

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	

Bogotá D.C., 29 de marzo de 2025

VIGÉSIMO SEGUNDO 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	9
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	19/02/2025
Hora de la visita	08:00 a.m. – 10:00 a.m.
Interventor que realiza la visita	Sandra Yamile Paez Velasco

La Interventoría de la Universidad de Antioquia, en cumplimiento del objeto del **contrato de interventoría n.º CO1.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 CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	

- Verificar las condiciones y los recursos, físicos o digitales, empleados en el desarrollo de la (s) actividad (es) 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 corresponde a 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 desarrolla bajo una metodología teórico-práctica, permitiendo la articulación entre conceptos fundamentales y su aplicación en contextos reales del entorno digital.

La Cámara Colombiana de Comercio Electrónico – CCCE, entidad privada sin ánimo de lucro de carácter gremial, tiene como objeto social promover un entorno propicio para el crecimiento del comercio electrónico en Colombia. Esta misión se desarrolla a través del fortalecimiento de la industria del e-Commerce, mediante el análisis y centralización de cifras que reflejan el comportamiento del comercio electrónico en el país, la incidencia en políticas públicas, y la promoción del conocimiento y la confianza en el sector. Entre sus principales objetivos se encuentran:

- Proyectar una estructura sólida que genere información relevante sobre el estado del comercio electrónico en Colombia.
- Crear espacios de capacitación y socialización que fomenten buenas prácticas en el desarrollo del e-Commerce.
- Establecer mecanismos que fortalezcan la confianza de los usuarios y actores del ecosistema digital.
- Implementar actividades orientadas a incrementar tanto la oferta como la demanda de productos y servicios vinculados al comercio electrónico.
- Actuar como generadores y promotores de opinión sobre temas estratégicos relacionados con el sector.

La acción de formación tiene como objetivo desarrollar competencias en los niveles de gerencia media de las empresas del sector, con el propósito de liderar procesos de transformación relacionados con la recolección, el uso y el análisis de la información de los clientes digitales. Esto con el fin de mejorar la personalización de las experiencias del cliente e incrementar las ventas de productos y servicios, en coherencia con los propósitos estratégicos de la CCCE.

Esta acción formativa da respuesta parcial a la necesidad identificada por la entidad conveniente y se alinea con los retos de formación definidos por la Cámara. Tal alineación

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	

resulta coherente con su objeto social y con las demandas actuales del entorno digital y comercial.

Durante la visita de interventoría, se revisó el contenido dispuesto en la plataforma virtual y se contrastó con lo abordado en la sesión sincrónica liderada por el docente, específicamente en relación con la Unidad Temática número 5: “Herramientas de inteligencia artificial para el marketing y el eCommerce”. En esta unidad se profundizó en los siguientes temas: introducción a la inteligencia artificial y al machine learning para procesos de personalización y análisis predictivo; y aplicaciones prácticas de la inteligencia artificial en la segmentación de audiencias y la optimización de campañas.

Se validó que el curso se encuentra estructurado en módulos temáticos que corresponden con el contenido aprobado en el proyecto, desarrollados bajo un enfoque teórico-práctico, el cual busca estimular la apropiación y aplicación del conocimiento de manera dinámica y flexible. Dado que el evento formativo se lleva a cabo en modalidad virtual, se constató que la plataforma dispone de herramientas interactivas orientadas a facilitar el encuentro entre participantes y fomentar el intercambio de experiencias y aprendizajes colaborativos.

3.2. Uso de imagen institucional del SENA:

Durante la visita de interventoría realizada en modalidad virtual, se procedió a la verificación del cumplimiento de los lineamientos relacionados con la imagen institucional del SENA en el marco de la acción de formación observada. Se constató que todos los contenidos dispuestos en la plataforma digital utilizada para el desarrollo de la formación incorporan de manera adecuada y conforme a la normativa vigente la imagen institucional del SENA.

Dicha verificación incluyó la revisión detallada del material dispuesto en el aula virtual, tales como presentaciones, documentos de estudio, recursos audiovisuales, banners digitales y otros elementos gráficos empleados en la ejecución de la formación. En cada uno de ellos se evidenció el uso correcto del logo institucional del SENA, así como la inclusión de la leyenda correspondiente a la gratuidad del proceso formativo, según lo estipulado en la convocatoria vigente.

Se resalta que no se encontraron alteraciones, omisiones o incorporación de elementos gráficos no autorizados, lo que demuestra el cumplimiento del conveniente frente a este aspecto fundamental para la visibilidad y transparencia del programa de Formación Continua Especializada.

3.3. Gratuidad de la formación:

Durante la visita de interventoría realizada en modalidad virtual, se llevó a cabo la verificación del cumplimiento del principio de gratuidad establecido en los lineamientos del

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	

programa de Formación Continua Especializada del SENA. En este sentido, se constató que en la página principal de la plataforma educativa utilizada para el desarrollo de la acción de formación se encuentra visible la leyenda que indica que el proceso formativo es gratuito para los beneficiarios.

Asimismo, se revisaron las herramientas y materiales pedagógicos empleados en el entorno virtual de aprendizaje, incluyendo presentaciones, cartillas digitales, recursos audiovisuales y documentos de apoyo. En estos elementos también se evidenció la inclusión del mensaje institucional que reitera la gratuidad de la formación, conforme a lo exigido en la convocatoria DG-0001 de 2024.

No se identificaron indicios de cobros ni elementos que generaran ambigüedad o dudas frente a la naturaleza gratuita del proceso. Por tanto, se concluye que el conveniente cumple con este criterio fundamental, garantizando que los beneficiarios accedan a la formación sin asumir costos asociados.

3.4. Beneficiarios:

De acuerdo con el cronograma y la propuesta aprobada para la acción de formación, se esperaba la participación de 50 beneficiarios. Sin embargo, durante la visita de interventoría realizada en modalidad virtual, se verificó en la plataforma educativa que se encuentran registrados 65 participantes con el rol de estudiantes. Esta verificación se hizo aplicando el filtro correspondiente al Grupo 9, conforme con lo estipulado en el proyecto.

Según la información proporcionada, los beneficiarios pertenecen a los sectores de servicios, comercio e industria, y se desempeñan en áreas funcionales clave como marketing y tecnología. Ocupan cargos de responsabilidad tales como coordinadores, jefes, directores, gerentes y líderes, lo cual indica que tienen un rol estratégico dentro de sus organizaciones.

Las áreas funcionales a las que pertenecen estos participantes están dirigidas por profesionales, técnicos y tecnólogos cuya labor principal es impulsar el posicionamiento competitivo de sus empresas, basándose en la experiencia del cliente. Entre sus funciones se encuentra la fidelización de marca, el lanzamiento de nuevos productos, la mejora continua de los existentes y el fortalecimiento de la propuesta de valor.

Este contexto cobra especial relevancia en un entorno donde la desaparición de las cookies, que anteriormente permitían el rastreo y la personalización de experiencias, obliga a las organizaciones a adaptarse a nuevas formas de recopilación, análisis y uso de datos. Las áreas funcionales mencionadas deben promover experiencias más personalizadas, garantizando al mismo tiempo la transparencia y la protección de la información personal, lo cual requiere cumplir con normativas vigentes en materia de privacidad y asegurar la confiabilidad del análisis de datos.

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	

Es importante señalar que los participantes, por su nivel ocupacional, deben mantenerse en permanente actualización, con el fin de dirigir estratégicamente los procesos de la organización relacionados con la administración de datos, la privacidad de la información y la gestión de la experiencia del cliente. Esto implica adherirse a estándares internacionales y al marco normativo nacional, garantizando la conformidad con las políticas de seguridad y el manejo ético de la información.

La acción de formación brinda a estas áreas las herramientas necesarias para anticiparse a los retos del entorno digital. Su contenido temático, abordado a través de las unidades propuestas, está alineado con las funciones y responsabilidades de los participantes, lo que favorece la apropiación de las competencias impartidas. Esta coherencia entre la formación y las realidades del entorno empresarial fortalece la toma de decisiones informadas, contribuye al cumplimiento de los objetivos organizacionales y respalda a la alta dirección en la mejora de la eficiencia, la calidad del servicio y el control de costos.

3.5. Capacitador o tutor:

El profesional encargado de liderar la sesión formativa fue el docente Michael Hernández Segura, identificado con cédula de ciudadanía número 1.130.616.410. Durante la visita de interventoría, se realizó la verificación correspondiente, constatando que el capacitador efectivamente coincide con la información consignada en el cronograma aprobado para el desarrollo de la acción de formación.

Asimismo, se confirmó que el señor Hernández Segura cuenta con la aprobación previa por parte de la interventoría, en concordancia con los lineamientos establecidos en la Guía de Ejecución de Convenios y en los documentos técnicos del proyecto. Esta validación garantiza que el proceso formativo se lleva a cabo con un recurso humano competente, debidamente autorizado, y en cumplimiento de los estándares definidos para la ejecución de las acciones de formación del programa de Formación Continua Especializada del SENA.

3.6. Material de formación:

1.1. Material de formación

En la propuesta aprobada para 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 contempla el uso de material de formación en formato digital, cumpliendo con los lineamientos establecidos por el SENA. Este material integra una serie de medios y recursos pedagógicos diseñados para orientar, estimular y facilitar el proceso de aprendizaje de los beneficiarios, promoviendo la apropiación efectiva del conocimiento.

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	

El propósito principal del material de formación es facilitar la transferencia de saberes, permitiendo a los participantes acceder a los contenidos clave de manera estructurada y comprensible. Para tal fin, los beneficiarios disponen de una cartilla digital que responde a las especificaciones de diseño establecidas en la maqueta-prototipo aprobada por la convocatoria. Dicha cartilla contiene definiciones, conceptos, herramientas y guías que contextualizan y desarrollan los temas tratados a lo largo del curso, sirviendo también como recurso de apoyo para la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos.

El contenido está organizado de manera secuencial e incluye el desarrollo completo de las unidades temáticas programadas en el proyecto:

- UT1: Fundamentos del marketing digital post cookies en la era digital
- UT2: Cuidar la privacidad del cliente es cuidar al 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 y ecommerce
- UT6: Resolución de problemas complejos (5% competencias transversales)

Todo el contenido formativo está disponible en formato digital y se garantiza su entrega mediante canales electrónicos, tales como correo electrónico institucional y plataformas de almacenamiento en la nube, asegurando su acceso permanente y oportuno para todos los beneficiarios.

Con base en lo anterior, la interventoría verifica que el material de formación dispuesto por el convinierte cumple satisfactoriamente con las condiciones aprobadas, garantizando que los participantes cuenten con los recursos necesarios para avanzar adecuadamente en su proceso de aprendizaje.

4. VALIDACIÓN DE ASPECTOS VERIFICADOS Y APROBADOS

Aspecto	Validación durante la visita
Uso de imagen institucional del SENA	Durante la verificación realizada, se constató la correcta utilización de las piezas gráficas aprobadas por el SENA, garantizando el cumplimiento de los lineamientos institucionales en materia de imagen corporativa. Se evidenció la presencia de la imagen institucional del SENA en los materiales digitales de la plataforma, asegurando la coherencia con los parámetros establecidos en la convocatoria. Adicionalmente, se confirmó que tanto el video de bienvenida del SENA como el jingle institucional se encuentran cargados y disponibles en la plataforma educativa para su reproducción. La correcta disposición de estos elementos refuerza la identidad del programa de formación y garantiza que los beneficiarios reciban la información correspondiente desde el inicio del proceso formativo.

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n° CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	

	
Gratuidad de la formación	Durante la verificación realizada, se constató el cumplimiento de los lineamientos establecidos en la convocatoria y el convenio, en relación con la obligatoriedad de informar la gratuidad de la formación. Se evidenció que la leyenda “Las acciones de formación ejecutadas en el marco de la convocatoria DG 0001-2024 son gratuitas para los trabajadores beneficiarios” está visible en la página de inicio de la plataforma, específicamente al ingresar a la acción de formación objeto de la visita. La presencia de esta información en un espacio de fácil acceso para los beneficiarios garantiza la transparencia del proceso formativo y refuerza el principio de gratuidad establecido por el SENA para las acciones de formación continua especializada.  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	Durante la verificación realizada, se constató que cada participante recibió el material de formación en formato digital. Los beneficiarios tienen acceso a los recursos educativos a través del aula virtual, la cual ha sido diseñada específicamente para el desarrollo de esta acción formativa. El aula virtual dispone de una variedad de recursos pedagógicos, incluyendo lecturas, guías, talleres, ejercicios y actividades, complementados con ayudas visuales como esquemas y gráficos que facilitan la comprensión de los contenidos. Estos materiales han sido estructurados para garantizar la pertinencia en el desarrollo del proceso formativo y su respectiva evaluación. Además, todo el material digital está disponible en alta calidad y a full color para asegurar su correcta visualización. Asimismo, se evidenció que la plataforma de formación integra aplicaciones multimedia interactivas, enriqueciendo la experiencia de aprendizaje y promoviendo una mayor interacción con los contenidos impartidos.
Condiciones del ambiente de formación	El ambiente de formación en modalidad virtual, conforme a lo aprobado en el proyecto, está alojado en la plataforma disponible en el enlace https://sena.entrena.co. Durante la visita de interventoría, se verificó que la plataforma tuvo un desempeño óptimo, permitiendo un acceso ágil y sin inconvenientes. Se evidenció que el entorno de formación está

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n° CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	

	disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana, lo que facilita la participación de los beneficiarios en cualquier momento. Además, el tiempo de respuesta del sistema es corto y la carga gráfica se realiza de manera rápida y eficiente. Asimismo, se identificó la existencia del Centro de Atención al Usuario (CAU) como canal de soporte técnico para los participantes. En la pantalla principal de la plataforma, se encuentra visible el contacto de WhatsApp 3153096589, lo que permite a los beneficiarios acceder a asistencia en caso de requerir orientación técnica. El diseño del ambiente virtual de aprendizaje es intuitivo, agradable y adaptado a las necesidades de la formación. Se identificaron herramientas interactivas que enriquecen la experiencia educativa, tales como videos introductorios y explicativos de las unidades temáticas, actividades prácticas, talleres y evaluaciones, garantizando así un proceso de aprendizaje dinámico y estructurado.
--	--

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

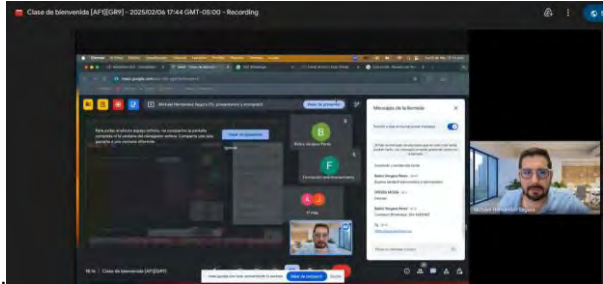


Ruta de aprendizaje	Grupo 9 Febrero 6 al 20	Febrero 6 Unidad Temática 1 Fundamentos del marketing digital post cookies en la era digital Febrero 7 Unidad Temática 2 Cuidar la privacidad del cliente en cuidar al cliente Febrero 8 al 11 Unidad Temática 3 Captura y gestión inteligente de datos para marketing digital y e-commerce	Febrero 12 al 16 Unidad Temática 4 Estrategias avanzadas de marketing y e-commerce en un mundo sin cookies Febrero 17 al 19 Unidad Temática 5 Herramientas de inteligencia artificial para el marketing & e-commerce Febrero 20 Unidad Temática 6 Resolución de problemas complejos (90% de conocimientos transversales)
----------------------------	-----------------------------------	--	---

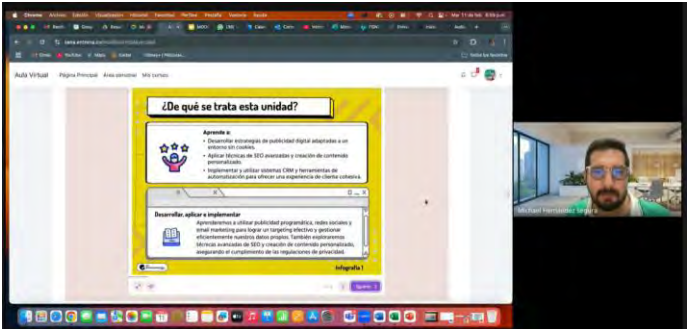
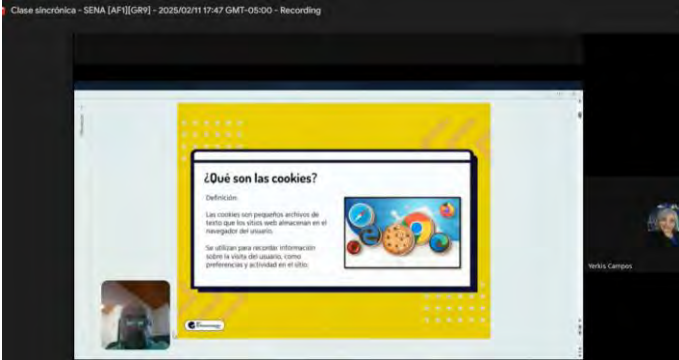
Sesiones sincrónicas del Grupo 9

No.	Fecha	Hora	Temática
1	06-feb-2025	6:00 PM - 8 P	Bienvenida, presentación contenido y ruta de formación socialización de la UT1 a la UT3
2	11-feb-2025	6:00 PM - 8 P	Socialización de la UT4 a la UT6
3	19-feb-2025	6:00 PM - 8 P	Aclaración de dudas

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	

Sesión	Aspectos verificados
Inicial: apertura del evento de formación	Durante la visita de interventoría, se verificó que el conveniente almacenó en la plataforma virtual las grabaciones de las sesiones sincrónicas realizadas por el capacitador. En la programación de clases sincrónicas del Grupo 9, se identificaron las fechas, horarios y temáticas abordadas en cada sesión. Sin embargo, al revisar el cronograma de sesiones sincrónicas, se observó que no se hace referencia explícita a la primera sesión de apertura del evento de formación. No obstante, al analizar la grabación correspondiente al primer encuentro del 6 de febrero de 2025, se constató que dicho video sí corresponde a la apertura del evento, donde se realizó la presentación de los contenidos y la socialización de las unidades temáticas 1, 2 y 3, en concordancia con la programación establecida. Por lo anterior, se confirma que la sesión de apertura fue desarrollada y registrada en la plataforma virtual, garantizando la disponibilidad de la información para consulta de los beneficiarios.
Explicativa: al inicio de cada unidad temática	Según la programación de sesiones sincrónicas virtuales, a la fecha de la presente visita se ha completado el desarrollo de tres unidades temáticas de 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". Durante la revisión, se verificó que las grabaciones de estas sesiones están disponibles en la plataforma virtual, permitiendo su consulta por parte de los beneficiarios. Esto garantiza el acceso continuo a los contenidos impartidos y facilita la consolidación del aprendizaje:  

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	

Sesión	Aspectos verificados
	Bienvenida, presentación contenido y ruta de formación socialización de la UT1 a la UT3 Fecha de grabación: 11-02-2025. Duración: 120 minutos 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. Formación socialización de la UT4 a la UT6   UT4 Estrategias avanzadas de marketing y ecommerce en un mundo sin cookies. UT5 Herramientas de inteligencia artificial para el marketing & ecommerce. UT6 Resolución de problemas complejos (5% competencias transversales) Fecha de grabación: 11-02-2025. Duración: 235 minutos Durante el desarrollo de la sesión, se evidenció que los encuentros

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	

Sesión	Aspectos verificados
	estuvieron alineados con los temas establecidos en la propuesta aprobada. Se constató que la planificación y ejecución de la formación respondieron a los objetivos y contenidos definidos en el proyecto, asegurando la pertinencia de los aprendizajes adquiridos por los beneficiarios.
Dudas e inquietudes	Se realizó el ingreso a la plataforma conforme a la información proporcionada por el conviniendo en el cronograma aprobado. Durante la visita efectuada el 19 de febrero de 2025 a las 8:00 a. m., se llevó a cabo la verificación de las grabaciones disponibles en el aula virtual. En esta revisión, se constató que la programación del encuentro sincrónico destinado a la aclaración de dudas estaba prevista para el mismo día, 19 de febrero de 2025, en el horario de 6:00 p. m. a 8:00 p. m.

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" está orientada a la formación en el trabajo, bajo una modalidad virtual. Su propósito es desarrollar competencias en la gerencia media de las empresas del sector, permitiendo a los beneficiarios liderar la transformación en la recopilación, uso y análisis de la información de los clientes digitales. A través de esta formación, se busca mejorar la personalización de la experiencia del cliente y potenciar el incremento en las ventas de productos y servicios.

El nivel de formación definido es gerencia media, asegurando que los participantes cuenten con las capacidades y herramientas necesarias para la correcta aplicación de los conocimientos adquiridos. Las unidades temáticas y el contenido impartido guardan coherencia con las funciones y actividades que desempeñan los beneficiarios dentro de sus organizaciones, garantizando su aplicabilidad en el entorno laboral.

Esta acción de formación es altamente especializada y está diseñada para fortalecer el desempeño del nivel ocupacional identificado. En este contexto, los beneficiarios requieren adquirir conocimientos avanzados en la administración de e-commerce de productos y/o servicios, así como desarrollar competencias en la gestión de la privacidad de datos, la sistematización de la información y la implementación de soluciones basadas en inteligencia artificial aplicadas al marketing digital. Asimismo, se enfatiza el uso de herramientas para la optimización de la experiencia del cliente en el entorno digital.

La propuesta formativa es consistente con la estrategia de la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE), en la medida en que prepara a las áreas responsables de la transformación digital y la experiencia del cliente para enfrentar los desafíos de un ecosistema en constante evolución. Las unidades temáticas están diseñadas para fortalecer las capacidades de los participantes, promoviendo la aplicación de conocimientos adquiridos en la gestión estratégica de datos y personalización de servicios.

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	

En conclusión, la formación está alineada con los objetivos estratégicos de las organizaciones beneficiarias, orientando a las empresas hacia el cumplimiento de sus metas de eficiencia, calidad y costos. Además, facilita la integración de nuevas metodologías y tecnologías que contribuyen a la mejora en la fidelización de clientes y al fortalecimiento de la competitividad en el sector digital.

6. HALLAZGOS

No se evidenciaron desviaciones por parte de la interventoría que requieran ser abordadas como hallazgos.

7. RECOMENDACIONES

Mantener el acompañamiento y el respaldo a los beneficiarios ofrecidos desde la coordinación de los eventos formativos, garantizando que el progreso y finalización del Curso se realicen de manera satisfactoria y en el tiempo previsto.

8. CONCLUSIONES

La capacitación se llevó a cabo de manera virtual a través de la plataforma designada, conforme a lo establecido en el cronograma general detallado. Durante la sesión, se implementó una metodología teórico-práctica, lo que permitió a los participantes no solo recibir conceptos clave, sino también aplicarlos en ejercicios específicos, garantizando un aprendizaje significativo.

El desempeño de la plataforma fue óptimo en el desarrollo de las actividades programadas, permitiendo una navegación fluida y sin inconvenientes técnicos. Su diseño práctico y pedagógico facilita el acceso a los contenidos formativos y promueve la interacción efectiva de los beneficiarios con los recursos educativos disponibles.

Se verificó que la acción de formación, así como la unidad temática impartida, corresponden a lo registrado en el cronograma detallado remitido por el conviniante, asegurando la alineación con la planificación aprobada.

Al revisar los registros de la plataforma, se identificó un total de 65 participantes con el rol de estudiantes, aplicando el filtro correspondiente para validar su pertenencia al Grupo 9. Esto evidencia un adecuado seguimiento del número de beneficiarios y su participación en la formación.

9. REGISTRO VISUAL

A continuación, se detalla el registro visual

Capacitador de la acción de formación
--

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
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia		IVC-1087
			 Dirección General

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>   CAPACITADOR Nombres Michael Apellidos Hernández Segura Documento: 1130616410 Nº Convenio y Sigla CO1.PCCNTR.6816846 de 2024 Aviso: El presente documento únicamente tiene vigencia y validez para efectos de la ejecución del convenio No. CO1.PCCNTR.6816846 suscrito en el marco de la convocatoria DE-0001 de 2024 del SENA.  Ysela Velasco Aragón Ejecuta Directorio de proyectos
Soporte técnico - Centro de Atención al Usuario (CAU)

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	

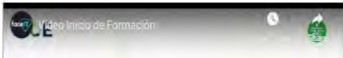
Área personal

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





FCE
FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA
Comunicación de 2024-2024
SECCIÓN PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA INNOVACIÓN








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

	INFORME VISITA DE CAMPO		N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia		IVC-1087	

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

Ruta de aprendizaje



Grupo 9
Febrero 6 al 20

Febrero 6	Unidad Temática 1 Fundamentos del marketing digital post cookies en la era digital.	Febrero 12 al 16	Unidad Temática 4 Estrategias avanzadas de marketing y ecommerce en un mundo sin cookies
Febrero 7	Unidad Temática 2 Cuidar la privacidad del cliente es cuidar el cliente	Febrero 17 al 19	Unidad Temática 5 Herramientas de inteligencia artificial para el marketing & ecommerce
Febrero 8 al 11	Unidad Temática 3 Captura y gestión inteligente de datos para marketing digital y ecommerce	Febrero 20	Unidad Temática 6 Resolución de problemas complejos (5% de competencias transversales)



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



Unidad 5



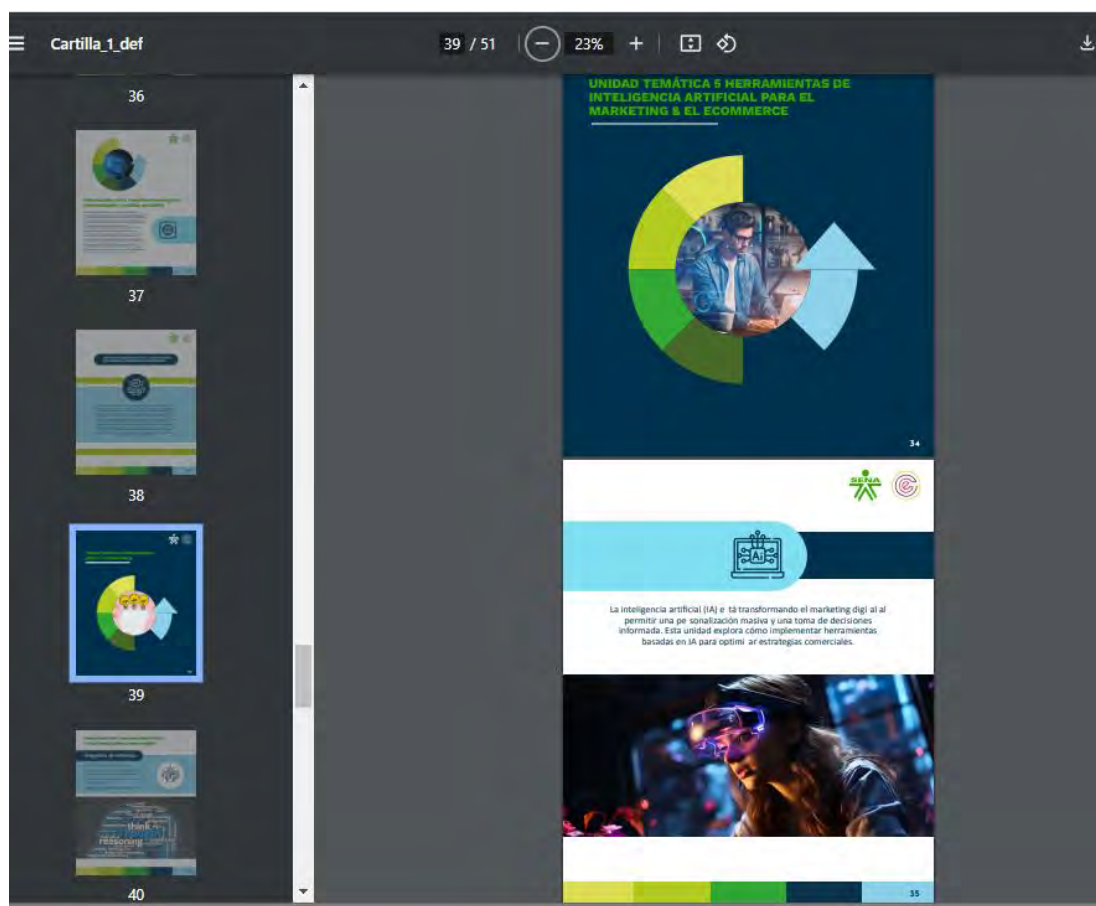
Material de formación

	INFORME VISITA DE CAMPO		N.º
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia		IVC-1087
			 Dirección General

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! 

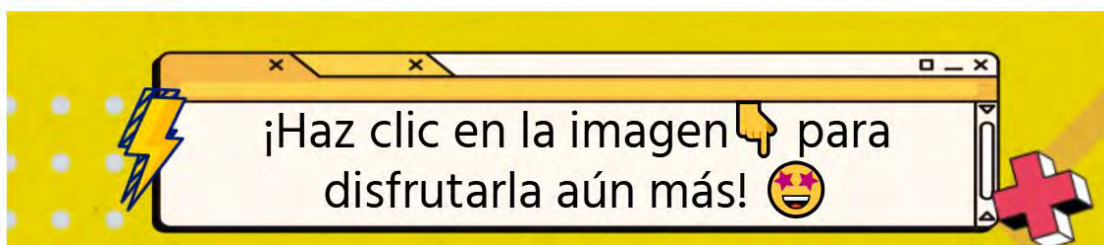


	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	



Material complementario:

Material Complementario



 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS	INFORME VISITA DE CAMPO Contrato de Interventoría n° CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	N.º IVC-1087	 SENA Dirección General
---	--	-----------------------------------	---



HOJA DE TRUCOS para ChatGPT



Actúa como [rol]

- Miembro
- Marketing
- Experto en LinkedIn
- Gerente de RH
- Copywriter
- Entrevistador
- Talent Acquisition
- Periodista
- Escritor "fantasma"
- Diseñador web
- Analista de CV's
- Contador
- Ingeniero en Prompts
- Asesor financiero
- Terapeuta
- Nueva sinéctica

Crea una [tarea]

- Resumen desde cero
- Análisis un 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
- Diagrama
- Bullet points
- Haga de cálculo
- Un archivo de texto
- Documento PDF
- Gráficas
- SQL
- Texto rubricado
- JSON
- Una sinéctica

CÓMO CREAR UNA INDICACIÓN EN CADENA

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

PROMPTS GENERALES

- Reescribe este texto y hazlo fácil de entender para un principiante. **Inserta el texto!**
- Quiero insertar una tarea o un objetivo. Genera 5 ideas para insertar una tarea o un objetivo.
- Escoge 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!**
- Creo 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 tweets de asunto / "Predece" 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

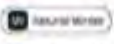
- Genera 10 formas de generar clientes potenciales para **inserta la descripción del producto!**
- Creo un correo electrónico de ventas personalizado para clientes potenciales, que incluye **tema, nombre de la marca, ofertas promocionales, etc.**
- Escribe una descripción de la página de aterrizaje de ventas para **inserta la descripción del producto!**
- Genera 5 personajes que debería incluir en mis anuncios para **inserta la descripción del producto!**
- Genera un guion para un video en las redes en **inserta la descripción del producto!**

PROMPTS PARA DISEÑADORES

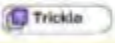
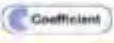
- ¿Qué información más que tengo en cuenta al diseñar una aplicación o un sitio web **inserta la descripción!**
- Creo una persona de usuario para **inserta la descripción!**
- Genera 10 preguntas para una entrevista con el usuario sobre **inserta la descripción!**
- Creo un recordatorio del usuario para **inserta la aplicación y la descripción de la persona!**
- Genera requisitos de diseño UI/UX para **inserta la descripción!**

30 HERRAMIENTAS PARA CREAR PROMPTS





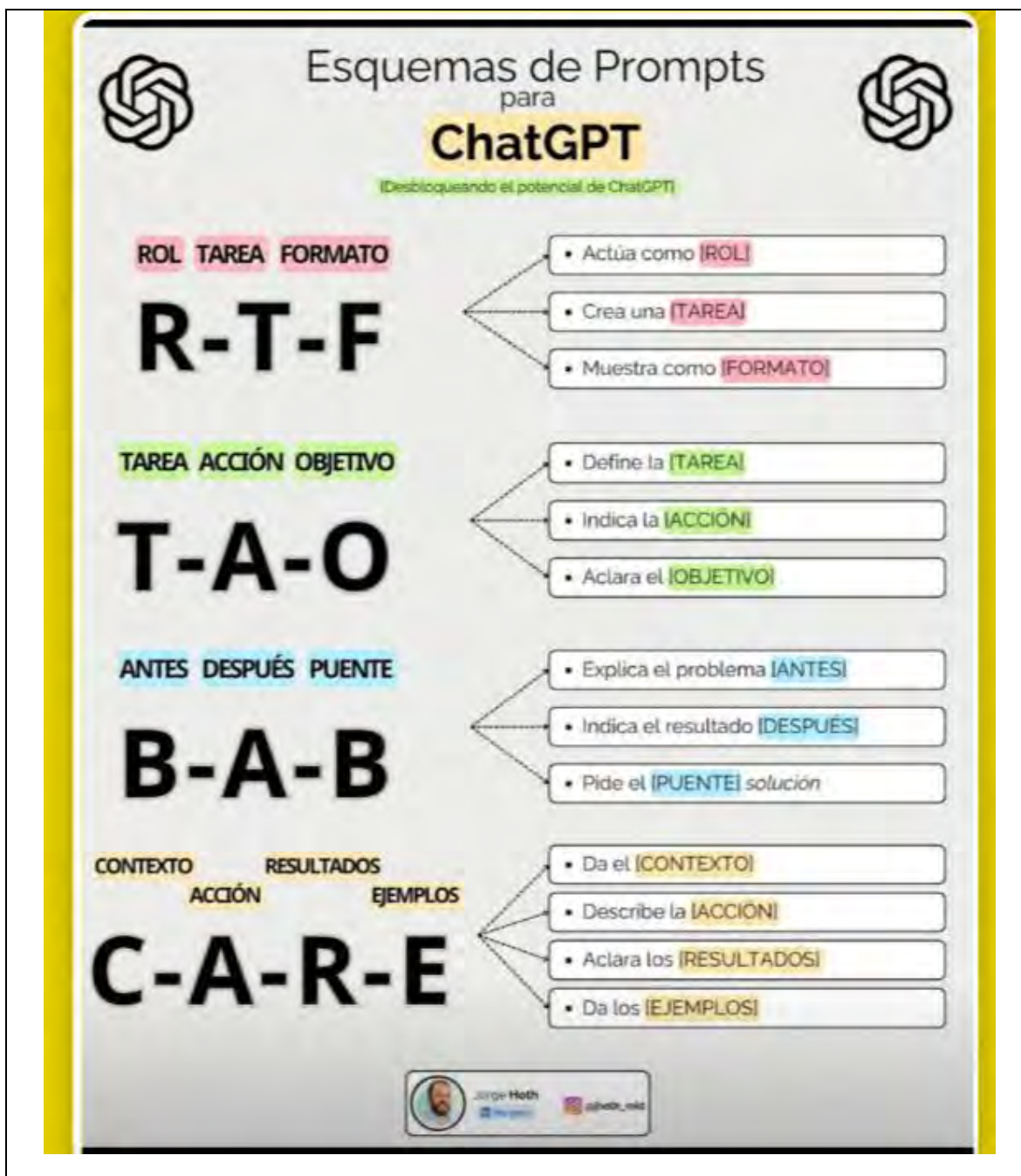







Jorge Hoth

@jhoth_mkt

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	



 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA 1955 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS 1955	INFORME VISITA DE CAMPO		N.º	 SENA Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia		IVC-1087	

 David Guillén
 

4 TÉCNICAS

para aumentar tu productividad

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

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

 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA 1957 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS 1955	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 SENA Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	



¿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

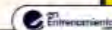
Aquí aprenderás a **aplicar inteligencia artificial (IA) y machine learning** para mejorar **la personalización y automatización** en marketing y ecommerce, optimizando campañas en tiempo real y aumentando las conversiones y fidelización.

Infografía 1

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	

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



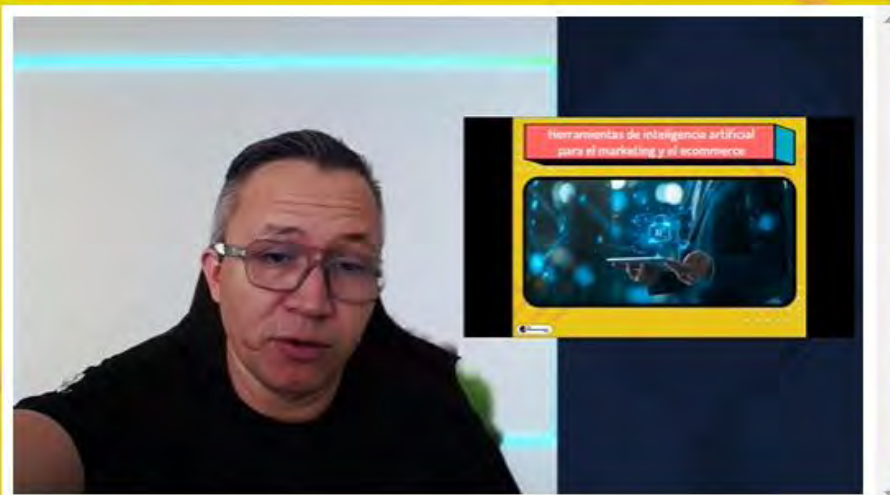
Introducción

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 CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	

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 1955	INFORME VISITA DE CAMPO		N.º	 SENA Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia		IVC-1087	

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 >

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	

Beneficiarios participantes de la acción de formación (rol estudiante)

Curso Participantes Calificaciones Competencias			
AF1 Datos, privacidad y personalización de experiencias del cliente: Futuro del marketing en la era post-cookies. 2025			
Curso Participantes Calificaciones Competencias			
		Roles	Grupos
☒	—	—	—
☒	 María Margarita Acosta	Estudiante	Grupo 9
☒	WA Wilson Anzola	Estudiante	Grupo 9
☒	YA Yuli Andrea Ascencio	Estudiante	Grupo 9
☒	GB Giselle Dayana Becerra	Estudiante	Grupo 9
☒	LB Luis Eduardo Blandón	Estudiante	Grupo 9
☒	NB Nancy Bohorquez	Estudiante	Grupo 9
☒	LB Leidy Viviana Briceño	Estudiante	Grupo 9
☒	MC Maria Alexandra Cadena	Estudiante	Grupo 9
☒	AC Ana Cristina Calle	Estudiante	Grupo 9
☒	YC Yerkis Evangelista Campos	Estudiante	Grupo 9
☒	LC Laura Katherine Carrero	Estudiante	Grupo 9
☒	AC Anderson Leonardo Celeita	Estudiante	Grupo 9
☒	MC María Isabel Chamorro	Estudiante	Grupo 9
☒	AC Adriana Milena Claros	Estudiante	Grupo 9
☒	JC Javier Andres Crespo	Estudiante	Grupo 9
☒	JF Jaime Alberto Fajardo	Estudiante	Grupo 9
☒	MF Marylyn Florez	Estudiante	Grupo 9
☒	AF Alejandra Forero	Estudiante	Grupo 9
☒	XG Ximena Galvis	Estudiante	Grupo 9
☒	PG Paula Garay	Estudiante	Grupo 9
1 2 3 4 5			

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	

Curso	Participantes	Calificaciones	Competencias
		Roles	Grupos
☒	JG <u>José Wilson García</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	FG <u>Fredy Alfonso Garcia</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	LG <u>Leny Lorena Garcia</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	LG <u>Leidy Johana Garzon</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	MG <u>María José Giménez</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	CG <u>Consuelo Gonzalez</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	AG <u>Adriana Grisales</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	CG <u>Cindy Marcela Guerrero</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	SG <u>Sandra Guerrero</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	MG <u>Marcela Gutierrez</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	LH <u>Luis Antonio Heredia</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	 <u>Yudied Inchima</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	LJ <u>Luis Eduardo Jimenez</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	TM <u>Teresita Martinez</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	LM <u>Laura Martinez</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	SM <u>Sandra Liliana Matoma</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	GM <u>Gladys Helena Mayorga</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	LM <u>Luz Karime Melo</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	EM <u>Edgar Alejandro Montoya</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	LM <u>Luis Alberto Murcia</u>	Estudiante	Grupo 9

 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA 1961 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS 1964	INFORME VISITA DE CAMPO		N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n° CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia		IVC-1087	

65 participantes encontrados

Nombre **Todo** A B C D E F G H I J K L M N Ñ O P Q R S T U V W X Y Z

Apellido(s) **Todo** A B C D E F G H I J K L M N Ñ O P Q R S T U V W X Y Z

1 2 3 4

☒	Nombre / Apellido(s)	Roles	Grupos
☒	JT <u>Jairo Torres</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	CT <u>Carlos Ferney Trujillo</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	AV <u>Ana María Vásquez</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	OV <u>Olga Lucía Vasquez</u>	Estudiante	Grupo 9
☒	GV <u>Glenys Patricia Vera</u>	Estudiante	Grupo 9

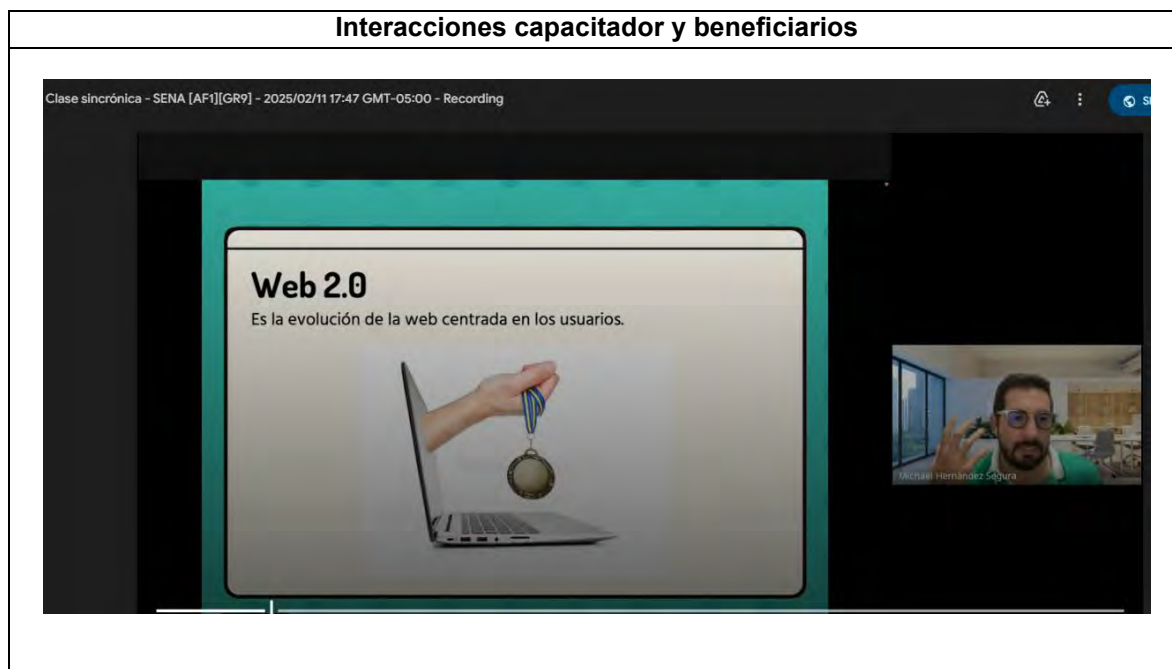
1 2 3 4

[Mostrar 65](#)

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 María 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
QA Oscar Alejandro Acosta Muñoz ...		alejandro.acosta@inciuo.com	-
Promedio general			476.31

	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 Dirección General
	Contrato de Interventoría n.º CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	



10. CONCEPTO ACÁDEMICO

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 su desarrollo desde un enfoque de formación en el trabajo. Este curso virtual está diseñado para fortalecer competencias en el nivel ocupacional definido, donde los participantes requieren conocimientos especializados en la administración de ecommerce de productos y servicios. En este contexto, es fundamental que los beneficiarios adquieran habilidades y herramientas técnicas relacionadas con la gestión de la privacidad de datos, la sistematización de la información, el análisis de soluciones basadas en inteligencia artificial aplicadas al marketing digital y la implementación de estrategias para mejorar la experiencia del cliente.

La metodología empleada combinó elementos teóricos y prácticos, permitiendo a los beneficiarios profundizar en los contenidos abordados en la Unidad Temática número 5: "Herramientas de inteligencia artificial para el marketing & el ecommerce". Durante la sesión se trataron temas clave como la introducción a la inteligencia artificial y el machine learning aplicados a la personalización y el análisis predictivo, así como las aplicaciones prácticas de estas tecnologías en la segmentación de audiencia y la optimización de campañas. Se constató que la sesión cumplió con lo programado en el cronograma, facilitando la interacción directa entre el docente y los participantes, lo que favoreció el aprendizaje y la resolución de dudas en tiempo real.

 UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA 1826 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS 1944	INFORME VISITA DE CAMPO	N.º	 SENA Dirección General
	Contrato de Interventoría n° CO1.PCCNTR.6836437 de 2024 suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA y la Universidad de Antioquia	IVC-1087	

Asimismo, la plataforma virtual utilizada para la formación presentó un desempeño adecuado, proporcionando un entorno de aprendizaje accesible y dinámico. Se verificó que todos los recursos aprobados, incluyendo el material de formación, estaban disponibles en la plataforma, garantizando el apoyo necesario para los beneficiarios. Adicionalmente, el Centro de Atención al Usuario (CAU) se encontraba habilitado y accesible, ofreciendo soporte técnico oportuno. La interacción con la plataforma permitió a los participantes acceder a material de estudio y grabaciones de las sesiones sincrónicas, asegurando una experiencia de aprendizaje flexible y adaptada a sus necesidades.

En cuanto a la alineación con los objetivos del programa, la formación responde a la necesidad de desarrollar competencias en la gerencia media de las empresas del sector, capacitándolos para liderar la transformación en la recopilación, uso y análisis de la información de los clientes digitales. Esta preparación es clave para mejorar la personalización de la experiencia del cliente y contribuir al incremento de las ventas de productos y servicios en un entorno digital en constante evolución.

Por último, se identificó que la plataforma utilizada para las sesiones sincrónicas cuenta con la opción de recopilar asistencia mediante capturas de pantalla en vista de galería. Sin embargo, esta funcionalidad no permite validar con certeza el número total de participantes conectados, lo que representa una limitación en la trazabilidad de la asistencia.


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


SANDRA YAMILE PAÉZ
Interventora
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 – Interventor(a)
Revisó: Martha Cecilia Álvarez Osorio – Coordinadora Académica