS EJEMPLOS

C-A-R-E

- Da el **[CONTEXTO]**
- Describe la **[ACCIÓN]**
- Aclara los **[RESULTADOS]**
- Da los **[EJEMPLOS]**



Jorge Hoth
@jorge_hoth

 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA 1955 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-933	



4 TÉCNICAS para aumentar tu productividad

David Rodríguez

TÉCNICA POMODORO

1. Selecciona una tarea.
2. Activa el temporizador por 25 minutos.
3. Trabaja en esa tarea hasta que suene el temporizador.
4. Toma un descanso de 5 minutos.
 - a. Esto es un pomodoro.
5. Repite los pasos 1-4 hasta que completes 4 pomodoros.
6. Toma un descanso más largo (de 15-30 minutos).
7. Vuelve al paso 1 y empieza de nuevo.

MATRIZ EISENHOWER

Lista todas tus tareas y ordénalas en 4 categorías:

- **Hacer:** Tareas urgentes e importantes
- **Decide:** Tareas importantes pero no urgentes
- **Delega:** Tareas urgentes pero no importantes
- **Elimina:** Tareas que no son urgentes ni importantes

MÉTODO 3-3-3

1. Dedicar 3 horas a trabajar a fondo en tu tarea más importante.
 - a. Ten objetivos definidos.
2. Completa otras 3 tareas urgentes pero cortas.
 - a. Emplea varios minutos para cada una como llamadas, reuniones...
3. Haz 3 tareas de "mantenimiento".
 - a. Limpieza, emails, ejercicio, journaling.

LA REGLA DE 2 MINUTOS

1. Estima el tiempo de cada una de tus tareas.
2. Si te toman menos de 2 minutos, hazlas de inmediato.
 - a. No la pospongas ni la añadas a tu lista de tareas por hacer.
3. Si te toman más de 2 minutos:
 - a. Delégala
 - b. Divídela en tareas más pequeñas que puedan ser hechas en 2 minutos o menos

	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-933	

Explicativa UT5 Herramientas de inteligencia artificial para el marketing & el ecommerce



¿De qué se trata esta unidad?

Aprende a:

- Comprender cómo la inteligencia artificial (IA) y el machine learning están transformando las estrategias de marketing y ecommerce.
- Explorar aplicaciones prácticas de IA en el ecommerce que impulsan las conversiones y la fidelización de clientes.
- Aprender a utilizar herramientas de IA para segmentar audiencias y optimizar campañas de manera más eficiente y en tiempo real.

Comprender, aprender, identificar y evaluar

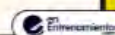
Aquí aprenderás a **aplicar inteligencia artificial (IA) y machine learning** para mejorar **la personalización y automatización** en marketing y ecommerce, optimizando campañas en tiempo real y aumentando las conversiones y fidelización.

Infografía 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-933	

Índice de contenido

- Video 1 Introducción a la temática
- Introducción
- Video 2
- Infografía interactiva 1 Introducción a la IA y machine learning para personalización y análisis predictivo
- Actividad interactiva 1 ¡Ejercítate!
- Infografía interactiva 2 Proceso de implementación de IA predictiva
- Infografía interactiva 3 Herramientas de IA recomendadas
- Preguntas de reflexión
- Video 3 Aplicaciones prácticas de IA en segmentación de audiencia y optimización de campañas
- Infografía interactiva 4 Repasemos conceptos fundamentales
- Actividad interactiva 2 ¡Ejercítate!
- Video 4 Algunas plataformas
- Infografía interactiva 5 Compartimos algunos casos de uso
- Preguntas de reflexión
- Referencias bibliográficas
- Infografía interactiva 6 Resumen de la unidad temática



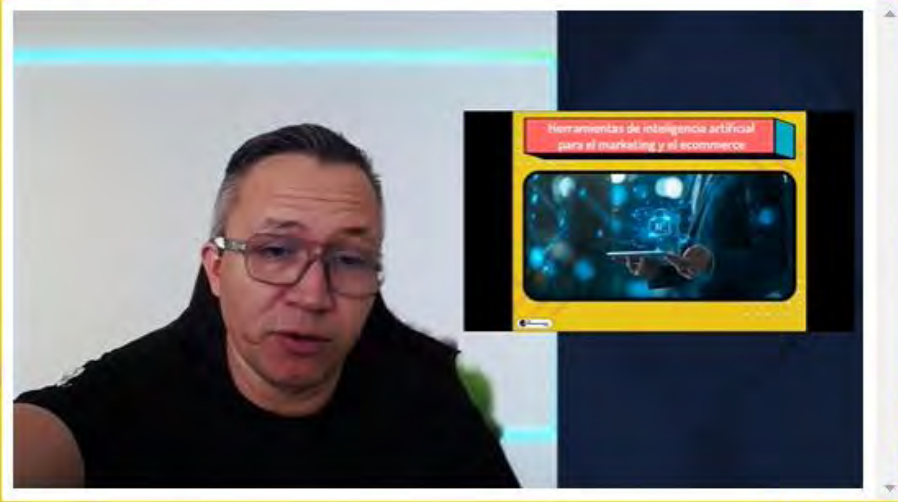
Introducción

La inteligencia artificial (IA) y el machine learning están **revolucionando las estrategias de marketing y ecommerce** al facilitar la personalización, automatización y análisis predictivo, lo que permite tomar decisiones más efectivas.

Aprender a utilizar herramientas de IA ayuda a segmentar audiencias y optimizar campañas en tiempo real, mejorando la personalización y la experiencia del cliente a gran escala.

	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-933	

Video 1 Introducción a la temática



Además, se explorarán **aplicaciones prácticas de IA** en ecommerce que impulsan las conversiones y la fidelización de clientes, evaluando las tecnologías y **plataformas disponibles para integrar IA** en las estrategias de marketing digital.



 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA 1955 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS 2022	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-933	

Video 2 Introducción a la IA y el machine learning para personalización y análisis predictivo



Introducción a la IA y machine learning para personalización y análisis predictivo

- 1
- 2
- 3

3 conceptos fundamentales

Vamos a repasar 3 conceptos fundamentales y así sacaremos el mejor provecho de esta lección:

1. **¿Qué es la Inteligencia Artificial (IA)?** Hay varias definiciones en la literatura actual, para nuestro caso, vamos a definirla como una simulación de procesos de inteligencia humana por parte de sistemas informáticos, incluyendo el aprendizaje, el razonamiento y la auto-corrección. LA IA nos facilita personalizar experiencias del cliente en tiempo real, anticipando sus necesidades y comportamientos.
2. **¿Qué es el Machine Learning?** El machine learning es una rama de la IA que utiliza algoritmos para analizar datos, aprender de ellos y hacer predicciones o decisiones sin ser programado explícitamente. Por ejemplo, las recomendaciones de Amazon.com se basan en patrones de compra anteriores.

1/3 < Siguiente >

 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA 1901 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS 1901	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-933	

Beneficiarios participantes de la acción de formación (rol estudiante)

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

Usuarios matriculados Matricular usuarios

Coincidir de los siguientes:

Coincidir Roles ✕

Y

Coincidir Palabra clave: grupo 8 ✕

+ Añadir condición Limpiar filtros Aplicar filtros

469 participantes encontrados

Nombre

Apellido(s)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 ... 24 >

Hallazgo : en la plataforma se encuentran registrados 469 participantes con el rol de estudiantes al aplicar el filtro para verificar los correspondientes al Grupo 8, No se evidencian usuarios pertenecientes a este grupo 8.

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

Usuarios matriculados Matricular usuarios

Coincidir Grupos Grupo 8 ✕

+ Añadir condición Limpiar filtros Aplicar filtros

0 participantes encontrados

Nombre

Apellido(s)

Nada que mostrar

Con los usuarios seleccionados... Matricular usuarios

 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA 1961 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS 2022	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-933	

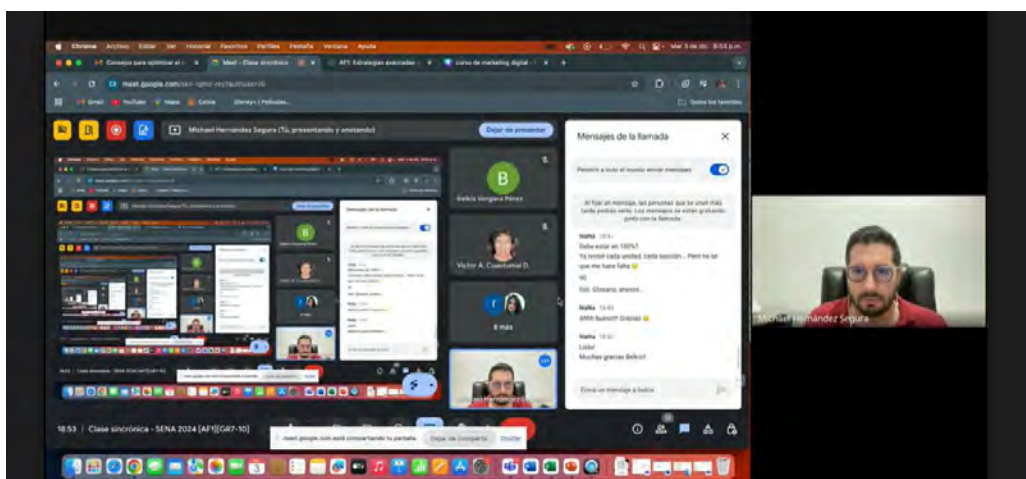
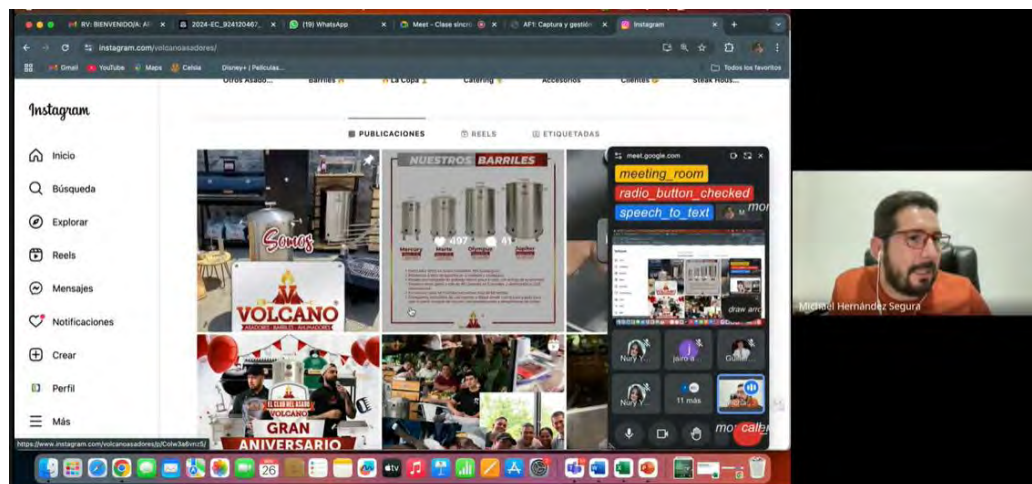
Nombre / Apellido(s)	Dirección de correo	Roles	Grupos	Último acceso al curso	Estatus
MA Maria Alejandra Abello Zarate	maria.az2826@gmail.com	Estudiante	Grupo 2	75 días 1 hora	Activo
CA Carolina Acevedo Ruiz	jcar2425@gmail.com	Estudiante	Grupo 2	72 días 14 horas	Activo
YA Yuliana Gabriela Acevedo Sierra	acevedogabriela088@gmail.com	Estudiante	Grupo 2	76 días 1 hora	Activo
JA Jairo Acosta	acostinnamercadeo@gmail.com	Estudiante	No hay grupos	27 días 3 horas	Activo
JA Juan Carlos Acosta	carlos723ag@gmail.com	Estudiante	Grupo 7	69 días 1 hora	Activo
JA Juan Diego Acosta	acostam.juand@gmail.com	Estudiante	Grupo 7	Nunca	Activo
OA Oscar Alejandro Acosta Muñoz	alejandro.acosta@inclup.com	Estudiante	Grupo 4	Nunca	Activo
CA CESAR AUGUSTO ACUÑA AYALA	cesar.a@medifolios.net	Estudiante	Grupo 5	75 días 5 horas	Activo
CA CAROLAY ESTHER AGUILAR OBREDOR	CAROLAY.AO12@GMAIL.COM	Estudiante	Grupo 6	80 días 1 hora	Activo
EA Edilberto Alarcón Camargo	alarconcamargoedilberto@gmail.com	Estudiante	Grupo 1	67 días 1 hora	Activo
MA Mayra Alejandra Albarracín Giraldo	maleja2137@gmail.com	Estudiante	Grupo 2	Nunca	Activo
IA Ivan Alcalá Perdomo	ivan.alcalap@hotmail.com	Estudiante	Grupo 3	Nunca	Activo
JA John Gabriel Aldana	johnga22@hotmail.com	Estudiante	Grupo 7	69 días 3 horas	Activo
AA Angela Maria Aldana Reyes	seacondiciona@gmail.com	Estudiante	Grupo 5	75 días 5 horas	Activo
DA Diego Alexander Rivas	darivas86@misena.edu.co	Estudiante	Grupo 1 Grupo 3	76 días 1 hora	Activo

Progreso académico de los beneficiarios

Curso Configuración Participantes Calificaciones Informes Más ▾			
AF1 Datos, privacidad y personalización de experiencias del cliente: Futuro del marketing en la era post-cookies.			
Informe del calificador ▾ Buscar usuarios Filtrar por nombre ▾			
Nombre / Apellido(s) ▾		Dirección de correo ▾	AF1 Datos, privacidad y personalización de experiencias del cliente: Futuro del marketing en la era post-cookies. ...
MA Maria Alejandra Abello Zarate ▾		maria.az2826@gmail.com	Σ Total del curso ...
CA Carolina Acevedo Ruiz ▾		jcar2425@gmail.com	609.00
YA Yuliana Gabriela Acevedo Sierra ▾		acevedogabriela088@gmail.com	555.00
JA Jairo Acosta ▾		acostinnamercadeo@gmail.com	609.00
JA Juan Carlos Acosta ▾		carlos723ag@gmail.com	360.00
JA Juan Diego Acosta ▾		acostam.juand@gmail.com	9.00
OA Oscar Alejandro Acosta Muñoz ▾		alejandro.acosta@inclup.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-933	

Interacciones capacitador y beneficiarios



10. CONCEPTO ACADÉMICO

En la visita realizada a 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 evaluó desde una perspectiva de formación en el trabajo, el Curso virtual **"AF1 Datos, privacidad y personalización de experiencias del cliente: futuro del marketing y el comercio electrónico en la era post-cookies"** se enfoca en el nivel ocupacional definido,

	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-933	

donde se requiere que los participantes adquieran conocimientos sobre la administración de ecommerce de productos y/o servicios. En este contexto, los beneficiarios deben desarrollar habilidades y obtener herramientas técnicas para la gestión de la privacidad de datos, la sistematización de la información, el reconocimiento y análisis de soluciones basadas en inteligencia artificial aplicadas al marketing digital, y la implementación de herramientas para mejorar la experiencia del cliente.

La metodología teórico-práctica permitió a los beneficiarios profundizar en temas fundamentales sobre la **Unidad Temática número 5 “Herramientas de inteligencia artificial para el marketing & el ecommerce”** La profundización de los siguientes temas: Introducción a la inteligencia artificial y machine Learning para personalización y análisis predictivo y Aplicaciones prácticas de inteligencia artificial en segmentación de audiencia y optimización de campañas.

La sesión cumplió con lo propuesto en el cronograma, permitiendo la interacción directa con el docente y los beneficiarios.

Así mismo la plataforma virtual empleada para esta acción formativa presentó un desempeño adecuado y proporcionó un ambiente de aprendizaje accesible y cómodo para los participantes. Durante la visita, se constató que todos los recursos aprobados, como el material de formación, estaban disponibles en la plataforma, asegurando un soporte completo al aprendizaje. Además, el Centro de Atención al Usuario (CAU) se encontraba habilitado y accesible, brindando soporte técnico oportuno para los beneficiarios. La interacción con la plataforma permitió a los participantes acceder a materiales de apoyo y grabaciones de las sesiones sincrónicas, facilitando una experiencia de aprendizaje dinámica y ajustada a sus necesidades.

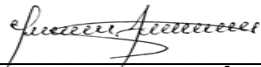
Se encontraron los siguientes hallazgos:

- No se evidencia programación y /o grabación de la sesión específica de DOS sesiones para responder a las dudas e inquietudes que han surgido durante el aprendizaje de los beneficiarios,
- En la plataforma se encuentran registrados 469 participantes con el rol de estudiantes al aplicar el filtro para verificar los correspondientes al Grupo 8, No se evidencian usuarios pertenecientes a este grupo 8 y
- No se encontró en la plataforma virtual el carnet digital del capacitador aprobado para el desarrollo de la sesión formativa.

	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-933	

De otro lado, la revisión evidenció que la formación dirigida a 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.

Por último, se observó que la plataforma utilizada para desarrollar las sesiones sincrónicas permite recopilar la asistencia a través de pantallazos cuando durante el encuentro se proyecta el plano en vista galería, pero no permite validar con certeza específicamente el total de los participantes conectados.



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: Sandra Yamile Páez V – Interventora
Revisó: Martha Cecilia Álvarez Osorio – Coordinadora Académica