PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, Noviembre de 2025

Señor(a)
MILDRED MERCEDES BELTRÁN MEDINA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **7659939**
Virtuales
VIRTUALES
Barranquilla

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Noviembre del año 2025

Referencia: No 7659939 del año 2025

YULIANA FUENTES ACOSTA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1018427004 de Bogota, D.c., en mi calidad de Contratista del SENA, en VIRTUALES, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: i). un pago correspondiente al mes de Noviembre de 2025 por valor de (3449634). Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta AHORROS No. 09388565877 BANCOLOMBIA, cuyo titular es el Contratista.

Plazo: Será hasta el 12 de Diciembre de 2025.

OBJETO: Desarrollar formación profesional por competencias laborales, mediante la estrategia de aprendizaje por proyectos en los programas de formación de FORMACION PRESENCIAL Y VIRTUAL: GESTIÓN, participando en los equipos de diseño y desarrollo

curricular y gestionando las actividades y proyectos a través de las tecnologías de la información y la comunicación que brinda la entidad, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente

Obligaciones Especificas: (Trascriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIÓN PROFESIONAL SEGÚN EL ÁREA DE CONOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACIÓN, JORNADA Y MODALIDAD.	ATENCIÓN A LOS APRENDICES POR MEDIO DE MENSAJERÍA INTERNA EN LA PLATAFORMA SENA, SESIONES EN LÍNEA, FOROS SOCIALES, DE INQUIETUDES, TEMATICO Y CORREO ELECTRÓNICO.	INTERACCIÓN CONSTANTE CON LOS APRENDICES DEL TÉCNICO EN MARKETING DIGITAL PARA EL SISTEMA DE LA MODA, FICHA 3186205, MANEJO DE INFORMACION PARA SISTEMAS DE GESTION 3186203, , GESTION DE REDES DE DATOS (3186128), y PATRONAJE INDUSTRIAL DE PRENDAS DE VESTIR (3186223), A TRAVÉS DE LOS DIVERSOS ESPACIOS DEL ENTORNO VIRTUAL: SESIONES EN LÍNEA, CHAT INTERNO, FOROS DE PARTICIPACIÓN (SOCIALES, TEMÁTICOS E

			INQUIETUDES) Y VÍA CORREO ELECTRÓNICO. ESTAS ACCIONES PERMITEN GARANTIZAR EL ACOMPAÑAMIENTO FORMATIVO. (FOTOGRAFÍA)
2	REGISTRAR OPORTUNAMENTE EN AQUELLOS CASOS DE INASISTENCIAS, DESERCIONES, CONDICIONAMIENTOS DE MATRÍCULA, CANCELACIÓN DE MATRÍCULA EN EL APLICATIVO SOFIA PLUS DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL REGLAMENTO DEL APRENDIZ VIGENTE	NO APLICA	NO APLICA
3	ORIENTAR EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE PROMOVIENDO EL APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO, LA SOLUCIÓN CREATIVA DE PROBLEMAS, EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS PARA EL APRENDIZAJE AUTÓNOMO, EL USO DE LAS TIC, EL TRABAJO COLABORATIVO, PLANTEANDO ACCIONES DE REFUERZO, MEJORAMIENTO Y APOYO QUE MOTIVEN Y FUNDAMENTEN AL APRENDIZ PARA EL DESARROLLO DE SUS	REALIZO SESIONES EN LÍNEA EN LAS QUE ORIENTO Y EXPLICO A LOS APRENDICES LAS TEMÁTICAS DEL PROGRAMA, ASÍ COMO LA FORMA EN QUE SE DESARROLLARÁ SU PROCESO DE FORMACIÓN. DURANTE ESTAS SESIONES, DESTACÓ LA IMPORTANCIA DE PARTICIPAR ACTIVAMENTE, ENFRENTAR LOS DESAFÍOS DE MANERA CREATIVA, FOMENTAR EL TRABAJO	SESIONES VIRTUALES DE PROGRAMA MARKETIND DIGITAL PARA EL SISTEMA DE LA MODA (3186205) y MANEJO DE INFORMACION PARA SISTEMAS DE GESTION 3186203, , GESTION DE REDES DE DATOS (3186128), y PATRONAJE INDUSTRIAL DE PRENDAS DE VESTIR (3186223) GRABACIONES DE LAS SESIONES VIRTUALES SINCRÓNICAS PRESENTACIONES EN

	COMPETENCIAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PROCEDIMIENTO DE EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL	COLABORATIVO Y APROVECHAR AL MÁXIMO LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS DISPONIBLES PARA ENRIQUECER SU APRENDIZAJE.	POWERPOINT CON LAS TEMÁTICAS Y EJEMPLOS PRÁCTICOS. (FOTOGRAFÍA)
4	UTILIZAR HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS QUE EL SENA BRINDA PARA LA GESTIÓN DEL APRENDIZAJE Y APOYO A LOS PROCESOS FORMATIVOS, PARA ORGANIZAR Y DESARROLLAR ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE Y LLEVAR EL REGISTRO DEL PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS.	UTILIZO DE FORMA ACTIVA LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS BRINDADAS POR EL SENA, COMO EL LMS (PLATAFORMA DE FORMACIÓN VIRTUAL), PARA GESTIONAR Y ORGANIZAR EL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE.	CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN LA PLATAFORMA LMS. INFORMES RESUMEN DE LAS SESIONES EN LÍNEAS. ACOMPAÑO A LOS APRENDICES EN EL DESARROLLO DE LAS EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE, BRINDANDO ORIENTACIÓN OPORTUNA Y PROMOVIENDO EL USO ADECUADO DE LAS PLATAFORMAS INSTITUCIONALES. REALIZO EL SEGUIMIENTO INDIVIDUAL Y GRUPAL A LOS AVANCES DE LOS APRENDICES A TRAVÉS DE LOS ENTORNOS. VIRTUALES, FOROS, SESIONES SINCRÓNICAS Y MENSAJERÍA INTERNA. (FOTOGRAFÍA)

5	EMITIR JUICIOS DE EVALUACIÓN CON BASE EN LA VALORACIÓN DE LAS EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE, LAS CARACTERÍSTICAS Y LAS PREMISAS DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE DESCRITAS EN LA GUÍA PARA DESARROLLAR EL PROCESO FORMATIVO, EL PROCEDIMIENTO DE EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN Y EL REGLAMENTO DEL APRENDIZ SENA.	EVALUAR ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE POR CADA UNIDAD TEMÁTICA. RETROALIMENTAR LAS ACTIVIDADES FOROS TEMÁTICOS.	CALIFICACIONES DE LAS SIGUIENTES EVIDENCIAS EN EL TECNICO EN MARKETING DIGITAL PARA EL SISTEMA DE LA MODA, FICHA 3186205, MANEJO DE INFORMACION PARA SISTEMAS DE GESTION 3186203, , GESTION DE REDES DE DATOS (3186128), y PATRONAJE INDUSTRIAL DE PRENDAS DE VESTIR (3186223), DE LAS ACTIVIDADES : VIDEOS, INFOGRAFIA, CAMPAÑA DE MARKETING, INFORME DE GRAFICAS, INFORME DE BASE DE DATOS PRESENTACIÓN POWER POINT. (FOTOGRAFÍA)
6	EVALUAR LOS APRENDIZAJES PREVIOS CORRESPONDIENTES A LAS FICHAS ASIGNADAS, DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS, PLAZOS Y HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS QUE LA ENTIDAD DEFINA.	REALIZO LA EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES DENTRO DE LOS PLAZOS ESTABLECIDOS, SIGUIENDO LOS PROCEDIMIENTOS DEFINIDOS POR EL SENA. BRINDO RETROALIMENTACIÓN OPORTUNA A CADA APRENDIZ, IDENTIFICANDO FORTALEZAS Y ASPECTOS	REGISTRO DE CALIFICACIONES EN LA PLATAFORMA LMS DENTRO DE LOS PLAZOS ESTABLECIDOS, EVIDENCIAS DE RETROALIMENTACIÓN ESCRITA ENTREGADA A LOS APRENDICES A TRAVÉS DE LA PLATAFORMA DEL TÉCNICO EN

		POR MEJORAR, Y PLANTEO ACCIONES PEDAGÓGICAS DE REFUERZO CUANDO ES NECESARIO, CON EL FIN DE ORIENTAR EL PROCESO FORMATIVO DESDE UNA PERSPECTIVA INTEGRAL.	MARKETING DIGITAL PARA EL SISTEMA DE LA MODA, FICHA 3186205, MANEJO DE INFORMACION PARA SISTEMAS DE GESTION 3186203, , GESTION DE REDES DE DATOS (3186128), y PATRONAJE INDUSTRIAL DE PRENDAS DE VESTIR (3186223) . (FOTOGRAFÍA)
7	REALIZAR EL ALISTAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A ORIENTAR TENIENDO EN CUENTA: AMBIENTES, NÚMERO DE APRENDICES, DISPONIBILIDAD DE EQUIPOS, MODALIDAD DE FORMACIÓN, Y DURACIONES ESTABLECIDAS EN LAS GUÍAS DE APRENDIZAJE PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEL PROGRAMA.	REVISIÓN DE GUÍAS DE APRENDIZAJE, ALISTAMIENTO DE CURSOS	PLANEACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LAS FASES DE PLANEACIÓN Y EJECUCIÓN, ALISTAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE. CURSO DEL TÉCNICO EN MARKETING DIGITAL PARA EL SISTEMA DE LA MODA, FICHA 3186205, MANEJO DE INFORMACION PARA SISTEMAS DE GESTION 3186203, , GESTION DE REDES DE DATOS (3186128), y PATRONAJE INDUSTRIAL DE PRENDAS DE VESTIR (3186223). (FOTOGRAFÍA)
8	REPORTAR EN EL SISTEMA SOFIA PLUS EN UN PLAZO MÁXIMO DE 3 DÍAS, TODAS	REALIZO EL REPORTE EN SOFIA PLUS DENTRO DE LOS PLAZOS	REGISTRO DE LOS APRENDICES APROBADOS/NO

	LAS ACTIVIDADES DE ACUERDO CON LOS PROCESOS QUE SON DE SU RESPONSABILIDAD, GARANTIZANDO LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN Y SU COHERENCIA CON EL PROCESO FORMATIVO, TALES COMO: REGISTRO DE LOS JUICIOS EVALUATIVOS, CREACIÓN DE RUTAS Y ASOCIACIÓN DE APRENDICES, REGISTRO DE JUICIOS EVALUATIVOS DEL RECONOCIMIENTO DE APRENDIZAJES PREVIOS, CIERRE DE FICHAS.	ESTABLECIDOS, SIGUIENDO LOS PROCEDIMIENTOS DEFINIDOS POR EL SENA.	APROBADOS EN LA PLATAFORMA SOFIA DENTRO DE LOS PLAZOS ESTABLECIDOS DEL TECNICO DEL TÉCNICO EN MARKETING DIGITAL PARA EL SISTEMA DE LA MODA, FICHA 3186205, MANEJO DE INFORMACION PARA SISTEMAS DE GESTION 3186203, GESTION DE REDES DE DATOS (3186128), y PATRONAJE INDUSTRIAL DE PRENDAS DE VESTIR (3186223). (FOTOGRAFÍA)

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	**No DE LA ORDEN DE VIAJE**	**LUGAR DE DESPLAZAMIENTO**	**FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL**	**FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL**

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 7990868284 de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en () folios

Cordialmente,

YULIANA FUENTES ACOSTA

Contratista

C.C. No. 1018427004

Recibí a satisfacción:

MILDRED MERCEDES BELTRÁN MEDINA

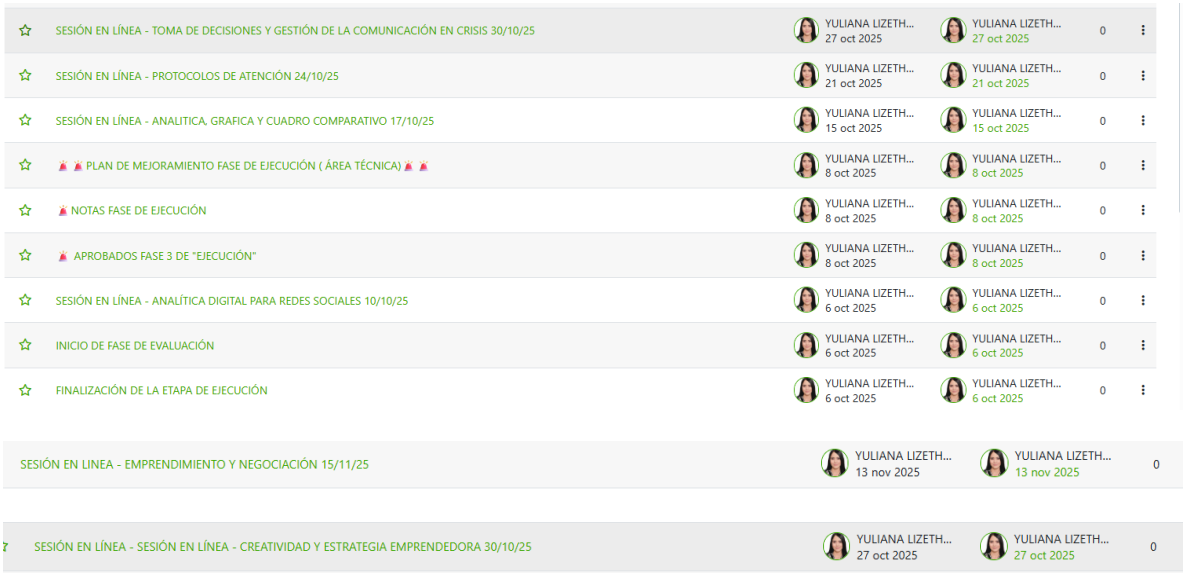
Supervisor(a) Contrato 7659939 de 2025

Virtuales

1. Obligación: EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIÓN PROFESIONAL SEGÚN EL ÁREA DE CONOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACIÓN, JORNADA Y MODALIDAD.

Evidencias

INTERACCIÓN CONSTANTE CON LOS APRENDICES DEL TÉCNICO EN MARKETING DIGITAL PARA EL SISTEMA DE LA MODA, FICHA 3186205, MANEJO DE INFORMACION PARA SISTEMAS DE GESTION 3186203, , GESTION DE REDES DE DATOS (3186128), y PATRONAJE INDUSTRIAL DE PRENDAS DE VESTIR (3186223), A TRAVÉS DE LOS DIVERSOS ESPACIOS DEL ENTORNO VIRTUAL: SESIONES EN LÍNEA, CHAT INTERNO, FOROS DE PARTICIPACIÓN (SOCIALES, TEMÁTICOS E INQUIETUDES) Y VÍA CORREO ELECTRÓNICO. ESTAS ACCIONES PERMITEN GARANTIZAR EL ACOMPAÑAMIENTO FORMATIVO. (FOTOGRAFÍA)

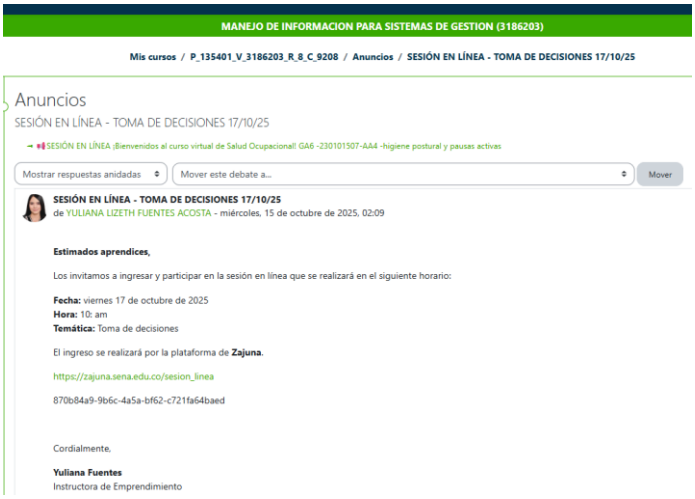


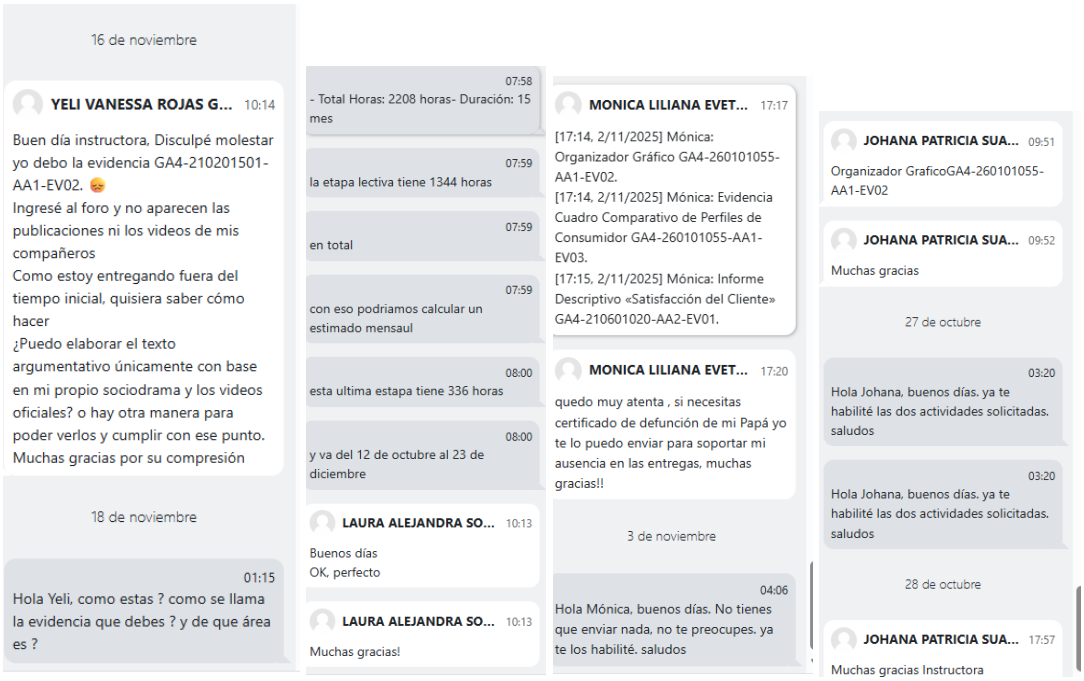

Anuncios
SESIÓN EN LÍNEA - TOMA DE DECISIONES Y GESTIÓN DE LA COMUNICACIÓN EN CRISIS 30/10/25
SESIÓN EN LÍNEA - PROTOCOLOS DE ATENCIÓN 24/10/25
Mostrar respuestas anidadas
Mover este debate a...
Mover
SESIÓN EN LÍNEA - TOMA DE DECISIONES Y GESTIÓN DE LA COMUNICACIÓN EN CRISIS 30/10/25
de YULIANA LIZETH FUENTES ACOSTA - lunes, 27 de octubre de 2025, 04:56
Estimados aprendices,
Les invitamos a ingresar y participar en la sesión en línea que se realizará en el siguiente horario:
Fecha: JUEVES 30 de octubre de 2025.
Hora: 9:30 am
Temática: Toma de decisiones y Gestión de Comunicación en Crisis
https://zajuna.sena.edu.co/sesion_linea
Número de Sala: 649b8691-4ac5-4161-8cb5-9eac1017aba8
Cordialmente,
Yuliana fuentes
instructora técnica


MARKETING DIGITAL PARA EL SISTEMA MODA (3186205)
Mis cursos / P_135329_V_3186205_R_8_C_9208 / Anuncios / SESIÓN EN LÍNEA - PROTOCOLOS DE ATENCIÓN 24/10/25
Anuncios
SESIÓN EN LÍNEA - PROTOCOLOS DE ATENCIÓN 24/10/25
SESIÓN EN LÍNEA - ANALITICA, GRAFICA Y CUADRO COMPARATIVO 17/10/25
SESIÓN EN LÍNEA
Mostrar respuestas anidadas
Mover este debate a...
Mover
SESIÓN EN LÍNEA - PROTOCOLOS DE ATENCIÓN 24/10/25
de YULIANA LIZETH FUENTES ACOSTA - martes, 21 de octubre de 2025, 03:08
Estimados aprendices,
Les invitamos a ingresar y participar en la sesión en línea que se realizará en el siguiente horario:
Fecha: VIERNES 24 de octubre de 2025.
Hora: 4:00 pm
Temática: PROTOCOLOS DE ATENCIÓN
https://zajuna.sena.edu.co/sesion_linea
Número de Sala: 8e01d16f-9e28-482b-8a5c-7dc83fbc4b0b
Cordialmente,
Yuliana fuentes
instructora técnica


MANEJO DE INFORMACION PARA SISTEMAS DE GESTION (3186203)
Mis cursos / P_135401_V_3186203_R_8_C_9208 / Anuncios / SESIÓN EN LINEA - EMPRENDIMIENTO Y NEGOCIACIÓN 15...
Anuncios
SESIÓN EN LINEA - EMPRENDIMIENTO Y NEGOCIACIÓN 15/11/25
Mensaje Motivacional
Mostrar respuestas anidadas
Mover este debate a...
SESIÓN EN LINEA - EMPRENDIMIENTO Y NEGOCIACIÓN 15/11/25
de YULIANA LIZETH FUENTES ACOSTA - jueves, 13 de noviembre de 2025, 12:58
Los invitamos a ingresar y participar en la sesión en línea que se realizará en el siguiente horario:
Fecha: SABADO 15 de noviembre de 2025
Hora: 1 PM
Temática: EMPRENDIMIENTO Y NEGOCIACIÓN
El ingreso se realizará por la plataforma de Zajuna.
https://zajuna.sena.edu.co/sesion_linea
Número de Sala: 112c5010-5bf6-4d5d-85a8-8aea19614d60
Cordialmente,
Yuliana Fuentes
Instructora de Emprendimiento


MANEJO DE INFORMACION PARA SISTEMAS DE GESTION (3186203)
Mis cursos / P_135401_V_3186203_R_8_C_9208 / Anuncios / SESIÓN EN LÍNEA - SESIÓN EN LÍNEA - CREATIVIDAD Y ..
Anuncios
SESIÓN EN LÍNEA - SESIÓN EN LÍNEA - CREATIVIDAD Y ESTRATEGIA EMPRENDEDORA 30/10/25
Anuncio de aprendices aprobados de la fase 3. Ejecución
Mostrar respuestas anidadas
Mover este debate a...
SESIÓN EN LÍNEA - SESIÓN EN LÍNEA - CREATIVIDAD Y ESTRATEGIA EMPRENDEDORA 30/10/25
de YULIANA LIZETH FUENTES ACOSTA - lunes, 27 de octubre de 2025, 04:31
Estimados aprendices,
Los invitamos a ingresar y participar en la sesión en línea que se realizará en el siguiente horario:
Fecha: Jueves 30 de octubre de 2025
Hora: 07:00 am
Temática: Creatividad y estrategia emprendedora
El ingreso se realizará por la plataforma de Zajuna.
https://zajuna.sena.edu.co/sesion_linea
bb310b80-94d3-4307-8ec6-3dd14b9b6c34
Cordialmente,
Yuliana Fuentes
Instructora de Emprendimiento



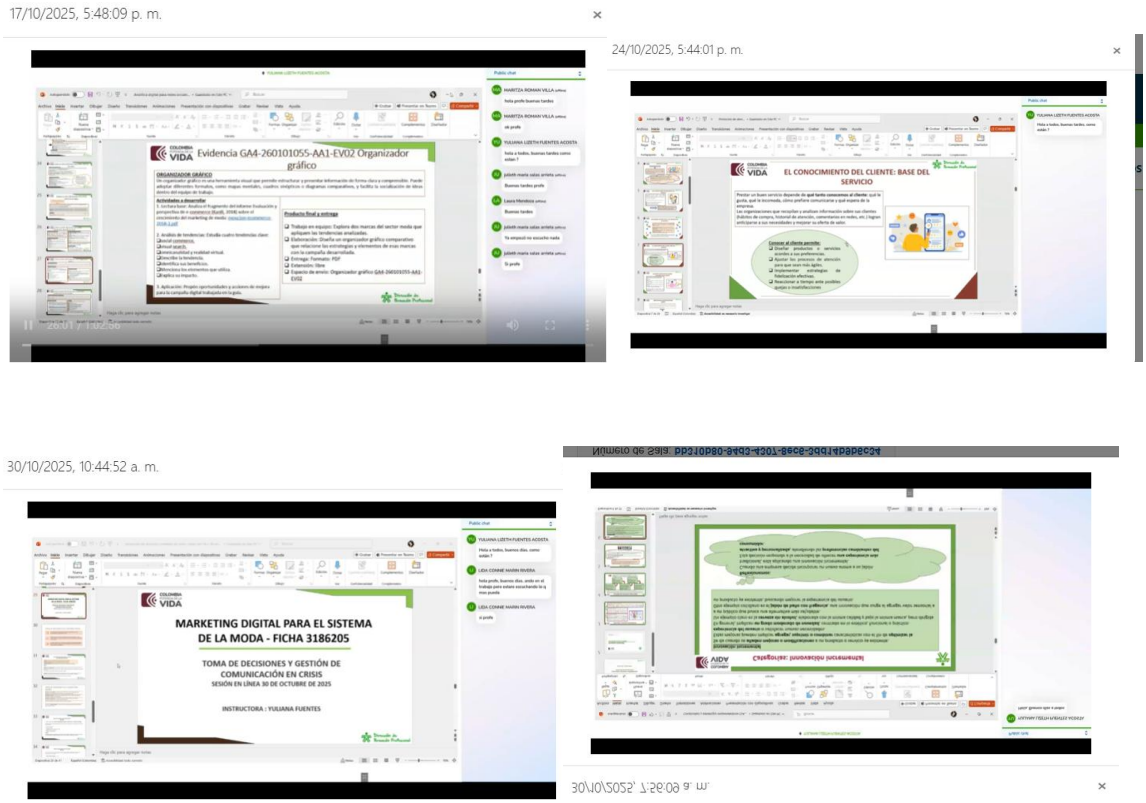


2. **Obligación:** ORIENTAR EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE PROMOVIENDO EL APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO, LA SOLUCIÓN CREATIVA DE PROBLEMAS, EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS PARA EL APRENDIZAJE AUTÓNOMO, EL USO DE LAS TIC, EL TRABAJO COLABORATIVO, PLANTEANDO ACCIONES DE REFUERZO, MEJORAMIENTO Y APOYO QUE MOTIVEN Y FUNDAMENTEN AL APRENDIZ PARA EL DESARROLLO DE SUS COMPETENCIAS SEGÚN LO ESTABLECIDO EN EL PROCEDIMIENTO DE EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

Evidencia:
SESIONES VIRTUALES DE PROGRAMA MARKETIND DIGITAL PARA EL SISTEMA DE LA MODA (3186205) y MANEJO DE INFORMACION PARA SISTEMAS DE GESTION 3186203, , GESTION DE REDES DE DATOS (3186128), y PATRONAJE INDUSTRIAL DE PRENDAS DE VESTIR (3186223)

GRABACIONES DE LAS SESIONES VIRTUALES SINCRÓNICAS

PRESENTACIONES EN POWERPOINT CON LAS TEMÁTICAS Y EJEMPLOS PRÁCTICOS. (FOTOGRAFÍA)



3. UTILIZAR HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS QUE EL SENA BRINDA PARA LA GESTIÓN DEL APRENDIZAJE Y APOYO A LOS PROCESOS FORMATIVOS, PARA ORGANIZAR Y DESARROLLAR ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE Y LLEVAR EL REGISTRO DEL PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS.

Evidencia:

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN LA PLATAFORMA LMS.
INFORMES RESUMEN DE LAS SESIONES EN LÍNEAS.
ACOMPAÑO A LOS APRENDICES EN EL DESARROLLO DE LAS EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE, BRINDANDO ORIENTACIÓN OPORTUNA Y PROMOVIENDO EL USO ADECUADO DE LAS PLATAFORMAS INSTITUCIONALES.
REALIZO EL SEGUIMIENTO INDIVIDUAL Y GRUPAL A LOS AVANCES DE LOS APRENDICES A TRAVÉS DE LOS ENTORNOS. VIRTUALES, FOROS, SESIONES SINCRÓNICAS Y MENSAJERÍA INTERNA. (FOTOGRAFÍA)



CRONOGRAMA GENERAL DE ACTIVIDADES
PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA TÉCNICO EN MARKETING DIGITAL PARA EL SISTEMA MODA FICHA 3186205
CENTRO INDUSTRIAL Y DE AVIACIÓN – REGIONAL ATLÁNTICO

FECHA DE INICIO :	**31/03/25**
FECHA DE INICIO DE LA FORMACIÓN:	**31/03/25**
FECHA FIN DE ETAPA LECTIVA:	**23/12/25**
FECHA FIN DE FORMACIÓN:	**30/06/26**

FASE DE EVALUACIÓN

FECHA DE INICIO FASE DE EVALUACIÓN:	**06/10/25**
FECHA FIN DE FASE DE EVALUACIÓN:	**23/12/25**

NOMBRE DE LA FASE	ACTIVIDAD DEL PROYECTO	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE (RAP)	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHAS DE ENTREGA		INSTRUCTOR O ÁREA RESPONSABLE
						INICIA	FINALIZA	
		GA4-260101055-AA1: Monitorear el plan de mercadeo, a partir de la experiencia obtenida en redes sociales, con el propósito de identificar oportunidades y acciones de mejora.	260101055-04 - Monitorear el plan de mercadeo, a partir de la experiencia obtenida en las redes sociales y comunidades virtuales.		Evidencia de producto: Informe de datos. GA4-260101055-AA1-EV01. Calificable	06/10/25	12/10/25	TÉCNICO
					Evidencia de conocimiento: Organizador gráfico. GA4- 260101055-AA1-EV02. Calificable	13/10/25	19/10/25	
					Evidencia de conocimiento: Cuadro comparativo de perfiles de consumidor. GA4-260101055-AA1-EV03. Calificable	16/10/25	19/10/25	
					Evidencia de conocimiento:			

INFORME RESUMEN – SESIÓN EN LÍNEA

Tema: Analítica Digital para Redes Sociales
Fecha: 10 de octubre de 2025
Instructora: Yuliana Fuentes
Programa de Formación: Marketing Digital para el Sistema Moda – Ficha 3186205
Centro de Formación: Centro Industrial y de Aviación – SENA
Modalidad: Formación Virtual

Objetivo general de la sesión

Orientar a los aprendices en el análisis, interpretación y aplicación de la analítica digital como herramienta estratégica para la toma de decisiones, identificando métricas, indicadores (KPI), herramientas de medición y oportunidades de mejora en campañas de marketing digital.

Además, se brindaron lineamientos para la construcción de las evidencias:

- Informe de datos (EV01)
- Organizador gráfico (EV02)
- Cuadro comparativo de perfiles del consumidor (EV03)

INFORME RESUMEN – SESIÓN EN LÍNEA

Tema: Protocolo de Atención y Servicio al Cliente
Fecha: 24 de octubre de 2025
Instructora: Yuliana Fuentes
Programa de Formación: Marketing Digital para el Sistema Moda – Ficha 3186205
Centro de Formación: Centro Industrial y de Aviación – SENA
Modalidad: Formación Virtual

Resumen General

En el entorno competitivo actual, donde la experiencia del cliente determina la permanencia y reputación de una marca, **los protocolos de atención y servicio al cliente** se consolidan como herramientas esenciales para garantizar una atención coherente, humana y eficaz.

El servicio al cliente ha evolucionado de ser un simple soporte operativo a convertirse en una estrategia integral de fidelización y posicionamiento de marca. Hoy, las empresas exitosas comprenden que cada interacción es una oportunidad para fortalecer vínculos, generar confianza y construir lealtad.

El protocolo de atención es una guía estructurada que define los pasos, conductas, normas y estilos de comunicación que debe seguir el personal en contacto con el cliente. Su objetivo principal es homogeneizar la experiencia de servicio, de modo que todos los clientes reciban el mismo trato respetuoso, eficiente y empático, sin importar quién los atienda o el canal utilizado.

INFORME RESUMEN – SESIÓN EN LÍNEA

Tema: Revisión general temática de Analítica Digital y orientación de evidencias pendientes
Fecha: 17 de octubre de 2025
Instructora: Yuliana Fuentes
Programa de Formación: Marketing Digital para el Sistema Moda – Ficha 3186205
Centro de Formación: Centro Industrial y de Aviación – SENA
Modalidad: Formación Virtual

Objetivo general de la sesión

Brindar a los aprendices una retroalimentación integral del tema de Analítica Digital y orientar de manera detallada las evidencias pendientes del componente, específicamente:

- Organizador gráfico (GA4-260101055-AA1-EV02)
- Cuadro comparativo de perfiles del consumidor (GA4-260101055-AA1-EV03)

El propósito fue reforzar los conceptos claves vistos en clases anteriores y asegurar la comprensión de las instrucciones, formatos y criterios de entrega de las evidencias.

1. **Revisión del tema central: Analítica Digital**

INFORME RESUMEN – SESIÓN EN LÍNEA

Tema: Toma de decisiones y gestión de comunicación en crisis
Fecha: 30 de octubre de 2025
Instructora: Yuliana Fuentes
Programa de Formación: *Marketing Digital para el Sistema Moda – Ficha 3186205*
Centro de Formación: *Centro Industrial y de Aviación – SENA*
Modalidad: Formación Virtual

Resumen General

En el contexto actual del marketing digital, donde la inmediatez y la reputación online pueden determinar el éxito o fracaso de una marca, la toma de decisiones estratégicas y la gestión efectiva de la comunicación en momentos de crisis se han convertido en habilidades indispensables para las empresas del sector moda.

Esta sesión tuvo como propósito que los aprendices comprendieran cómo decidir con base en datos, análisis y estrategia, así como la importancia de anticiparse a escenarios de riesgo mediante la implementación de un plan de comunicación de crisis.

El entorno digital exige rapidez, empatía y coherencia. Una decisión mal comunicada o una respuesta tardía ante una crisis puede tener consecuencias significativas: pérdida de clientes, daño reputacional o caída en ventas. Por eso, durante esta clase se profundizó en cómo las empresas pueden responder con profesionalismo, credibilidad y humanidad, manteniendo la confianza de su público.

INFORME RESUMEN – SESIÓN EN LÍNEA

Tema: Toma de decisiones
Fecha: 17 de octubre de 2025
Instructora: Yuliana Fuentes
Programa de Formación: Manejo de Información para Sistemas de Gestión – Ficha 3186203
Centro de Formación: Centro Industrial y de Aviación – SENA
Modalidad: Formación Virtual

INTRODUCCIÓN

En la vida cotidiana y profesional, **tomar decisiones** es una acción constante. Desde las pequeñas elecciones diarias hasta las grandes decisiones empresariales, todas tienen un impacto directo en nuestros resultados. En el contexto del emprendimiento, la capacidad para decidir con criterio, evaluar riesgos y actuar de manera responsable se convierte en una competencia esencial para alcanzar los objetivos personales y organizacionales.

INFORME RESUMEN – SESIÓN EN LÍNEA

Tema: Emprendimiento y Negociación
Fecha: 15 de noviembre de 2025
Hora: 1:00 PM
Instructora: Yuliana Fuentes
Programa de Formación: Manejo de la información para el sistema de gestión – Ficha 3186203
Centro de Formación: Centro Industrial y de Aviación – SENA
Modalidad: Formación Virtual

Resumen General

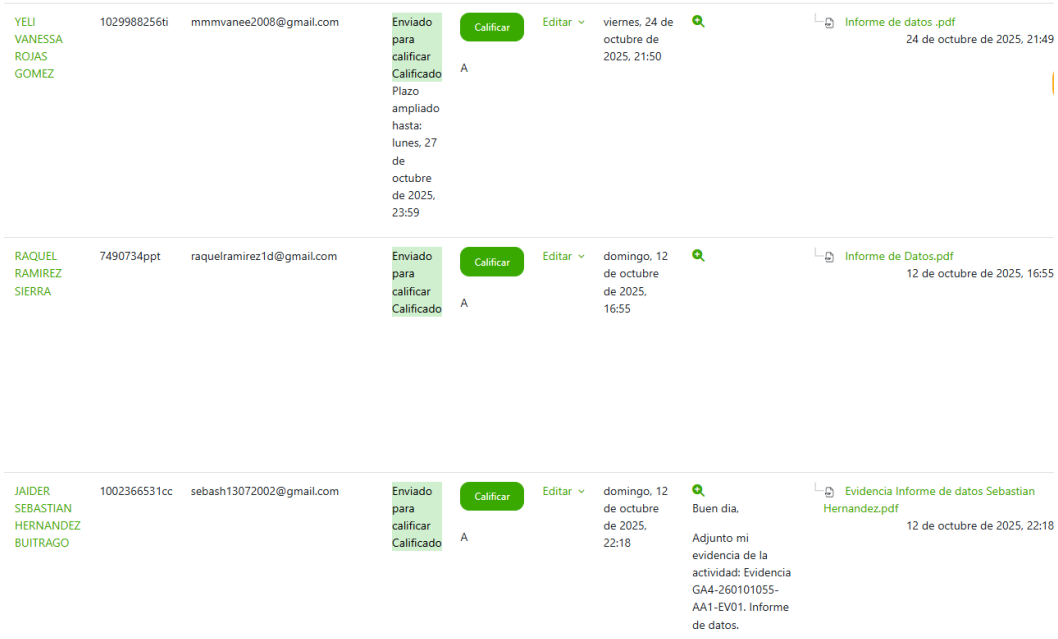
La sesión tuvo como propósito comprender la negociación como una competencia esencial dentro del emprendimiento, especialmente en contextos donde las decisiones, los acuerdos y la comunicación definen el avance de los proyectos. En un entorno tan dinámico como el sistema moda, la capacidad de negociar de manera estratégica permite fortalecer relaciones, resolver conflictos y tomar decisiones con claridad y seguridad.

Se explicó que la negociación no consiste en imponer ni ceder indiscriminadamente, sino en un proceso estructurado donde las partes buscan construir valor de forma

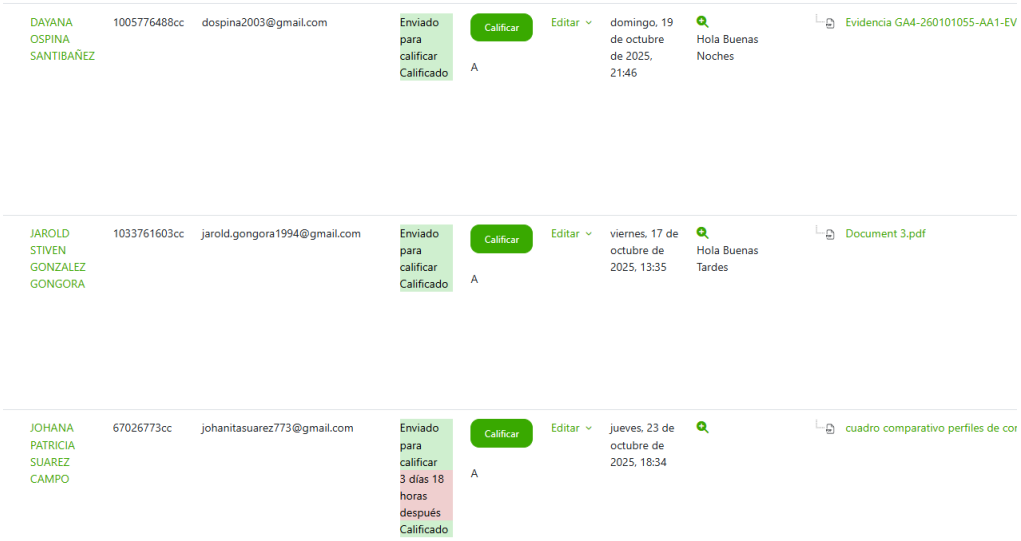
4. EMITIR JUICIOS DE EVALUACIÓN CON BASE EN LA VALORACIÓN DE LAS EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE, LAS CARACTERÍSTICAS Y LAS PREMISAS DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE DESCRITAS EN LA GUÍA PARA DESARROLLAR EL PROCESO FORMATIVO, EL PROCEDIMIENTO DE EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN Y EL REGLAMENTO DEL APRENDIZ SENA.

Evidencia:

CALIFICACIONES DE LAS SIGUIENTES EVIDENCIAS EN EL TECNICO EN MARKETING DIGITAL PARA EL SISTEMA DE LA MODA, FICHA 3186205, MANEJO DE INFORMACION PARA SISTEMAS DE GESTION 3186203, , GESTION DE REDES DE DATOS (3186128), y PATRONAJE INDUSTRIAL DE PRENDAS DE VESTIR (3186223), DE LAS ACTIVIDADES : VIDEOS, INFOGRAFIA, CAMPAÑA DE MARKETING, INFORME DE GRAFICAS, INFORME DE BASE DE DATOS PRESENTACIÓN POWERPOINT. (FOTOGRAFÍA)



YELI VANESSA ROJAS GOMEZ	1029988256ti	mmmvanee2008@gmail.com	Enviado para calificar Calificado Plazo ampliado hasta: lunes, 27 de octubre de 2025, 23:59	Calificar A	Editar	viernes, 24 de octubre de 2025, 21:50		Informe de datos .pdf 24 de octubre de 2025, 21:49
RAQUEL RAMIREZ SIERRA	7490734ppt	raquelramirez1d@gmail.com	Enviado para calificar Calificado	Calificar A	Editar	domingo, 12 de octubre de 2025, 16:55		Informe de Datos.pdf 12 de octubre de 2025, 16:55
JAIDER SEBASTIAN HERNANDEZ BUITRAGO	1002366531cc	sebash13072002@gmail.com	Enviado para calificar Calificado	Calificar A	Editar	domingo, 12 de octubre de 2025, 22:18	Buen dia, Adjunto mi evidencia de la actividad: Evidencia GA4-260101055-AA1-EV01. Informe de datos.	Evidencia Informe de datos Sebastian Hernandez.pdf 12 de octubre de 2025, 22:18

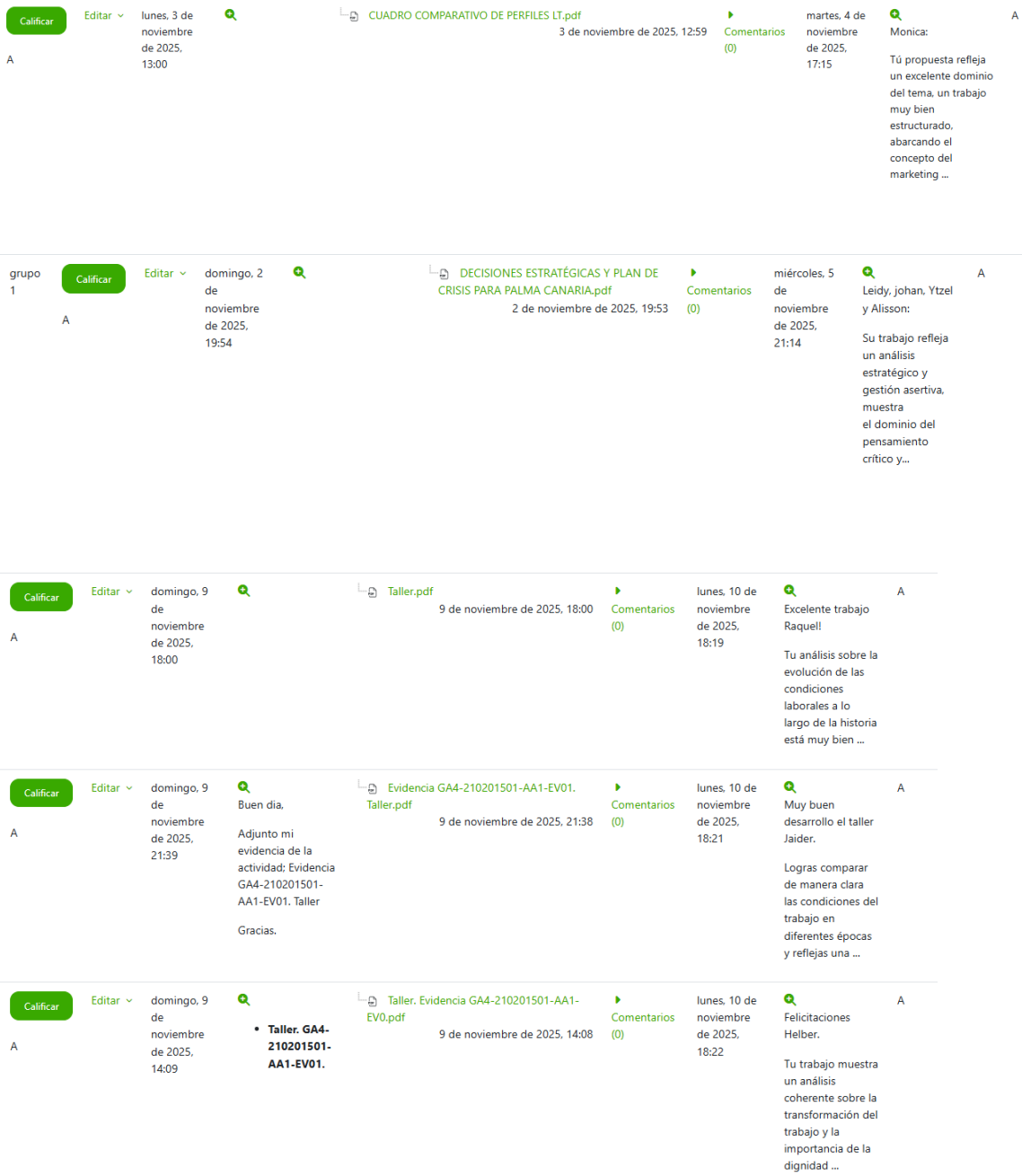


DAYANA OSPINA SANTIBAÑEZ	1005776488cc	dospina2003@gmail.com	Enviado para calificar Calificado	Calificar A	Editar	domingo, 19 de octubre de 2025, 21:46	Hola Buenas Noches	Evidencia GA4-260101055-AA1-EV
JAROLD STIVEN GONZALEZ GONGORA	1033761603cc	jarold.gongora1994@gmail.com	Enviado para calificar Calificado	Calificar A	Editar	viernes, 17 de octubre de 2025, 13:35	Hola Buenas Tardes	Document 3.pdf
JOHANA PATRICIA SUAREZ CAMPO	67026773cc	johanitasuarez773@gmail.com	Enviado para calificar 3 días 18 horas después Calificado	Calificar A	Editar	jueves, 23 de octubre de 2025, 18:34		cuadro comparativo perfiles de cor

5. EVALUAR LOS APRENDIZAJES PREVIOS CORRESPONDIENTES A LAS FICHAS ASIGNADAS, DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS, PLAZOS Y HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS QUE LA ENTIDAD DEFINA.

Evidencia: REGISTRO DE CALIFICACIONES EN LA PLATAFORMA LMS DENTRO DE LOS PLAZOS ESTABLECIDOS, EVIDENCIAS DE RETROALIMENTACIÓN ESCRITA ENTREGADA A LOS APRENDICES A TRAVÉS DE LA PLATAFORMA DEL TECNICO DE MARKETING DIGITAL PARA EL SISTEMA DE LA MODA FICHA 3186205. (FOTOGRAFÍA)

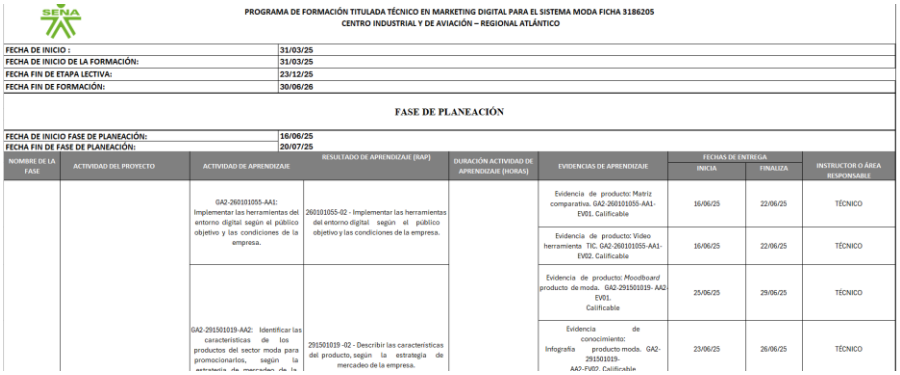
Estado	Calificación	Editar	(entrega)	Texto en línea	Archivos enviados	entrega	(calificación)	retroalimentación	final
Enviado para calificar Calificado Plazo ampliado hasta: lunes, 27 de octubre de 2025, 23:59	Calificar A	Editar	viernes, 24 de octubre de 2025, 21:50		Informe de datos .pdf 24 de octubre de 2025, 21:49	Comentarios (0)	lunes, 27 de octubre de 2025, 12:29	Yeli: Tu propuesta refleja un Excelente trabajo en análisis de datos y coherencia estratégica. Se evidencia dominio del tema y comprensión...	A



	Calificar A	Editar	lunes, 3 de noviembre de 2025, 13:00		CUADRO COMPARATIVO DE PERFILES LT.pdf 3 de noviembre de 2025, 12:59	Comentarios (0)	martes, 4 de noviembre de 2025, 17:15	Monica: Tú propuesta refleja un excelente dominio del tema, un trabajo muy bien estructurado, abarcando el concepto del marketing ...	A
grupo 1	Calificar A	Editar	domingo, 2 de noviembre de 2025, 19:54		DECISIONES ESTRATÉGICAS Y PLAN DE CRISIS PARA PALMA CANARIA.pdf 2 de noviembre de 2025, 19:53	Comentarios (0)	miércoles, 5 de noviembre de 2025, 21:14	Leidy, johan, Ytzel y Alisson: Su trabajo refleja un análisis estratégico y gestión asertiva, muestra el dominio del pensamiento crítico y...	A
	Calificar A	Editar	domingo, 9 de noviembre de 2025, 18:00		Taller.pdf 9 de noviembre de 2025, 18:00	Comentarios (0)	lunes, 10 de noviembre de 2025, 18:19	Excelente trabajo Raquel! Tu análisis sobre la evolución de las condiciones laborales a lo largo de la historia está muy bien ...	A
	Calificar A	Editar	domingo, 9 de noviembre de 2025, 21:39	Buen dia, Adjunto mi evidencia de la actividad; Evidencia GA4-210201501-AA1-EV01. Taller Gracias.	Evidencia GA4-210201501-AA1-EV01. Taller.pdf 9 de noviembre de 2025, 21:38	Comentarios (0)	lunes, 10 de noviembre de 2025, 18:21	Muy buen desarrollo el taller Jaider. Logras comparar de manera clara las condiciones del trabajo en diferentes épocas y reflejas una ...	A
	Calificar A	Editar	domingo, 9 de noviembre de 2025, 14:09	• **Taller. GA4-210201501-AA1-EV01.**	Taller. Evidencia GA4-210201501-AA1-EV0.pdf 9 de noviembre de 2025, 14:08	Comentarios (0)	lunes, 10 de noviembre de 2025, 18:22	Felicitaciones Helber. Tu trabajo muestra un análisis coherente sobre la transformación del trabajo y la importancia de la dignidad ...	A

6. **OBLIGACIÓN:** REALIZAR EL ALISTAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A ORIENTAR TENIENDO EN CUENTA: AMBIENTES, NÚMERO DE APRENDICES, DISPONIBILIDAD DE EQUIPOS, MODALIDAD DE FORMACIÓN, Y DURACIONES ESTABLECIDAS EN LAS GUÍAS DE APRENDIZAJE PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEL PROGRAMA.

EVIENCIA: PLANEACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LAS FASES DE PLANEACIÓN Y EJECUCIÓN, ALISTAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE. CURSO DEL TÉCNICO EN MARKETING DIGITAL PARA EL SISTEMA DE LA MODA, FICHA 3186205, MANEJO DE INFORMACION PARA SISTEMAS DE GESTION 3186203, , GESTION DE REDES DE DATOS (3186128), y PATRONAJE INDUSTRIAL DE PRENDAS DE VESTIR (3186223). (FOTOGRAFÍA)



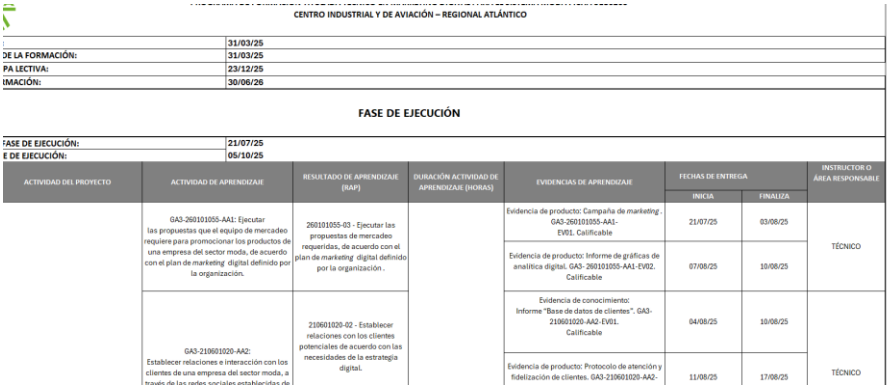
PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA TÉCNICO EN MARKETING DIGITAL PARA EL SISTEMA MODA FICHA 3186205
CENTRO INDUSTRIAL Y DE AVIACIÓN – REGIONAL ATLÁNTICO

FECHA DE INICIO :	31/03/25
FECHA DE INICIO DE LA FORMACIÓN:	31/03/25
FECHA FIN DE ETAPA LECTIVA:	23/12/25
FECHA FIN DE FORMACIÓN:	30/06/26

FASE DE PLANEACIÓN

FECHA DE INICIO FASE DE PLANEACIÓN:	16/06/25
FECHA FIN DE FASE DE PLANEACIÓN:	20/07/25

NOMBRE DE LA FASE	ACTIVIDAD DEL PROYECTO	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE (RAP)	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHAS DE ENTREGA		INSTRUCTOR O ÁREA RESPONSABLE
						INICIA	FINALIZA	
		GA2-260101055-AA1: Implementar las herramientas del entorno digital según el público objetivo y las condiciones de la empresa.	260101055-02 - Implementar las herramientas del entorno digital según el público objetivo y las condiciones de la empresa.		Evidencia de producto: Matriz comparativa. GA2-260101055-AA1-EV01. Calificable	16/06/25	22/06/25	TÉCNICO
					Evidencia de producto: Video herramienta TIC. GA2-260101055-AA1-EV02. Calificable	16/06/25	22/06/25	TÉCNICO
		GA2-291501019-AA2: Identificar las características de los productos del sector moda para promocionarlos, según la estrategia de mercadeo de la	291501019 -02 - Describir las características del producto, según la estrategia de mercadeo de la empresa.		Evidencia de producto: Moodboard producto de moda. GA2-291501019- AA2-EV01. Calificable	25/06/25	29/06/25	TÉCNICO
					Evidencia de conocimiento: Infografía producto moda. GA2-291501019-AA2-Ev02. Calificable	23/06/25	26/06/25	TÉCNICO



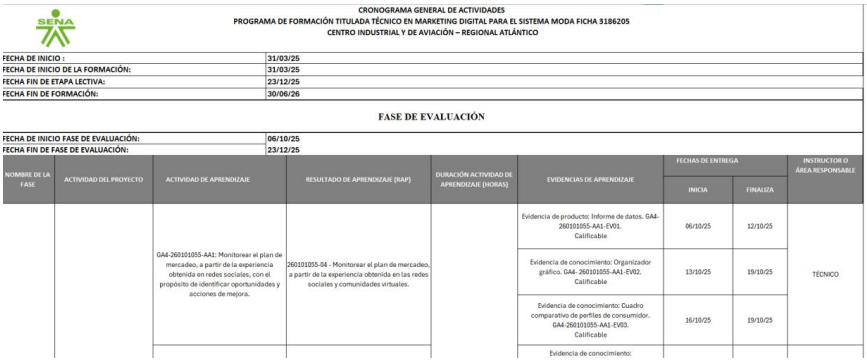
CENTRO INDUSTRIAL Y DE AVIACIÓN – REGIONAL ATLÁNTICO

:	31/03/25
DE LA FORMACIÓN:	31/03/25
PA LECTIVA:	23/12/25
MACIÓN:	30/06/26

FASE DE EJECUCIÓN

ASE DE EJECUCIÓN:	21/07/25
E DE EJECUCIÓN:	05/10/25

ACTIVIDAD DEL PROYECTO	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE (RAP)	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHAS DE ENTREGA		INSTRUCTOR O ÁREA RESPONSABLE
					INICIA	FINALIZA	
	GA3-260101055-AA1: Ejecutar las propuestas que el equipo de mercadeo requiere para promocionar los productos de una empresa del sector moda, de acuerdo con el plan de marketing digital definido por la organización.	260101055-03 - Ejecutar las propuestas de mercadeo requeridas, de acuerdo con el plan de marketing digital definido por la organización .		Evidencia de producto: Campaña de marketing . GA3-260101055-AA1-EV01. Calificable	21/07/25	03/08/25	TÉCNICO
				Evidencia de producto: Informe de gráficas de analítica digital. GA3- 260101055-AA1-EV02. Calificable	07/08/25	10/08/25	
	GA3-210601020-AA2: Establecer relaciones e interacción con los clientes de una empresa del sector moda, a	210601020-02 - Establecer relaciones con los clientes potenciales de acuerdo con las necesidades de la estrategia digital.		Evidencia de conocimiento: Informe "Base de datos de clientes". GA3-210601020-AA2-EV01. Calificable	04/08/25	10/08/25	TÉCNICO
				Evidencia de producto: Protocolo de atención y fidelización de clientes. GA3-210601020-AA2-	11/08/25	17/08/25	



CRONOGRAMA GENERAL DE ACTIVIDADES
PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA TÉCNICO EN MARKETING DIGITAL PARA EL SISTEMA MODA FICHA 3186205
CENTRO INDUSTRIAL Y DE AVIACIÓN – REGIONAL ATLÁNTICO

ECHA DE INICIO :	31/03/25
ECHA DE INICIO DE LA FORMACIÓN:	31/03/25
ECHA FIN DE ETAPA LECTIVA:	23/12/25
ECHA FIN DE FORMACIÓN:	30/06/26

FASE DE EVALUACIÓN

ECHA DE INICIO FASE DE EVALUACIÓN:	06/10/25
ECHA FIN DE FASE DE EVALUACIÓN:	23/12/25

NOMBRE DE LA FASE	ACTIVIDAD DEL PROYECTO	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE (RAP)	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHAS DE ENTREGA		INSTRUCTOR O ÁREA RESPONSABLE
						INICIA	FINALIZA	
		GA4-260101055-AA1: Monitorear el plan de mercadeo, a partir de la experiencia obtenida en redes sociales, con el propósito de identificar oportunidades y acciones de mejora.	260101055-04 - Monitorear el plan de mercadeo, a partir de la experiencia obtenida en las redes sociales y comunidades virtuales.		Evidencia de producto: Informe de datos. GA4-260101055-AA1-EV01. Calificable	06/10/25	12/10/25	TÉCNICO
					Evidencia de conocimiento: Organizador gráfico. GA4- 260101055-AA1-EV02. Calificable	13/10/25	19/10/25	
					Evidencia de conocimiento: Cuadro comparativo de perfiles de consumidor. GA4-260101055-AA1-EV03. Calificable	16/10/25	19/10/25	
					Evidencia de conocimiento:			

7. **OBLIGACIÓN:** REPORTAR EN EL SISTEMA SOFIA PLUS EN UN PLAZO MÁXIMO DE 3 DÍAS, TODAS LAS ACTIVIDADES DE ACUERDO CON LOS PROCESOS QUE SON DE SU RESPONSABILIDAD, GARANTIZANDO LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN Y SU COHERENCIA CON EL PROCESO FORMATIVO, TALES COMO: REGISTRO DE LOS JUICIOS EVALUATIVOS, CREACIÓN DE RUTAS Y ASOCIACIÓN DE APRENDICES, REGISTRO DE JUICIOS EVALUATIVOS DEL RECONOCIMIENTO DE APRENDIZAJES PREVIOS, CIERRE DE FICHAS.

EVIDENCIA: REGISTRO DE LOS APRENDICES APROBADOS/NO APROBADOS EN LA PLATAFORMA SOFIA DENTRO DE LOS PLAZOS ESTABLECIDOS DEL TECNICO DEL TÉCNICO EN MARKETING DIGITAL PARA EL SISTEMA DE LA MODA, FICHA 3186205, MANEJO DE INFORMACION PARA SISTEMAS DE GESTION 3186203, GESTION DE REDES DE DATOS (3186128), y PATRONAJE INDUSTRIAL DE PRENDAS DE VESTIR (3186223). (FOTOGRAFÍA)

