Bogotá D.C., 15 de enero de 2025

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

Conviniente	ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE COOPERATIVAS SIGLA ASCOOP.
NIT	860010755-5
Convenio n.°	CO1.PCCNTR.6874617 DE 2024
Nombre de la acción formativa	AF7- ESTRATEGIAS PARA IMPULSAR LA ACELERACIÓN DIGITAL EN EL RETAIL.
Modalidad	Virtual
Grupo	3
Unidad temática	UT2 - EL PUNTO DE VENTA CENTRADO EN EL MARKETING OMNICANAL.
Tipo de evento formativo	CURSO
Metodología	Teórica – práctica
Lugar de ejecución	Sucre - Santander - : Valle Del Cauca - Bolívar - Putumayo - Quindío
Herramienta empleada	https://sena.poligran.edu.co
Fecha de visita	16/11/2024
Hora de la visita	08:00 am a 10:00 am
Interventor académico	Tatiana Cardona Moreno
Interventor que realiza la visita	María Angélica Rojas Bravo

La Interventoría de la Universidad de Antioquia, en cumplimiento del objeto del **contrato de interventoría n.° 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 ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE COOPERATIVAS SIGLA **ASCOOP**, se permite presentar el informe de la visita de campo realizada al evento de la referencia.

1. DATOS DEL CAPACITADOR

- Nombre: Juan Carlos Plazas Gil
- Identificación: C.C N° 79.785.521

2. OBJETIVOS DE LA VISITA

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

- 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 es la AF7-ESTRATEGIAS PARA IMPULSAR LA ACELERACIÓN DIGITAL EN EL RETAIL, en su unidad temática 2 **EL PUNTO DE VENTA CENTRADO EN EL MARKETING OMNICANAL**, la cual se imparte con metodología teórico-práctica.

La acción formativa busca desplegar adecuadamente las estrategias omnicanal en los puntos de venta físicos mediante el uso de herramientas digitales que promuevan la gestión de la experiencia del cliente, el marketing de los servicios y la gestión logística para alinearse al nuevo perfil del consumidor en el sector de retail.

Ahora bien, al revisar la información dispuesta en la plataforma y lo impartido en la sesión sincrónica que tuvo lugar con el docente respecto a los temas objetos de la visita, se comprobó en materia de la unidad temática número 2 **EL PUNTO DE VENTA CENTRADO EN EL MARKETING OMNICANAL**, el estudio de significaciones fundamentales tales como: Controlar todos los canales existente para identificar qué funcionó y qué falló para mejorar la estrategia existente, herramientas para identificar cómo interactúan los clientes con la marca, herramientas de segmentación para personalizar el viaje del cliente y la comunicación con el punto de venta, creación de mensajes personalizados para cada canal y herramientas prácticas para optimizar la conversión y las operaciones en el punto de venta

De igual forma, se verificó que el curso ha sido organizado a través de módulos que contienen los datos de manera explícita sobre los temas y argumentos que corresponden a lo señalado en el proyecto aprobado. Lo anterior, respaldado mediante una metodología teórica y práctica, con el fin de facilitar la apropiación y ampliación de conocimientos afines, incidentes y relevantes de la UT2.

Ahora bien, debido a que la acción formativa es en modalidad virtual, se evidencia el espacio "Foro" que se establece para obtener un intercambio de sentires, opiniones y aprendizajes.

3.2. Beneficiarios: el número de beneficiarios esperados de acuerdo con el cronograma y la propuesta aprobada es de 71, en la visita se encontraron 76

personas matriculadas para la acción de formación y participantes en el grupo objeto de revisión.

- Los beneficiarios se encuentran registrados y asignados a los diferentes grupos de los eventos formativos de forma individual y/o masiva.
- Los beneficiarios registrados no se encontraron duplicados.

El área funcional de los beneficiarios es: Área Operativa (Puntos de Venta), justificada teniendo en cuenta que son áreas en donde se implementa y/o diseña los procesos que se afectan con la ejecución de esta acción de formación y en donde organizacionalmente están clasificados los trabajadores que participarán de la acción de formación. Nivel ocupacional operativo, justificado debido a que es el nivel en donde organizacionalmente están clasificados los trabajadores que participan de la acción de formación.

3.3. Capacitador o tutor: El docente a cargo del curso es el profesional Juan Carlos Plazas Gil, identificado con cedula de ciudadanía N° 79.785.521, el cual fue aprobado por la interventoría, coincide con el registrado en el cronograma del proyecto y es quien se identifica y desarrolla la sesión sincrónica objeto de esta visita.

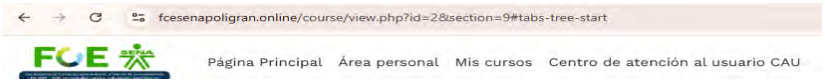
3.4. Centro de atención al usuario (CAU)

Durante la visita de la Interventoría, se identificó el espacio dispuesto para soporte técnico denominado Centro de Atención al Usuario (CAU), la interventoría realiza la revisión del centro de atención al usuario e identifica el funcionamiento del mismo.

4. VALIDACIÓN DE ASPECTOS VERIFICADOS Y APROBADOS

Aspecto	Validación durante la visita
Uso de imagen institucional del SENA	Se valida el uso de las piezas graficas aprobadas por el SENA, el uso de la imagen institucional del SENA además de esto se encuentra cargados y disponibles para ser reproducidos el video de bienvenida del SENA y el JINGLE, en la página principal. 

Aspecto	Validación durante la visita
	
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, opción denominada "Antes de empezar". Adicionalmente, esta visible en el material de formación en la contraportada de la cartilla descargable dispuesta en la plataforma y en la presentación utilizada por el docente en los encuentros sincrónicos. 
Material de formación	El material de formación de la AF7- ESTRATEGIAS PARA IMPULSAR LA ACELERACIÓN DIGITAL EN EL RETAIL, se encuentra disponible para consulta y descarga en la plataforma educativa virtual, conforme fue aceptado por la Interventoría. No se encontraron contrariedades entre el material aprobado y el consultado durante la visita.
Condiciones del ambiente de formación	El ambiente de formación en modalidad virtual, conforme a lo aprobado, se encuentra en el enlace https://sena.poligran.edu.co . La plataforma virtual está prevista para garantizar una conducción adecuada durante la visita, dado que la navegación fue rápida y de fácil acceso. Esta se encuentra disponible y en funcionamiento todos los días de la semana en cualquier horario, bajo condiciones apropiadas para el acceso de los beneficiarios y participantes. El tiempo de respuesta es breve, la parte gráfica es persuasiva y se carga de manera ágil. Durante la visita de la Interventoría, se identificó el espacio dispuesto para soporte técnico denominado Centro de Atención al Usuario (CAU), en la parte superior de la página de la página principal, al lado de la opción mis cursos.

Aspecto	Validación durante la visita
	 La plataforma virtual de formación, es organizada, unidireccional y creada para la comprensión del participante, en él se identificaron herramientas informáticas que permiten interactuar con el contenido, por ejemplo, videos, infografías, actividades, talleres, evaluaciones y anexos.

5. SEGUIMIENTO ACADÉMICO

5.1. Sesiones sincrónicas: durante la visita se verificó que el Conviniente almacenó en la plataforma virtual la grabación de las siguiente sesión sincrónica realizada por el capacitador el 7 de noviembre:

Sesión	Aspectos verificados
Inicial: apertura del evento de formación	La presentación utilizada por el capacitador como apoyo para impartir la formación abordó los siguientes temas: a) Introducción al curso b) Proyección video explicativo del SENA, sobre la intención pedagógica de las acciones de formación. c) Saludo de bienvenida. d) Control de asistencia. e) Presentación experiencial de la docente a cargo. f) Proyección de las unidades y contenidos temáticos que serán abordados. g) Explicación de la Estructura, metodología, requisitos y progreso del AF. h) Espacio de preguntas. Fecha: 7 de nov-2024
Explicativa: al inicio de cada unidad temática	De acuerdo con el cronograma y según el grupo asignado, a la fecha de la presente visita se han iniciado dos encuentros sincrónicos así:  15-11-20 Sesión correspondiente a la AF7- ESTRATEGIAS PARA IMPULSAR LA ACELERACIÓN DIGITAL EN EL RETAIL, en su unidad temática 1. El encuentro se desarrolla en óptimas condiciones y se evidencia apropiación del tema por parte del docente e interacción asertiva con los participantes. 18-11-2024 UT2-Según programación.
Dudas e inquietudes	Se verifica que la Acción de formación cuenta con dos encuentros sincrónicos, desarrollados en un espacio de 1 hora en el cual se despliegan según lo establecido en el cronograma las temáticas y actividades propuestas, brindando a los beneficiarios un óptimo desarrollo del curso. Se establecen según cronograma varias sesiones para abordar las dudas e inquietudes de los beneficiarios.

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

5.2 Enfoque de la acción de formación: El enfoque de la acción de Formación es Formación en el trabajo, porque contribuye al buen desempeño laboral de los trabajadores o funcionarios de las empresas agremiadas a ASCOOP, de tal forma que se generen mejoras en la empleabilidad, la productividad laboral y competitividad empresarial. Ascoop se clasifica como del subsector transversal porque tiene asociadas cooperativas en varios subsectores económicos. Esta acción de formación en particular se suscribe a trabajadores provenientes de cooperativas dedicadas al retail, como lo es Copservir, quienes encuentran pertinencia entre los temas abordados y las actividades que realizan en sus cooperativas. Por lo anterior la formación propuesta está relacionada con el sector comercio y subsector Comercio, del que proceden los beneficiarios.

6. HALLAZGOS

Durante el desarrollo de la visita, no se evidenciaron hallazgos.

7. RECOMENDACIONES

Extender los procesos de acompañamiento y formación que se ofrecen a los participantes y beneficiarios, desde la coordinación de sucesos explicativos, asegurando que el avance y finalización del curso sea significativo y pertinente, según lo programado estructuralmente en el contenido del curso.

8. CONCLUSIONES

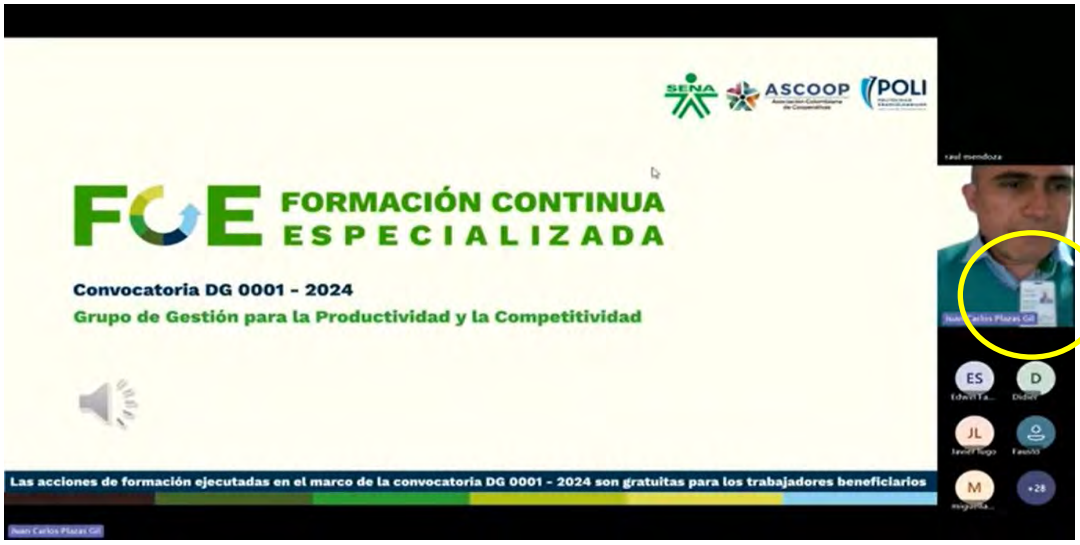
- La capacitación se llevó a cabo a través de la plataforma virtual con un momento sincrónico, de acuerdo a lo programado en el cronograma general detallado.
- La metodología utilizada en la sesión de formación se desarrolló en su componente teórico-práctico.
- La plataforma facilitó una óptima navegación en la ejecución de las actividades.
- El escenario virtual está diseñado de manera práctica y pedagógica de tal forma que los participantes puedan realizar la capacitación eficientemente.
- La acción de formación, así como la unidad temática respectiva, corresponden a lo registrado en el cronograma detallado remitido por el Conviniente.
- El material de formación se encuentra disponible para los beneficiarios en plataforma.
- La temática tratada fue pertinente de acuerdo con lo indicado en el proyecto aprobado para la formación visitada.

- El capacitador que está moderando la formación virtual corresponde al programado por el Conviniente y es el aprobado por la Interventoría.
- El espacio virtual permitió un buen desempeño en el cumplimiento de las actividades propuestas a la fecha.
- Los beneficiarios evidencian participación activa en el proceso de formación, a través de intervenciones con preguntas, opiniones y el uso del chat.

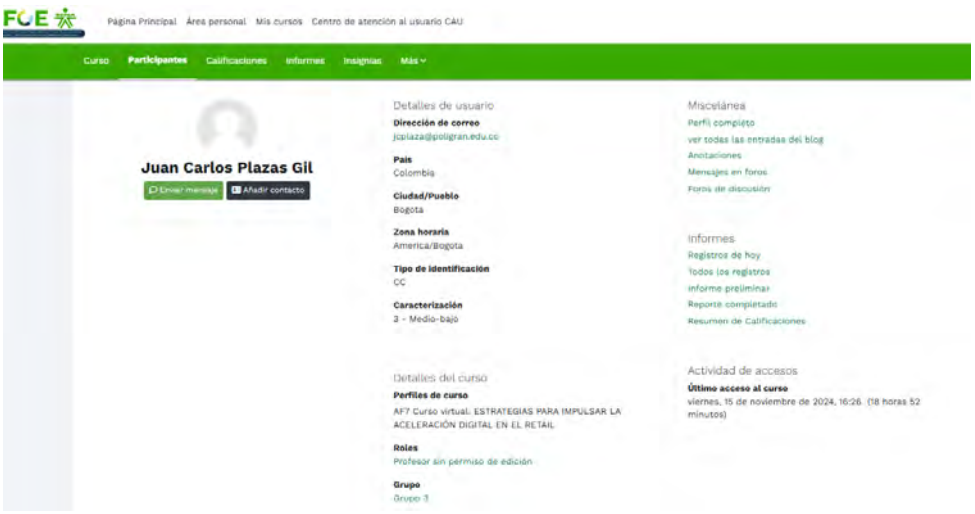
9. REGISTRO VISUAL

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

Capacitadores de la acción de formación



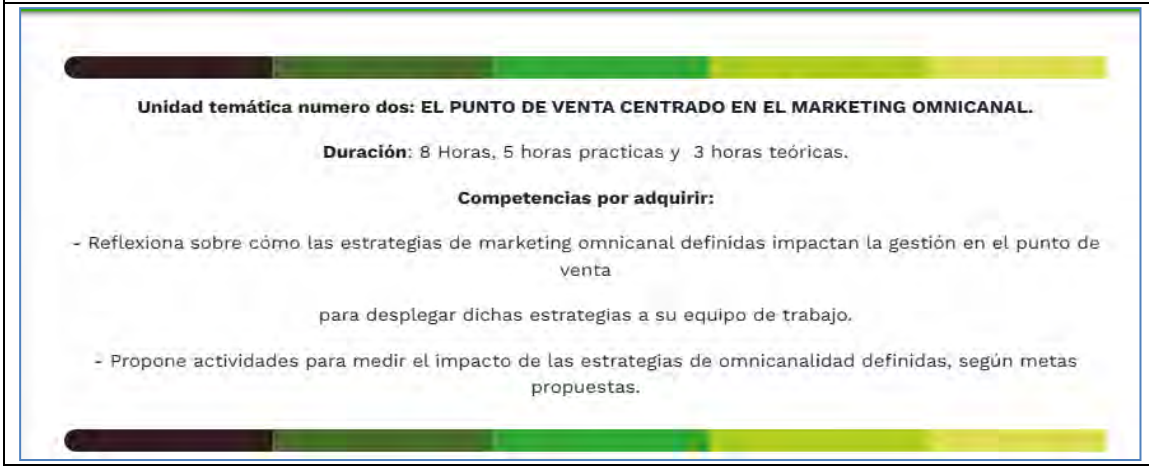




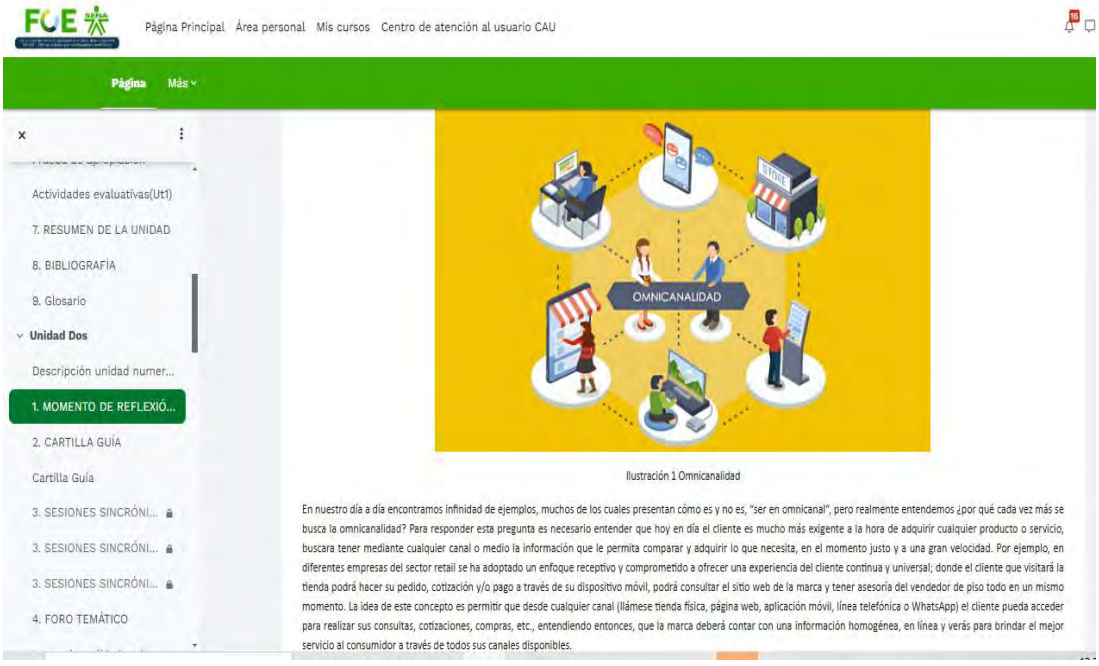
Soporte técnico – Centro de Atención al Usuario (CAU)



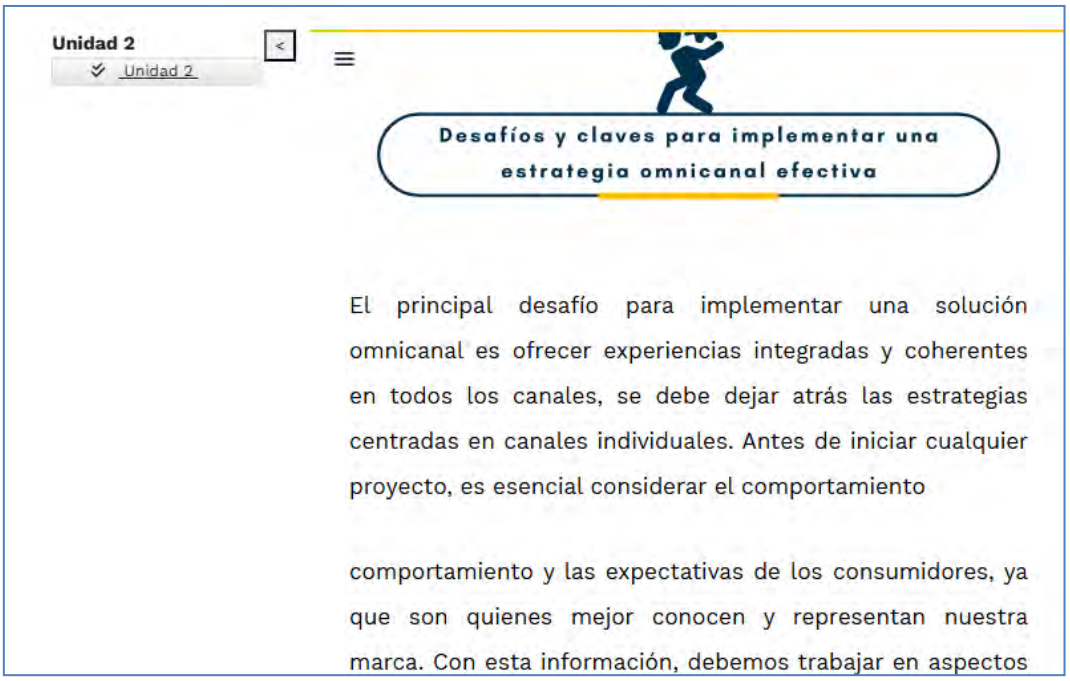
Unidad temática visitada

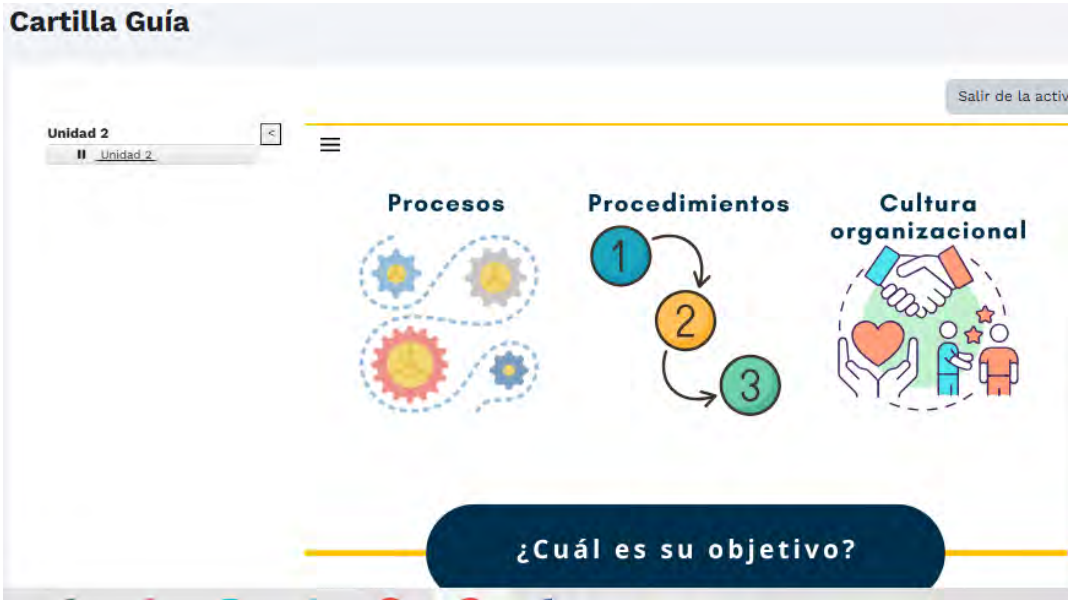


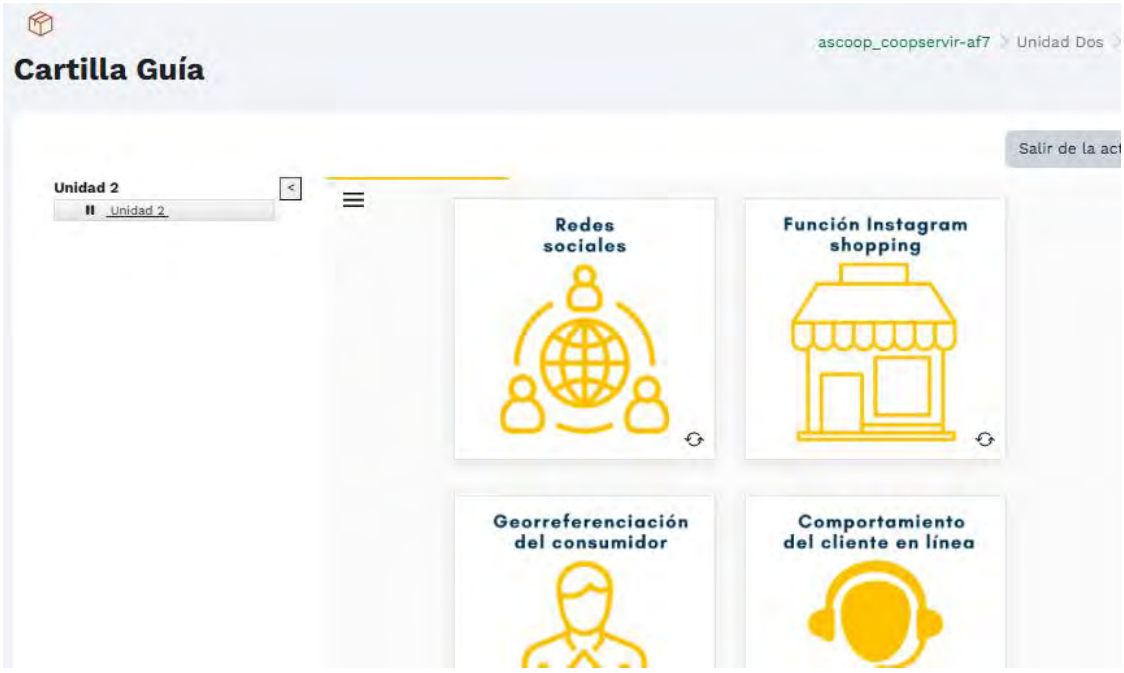

Página Principal Área personal Mis cursos Centro de atención al usuario CAU
Página Más
Actividades evaluativas(Ut1)
7. RESUMEN DE LA UNIDAD
8. BIBLIOGRAFÍA
9. Glosario
Unidad Dos
Descripción unidad numer...
1. MOMENTO DE REFLEXIÓ...
2. CARTILLA GUÍA
Cartilla Guía
3. SESIONES SINCRÓNI...
3. SESIONES SINCRÓNI...
3. SESIONES SINCRÓNI...
4. FORO TEMÁTICO
FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA
INTRODUCCIÓN
¿Cómo entender la omnicanalidad como estrategia de marketing?
Se puede argumentar que la omnicanalidad es una evolución natural de las estrategias de marketing multicanal. Al poner al cliente en el centro de la estrategia, se puede ver que la multicanalidad resulta insuficiente y obsoleta. En contraste, la omnicanalidad es un concepto notable y novedoso, incluso revolucionario, que va más allá de una simple evolución de las ideas existentes. En los últimos años de la era digital, las empresas se dieron cuenta de que debían adaptarse a un consumidor cada vez más exigente y activo en su interacción con las marcas. La omnicanalidad se refiere a experiencias realmente integradas y coherentes. Esta experiencia trasciende la propia marca y refleja todos los aspectos de la empresa. La mejor forma de que un cliente aprecie esto es otorgándole control sobre sus datos y su experiencia, permitiéndole utilizarlos para personalizar y contextualizar cada futura interacción (Carrión Mena, 2018).


Página Principal Área personal Mis cursos Centro de atención al usuario CAU
Página Más
Actividades evaluativas(Ut1)
7. RESUMEN DE LA UNIDAD
8. BIBLIOGRAFÍA
9. Glosario
Unidad Dos
Descripción unidad numer...
1. MOMENTO DE REFLEXIÓ...
2. CARTILLA GUÍA
Cartilla Guía
3. SESIONES SINCRÓNI...
3. SESIONES SINCRÓNI...
3. SESIONES SINCRÓNI...
4. FORO TEMÁTICO
OMNICANALIDAD
Ilustración 1 Omnicanalidad
En nuestro día a día encontramos infinidad de ejemplos, muchos de los cuales presentan cómo es y no es, "ser en omnicanal", pero realmente entendemos ¿por qué cada vez más se busca la omnicanalidad? Para responder esta pregunta es necesario entender que hoy en día el cliente es mucho más exigente a la hora de adquirir cualquier producto o servicio, buscara tener mediante cualquier canal o medio la información que le permita comparar y adquirir lo que necesita, en el momento justo y a una gran velocidad. Por ejemplo, en diferentes empresas del sector retail se ha adoptado un enfoque receptivo y comprometido a ofrecer una experiencia del cliente continua y universal; donde el cliente que visitará la tienda podrá hacer su pedido, cotización y/o pago a través de su dispositivo móvil, podrá consultar el sitio web de la marca y tener asesoría del vendedor de piso todo en un mismo momento. La idea de este concepto es permitir que desde cualquier canal (llámese tienda física, página web, aplicación móvil, línea telefónica o WhatsApp) el cliente pueda acceder para realizar sus consultas, cotizaciones, compras, etc., entendiendo entonces, que la marca deberá contar con una información homogénea, en línea y verás para brindar el mejor servicio al consumidor a través de todos sus canales disponibles.

Material de formación






Cartilla Guía
ascoop_coopservir-af7
Unidad Dos
Salir de la act
Unidad 2
Unidad 2
Redes sociales
Función Instagram shopping
Georreferenciación del consumidor
Comportamiento del cliente en línea

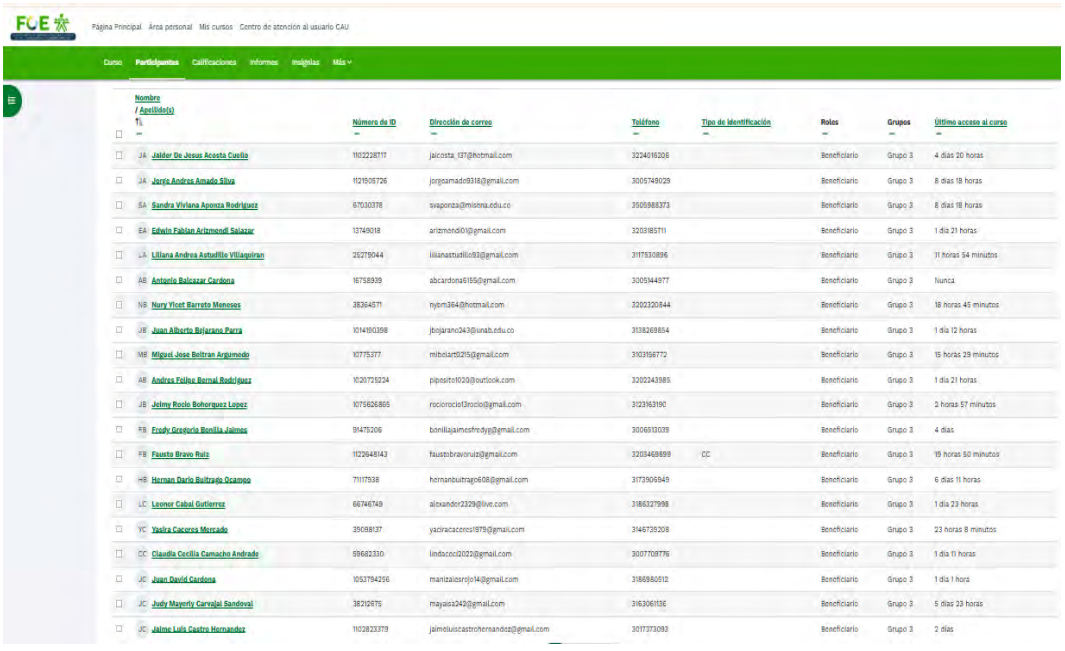

JUAN MERODIO
MARKETING DIGITAL
Spotify
La Estrategia de Marketing Omnicanal
De Marketing Digital para Negocios Online
00:00
-14:15
1x



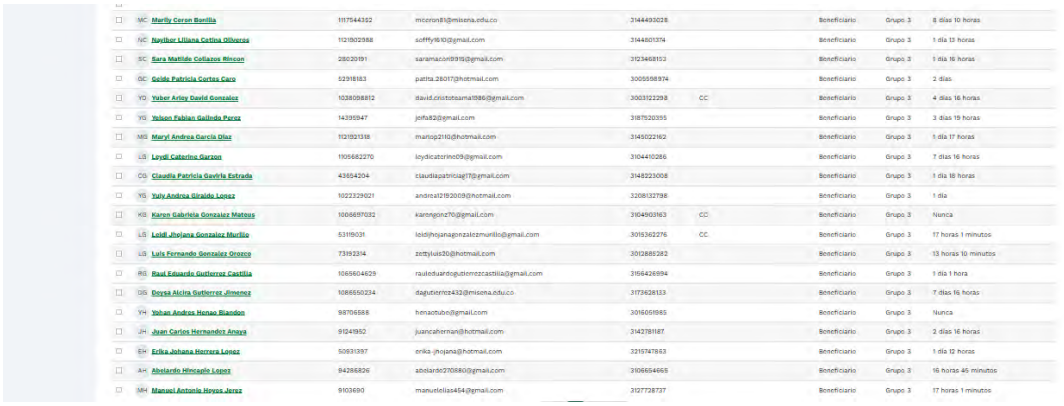
Consulta las fuentes bibliográficas de esta unidad:

- Carrión Mena, F. (2018). *El reto de la omnicanalidad:* (ed.). Observatorio eCommerce. https://elibro.net/es/lc/poligran/titulos/121991
- Monserrat Gauchi, J. & Sabater Quinto, F. (2019). Planificación estratégica de la comunicación en redes sociales: (ed.). Ecoe Ediciones. https://elibro.net/es/lc/poligranspecoe/titulos/126472
- Rowles, D. (2018). *Digital branding: estrategia, tácticas, herramientas y medición:* (2 ed.). Ecoe Ediciones. https://elibro.net/es/lc/poligranspecoe/titulos/126561
- Shopify (2022). Cómo CREAR un EMBUDO de VENTAS [Grabado por A. L. Perez]. España.

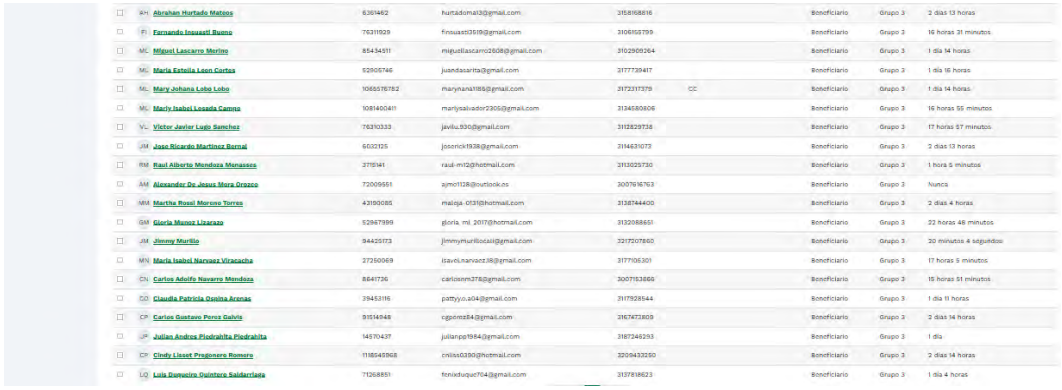
Beneficiarios participantes de la acción de formación (rol estudiante)



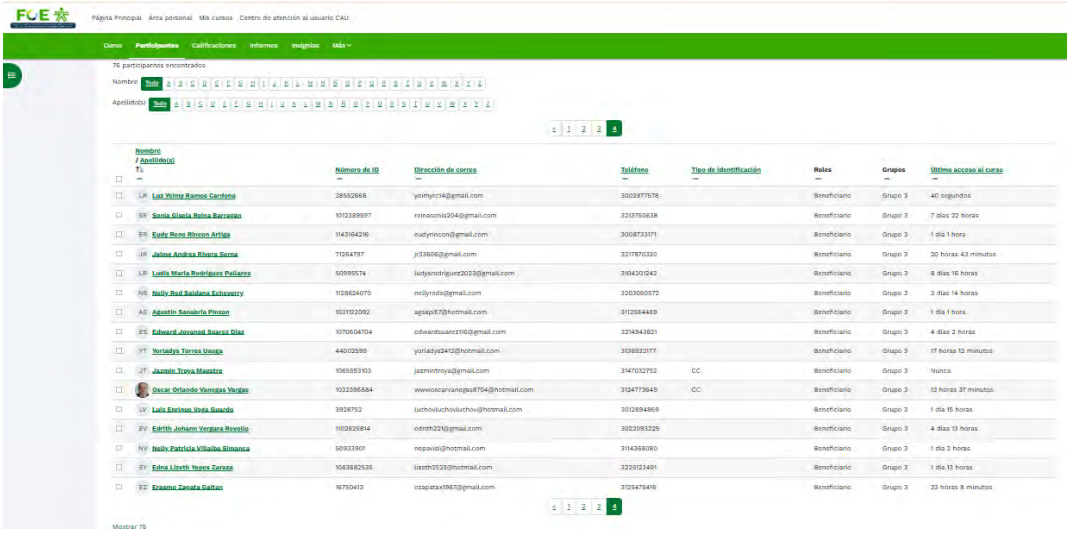
Nombre / Apellido(s)	Número de ID	Dirección de correo	Teléfono	Tipo de identificación	Roles	Grupos	Último acceso al curso
Jaider De Jesus Acosta Cuello	1102228717	jaicosta_l37@hotmail.com	3224016206		Beneficiario	Grupo 3	4 días 20 horas
Jorge Andres Amado Silva	1121505726	jorgeamado9316@gmail.com	3005749029		Beneficiario	Grupo 3	8 días 18 horas
Sandra Viviana Aponza Rodriguez	67030378	svaponza@misena.edu.co	3505988373		Beneficiario	Grupo 3	8 días 18 horas
Edwin Fabian Arizmendi Salazar	13749018	arizmendi0@gmail.com	3203185711		Beneficiario	Grupo 3	1 día 21 horas
Liliana Andrea Astudillo Villaquiran	25278044	lilianastudillo83@gmail.com	3117530896		Beneficiario	Grupo 3	11 horas 54 minutos
Antonio Balcazar Cardona	16758939	abcardona6155@gmail.com	3005144977		Beneficiario	Grupo 3	Nunca
Nury Yicet Barreto Meneses	38364571	nyom364@hotmail.com	3202320844		Beneficiario	Grupo 3	18 horas 45 minutos
Juan Alberto Bejarano Parra	1014190398	jbejarano243@unab.edu.co	3138269854		Beneficiario	Grupo 3	1 día 12 horas
Miguel Jose Beltran Argumedo	10775377	mibolar0215@gmail.com	3103156772		Beneficiario	Grupo 3	15 horas 29 minutos
Andrea Felipe Bernal Rodriguez	1020715224	pipositr1020@outlook.com	3202243985		Beneficiario	Grupo 3	1 día 21 horas
Jelmy Rocio Bohorquez Lopez	1075626865	rociorociof3rocio@gmail.com	3123163190		Beneficiario	Grupo 3	2 horas 57 minutos
Fredy Gregorio Bonilla Jaimes	91475206	bonillajaimesfredyg@gmail.com	3006513039		Beneficiario	Grupo 3	4 días
Fausto Bravo Ruiz	1122648143	faustobravoruiz@gmail.com	3203468899	CC	Beneficiario	Grupo 3	19 horas 50 minutos
Hernan Dario Buitrago Ocampo	71117938	hernanbuitrago608@gmail.com	3173906949		Beneficiario	Grupo 3	6 días 11 horas
Leonor Cabal Gutierrez	66746749	alexander2329@live.com	3186327998		Beneficiario	Grupo 3	1 día 23 horas
Yasira Caceres Mercado	39068137	yacaracaceres1979@gmail.com	3146735208		Beneficiario	Grupo 3	23 horas 8 minutos
Claudia Cecilia Camacho Andrade	59682330	lindacecil2022@gmail.com	3007709776		Beneficiario	Grupo 3	1 día 11 horas
Juan David Cardona	1053794256	manizalesrojo14@gmail.com	3186980512		Beneficiario	Grupo 3	1 día 1 hora
Judy Mayerly Carvajal Sandoval	38212675	mayaisa242@gmail.com	3163061136		Beneficiario	Grupo 3	5 días 23 horas
Jaime Luis Castro Hernandez	1102823378	jaimeluiscastrohernandez@gmail.com	3017373093		Beneficiario	Grupo 3	2 días



MC	Marlly Coron Bonilla	1117544352	mccoron81@misena.edu.co	3144493028		Beneficiario	Grupo 3	8 días 10 horas
NC	Nayibor Liliana Cotina Olivares	1121502588	sofffy1610@gmail.com	3144801374		Beneficiario	Grupo 3	1 día 13 horas
SC	Sara Matilde Collazos Rincon	28020191	saramacon0915@gmail.com	3123468153		Beneficiario	Grupo 3	1 día 16 horas
GC	Geidy Patricia Cortes Caro	52918183	patita.28017@hotmail.com	3005508974		Beneficiario	Grupo 3	2 días
YO	Yeiser Arley David Gonzalez	1038098812	david.cristobaamat1986@gmail.com	3003122298	CC	Beneficiario	Grupo 3	4 días 16 horas
YG	Yelson Fabian Gallindo Perez	14395947	jofa82@gmail.com	3187520355		Beneficiario	Grupo 3	3 días 19 horas
MG	Maryl Andrea Garcia Diaz	1121921318	mariop2110@hotmail.com	3145022162		Beneficiario	Grupo 3	1 día 17 horas
LG	Leydi Catorina Garzon	1105682270	leydicatorina09@gmail.com	3104410286		Beneficiario	Grupo 3	7 días 16 horas
CG	Claudia Patricia Gaviria Estrada	43654204	claudiapatricia917@gmail.com	3148223008		Beneficiario	Grupo 3	1 día 18 horas
YG	Yuly Andrea Giraldo Lopez	1022329021	andrea121812009@hotmail.com	3208132798		Beneficiario	Grupo 3	1 día
KG	Karen Gabriela Gonzalez Mateus	1006697032	karengonz70@gmail.com	3104903163	CC	Beneficiario	Grupo 3	Nunca
LG	Loidi Jhojana Gonzalez Murillo	53119031	loidijhojanagonzalezmurillo@gmail.com	3015362276	CC	Beneficiario	Grupo 3	17 horas 1 minutos
LG	Luis Fernando Gonzalez Orozco	73152314	zettyluis20@hotmail.com	3012885282		Beneficiario	Grupo 3	13 horas 10 minutos
RG	Raul Eduardo Gutierrez Castilla	1065604629	rauleduardogutierrezcastilla@gmail.com	3166426994		Beneficiario	Grupo 3	1 día 1 hora
DG	Deysa Alcira Gutierrez Jimenez	1086550234	dagutierrez432@misena.edu.co	3173628133		Beneficiario	Grupo 3	7 días 16 horas
YH	Yoban Andres Henao Blandon	98706588	henaotubo@gmail.com	3016051985		Beneficiario	Grupo 3	Nunca
JH	Juan Carlos Hernandez Anaya	91241952	juancahernan@hotmail.com	3142781187		Beneficiario	Grupo 3	2 días 16 horas
EH	Erika Johana Herrera Lopez	50931397	erika -jhojana@hotmail.com	3215747863		Beneficiario	Grupo 3	1 día 12 horas
AH	Abelardo Hincapie Lopez	94266826	abelardo270680@gmail.com	3106654665		Beneficiario	Grupo 3	16 horas 46 minutos
MH	Manuel Antonio Hoyos Jerez	9103690	manuelelias464@gmail.com	3127728727		Beneficiario	Grupo 3	17 horas 1 minutos



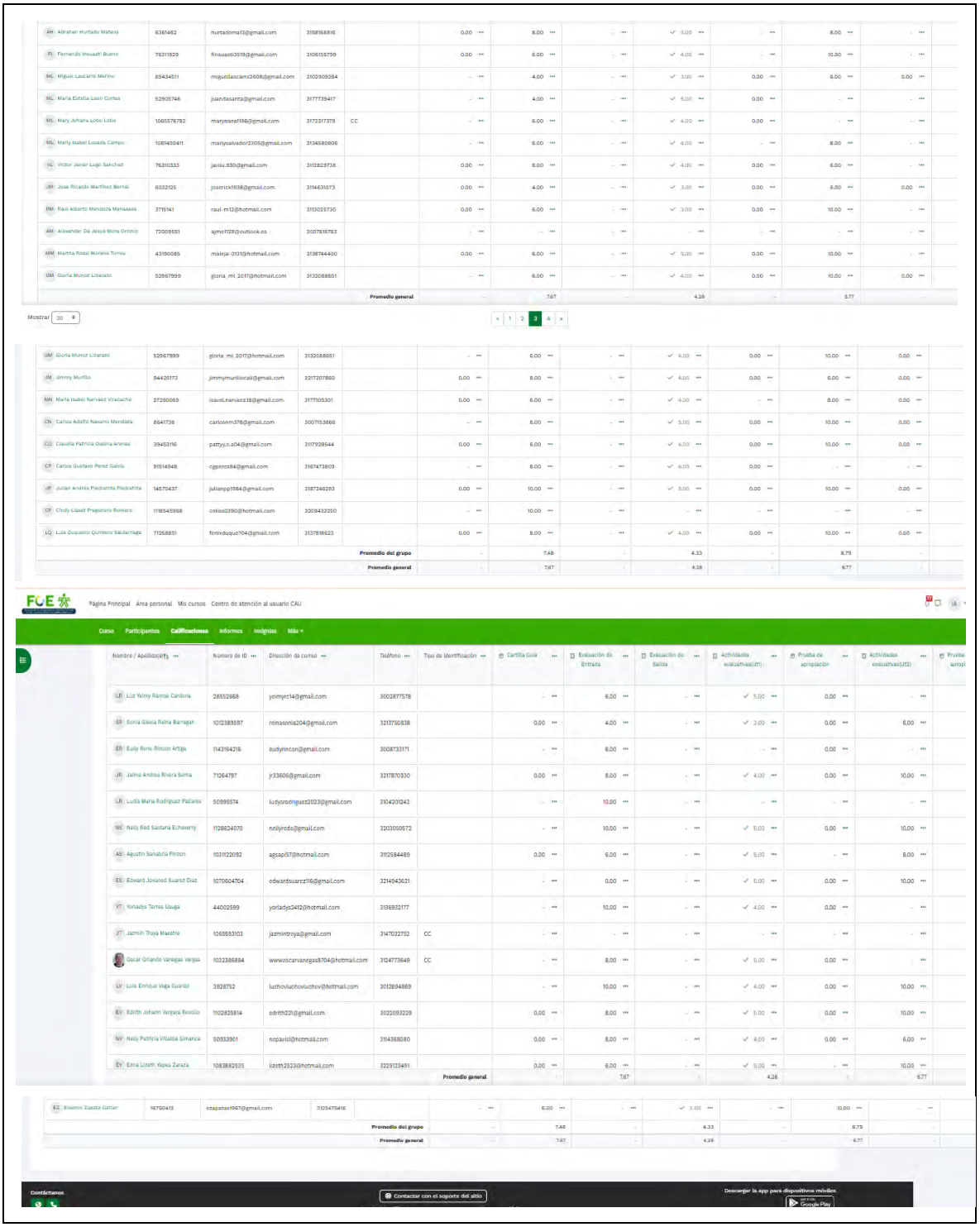
AH	Abrahan Hurtado Mateos	6361462	hurtadomat3@gmail.com	3158168816		Beneficiario	Grupo 3	2 días 13 horas
FI	Fernando Insuasti Bueno	76311929	finsuasti3519@gmail.com	3106155799		Beneficiario	Grupo 3	16 horas 31 minutos
ML	Miguel Lascarro Merlino	85434511	miguellascarro2608@gmail.com	3102909264		Beneficiario	Grupo 3	1 día 14 horas
ML	María Estella Leon Cortes	52905746	juandasarita@gmail.com	3177730417		Beneficiario	Grupo 3	1 día 16 horas
ML	Mary Johana Lobo Lobo	1065576782	maryhana1185@gmail.com	3172317379	CC	Beneficiario	Grupo 3	1 día 14 horas
ML	Marly Isabel Losada Cuervo	1081400411	marlysalvador2305@gmail.com	3134580806		Beneficiario	Grupo 3	16 horas 55 minutos
VL	Victor Javier Lugo Sanchez	76310333	javilu.930@gmail.com	3112829738		Beneficiario	Grupo 3	17 horas 57 minutos
JM	Jose Ricardo Martinez Bernal	6032125	joserick1938@gmail.com	3114631073		Beneficiario	Grupo 3	2 días 13 horas
RM	Raul Alberto Mendoza Monasses	2715141	raul-m12@hotmail.com	3113025730		Beneficiario	Grupo 3	1 hora 5 minutos
AM	Alexander De Jesus Mora Orozco	72009551	ajmo1128@outlook.es	3007616763		Beneficiario	Grupo 3	Nunca
MM	Martha Rossi Moreno Torres	42190085	maloja-0131@hotmail.com	3138744400		Beneficiario	Grupo 3	2 días 4 horas
GM	Gloria Munoz Lizarazo	52967999	gloria_ml_2017@hotmail.com	3132088651		Beneficiario	Grupo 3	22 horas 48 minutos
JM	Jimmy Murillo	94425173	jimmymurillocali@gmail.com	3217207860		Beneficiario	Grupo 3	20 minutos 4 segundos
MN	María Isabel Narvaez Viracacha	27250069	isavelinarvaez38@gmail.com	3177106301		Beneficiario	Grupo 3	17 horas 5 minutos
CN	Carlos Adolfo Navarro Mendoza	8641726	carlosnm378@gmail.com	3007153866		Beneficiario	Grupo 3	15 horas 51 minutos
CD	Claudia Patricia Ospina Arenas	39453116	pattyyo.a04@gmail.com	3117928544		Beneficiario	Grupo 3	1 día 11 horas
CP	Carlos Gustavo Perez Galvis	91514948	cgperez84@gmail.com	3167473809		Beneficiario	Grupo 3	2 días 14 horas
JP	Julian Andres Piedrahita Piedrahita	14570437	julianpp1984@gmail.com	3187246293		Beneficiario	Grupo 3	1 día
CP	Cindy Lisset Pregonero Romero	1118545968	cnliss0390@hotmail.com	3209433250		Beneficiario	Grupo 3	2 días 14 horas
LQ	Luis Dompiro Quintero Saldarriaga	71268851	fenixduque704@gmail.com	3137818623		Beneficiario	Grupo 3	1 día 4 horas



	Nombre / Apellido(s)	Número de ID	Dirección de correo	Teléfono	Tipo de identificación	Roles	Grupos	Último acceso al curso
LR	Luz Yelmy Ramos Cardona	28552668	yelmyrc14@gmail.com	3002877578		Beneficiario	Grupo 3	40 segundos
SR	Sonia Gisela Reina Barragan	1012389597	reinasonia2004@gmail.com	3213750838		Beneficiario	Grupo 3	7 días 22 horas
ER	Eudy Rene Rincon Artiga	1143164216	eudyrincon@gmail.com	3008733171		Beneficiario	Grupo 3	1 día 1 hora
JR	Jaime Andres Rivera Serna	71254797	jr33666@gmail.com	3217870330		Beneficiario	Grupo 3	20 horas 43 minutos
LR	Luelis María Rodríguez Pallares	50996574	luelisrodriguez2023@gmail.com	3104201242		Beneficiario	Grupo 3	8 días 16 horas
NS	Nelly Rod Saldana Echeverry	1128624070	nellyrsda@gmail.com	3203050972		Beneficiario	Grupo 3	3 días 14 horas
AS	Agustin Sanabria Pinzon	1031122092	agsapi87@hotmail.com	3112584469		Beneficiario	Grupo 3	1 día 1 hora
ES	Edward Jovanel Saenz Diaz	1070604704	edwardsuarez116@gmail.com	3214943621		Beneficiario	Grupo 3	4 días 2 horas
YT	Yorladys Torres Usuga	44002595	yorladys2412@hotmail.com	3136932177		Beneficiario	Grupo 3	17 horas 12 minutos
JT	Jazmin Troya Maestre	1065553103	jazmintroya@gmail.com	3147032752	CC	Beneficiario	Grupo 3	Nunca
OV	Oscar Orlando Vanegas Vargas	1032386884	wwwoscarvanegas8704@hotmail.com	3124773649	CC	Beneficiario	Grupo 3	13 horas 37 minutos
LV	Luis Enrique Vega Guardo	3928752	luchoviluchoviluchov@hotmail.com	3012894869		Beneficiario	Grupo 3	1 día 15 horas
EV	Edrith Johann Vergara Revollo	1102825814	edrith221@gmail.com	3022093229		Beneficiario	Grupo 3	4 días 13 horas
NV	Nelly Patricia Villalba Simanca	50933901	nepavisi@hotmail.com	3114368080		Beneficiario	Grupo 3	1 día 2 horas
EY	Edna Lizeth Yepes Zarzas	1083882535	lizeth2523@hotmail.com	3235123491		Beneficiario	Grupo 3	1 día 13 horas
EZ	Erasmo Zapata Galtan	16750413	ezapata1967@gmail.com	3135475416		Beneficiario	Grupo 3	23 horas 8 minutos

Progreso académico de los beneficiarios





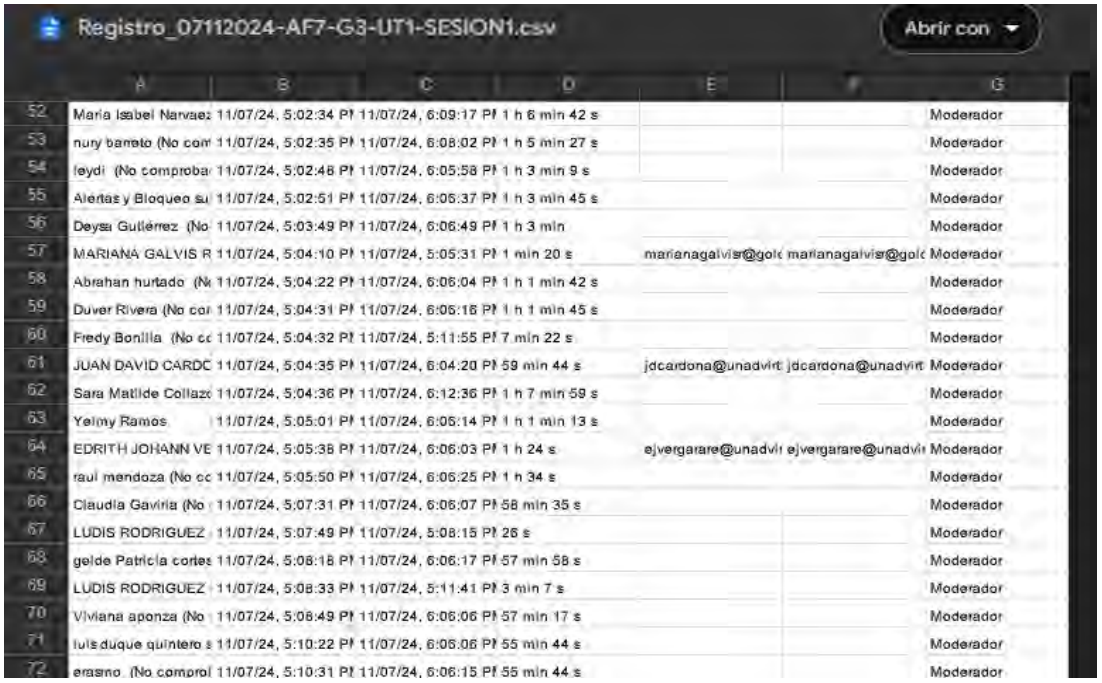
Asistencia Sesión sincronica 7 de noviembre 2024

Inicial

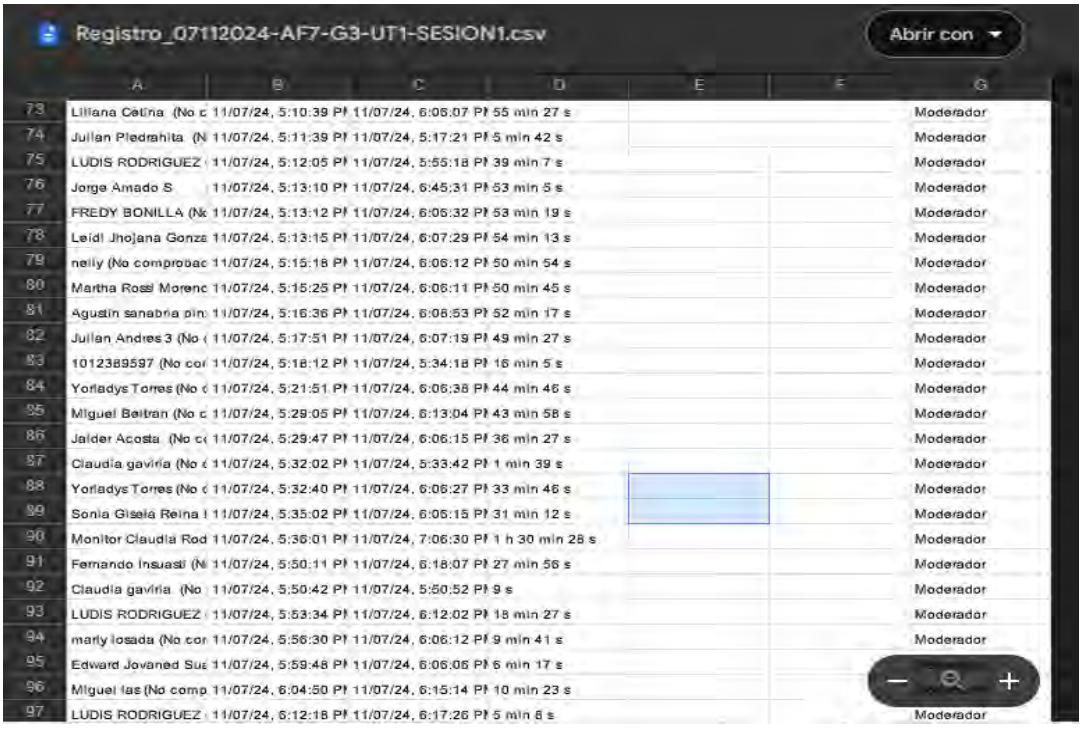
Registro_07112024-AF7-G3-UT1-SESION1.csv — Abrir con

	A	B	C	D	E	F	G
1	1. Resumen						
2	Título de la reunión	ASCOOP_COOPSERVIR-G3-AF7_ESTRATEGIAS PARA IMPULSAR LA ACELERACIÓN DIGITAL EN EL RETAIL					
3	Participantes que as	91					
4	Hora de inicio	11/07/24, 4:37:53 PI					
5	Hora de finalización	11/07/24, 7:12:58 PI					
6	Duración de la reuni	2 h 35 min 5 s					
7	Tiempo medio de as	45 min 57 s					
8							
9	2. Participantes						
10	Nombre	Primera entrada	Última salida	Duración de la reuni	Correo electrónico	Id. de participante (L	Rol
11	Edwin Giovanny Sie	11/07/24, 4:55:45 PI	11/07/24, 5:25:02 PI	29 min 17 s	soportesena@poligra	soportesena@poligr	Organizador
12	ABELARDO HINCAP	11/07/24, 4:37:57 PI	11/07/24, 6:06:52 PI	1 h 28 min 55 s	ahincapiel@unadvir	ahincapiel@unadvir	Moderador
13	Claudia Cecilia Cam	11/07/24, 4:41:05 PI	11/07/24, 4:51:40 PI	10 min 35 s			Moderador
14	Miguel lascarro meri	11/07/24, 4:41:45 PI	11/07/24, 5:37:02 PI	55 min 17 s			Moderador
15	luis fernando gonzal	11/07/24, 4:42:08 PI	11/07/24, 6:06:13 PI	1 h 24 min 5 s			Moderador
16	Edwin Fabian Arizm	11/07/24, 4:42:10 PI	11/07/24, 6:06:14 PI	1 h 24 min 3 s			Moderador
17	Javier Lugo rebaja p	11/07/24, 4:46:17 PI	11/07/24, 6:51:06 PI	2 h 4 min 48 s			Moderador
18	nelly (No comprobac	11/07/24, 4:47:41 PI	11/07/24, 5:14:41 PI	26 min 59 s			Moderador
19	oscar orlando vaneg	11/07/24, 4:50:58 PI	11/07/24, 6:05:11 PI	1 h 15 min 13 s			Moderador
20	Maria Cristina Maldo	11/07/24, 4:51:49 PI	11/07/24, 5:25:06 PI	33 min 16 s	crismald@poligran.e	crismald@poligran.e	Moderador
21	Manuel Hoyos	11/07/24, 4:52:16 PI	11/07/24, 6:06:37 PI	1 h 14 min 21 s			Moderador
22	Jaime Rivera	11/07/24, 4:52:54 PI	11/07/24, 6:08:54 PI	1 h 15 min 59 s			Moderador
23	yasira (No comproba	11/07/24, 4:53:17 PI	11/07/24, 6:05:59 PI	1 h 12 min 41 s			Moderador
24	Andrea Garcia (No c	11/07/24, 4:53:18 PI	11/07/24, 4:56:32 PI	3 min 13 s			Moderador
25	POLI CURSOS B2C	11/07/24, 4:53:48 PI	11/07/24, 4:54:05 PI	16 s	poli-cursos-b2c@poli	poli-cursos-b2c@poli	Moderador

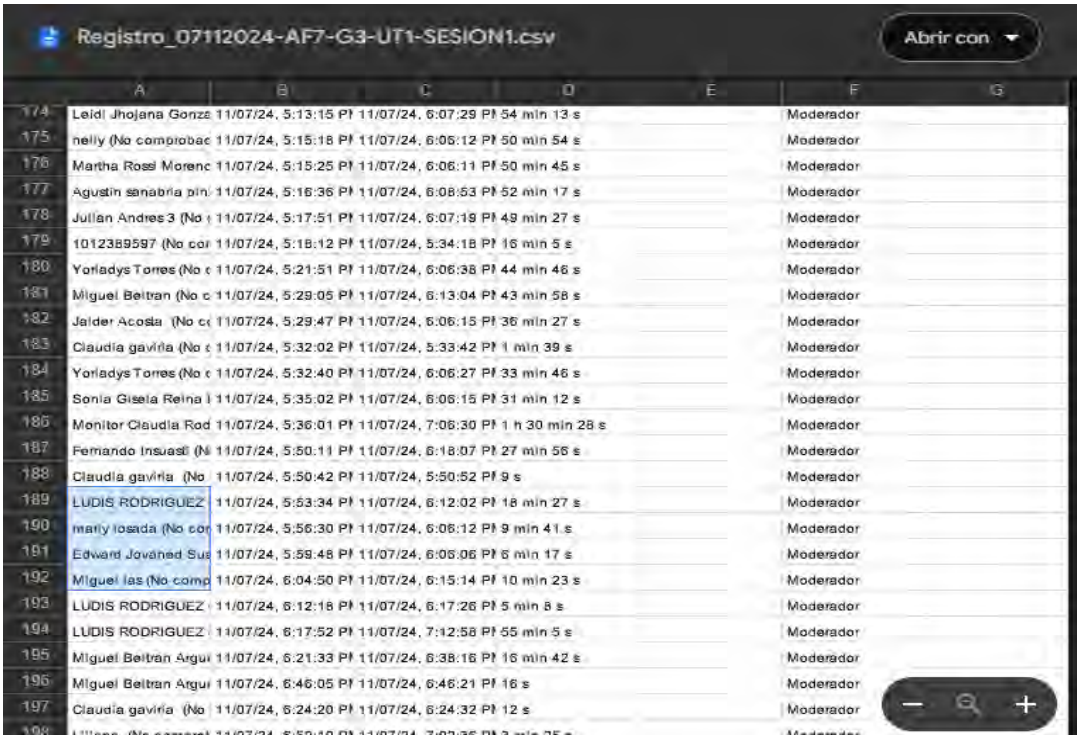
	A	B	C	D	E	F	G
28	CINDY LISSET PRE	11/07/24, 4:55:13 PI	11/07/24, 6:05:19 PI	1 h 10 min 5 s	cipregoneror@unadv	cipregoneror@unadv	Moderador
29	Raul Gutierrez (No c	11/07/24, 4:56:22 PI	11/07/24, 6:09:52 PI	1 h 13 min 29 s			Moderador
30	Claudia Cecilia Cam	11/07/24, 4:56:35 PI	11/07/24, 6:06:18 PI	1 h 9 min 43 s			Moderador
31	Fausto Bravo (No co	11/07/24, 4:56:40 PI	11/07/24, 6:22:53 PI	1 h 26 min 12 s			Moderador
32	marly isabel losada (	11/07/24, 4:56:48 PI	11/07/24, 5:29:44 PI	32 min 55 s			Moderador
33	Andrea Garcia (No c	11/07/24, 4:56:57 PI	11/07/24, 6:06:13 PI	1 h 9 min 15 s			Moderador
34	Nelly Red Saldaña e	11/07/24, 4:56:59 PI	11/07/24, 6:06:08 PI	1 h 9 min 9 s			Moderador
35	Estella Leon (No cor	11/07/24, 4:57:09 PI	11/07/24, 6:09:11 PI	1 h 12 min 1 s			Moderador
36	luis enrique vega gu	11/07/24, 4:57:54 PI	11/07/24, 6:08:25 PI	1 h 10 min 30 s			Moderador
37	Jaime luis castro (N	11/07/24, 4:58:06 PI	11/07/24, 6:06:09 PI	1 h 8 min 3 s			Moderador
38	Yorladys Torres (No c	11/07/24, 4:58:25 PI	11/07/24, 5:25:48 PI	27 min 23 s			Moderador
39	Juan Carlos Plazas C	11/07/24, 4:58:38 PI	11/07/24, 6:06:10 PI	1 h 7 min 32 s	jcplazasg@poligran.	jcplazasg@poligran.	Moderador
40	retail (No comprobac	11/07/24, 4:58:56 PI	11/07/24, 6:06:11 PI	1 h 7 min 15 s			Moderador
41	Claudia Patricia Osp	11/07/24, 4:59:19 PI	11/07/24, 6:49:57 PI	1 h 50 min 37 s			Moderador
42	erika jhojana herrera	11/07/24, 4:59:27 PI	11/07/24, 6:06:09 PI	1 h 6 min 41 s			Moderador
43	Hernán Buitrago	11/07/24, 5:00:01 PI	11/07/24, 6:06:23 PI	1 h 6 min 21 s			Moderador
44	raul mendoza (No cc	11/07/24, 5:00:15 PI	11/07/24, 5:04:59 PI	4 min 44 s			Moderador
45	teamsvisitor:8acd96a	11/07/24, 5:00:21 PI	11/07/24, 5:01:54 PI	1 min 32 s			Moderador
46	Fausto Bravo (No co	11/07/24, 5:00:26 PI	11/07/24, 6:07:33 PI	1 h 7 min 6 s			Moderador
47	LUDIS RODRIGUEZ (	11/07/24, 5:00:35 PI	11/07/24, 5:07:23 PI	6 min 47 s			Moderador
48	Andrea Giraldo (No	11/07/24, 5:00:48 PI	11/07/24, 6:06:42 PI	1 h 5 min 53 s			Moderador
49	luis duque quintero s	11/07/24, 5:01:13 PI	11/07/24, 5:09:56 PI	8 min 43 s			Moderador
50	yuber Arley David Gc	11/07/24, 5:01:50 PI	11/07/24, 6:09:06 PI	1 h 7 min 15 s			Moderador
51	Ricardo (No compro	11/07/24, 5:02:09 PI	11/07/24, 6:19:19 PI	1 h 17 min 9 s			Moderador

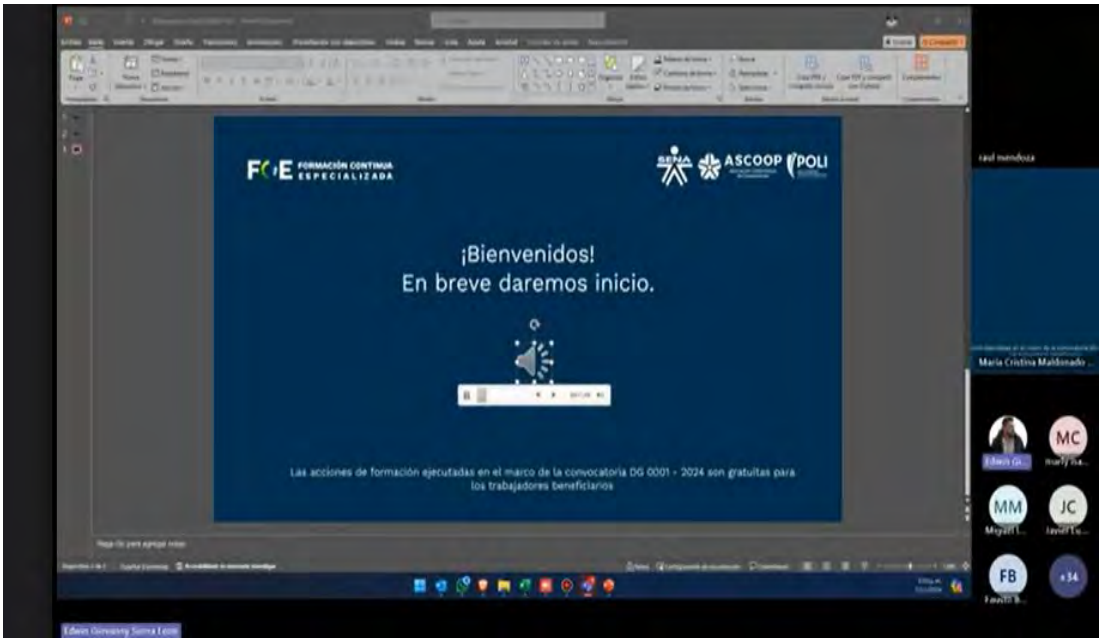


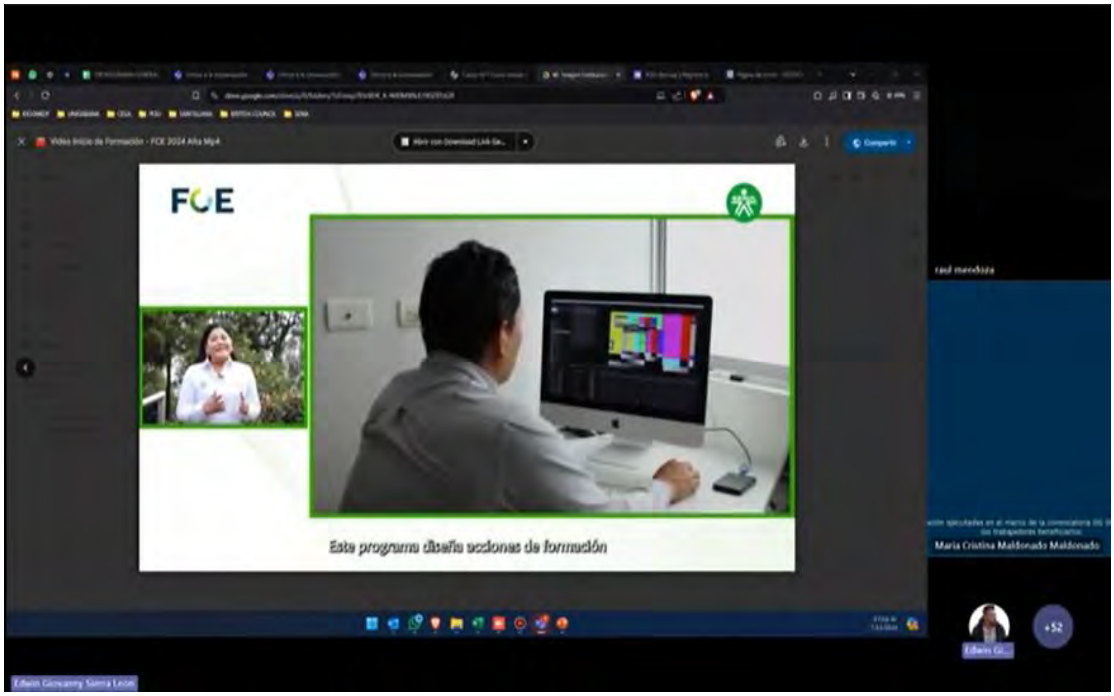
	A	B	C	D	E	F	G
52	Maria Isabel Narvaez	11/07/24, 5:02:34 PM	11/07/24, 6:09:17 PM	1 h 6 min 42 s			Moderador
53	nury barreto (No com	11/07/24, 5:02:35 PM	11/07/24, 6:08:02 PM	1 h 5 min 27 s			Moderador
54	leydi (No comproba	11/07/24, 5:02:48 PM	11/07/24, 6:05:58 PM	1 h 3 min 9 s			Moderador
55	Alertas y Bloqueo su	11/07/24, 5:02:51 PM	11/07/24, 6:05:37 PM	1 h 3 min 45 s			Moderador
56	Deysa Gutiérrez (No	11/07/24, 5:03:49 PM	11/07/24, 6:06:49 PM	1 h 3 min			Moderador
57	MARIANA GALVIS R	11/07/24, 5:04:10 PM	11/07/24, 5:05:31 PM	1 min 20 s	marianagalvis@gol	marianagalvis@gol	Moderador
58	Abrahan hurtado (N	11/07/24, 5:04:22 PM	11/07/24, 6:06:04 PM	1 h 1 min 42 s			Moderador
59	Duver Rivera (No cor	11/07/24, 5:04:31 PM	11/07/24, 6:05:16 PM	1 h 1 min 45 s			Moderador
60	Fredy Bonilla (No cc	11/07/24, 5:04:32 PM	11/07/24, 5:11:55 PM	7 min 22 s			Moderador
61	JUAN DAVID CARDC	11/07/24, 5:04:35 PM	11/07/24, 6:04:20 PM	59 min 44 s	jdcardona@unadvirt	jdcardona@unadvirt	Moderador
62	Sara Matilde Collazc	11/07/24, 5:04:36 PM	11/07/24, 6:12:36 PM	1 h 7 min 59 s			Moderador
63	Yelmy Ramos	11/07/24, 5:05:01 PM	11/07/24, 6:05:14 PM	1 h 1 min 13 s			Moderador
64	EDRITH JOHANN VE	11/07/24, 5:05:38 PM	11/07/24, 6:06:03 PM	1 h 24 s	ejvergarare@unadvi	ejvergarare@unadvi	Moderador
65	raul mendoza (No cc	11/07/24, 5:05:50 PM	11/07/24, 6:06:25 PM	1 h 34 s			Moderador
66	Claudia Gaviria (No	11/07/24, 5:07:31 PM	11/07/24, 6:06:07 PM	58 min 35 s			Moderador
67	LUDIS RODRIGUEZ	11/07/24, 5:07:49 PM	11/07/24, 5:08:15 PM	26 s			Moderador
68	gelde Patricia cortes	11/07/24, 5:08:18 PM	11/07/24, 6:06:17 PM	57 min 58 s			Moderador
69	LUDIS RODRIGUEZ	11/07/24, 5:08:33 PM	11/07/24, 5:11:41 PM	3 min 7 s			Moderador
70	Viviana aponza (No	11/07/24, 5:08:49 PM	11/07/24, 6:06:06 PM	57 min 17 s			Moderador
71	luis duque quintero s	11/07/24, 5:10:22 PM	11/07/24, 6:06:06 PM	55 min 44 s			Moderador
72	erasmo (No comprol	11/07/24, 5:10:31 PM	11/07/24, 6:06:15 PM	55 min 44 s			Moderador

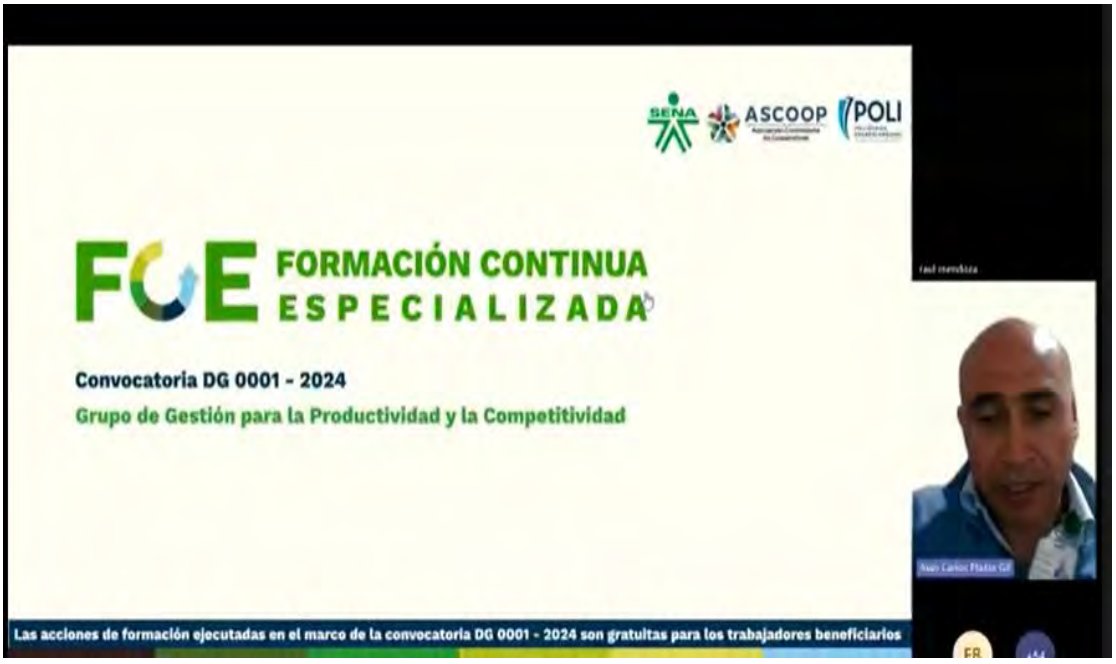


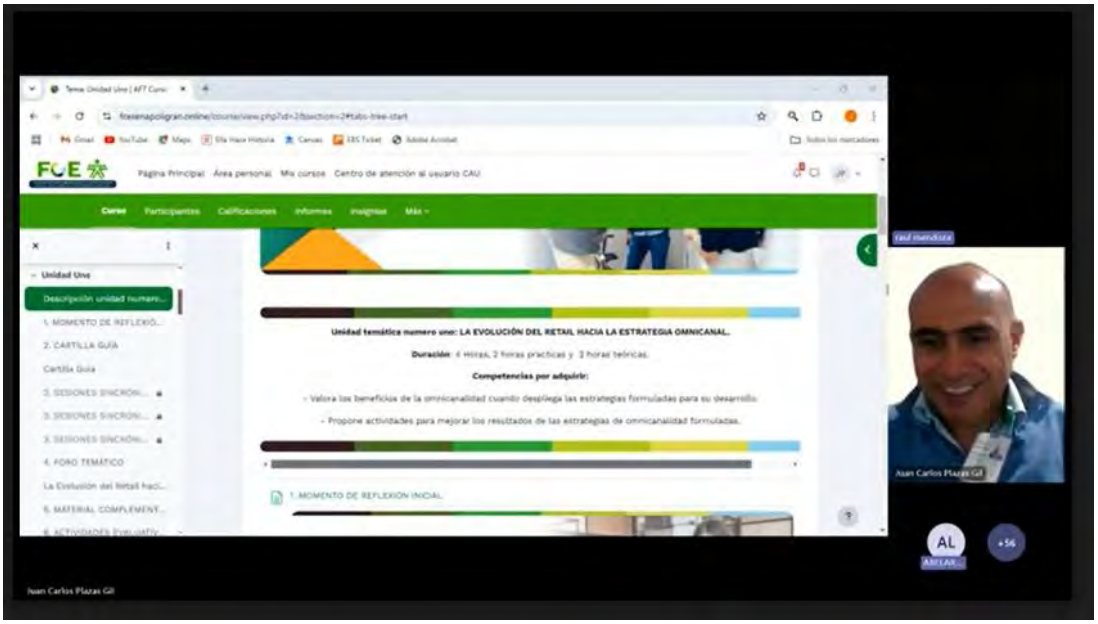
	A	B	C	D	E	F	G
73	Liliana Catina (No c	11/07/24, 5:10:39 PM	11/07/24, 6:06:07 PM	55 min 27 s			Moderador
74	Julian Piedrahita (N	11/07/24, 5:11:39 PM	11/07/24, 5:17:21 PM	5 min 42 s			Moderador
75	LUDIS RODRIGUEZ	11/07/24, 5:12:05 PM	11/07/24, 5:55:18 PM	39 min 7 s			Moderador
76	Jorge Amado S	11/07/24, 5:13:10 PM	11/07/24, 6:45:31 PM	53 min 5 s			Moderador
77	FREDY BONILLA (Nc	11/07/24, 5:13:12 PM	11/07/24, 6:06:32 PM	53 min 19 s			Moderador
78	Leidi Jhojana Gonza	11/07/24, 5:13:15 PM	11/07/24, 6:07:29 PM	54 min 13 s			Moderador
79	nelly (No comprobac	11/07/24, 5:15:18 PM	11/07/24, 6:06:12 PM	50 min 54 s			Moderador
80	Martha Rossi Morenc	11/07/24, 5:15:25 PM	11/07/24, 6:06:11 PM	50 min 45 s			Moderador
81	Agustin sanabria pin	11/07/24, 5:16:36 PM	11/07/24, 6:06:53 PM	52 min 17 s			Moderador
82	Julian Andres 3 (No (	11/07/24, 5:17:51 PM	11/07/24, 6:07:19 PM	49 min 27 s			Moderador
83	1012389597 (No cor	11/07/24, 5:18:12 PM	11/07/24, 5:34:18 PM	16 min 5 s			Moderador
84	Yorladys Torres (No (	11/07/24, 5:21:51 PM	11/07/24, 6:06:38 PM	44 min 46 s			Moderador
85	Miguel Beltran (No c	11/07/24, 5:29:05 PM	11/07/24, 6:13:04 PM	43 min 58 s			Moderador
86	Jaider Acosta (No c(	11/07/24, 5:29:47 PM	11/07/24, 6:06:15 PM	36 min 27 s			Moderador
87	Claudia gaviria (No (	11/07/24, 5:32:02 PM	11/07/24, 5:33:42 PM	1 min 39 s			Moderador
88	Yorladys Torres (No (	11/07/24, 5:32:40 PM	11/07/24, 6:06:27 PM	33 min 46 s			Moderador
89	Sonia Gisela Reina I	11/07/24, 5:35:02 PM	11/07/24, 6:06:15 PM	31 min 12 s			Moderador
90	Monitor Claudia Rod	11/07/24, 5:36:01 PM	11/07/24, 7:06:30 PM	1 h 30 min 28 s			Moderador
91	Fernando Insuasti (N	11/07/24, 5:50:11 PM	11/07/24, 6:18:07 PM	27 min 56 s			Moderador
92	Claudia gaviria (No	11/07/24, 5:50:42 PM	11/07/24, 5:50:52 PM	9 s			Moderador
93	LUDIS RODRIGUEZ	11/07/24, 5:53:34 PM	11/07/24, 6:12:02 PM	18 min 27 s			Moderador
94	marly losada (No cor	11/07/24, 5:56:30 PM	11/07/24, 6:06:12 PM	9 min 41 s			Moderador
95	Edward Jovaned Sua	11/07/24, 5:59:48 PM	11/07/24, 6:06:06 PM	6 min 17 s			Moderador
96	Miguel las (No comp	11/07/24, 6:04:50 PM	11/07/24, 6:15:14 PM	10 min 23 s			Moderador
97	LUDIS RODRIGUEZ	11/07/24, 6:12:18 PM	11/07/24, 6:17:26 PM	5 min 8 s			Moderador

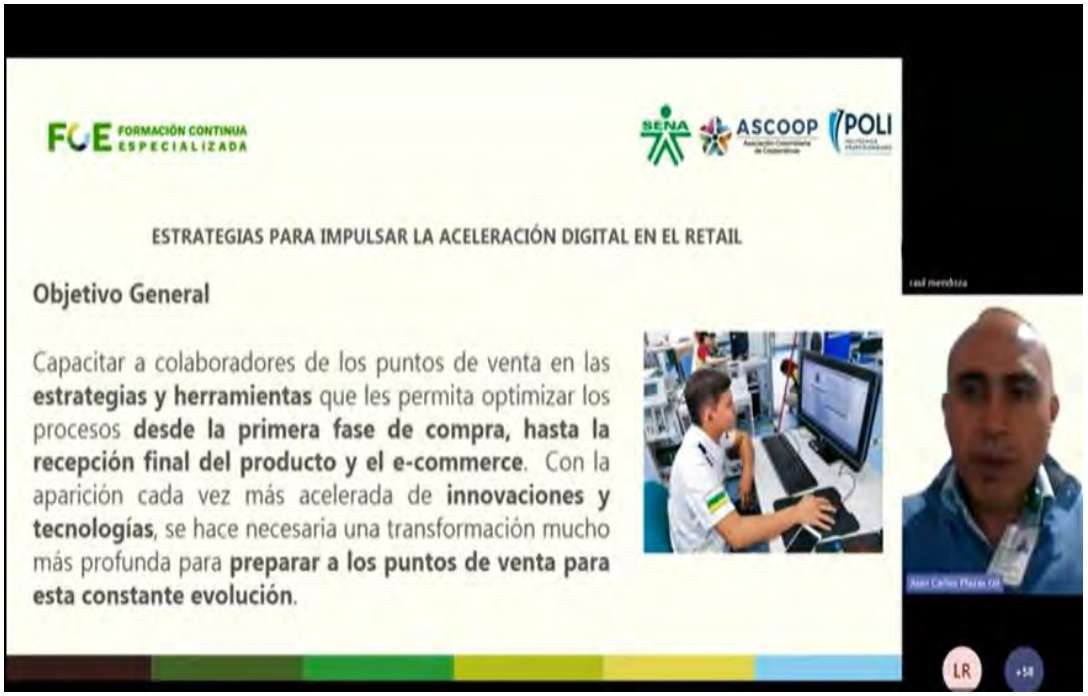

Registro_07112024-AF7-G3-UT1-SESION1.csv
Abrir con
A B C D E F G
Moderador

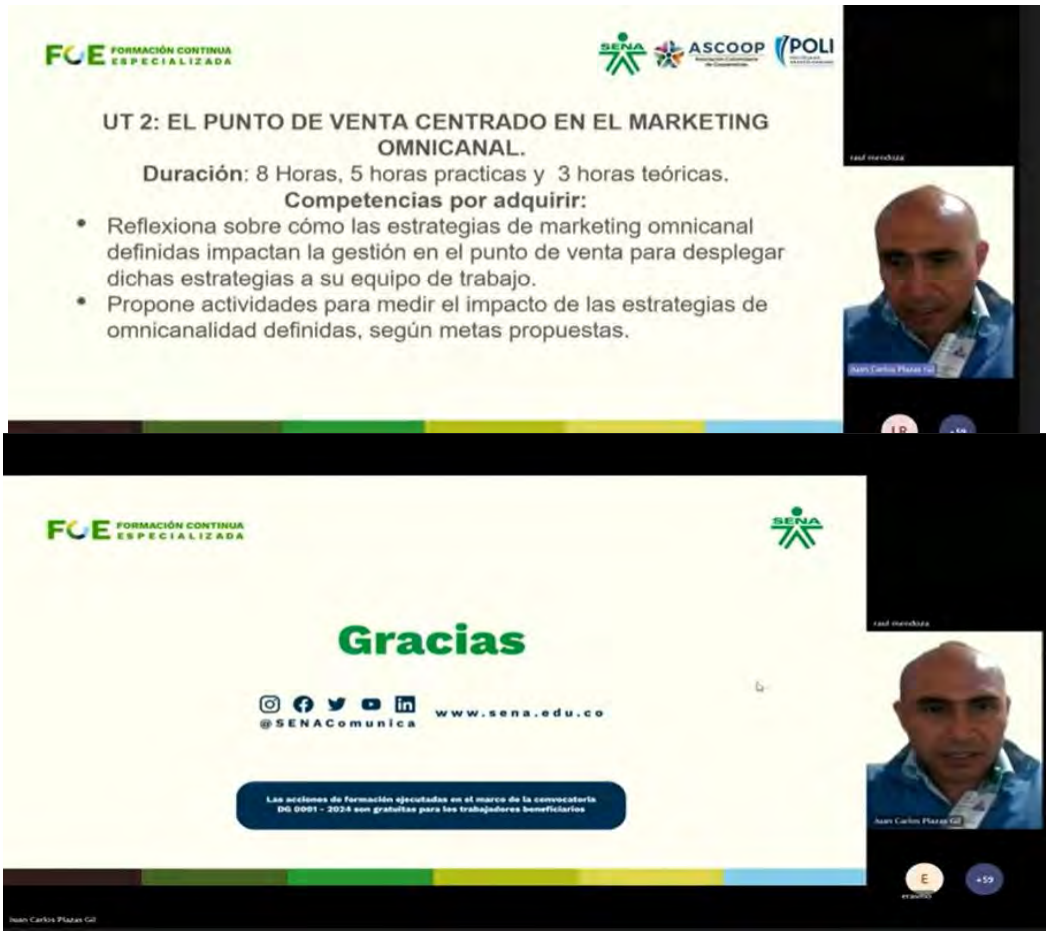

FOE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA
SENA ASCOOP POLI
¡Bienvenidos!
En breve daremos inicio.
Las acciones de formación ejecutadas en el marco de la convocatoria DG 0001 - 2024 son gratuitas para los trabajadores beneficiarios
MC
MM
JC
FB


FCE
Este programa diseña acciones de formación
María Cristina Maldonado Maldonado

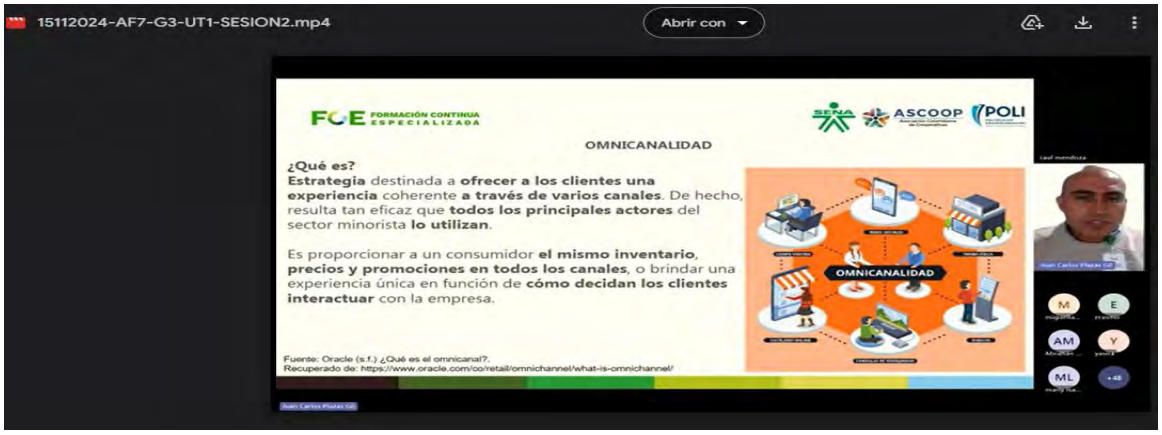

SENA
ASCOOP
POLI
FCE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA
Convocatoria DG 0001 - 2024
Grupo de Gestión para la Productividad y la Competitividad
Las acciones de formación ejecutadas en el marco de la convocatoria DG 0001 - 2024 son gratuitas para los trabajadores beneficiarios

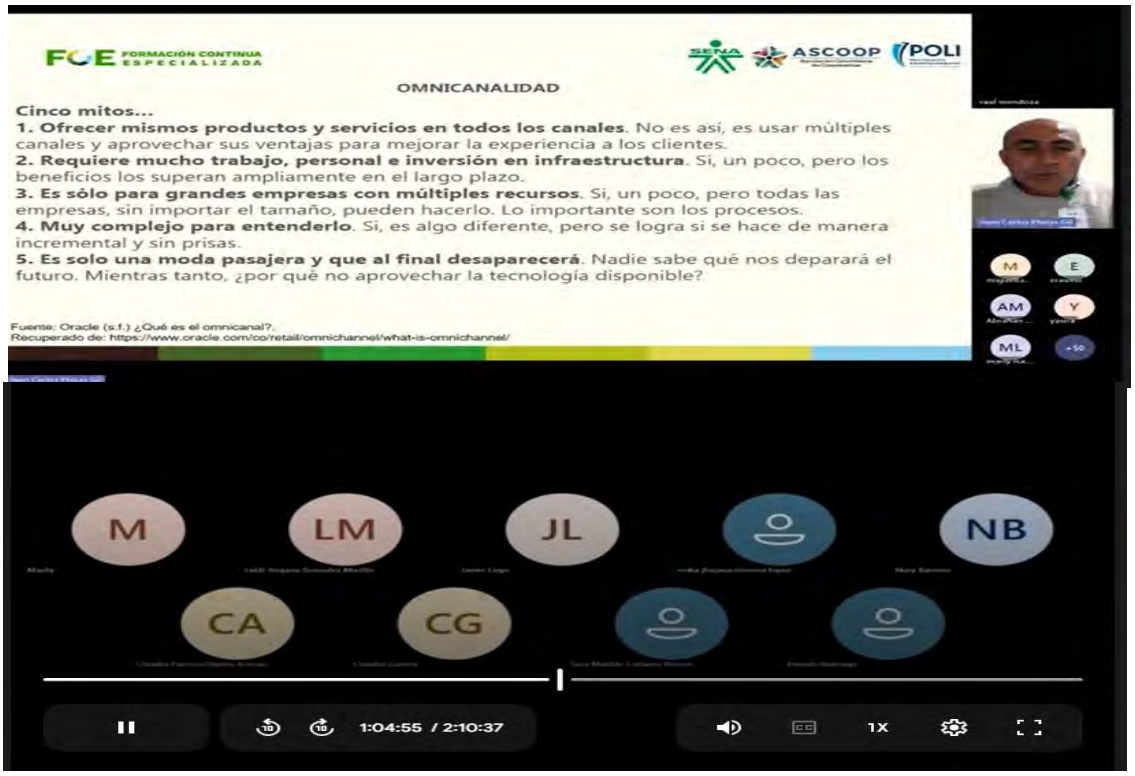

FCE
Unidad temática numero uno: LA EVOLUCIÓN DEL RETAIL HACIA LA ESTRATEGIA OMNICANAL.
Duración: 4 Horas, 2 horas prácticas y 2 horas teóricas.
Competencias por adquirir:
Juan Carlos Plazas Gil


FCE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA
SENA ASCOOP POLI
ESTRATEGIAS PARA IMPULSAR LA ACELERACIÓN DIGITAL EN EL RETAIL
Objetivo General
Capacitar a colaboradores de los puntos de venta en las estrategias y herramientas que les permita optimizar los procesos desde la primera fase de compra, hasta la recepción final del producto y el e-commerce. Con la aparición cada vez más acelerada de innovaciones y tecnologías, se hace necesaria una transformación mucho más profunda para preparar a los puntos de venta para esta constante evolución.



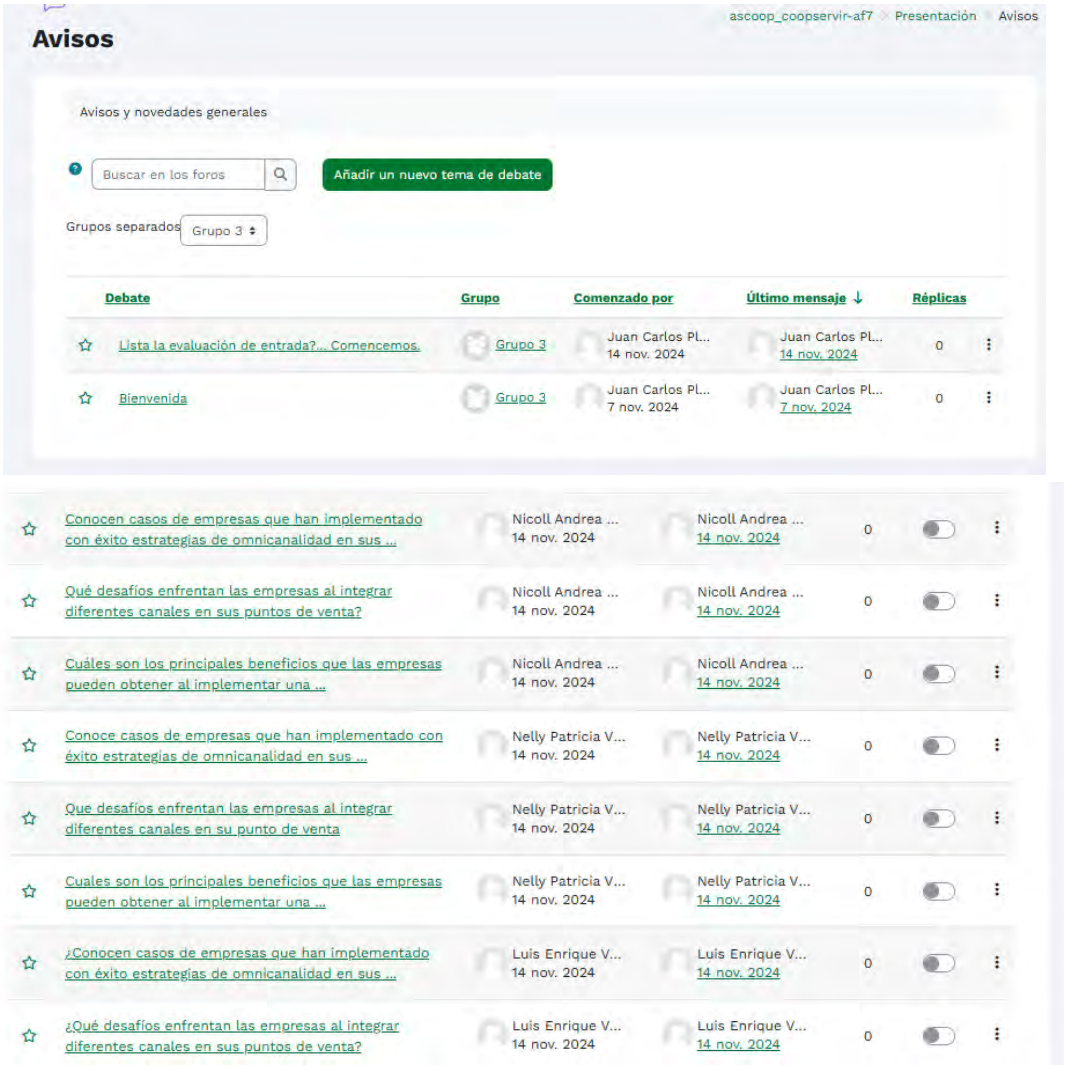
UT1 explicativa: 15-11-2024





Interacciones capacitador y beneficiarios





10. CONCEPTO ACÁDEMICO

Esta plataforma virtual como ambiente de aprendizaje exalta diferentes elementos característicos conexos con la colocación, disposición y despliegue de los contenidos temáticos, diseño de actividades pedagógicas y eficiencia operativa; que se refiere a la capacidad de realizar tareas de manera óptima, con el menor tiempo y errores posibles.

Así mismo, los beneficiarios y participantes tienen la posibilidad de acceder de forma segura, interactiva y fácil a la UT2 - EL PUNTO DE VENTA CENTRADO EN EL MARKETING OMNICANAL, dada la acción de formación AF**7**- ESTRATEGIAS PARA

IMPULSAR LA ACELERACIÓN DIGITAL EN EL RETAIL. Por otra parte, se evidencia que el manejo de esta herramienta aporta opciones significativas para la comprensión de la temática, además permite a los beneficiarios reflexionar sobre cómo las estrategias de marketing omnicanal definidas impactan la gestión en el punto de venta para desplegar dichas estrategias a su equipo de trabajo y así tener la capacidad de proponer actividades para medir el impacto de las estrategias de omicanalidad definidas, según metas propuestas.

Lo anterior, teniendo en cuenta los contenidos temáticos expuestos y determinantes como nociones fundamentales conducentes a profundizar en la información relacionada con: Controlar todos los canales existente para identificar qué funcionó y qué falló para mejorar la estrategia existente, herramientas para identificar cómo interactúan los clientes con la marca, herramientas de segmentación para personalizar el viaje del cliente y la comunicación con el punto de venta, creación de mensajes personalizados para cada canal y herramientas prácticas para optimizar la conversión y las operaciones en el punto de venta.

Por último, es pertinente referir que todo el material de trabajo y consulta se encuentra fijo a través de los recursos que la misma plataforma provee para el montaje de contenidos, como cuestionarios, infografías, videos, foros, chat; además de la posibilidad de acceder a las sesiones sincrónicas y enlaces con información interna y externa, que involucran de manera activa a los beneficiarios en su proceso de aprendizaje de forma autónoma, diligente e ilustrativa.

La acción de formación visitada y la unidad temática detallada, cumple y es integral en su contenido con el objetivo y temas del proyecto aprobado.

MARTHA CECILIA ÁLVAREZ OSORIO
Coordinador académico
Proyecto Interventoría SENA
Universidad de Antioquia

Tatiana Cardona M.

TATIANA CARDONA MORENO
Interventor Académico
Proyecto Interventoría SENA
Universidad de Antioquia

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

Proyectó: María Angélica Rojas Bravo– Interventor(a)
Revisó: Martha Álvarez – Coordinadora académica