PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, 18 de noviembre del 2025

Señor (a)
JOSE ANASTACIO RESTREPO CASTELLANOS
SUPERVISOR CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.7406494**
Instructor Grado 20
Coordinación Académica
Montería

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

Referencia: No. **CO1.PCCNT.7406494** del año 2025

LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ, identificada con la cédula de ciudadanía No 25.800.289 de montería, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba, 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 Se fija como valor total para el contrato la suma de CUARENTA Y OCHO MILLONES DOSCIENTOS NOVENTA Y CUATRO MIL OCHOCIENTOS SESENTA Y SEIS PESOS M/CTE ($48.294.866) Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente al mes de febrero de 2025 por valor de TRES MILLONES TRESCIENTOS SETENTA Y DOS MIL NOVECIENTOS SETENTA Y CINCO PESOS M/CTE. ($3.372.975), b) nueve (9) pagos iguales por los meses de marzo a Noviembre de 2025, por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE. ($4.599.511) cada uno. c) un (1) pago por el mes de diciembre de 2025 por valor de TRES MILLONES QUINIENTOS VEINTISÉIS MIL DOSCIENTOS NOVENTA Y DOS PESOS M/CTE. ($3.526.292).

Dichos 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 de ahorros No. **16664333949** de **Bancolombia,** cuyo titular es el (la) Contratista; el cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informada al supervisor del contrato con el fin de surtir los trámites pertinentes. Para que el SENA pueda adelantar los trámites administrativos para el pago, el (la) Contratista debe acreditar previamente el cumplimiento de los requisitos de pago, tales como la

certificación expedida por el supervisor de contrato, en la que acredite el cumplimiento a entera satisfacción del objeto y obligaciones del contrato en el respectivo periodo y la certificación de los aportes al sistema general de Salud, Pensión y Riesgos Laborales, asi como los demás documentos necesarios para el pago.

Plazo: Será hasta el 23 de diciembre del 2025.

OBJETO:
CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR CONTRATISTA PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL MARCO DEL PROGRAMA OFERTA REGULAR, TITULADA Y COMPLEMENTARIA PRESENCIAL Y VIRTUAL EN EL CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DEL SENA REGIONAL CÓRDOBA

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear y ejecutar la formación profesional cumpliendo con la programación académica predeterminada por la coordinación respectiva en los programas y competencias asignada, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos, cumpliendo las horas de formación de las competencias de los programas de formación equivalentes a la programación de la Formación Profesional Integral.	Se realiza la Ejecución del proceso de formación complementaria Virtual de los programas: 3370253, Habilidades Cognitivas en Lecto Escritura: fecha fin 27 noviembre 3391912 Marketing Digital fecha fin 15 diciembre 3391913 Marketing Digital fecha fin 15 diciembre 3384679: Recibo y despacho de objetos Fecha fin 9 diciembre 3384681 Técnicas en Ventas Fecha fin 9 diciembre	Sofía Plus, LMS
2	Apoyar la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados	Realización de las sesiones en línea de cada semana para los programas de formación complementaria virtual 3370253, Habilidades Cognitivas en Lecto Escritura: 3391912 Marketing Digital 3391913 Marketing Digital 3384679: Recibo y despacho de objetos 3384681 Técnicas en Ventas Elaborar los anuncios de cada semana, desarrollar los foros temáticos, responder la mensajería interna, Invitaciones, entre otros 3370253, Habilidades Cognitivas en Lecto Escritura: 3391912 Marketing Digital 3391913 Marketing Digital 3384679: Recibo y despacho de objetos 3384681 Técnicas en Ventas	LMS, Enlace grabación sesiones en línea realizadas
3	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo: crear las rutas de aprendizaje, asociar	Calificar las evidencias que hacen parte del resultado de aprendizaje semanales de los programas:	Sofía Plus, LMS

	aprendices, realizar registro de inasistencia de aprendices, planes de mejoramiento y registrar juicios evaluativos, acorde con los lineamientos institucionales	3370253, Habilidades Cognitivas en Lecto Escritura: 3391912 Marketing Digital 3391913 Marketing Digital 3384679: Recibo y despacho de objetos 3384681 Técnicas en Ventas	
4	Participar en las reuniones de equipos de ejecución de la formación por grupo o áreas, según la determinación de la respectiva Coordinación Académica y de acuerdo con el procedimiento establecido por la institución, para garantizar integralidad en el diseño de actividades de aprendizaje	En este mes no se realizaron reuniones con coordinación académica	
5	Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales	En este mes se realizó formación complementaria, por lo que este ítem no aplica.	En este mes se realizó formación complementaria, por lo que este ítem no aplica.
6	Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz	Se realizó las novedades de cancelamiento a los cursos complementarios	Reporte del curso en zajuna.
7	Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	En este mes no hubo aprendices que solicitaron novedades	En el presente mes no aplica.
8	Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA, así como los requeridos para aseguramiento de la calidad (Autoevaluación y Registro calificado).	En este mes se realizó formación complementaria, por lo que este ítem no aplica.	En este mes se realizó formación complementaria, por lo que este ítem no aplica.
9	Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática	En este mes solo se realizó formación complementaria, por lo que este ítem de investigación no aplica.	En este mes solo se realizó formación complementaria, por lo que este ítem de investigación no aplica.

10	Gestionar la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa productiva y rendir informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas.	En este mes solo se realizó formación complementaria, por lo que este ítem de etapa productiva no aplica.	En este mes solo se realizó formación complementaria, por lo que este ítem de etapa productiva no aplica.
11	Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del SECOP II en los plazos establecidos por la entidad y acorde con los requisitos legales exigidos. De evidenciarse la falta de cargue de los documentos para el respectivo pago en la plataforma por dos meses seguidos se procederá con el inicio de proceso de incumplimiento contractual.	Se presentó el formato de informe mensual del presente mes, el soporte de las clases virtuales en zajuna y las horas reportadas en senasofiaplus, además se realizó el envío de la planilla de pago con el respectivo reporte de seguridad social en el mes.	Archivos GC y GF en la plataforma Secop II
12	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo máximo de tres (3) días hábiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información	En este mes solo se realizó formación complementaria, por lo que este ítem de inconsistencias no aplica.	En este mes solo se realizó formación complementaria, por lo que este ítem de inconsistencias no aplica.
13	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (Cesión - Terminación).	En el presente mes no se realizó cesión del contrato	En el presente mes no se realizó cesión del contrato
14	Atender las solicitudes realizadas por el supervisor del contrato	Asistir a las reuniones convocadas por el supervisor de contrato	Cumplir con la asistencia

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
1.	XX	XX	XX	XX
2.	XX	XX	XX	XX

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 planilla No. 90864169 del mes de octubre, Decreto Ley 2106 de 2019 – "*Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios
Cordialmente,

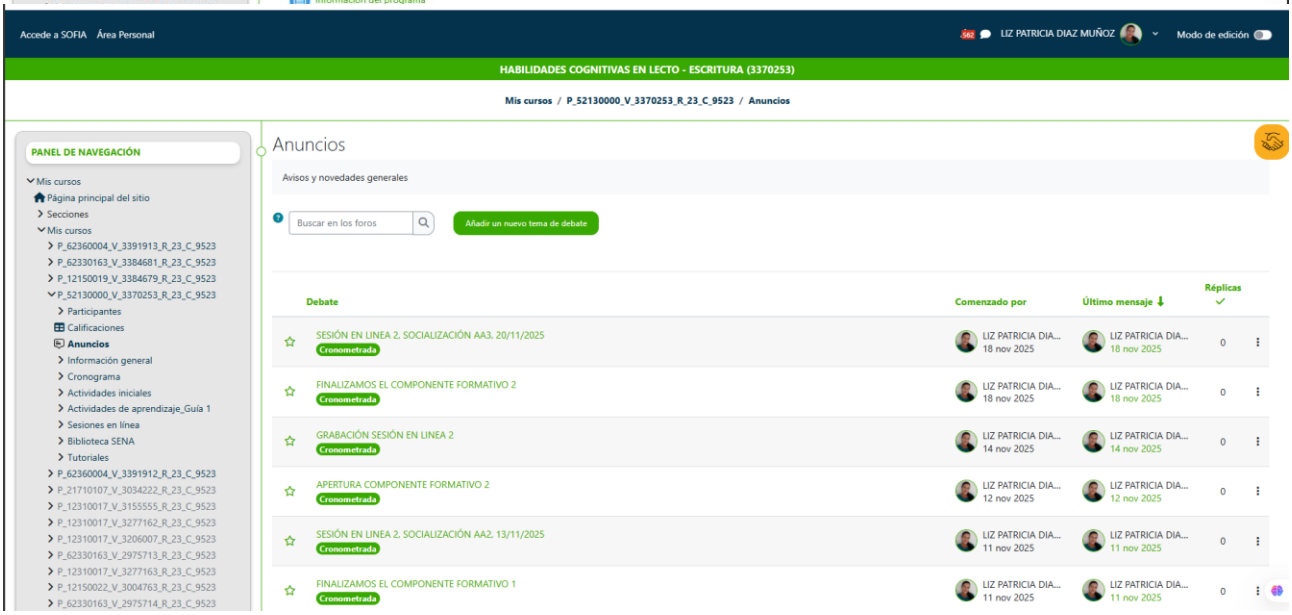
Firma

Liz Patricia Diaz Muñoz
Contratista
C.C. 25.800.289 de Montería.

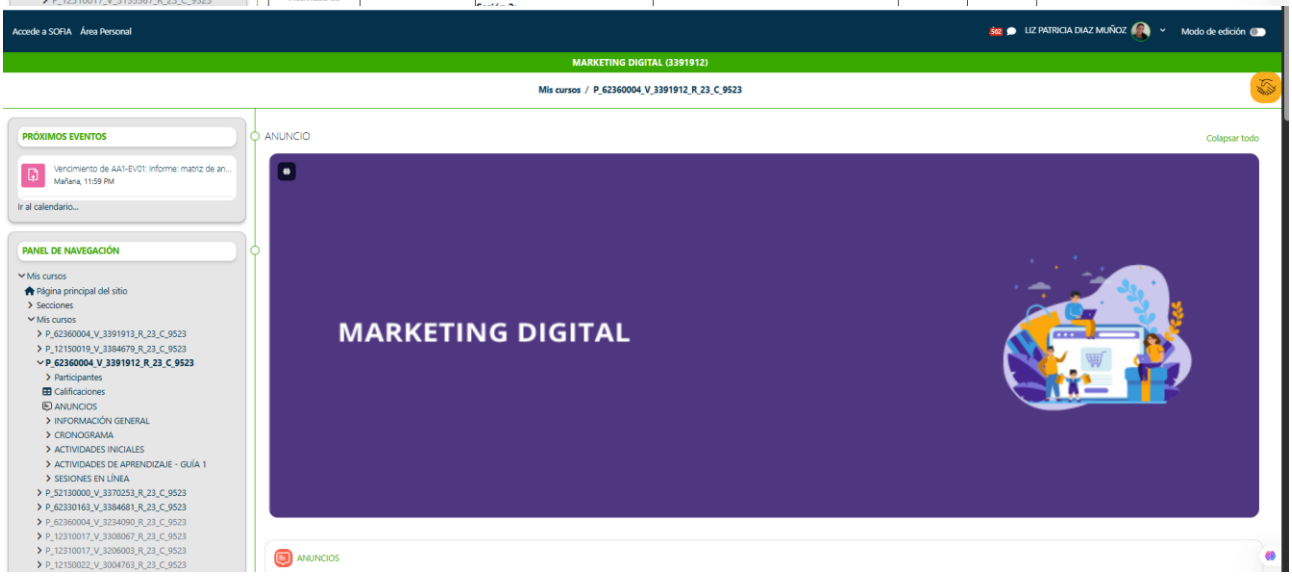
Recibí a satisfacción:

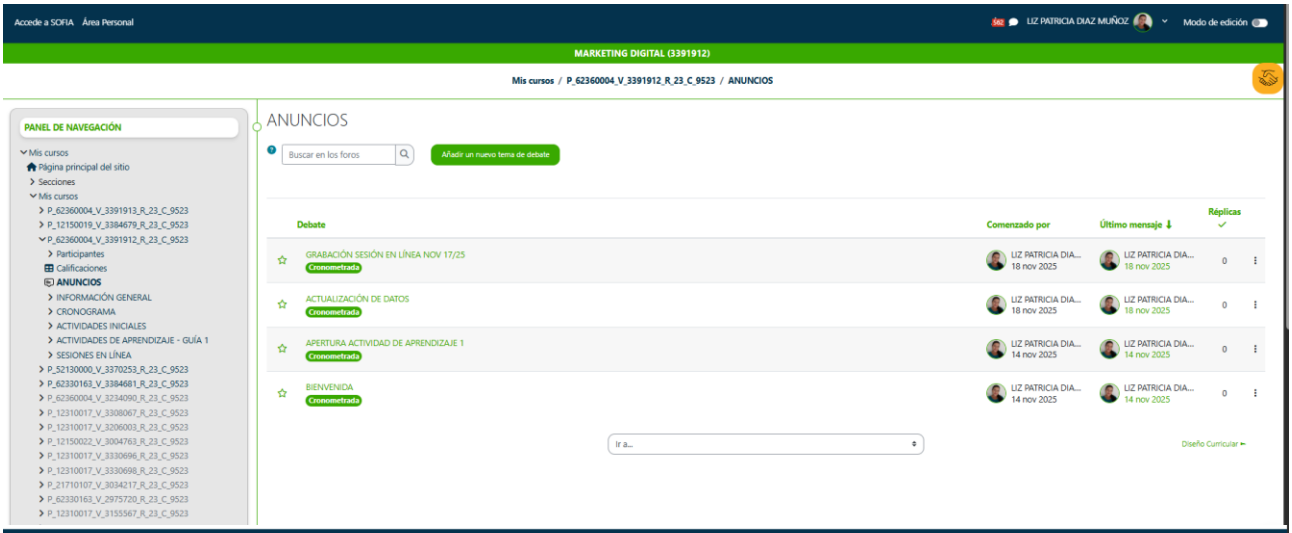
JOSE ANASTACIO RESTREPO CASTELLANOS
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.7406494 del año 2025
Instructor Grado 20
Coordinación Académica

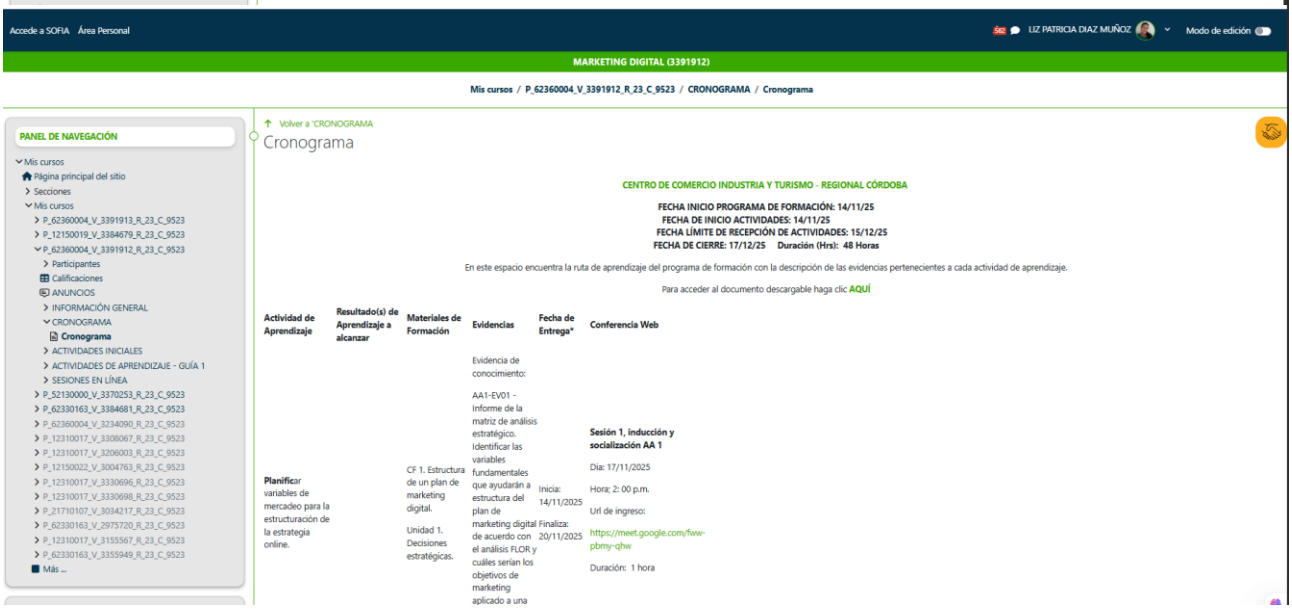

Accede a SOFIA
Área Personal
LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ
Modo de edición
HABILIDADES COGNITIVAS EN LECTO - ESCRITURA (3370253)
Mis cursos / P_52130000_V_3370253_R_23_C_9523
PRÓXIMOS EVENTOS
No hay eventos próximos
Ir al calendario...
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_62330163_V_3384681_R_23_C_9523
P_12150019_V_3384679_R_23_C_9523
P_52130000_V_3370253_R_23_C_9523
Participantes
Calificaciones
Anuncios
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Actividades de aprendizaje_Guía 1
Sesiones en línea
Biblioteca SENA
Tutoriales
P_62360004_V_3391912_R_23_C_9523
Colapsar todo
HABILIDADES COGNITIVAS EN LECTO - ESCRITURA
ABC
Anuncios
Información general
Diseño curricular
Información del programa

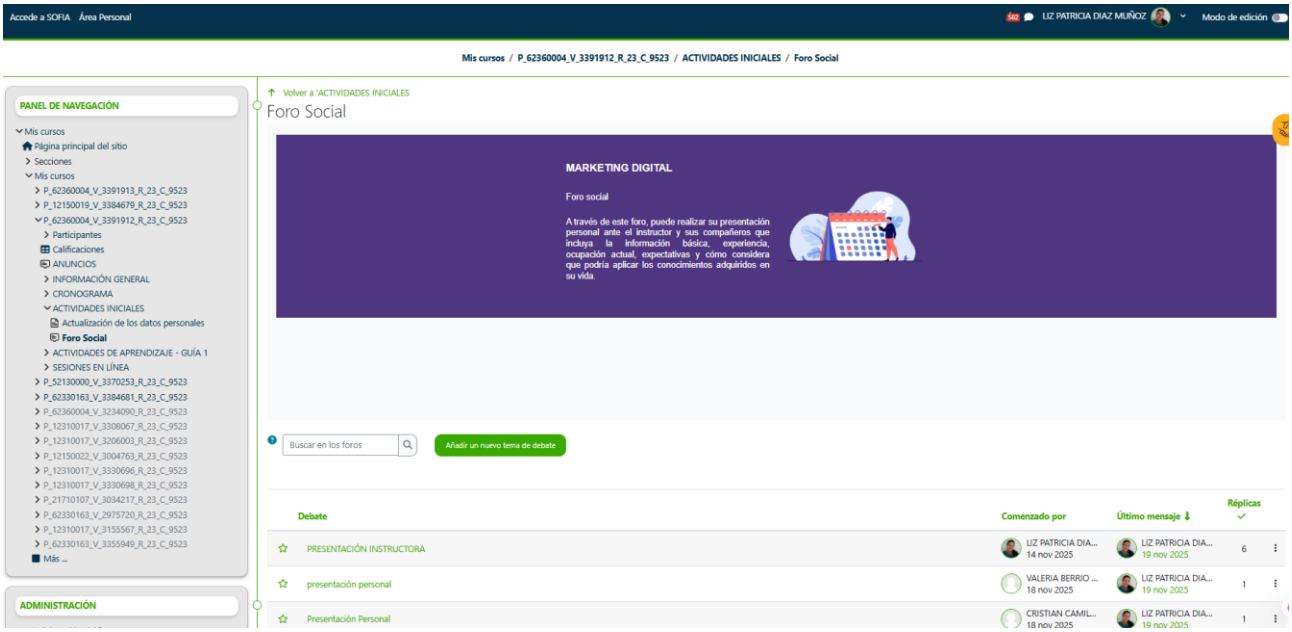

Accede a SOFIA
Área Personal
LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ
Modo de edición
HABILIDADES COGNITIVAS EN LECTO - ESCRITURA (3370253)
Mis cursos / P_52130000_V_3370253_R_23_C_9523 / Anuncios
PANEL DE NAVEGACIÓN
Anuncios
Avisos y novedades generales
Buscar en los foros
Añadir un nuevo tema de debate
Debate
Comenzado por
Último mensaje
Réplicas
SESIÓN EN LINEA 2, SOCIALIZACIÓN AA3, 20/11/2025
FINALIZAMOS EL COMPONENTE FORMATIVO 2
GRABACIÓN SESIÓN EN LINEA 2
APERTURA COMPONENTE FORMATIVO 2
SESIÓN EN LINEA 2, SOCIALIZACIÓN AA2, 13/11/2025
FINALIZAMOS EL COMPONENTE FORMATIVO 1
Cronometrada

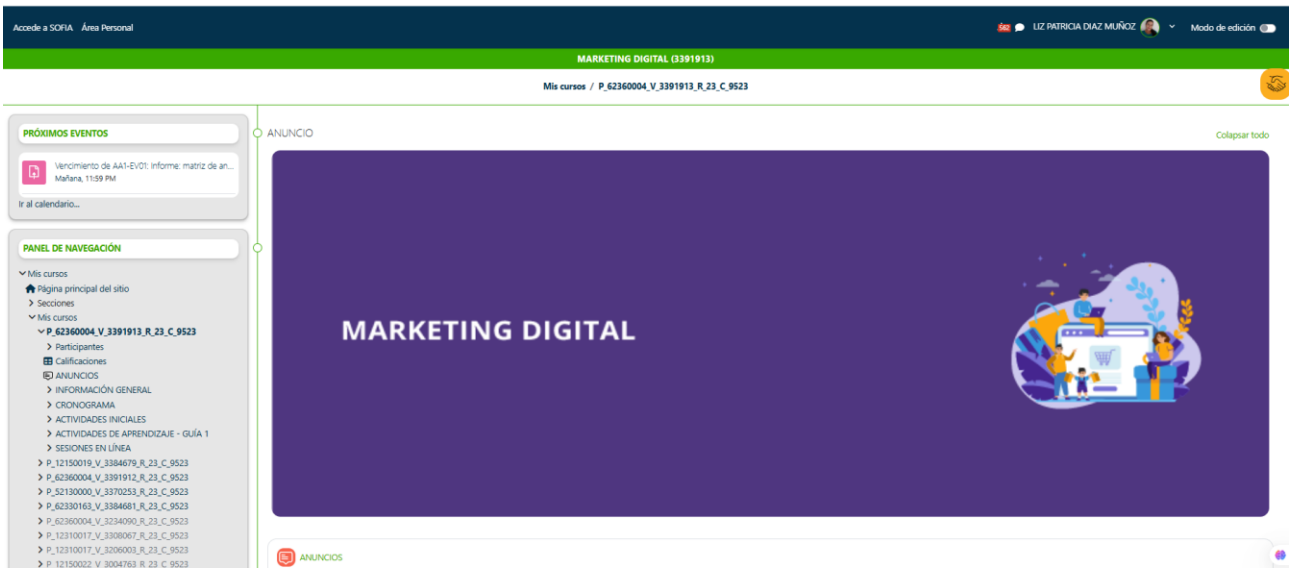

Accede a SOFIA Área Personal
LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ
Modo de edición
HABILIDADES COGNITIVAS EN LECTO - ESCRITURA (3370253)
Mis cursos / P_52130000_V_3370253_R_23_C_9523 / Cronograma / Cronograma de actividades
PANEL DE NAVEGACIÓN
Volver a "Cronograma
Cronograma de actividades
CRONOGRAMA GENERAL DE ACTIVIDADES
PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA
HABILIDADES COGNITIVAS EN LECTO-ESCRITURA
CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO - REGIONAL CÓRDOBA
En este espacio encuentra el cronograma del programa de formación "Habilidades cognitivas en lecto-escritura" con la descripción de las evidencias pertenecientes a cada actividad de aprendizaje.
Para acceder al documento descargable haga clic AQUÍ
FECHA DE INICIO DE FORMACIÓN: 05/11/2025
FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES: 26/11/2025
UNIDAD TEMÁTICA O ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE
RESULTADO DE APRENDIZAJE (RAP)
CONFERENCIAS WEB (FECHA – HORA)
EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE
FECHAS DE ENTREGA
INICIA
FINALIZA
Actividades previas / Preliminares / Iniciales
N/A
N/A
Realizar la "Actualización de los datos personales"
05/11/2025
11/11/2025
Participación en el "Foro social"
05/11/2025
11/11/2025
Actividad de aprendizaje 1 Reconocer las normas básicas de la gramática de acuerdo con las reglas establecidas por la RAE.
Utilizar las normas gramaticales en función de la comunicación y producción de sentido, de acuerdo con las necesidades del entorno.
Sesión 1:
Día:07/11/2025
Hora: 4:00 – 5:00 pm
Enlace de ingreso:
https://meet.google.com/buv-mmzj-wcw
AA1_EV01: Texto de normas de ortografía y gramaticales
Calificable
05/11/2025
11/11/2025
AA1_EV02: Cuestionario
Calificable
05/11/2025
11/11/2025
Actividad de

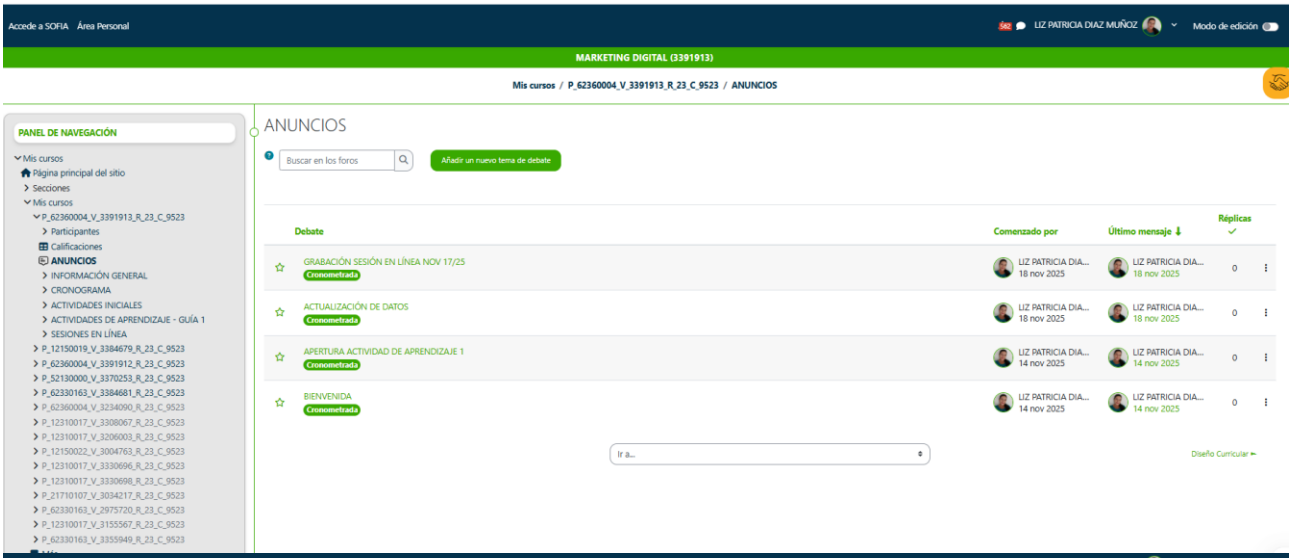

Accede a SOFIA Área Personal
LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ
Modo de edición
MARKETING DIGITAL (3391912)
Mis cursos / P_62360004_V_3391912_R_23_C_9523
PRÓXIMOS EVENTOS
Vencimiento de AA1-EV01: Informe: matriz de an...
Mañana, 11:59 PM
Ir al calendario...
PANEL DE NAVEGACIÓN
ANUNCIO
Colapsar todo
MARKETING DIGITAL
ANUNCIOS

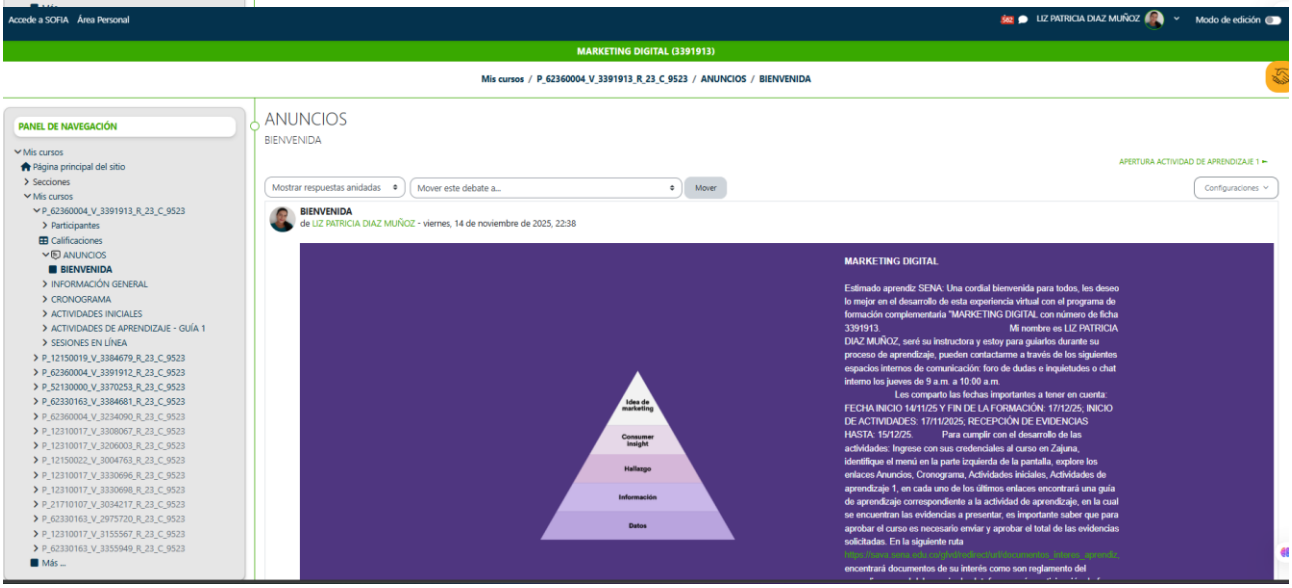

Accede a SOFIA Área Personal
LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ
Modo de edición
MARKETING DIGITAL (3391912)
Mis cursos / P_62360004_V_3391912_R_23_C_9523 / ANUNCIOS
PANEL DE NAVEGACIÓN
ANUNCIOS
Buscar en los foros
Añadir un nuevo tema de debate
Debate
Comenzado por
Último mensaje
Réplicas
GRABACIÓN SESIÓN EN LÍNEA NOV 17/25
ACTUALIZACIÓN DE DATOS
APERTURA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 1
BIENVENIDA
Cronometrada
Ir a...
Diseño Curricular

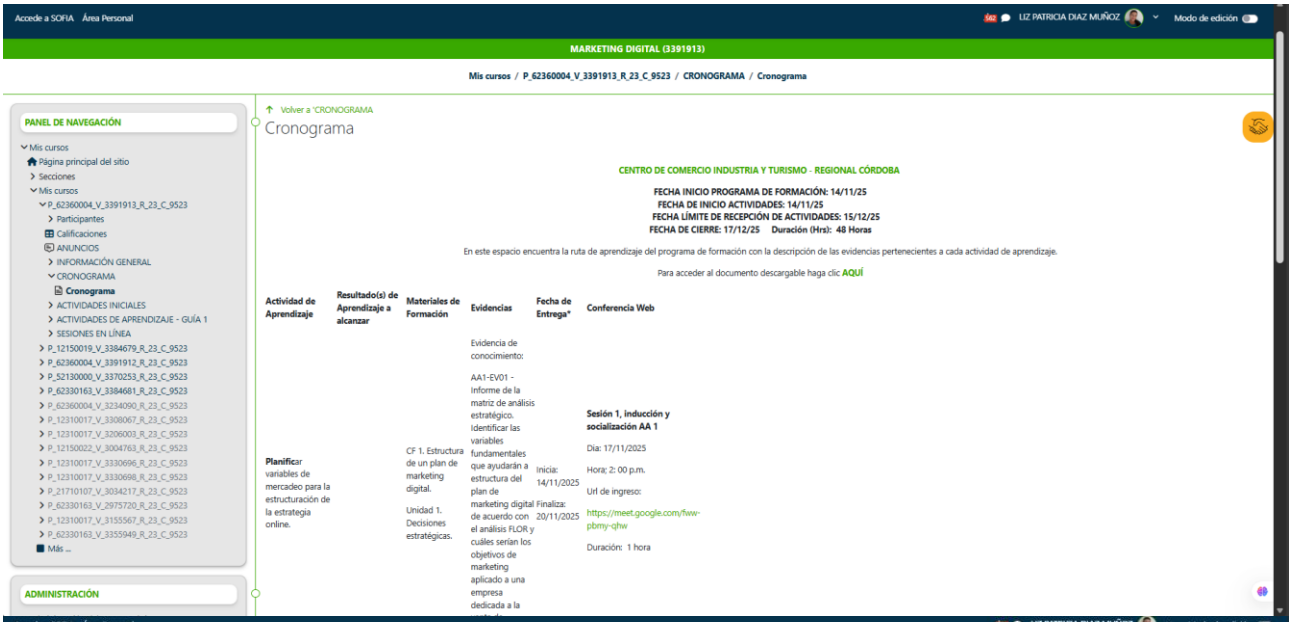

Accede a SOFIA Área Personal
LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ
Modo de edición
MARKETING DIGITAL (3391912)
Mis cursos / P_62360004_V_3391912_R_23_C_9523 / CRONOGRAMA / Cronograma
PANEL DE NAVEGACIÓN
Volver a 'CRONOGRAMA
Cronograma
CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO - REGIONAL CÓRDOBA
FECHA INICIO PROGRAMA DE FORMACIÓN: 14/11/25
FECHA DE INICIO ACTIVIDADES: 14/11/25
FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES: 15/12/25
FECHA DE CIERRE: 17/12/25 Duración (Hrs): 48 Horas
En este espacio encuentra la ruta de aprendizaje del programa de formación con la descripción de las evidencias pertenecientes a cada actividad de aprendizaje.
Para acceder al documento descargable haga clic AQUÍ
Actividad de Aprendizaje
Resultado(s) de Aprendizaje a alcanzar
Materiales de Formación
Evidencias
Fecha de Entrega*
Conferencia Web
Evidencia de conocimiento:
AA1-EV01 - Informe de la matriz de análisis estratégico. Identificar las variables fundamentales que ayudarán a estructura del plan de marketing digital de acuerdo con el análisis FLOR y cuáles serían los objetivos de marketing aplicado a una
Planificar variables de mercadeo para la estructuración de la estrategia online.
CF 1. Estructura de un plan de marketing digital.
Unidad 1. Decisiones estratégicas.
Inicia: 14/11/2025
Finaliza: 20/11/2025
Sesión 1, inducción y socialización AA 1
Día: 17/11/2025
Hora: 2: 00 p.m.
Url de ingreso:
https://meet.google.com/fww-pbmy-qhw
Duración: 1 hora


Accede a SOFIA Área Personal
LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ
Modo de edición
Mis cursos / P_62360004_V_3391912_R_23_C_9523 / ACTIVIDADES INICIALES / Foro Social
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_62360004_V_3391913_R_23_C_9523
P_12150019_V_3384679_R_23_C_9523
P_62360004_V_3391912_R_23_C_9523
Participantes
Calificaciones
ANUNCIOS
INFORMACIÓN GENERAL
CRONOGRAMA
ACTIVIDADES INICIALES
Actualización de los datos personales
Foro Social
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE - GUÍA 1
SESIONES EN LÍNEA
P_52130000_V_3370253_R_23_C_9523
P_62330163_V_3384681_R_23_C_9523
P_62360004_V_3234090_R_23_C_9523
P_12310017_V_3308067_R_23_C_9523
P_12310017_V_3206003_R_23_C_9523
P_12150022_V_3004763_R_23_C_9523
P_12310017_V_3330696_R_23_C_9523
P_12310017_V_3330698_R_23_C_9523
P_21710107_V_3034217_R_23_C_9523
P_62330163_V_2975720_R_23_C_9523
P_12310017_V_3155567_R_23_C_9523
P_62330163_V_3355949_R_23_C_9523
Más ...
ADMINISTRACIÓN
Volver a 'ACTIVIDADES INICIALES
Foro Social
MARKETING DIGITAL
Foro social
A través de este foro, puede realizar su presentación personal ante el instructor y sus compañeros que incluya la información básica, experiencia, ocupación actual, expectativas y cómo considera que podría aplicar los conocimientos adquiridos en su vida.
Buscar en los foros
Añadir un nuevo tema de debate
Debate
Comenzado por
Último mensaje
Réplicas
PRESENTACIÓN INSTRUCTORA
LIZ PATRICIA DIA... 14 nov 2025
LIZ PATRICIA DIA... 19 nov 2025
6
presentación personal
VALERIA BERRIO ... 18 nov 2025
LIZ PATRICIA DIA... 19 nov 2025
1
Presentación Personal
CRISTIAN CAMIL... 18 nov 2025
LIZ PATRICIA DIA... 19 nov 2025
1

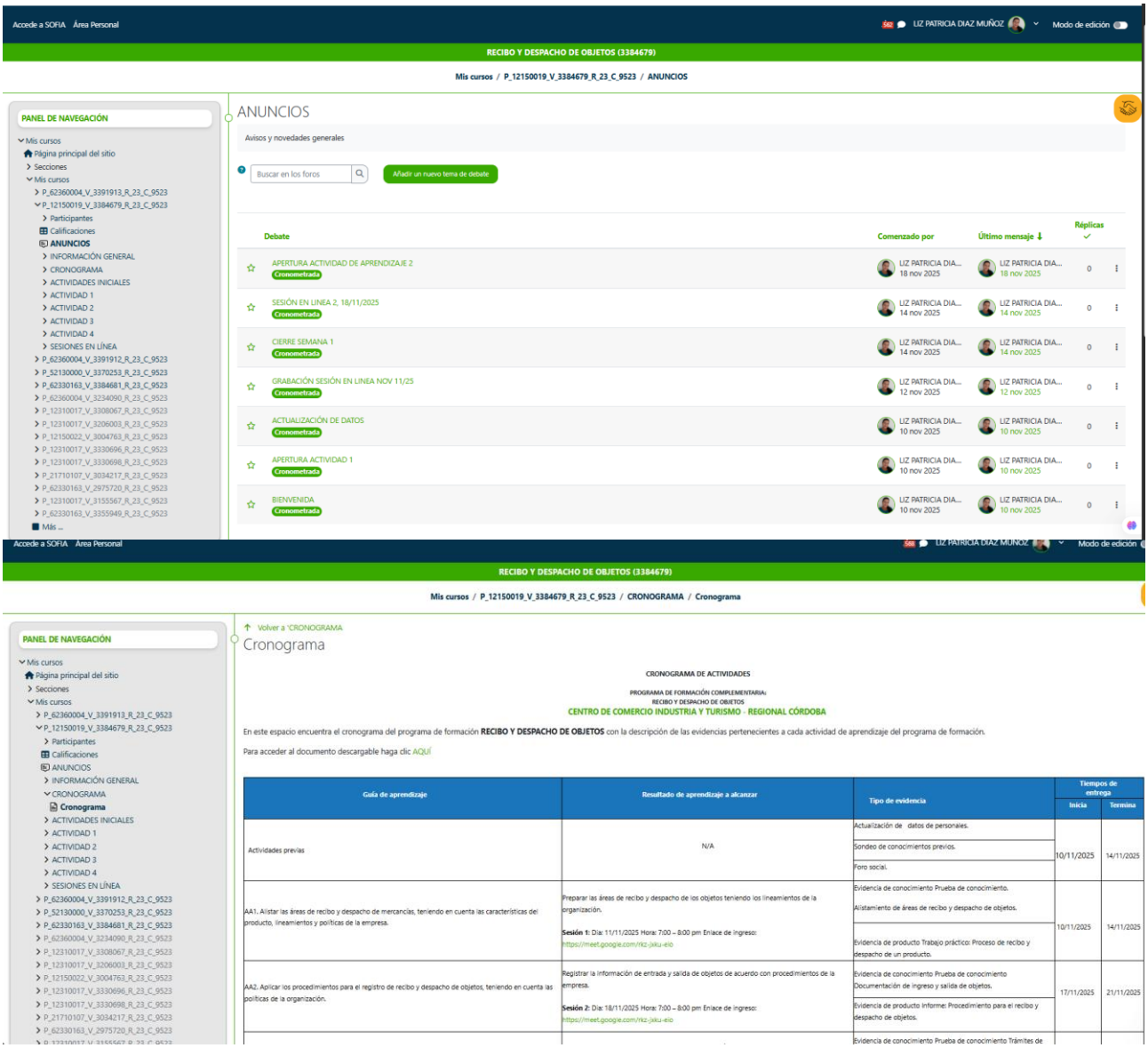

Accede a SOFIA Área Personal
LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ
Modo de edición
MARKETING DIGITAL (3391913)
Mis cursos / P_62360004_V_3391913_R_23_C_9523
PRÓXIMOS EVENTOS
Vencimiento de AA1-EV01: Informe: matriz de an...
Mañana, 11:59 PM
Ir al calendario...
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_62360004_V_3391913_R_23_C_9523
Participantes
Calificaciones
ANUNCIOS
INFORMACIÓN GENERAL
CRONOGRAMA
ACTIVIDADES INICIALES
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE - GUÍA 1
SESIONES EN LÍNEA
P_12150019_V_3384679_R_23_C_9523
P_62360004_V_3391912_R_23_C_9523
P_52130000_V_3370253_R_23_C_9523
P_62330163_V_3384681_R_23_C_9523
P_62360004_V_3234090_R_23_C_9523
P_12310017_V_3308067_R_23_C_9523
P_12310017_V_3206003_R_23_C_9523
P_12150022_V_3004763_R_23_C_9523
ANUNCIO
Colapsar todo
MARKETING DIGITAL
ANUNCIOS

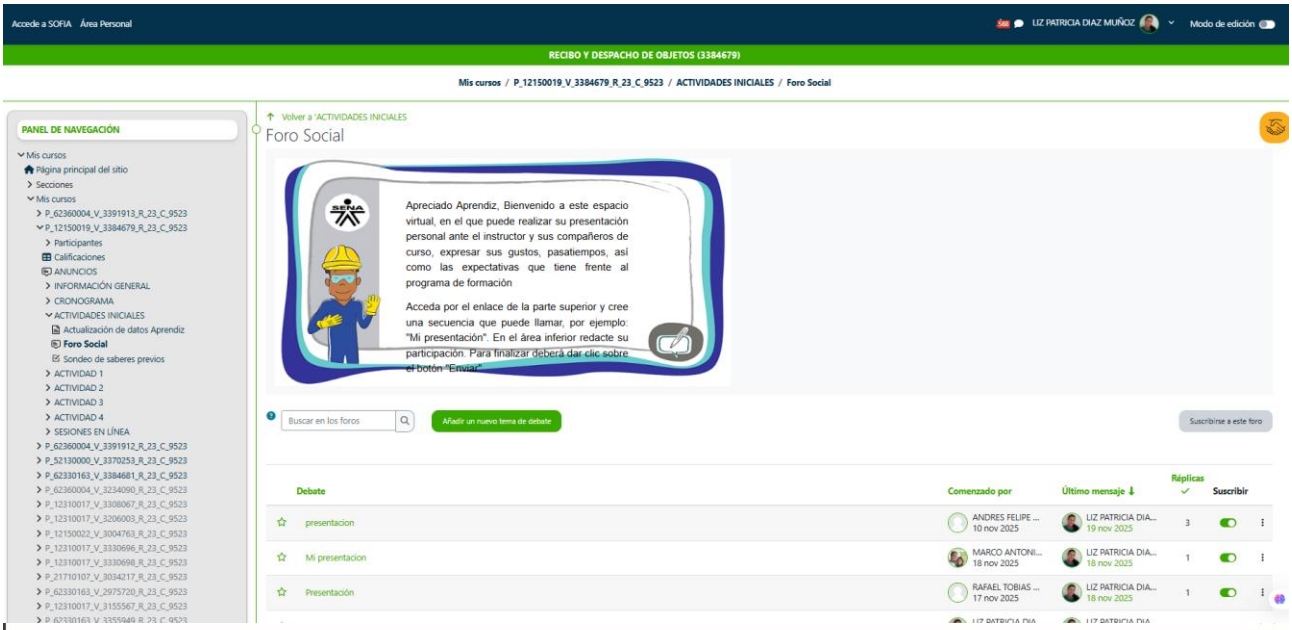

Accede a SOFIA
Área Personal
LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ
Modo de edición
MARKETING DIGITAL (3391913)
Mis cursos / P_62360004_V_3391913_R_23_C_9523 / ANUNCIOS
PANEL DE NAVEGACIÓN
ANUNCIOS
Buscar en los foros
Añadir un nuevo tema de debate
Debate
Comenzado por
Último mensaje
Réplicas
GRABACIÓN SESIÓN EN LÍNEA NOV 17/25
ACTUALIZACIÓN DE DATOS
APERTURA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 1
BIENVENIDA
Cronometrada
Ir a...
Diseño Curricular

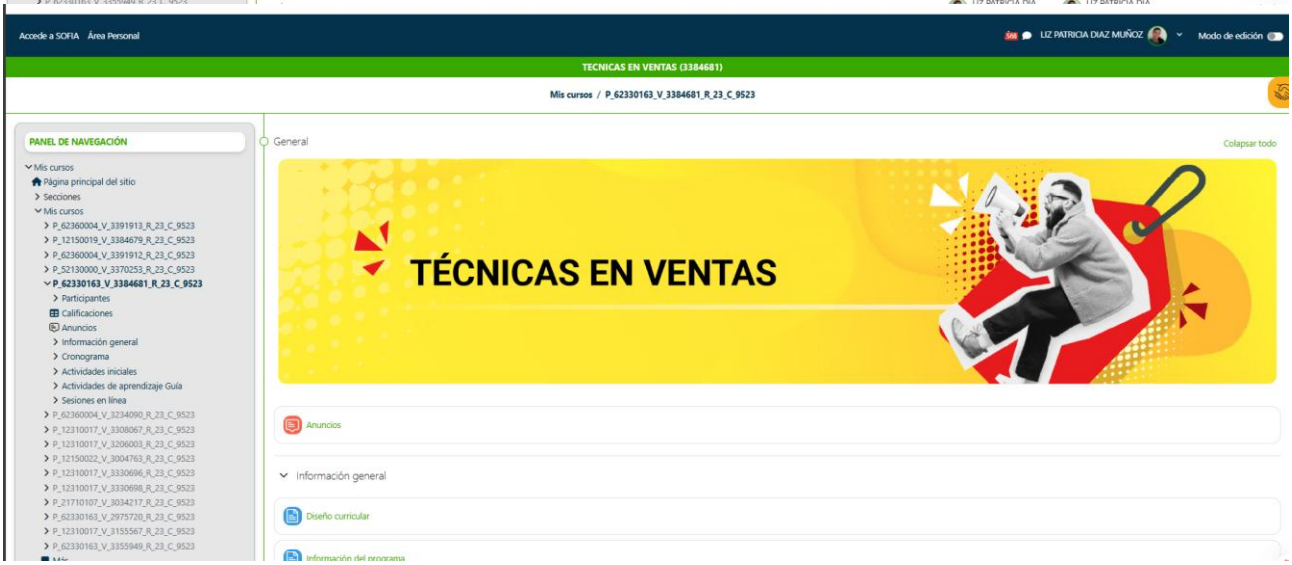

Accede a SOFIA
Área Personal
LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ
Modo de edición
MARKETING DIGITAL (3391913)
Mis cursos / P_62360004_V_3391913_R_23_C_9523 / ANUNCIOS / BIENVENIDA
PANEL DE NAVEGACIÓN
ANUNCIOS
BIENVENIDA
APERTURA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 1
Mostrar respuestas anidadas
Mover este debate a...
Mover
Configuraciones
BIENVENIDA
de LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ - viernes, 14 de noviembre de 2025, 22:38
MARKETING DIGITAL
Estimado aprendiz SENA: Una cordial bienvenida para todos, les deseo lo mejor en el desarrollo de esta experiencia virtual con el programa de formación complementaria "MARKETING DIGITAL con número de ficha 3391913. Mi nombre es LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ, seré su instructora y estoy para guiarlos durante su proceso de aprendizaje, pueden contactarme a través de los siguientes espacios internos de comunicación: foro de dudas e inquietudes o chat interno los jueves de 9 a.m. a 10:00 a.m.
Les comparto las fechas importantes a tener en cuenta: FECHA INICIO 14/11/25 Y FIN DE LA FORMACIÓN: 17/12/25; INICIO DE ACTIVIDADES: 17/11/2025, RECEPCIÓN DE EVIDENCIAS HASTA: 15/12/25. Para cumplir con el desarrollo de las actividades: Ingrese con sus credenciales al curso en Zajuna, identifique el menú en la parte izquierda de la pantalla, explore los enlaces Anuncios, Cronograma, Actividades iniciales, Actividades de aprendizaje 1, en cada uno de los últimos enlaces encontrará una guía de aprendizaje correspondiente a la actividad de aprendizaje, en la cual se encuentran las evidencias a presentar, es importante saber que para aprobar el curso es necesario enviar y aprobar el total de las evidencias solicitadas. En la siguiente ruta
encontrará documentos de su interés como son reglamento del
Idea de marketing
Consumer Insight
Hallazgo
Información
Datos

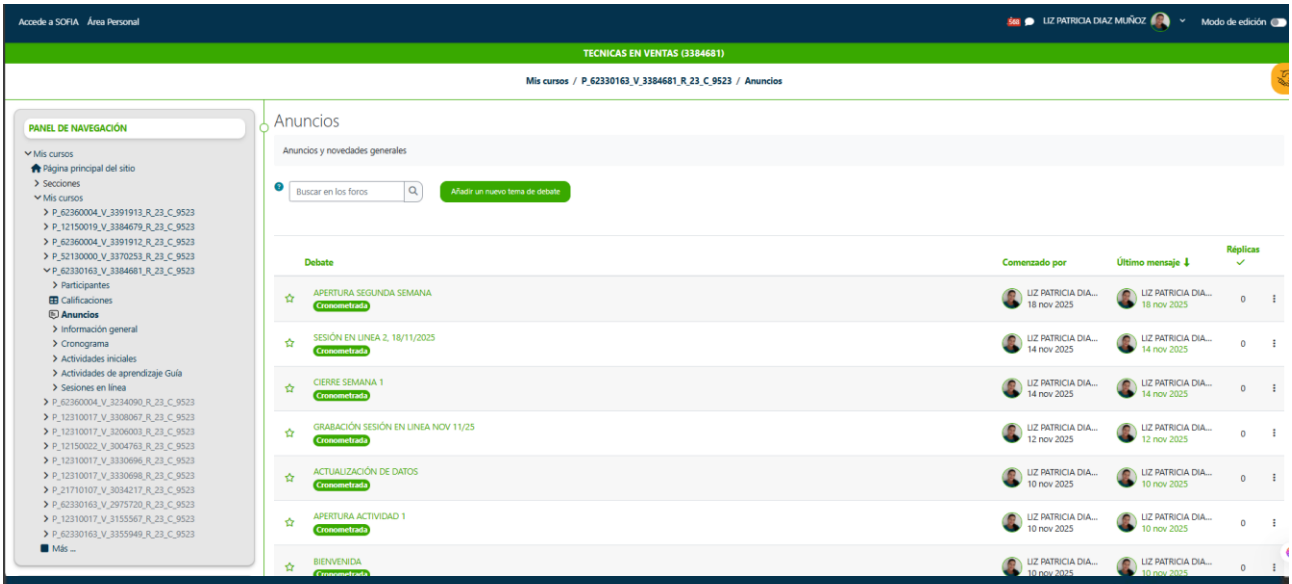

Accede a SOFIA Área Personal
LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ
Modo de edición
MARKETING DIGITAL (3391913)
Mis cursos / P_62360004_V_3391913_R_23_C_9523 / CRONOGRAMA / Cronograma
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_62360004_V_3391913_R_23_C_9523
Participantes
Calificaciones
ANUNCIOS
INFORMACIÓN GENERAL
CRONOGRAMA
Cronograma
ACTIVIDADES INICIALES
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE - GUÍA 1
SESIONES EN LÍNEA
ADMINISTRACIÓN
Volver a "CRONOGRAMA
Cronograma
CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO - REGIONAL CÓRDOBA
FECHA INICIO PROGRAMA DE FORMACIÓN: 14/11/25
FECHA DE INICIO ACTIVIDADES: 14/11/25
FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES: 15/12/25
FECHA DE CIERRE: 17/12/25 Duración (Hrs): 48 Horas
En este espacio encuentra la ruta de aprendizaje del programa de formación con la descripción de las evidencias pertenecientes a cada actividad de aprendizaje.
Para acceder al documento descargable haga clic AQUÍ
Actividad de Aprendizaje
Resultado(s) de Aprendizaje a alcanzar
Materiales de Formación
Evidencias
Fecha de Entrega*
Conferencia Web
Evidencia de conocimiento:
AA1-EV01 - Informe de la matriz de análisis estratégico. Identificar las variables fundamentales que ayudarán a estructura del plan de marketing digital de acuerdo con el análisis FLOR y cuáles serían los objetivos de marketing aplicado a una empresa dedicada a la
Planificar variables de mercadeo para la estructuración de la estrategia online.
CF 1. Estructura de un plan de marketing digital.
Unidad 1. Decisiones estratégicas.
Inicia: 14/11/2025
Finaliza: 20/11/2025
Sesión 1, inducción y socialización AA 1
Día: 17/11/2025
Hora: 2: 00 p.m.
Url de ingreso:
https://meet.google.com/fww-pbmy-qhw
Duración: 1 hora

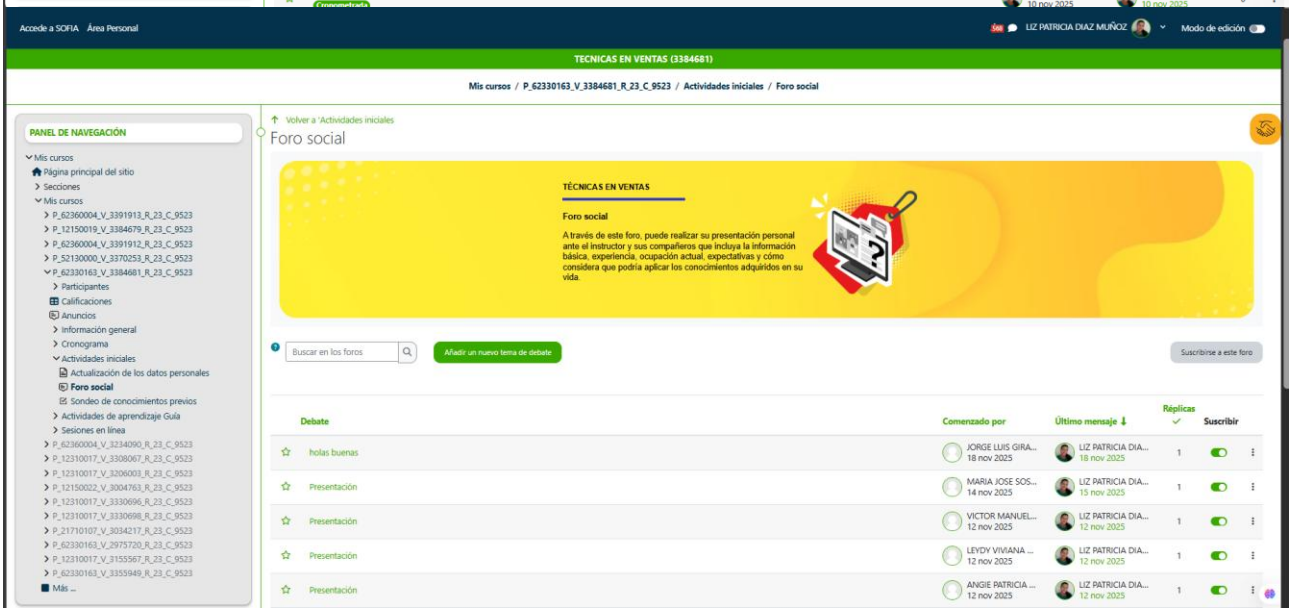

Accede a SOFIA Área Personal
LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ
Modo de edición
Mis cursos / P_12150019_V_3384679_R_23_C_9523
PRÓXIMOS EVENTOS
Foro temático 2 pendiente
viernes, 21 noviembre, 11:59 PM
Ir al calendario...
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_62360004_V_3391913_R_23_C_9523
P_12150019_V_3384679_R_23_C_9523
Participantes
Calificaciones
ANUNCIOS
INFORMACIÓN GENERAL
CRONOGRAMA
ACTIVIDADES INICIALES
ACTIVIDAD 1
ACTIVIDAD 2
ACTIVIDAD 3
ACTIVIDAD 4
SESIONES EN LÍNEA
General
Colapsar todo
Recibo y Despacho de Objetos
ANUNCIOS
INFORMACIÓN GENERAL
Diseño curricular
Información del programa

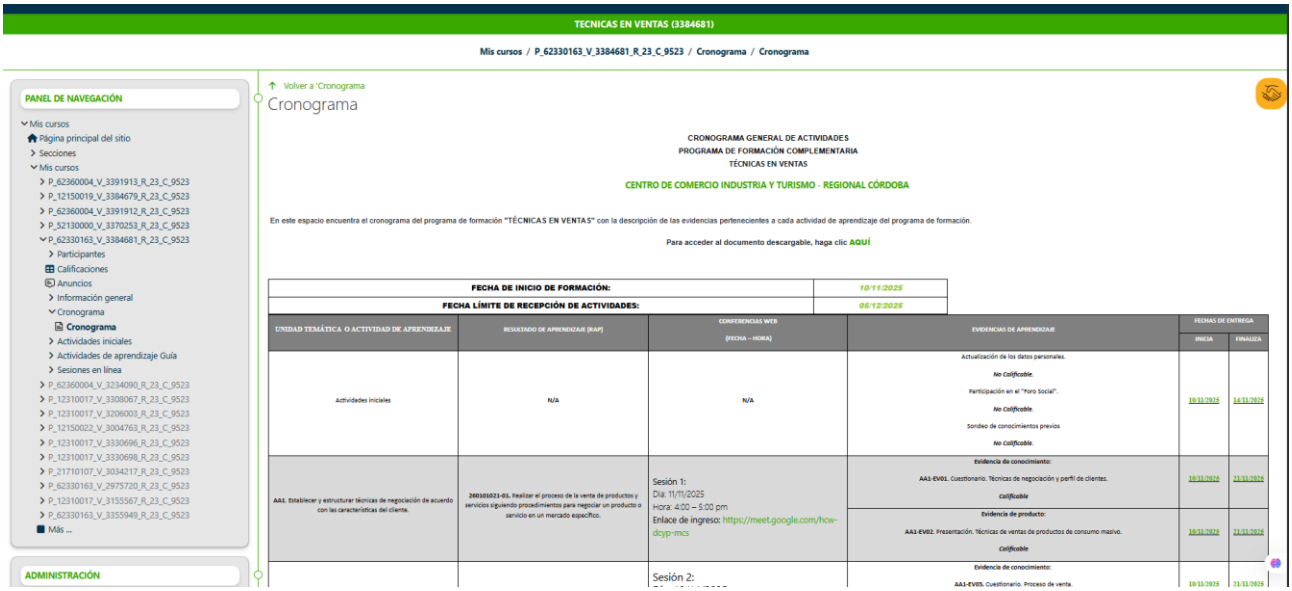

Accede a SOFIA Área Personal
LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ
Modo de edición
RECIBO Y DESPACHO DE OBJETOS (3384679)
Mis cursos / P_12150019_V_3384679_R_23_C_9523 / ANUNCIOS
PANEL DE NAVEGACIÓN
ANUNCIOS
Avisos y novedades generales
Buscar en los foros
Añadir un nuevo tema de debate
Debate
Comenzado por
Último mensaje
Réplicas
APERTURA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 2
SESIÓN EN LINEA 2, 18/11/2025
CIERRE SEMANA 1
GRABACIÓN SESIÓN EN LINEA NOV 11/25
ACTUALIZACIÓN DE DATOS
APERTURA ACTIVIDAD 1
BIENVENIDA
Cronometrada
Accede a SOFIA Área Personal
LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ
Modo de edición
RECIBO Y DESPACHO DE OBJETOS (3384679)
Mis cursos / P_12150019_V_3384679_R_23_C_9523 / CRONOGRAMA / Cronograma
PANEL DE NAVEGACIÓN
Volver a "CRONOGRAMA
Cronograma
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES
PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:
RECIBO Y DESPACHO DE OBJETOS
CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO - REGIONAL CÓRDOBA
En este espacio encuentra el cronograma del programa de formación RECIBO Y DESPACHO DE OBJETOS con la descripción de las evidencias pertenecientes a cada actividad de aprendizaje del programa de formación.
Para acceder al documento descargable haga clic AQUÍ
Guía de aprendizaje
Resultado de aprendizaje a alcanzar
Tipo de evidencia
Tiempos de entrega
Inicia
Termina
Actividades previas
N/A
Actualización de datos de personales.
Sondeo de conocimientos previos.
Foro social.
10/11/2025
14/11/2025
AA1. Alistar las áreas de recibo y despacho de mercancías, teniendo en cuenta las características del producto, lineamientos y políticas de la empresa.
Preparar las áreas de recibo y despacho de los objetos teniendo los lineamientos de la organización.
Sesión 1: Día: 11/11/2025 Hora: 7:00 – 8:00 pm Enlace de ingreso: https://meet.google.com/rkz-jaku-eio
Evidencia de conocimiento Prueba de conocimiento.
Alistamiento de áreas de recibo y despacho de objetos.
Evidencia de producto Trabajo práctico: Proceso de recibo y despacho de un producto.
10/11/2025
14/11/2025
AA2. Aplicar los procedimientos para el registro de recibo y despacho de objetos, teniendo en cuenta las políticas de la organización.
Registrar la información de entrada y salida de objetos de acuerdo con procedimientos de la empresa.
Sesión 2: Día: 18/11/2025 Hora: 7:00 – 8:00 pm Enlace de ingreso: https://meet.google.com/rkz-jaku-eio
Evidencia de conocimiento Prueba de conocimiento Documentación de ingreso y salida de objetos.
Evidencia de producto Informe: Procedimiento para el recibo y despacho de objetos.
17/11/2025
21/11/2025


Accede a SOFIA
Área Personal
LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ
Modo de edición
RECIBO Y DESPACHO DE OBJETOS (3384679)
Mis cursos / P_12150019_V_3384679_R_23_C_9523 / ACTIVIDADES INICIALES / Foro Social
PANEL DE NAVEGACIÓN
Volver a 'ACTIVIDADES INICIALES
Foro Social
Apreciado Aprendiz, Bienvenido a este espacio virtual, en el que puede realizar su presentación personal ante el instructor y sus compañeros de curso, expresar sus gustos, pasatiempos, así como las expectativas que tiene frente al programa de formación
Acceda por el enlace de la parte superior y cree una secuencia que puede llamar, por ejemplo: "Mi presentación". En el área inferior redacte su participación. Para finalizar deberá dar clic sobre el botón "Enviar".
Buscar en los foros
Añadir un nuevo tema de debate
Suscribirse a este foro
Debate
Comenzado por
Último mensaje
Réplicas
Suscribir
presentacion
Mi presentacion
Presentación


Accede a SOFIA
Área Personal
LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ
Modo de edición
TECNICAS EN VENTAS (3384681)
Mis cursos / P_62330163_V_3384681_R_23_C_9523
PANEL DE NAVEGACIÓN
General
Colapsar todo
TÉCNICAS EN VENTAS
Anuncios
Información general
Diseño curricular


Accede a SOFIA Área Personal
LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ
Modo de edición
TECNICAS EN VENTAS (3384681)
Mis cursos / P_62330163_V_3384681_R_23_C_9523 / Anuncios
PANEL DE NAVEGACIÓN
Anuncios
Anuncios y novedades generales
Buscar en los foros
Añadir un nuevo tema de debate
Debate
Comenzado por
Último mensaje
Réplicas
APERTURA SEGUNDA SEMANA
SESIÓN EN LINEA 2, 18/11/2025
CIERRE SEMANA 1
GRABACIÓN SESIÓN EN LINEA NOV 11/25
ACTUALIZACIÓN DE DATOS
APERTURA ACTIVIDAD 1
BIENVENIDA
Cronometrada


Accede a SOFIA Área Personal
LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ
Modo de edición
TECNICAS EN VENTAS (3384681)
Mis cursos / P_62330163_V_3384681_R_23_C_9523 / Actividades iniciales / Foro social
PANEL DE NAVEGACIÓN
Volver a 'Actividades iniciales
Foro social
TÉCNICAS EN VENTAS
Foro social
A través de este foro, puede realizar su presentación personal ante el instructor y sus compañeros que incluya la información básica, experiencia, ocupación actual, expectativas y cómo considera que podría aplicar los conocimientos adquiridos en su vida.
Buscar en los foros
Añadir un nuevo tema de debate
Suscribirse a este foro
Debate
Comenzado por
Último mensaje
Réplicas
Suscribir
holas buenas
Presentación
Presentación
Presentación
Presentación



TECNICAS EN VENTAS (3384681)

Mis cursos / P_62330163_V_3384681_R_23_C_9523 / Cronograma / Cronograma

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
  - Página principal del sitio
  - Secciones
  - Mis cursos
    - P_62360004_V_3391913_R_23_C_9523
    - P_12150019_V_3384679_R_23_C_9523
    - P_62360004_V_3391912_R_23_C_9523
    - P_52130000_V_3370253_R_23_C_9523
    - P_62330163_V_3384681_R_23_C_9523
      - Participantes
      - Calificaciones
      - Anuncios
      - Información general
      - Cronograma
        - **Cronograma**
      - Actividades iniciales
      - Actividades de aprendizaje Guía
      - Sesiones en línea
    - P_62360004_V_3234090_R_23_C_9523
    - P_12310017_V_3308067_R_23_C_9523
    - P_12310017_V_3206003_R_23_C_9523
    - P_12150022_V_3004763_R_23_C_9523
    - P_12310017_V_3330696_R_23_C_9523
    - P_12310017_V_3330698_R_23_C_9523
    - P_21710107_V_3034217_R_23_C_9523
    - P_62330163_V_2975720_R_23_C_9523
    - P_12310017_V_3155567_R_23_C_9523
    - P_62330163_V_3355949_R_23_C_9523
    - Más ...

ADMINISTRACIÓN

Volver a 'Cronograma

Cronograma

CRONOGRAMA GENERAL DE ACTIVIDADES
PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA
TÉCNICAS EN VENTAS

CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO - REGIONAL CÓRDOBA

En este espacio encuentra el cronograma del programa de formación **"TÉCNICAS EN VENTAS"** con la descripción de las evidencias pertenecientes a cada actividad de aprendizaje del programa de formación.

Para acceder al documento descargable, haga clic AQUÍ

FECHA DE INICIO DE FORMACIÓN:	*10/11/2025*
FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES:	*05/12/2025*

UNIDAD TEMÁTICA O ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE (RAP)	CONFERENCIAS WEB (FECHA – HORA)	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHAS DE ENTREGA	
				INICIA	FINALIZA
Actividades iniciales	N/A	N/A	Actualización de los datos personales. ***No Calificable.*** Participación en el "Foro Social". ***No Calificable.*** Sondeo de conocimientos previos ***No Calificable.***	10/11/2025	14/11/2025
AA1. Establecer y estructurar técnicas de negociación de acuerdo con las características del cliente.	**260101021-01.** Realizar el proceso de la venta de productos y servicios siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico.	Sesión 1: Día: 11/11/2025 Hora: 4:00 – 5:00 pm Enlace de ingreso: https://meet.google.com/hcw-dcyp-mcs	**Evidencia de conocimiento:** **AA1-EV01.** Cuestionario. Técnicas de negociación y perfil de clientes. ***Calificable***	10/11/2025	21/11/2025
			Evidencia de producto: **AA1-EV02.** Presentación. Técnicas de ventas de productos de consumo masivo. ***Calificable***	10/11/2025	21/11/2025
		Sesión 2:	**Evidencia de conocimiento:** **AA1-EV03.** Cuestionario. Proceso de venta.	10/11/2025	21/11/2025

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

FECHA INICIAL: 01/11/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 30/11/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3370253 - HABILIDADES COGNITIVAS EN LECTO - ESCRITURA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

INTERPRETAR TEXTOS DE NIVEL DE COMPLEJIDAD MEDIA A PARTIR DE LAS NORMAS Y TÉCNICAS DE LECTURA.

USAR LA TIPOLOGÍA TEXTUAL EN LA CONSTRUCCIÓN DE UN TEXTO DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y EL

UTILIZAR LAS NORMAS GRAMATICALES EN FUNCIÓN DE LA COMUNICACIÓN Y PRODUCCIÓN DE SENTIDO, DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL ENTORNO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 38,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3391913 - MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO.

RA2. ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 22,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3384679 - RECIBO Y DESPACHO DE OBJETOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Recibir la mercancía según procedimientos técnicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LAS CONDICIONES DE DEVOLUCIÓN DE OBJETOS DE ACUERDO CON LAS SOLICITUDES, EL TIPO DE SERVICIO Y LOS LINEAMIENTOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LAS ÁREAS DE RECIBO Y DESPACHO DE LOS OBJETOS TENIENDO LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

REALIZAR LOS PROCEDIMIENTOS QUE GARANTICEN LA DEVOLUCIÓN DE LOS OBJETOS DE ACUERDO A LA PROMESA DE SERVICIO Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE ENTRADA Y SALIDA DE OBJETOS DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 30,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3384681 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	30,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3355940 - ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR INVENTARIOS DE ACUERDO CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTIMAR COSTOS DE INVENTARIOS SEGÚN MÉTODOS DE VALUACIÓN, ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR FUNCIONES, MÉTODOS, TIPOS Y SISTEMAS DE INVENTARIOS.

IMPLEMENTAR MÉTODOS DE CONTROL DE INVENTARIOS, SEGÚN POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	10,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3355939 - ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR INVENTARIOS DE ACUERDO CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTIMAR COSTOS DE INVENTARIOS SEGÚN MÉTODOS DE VALUACIÓN, ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR FUNCIONES, MÉTODOS, TIPOS Y SISTEMAS DE INVENTARIOS.

IMPLEMENTAR MÉTODOS DE CONTROL DE INVENTARIOS, SEGÚN POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	10,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3355949 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 10,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3391912 - MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO.

RA2. ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 22,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3355950 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 10,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 182,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: LIZ PATRICIA DIAZ MUÑOZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA