PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Cartagena, 4 de diciembre de 2025

Señor (a)
CAROLINA PAOLA ARGUMEDO GUEVARA
SUPERVISOR CONTRATO No. **7505471**
Cargo del supervisor Profesional G02
SENA Centro para la Industria Petroquímica
Cartagena

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes octubre del año 2025

Referencia: No **7505471** del año 2025

Andres Camilo Zamora Castaño, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.032.382.286 de Bogotá D.C., en mi calidad de Contratista del SENA, en la coordinación de programas especiales como Instructor de caracterización de elementos del marketing, 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 CUATRO MILLONES SETECIENTOS SESENTA Y OCHO MIL QUINIENTOS SETENTA Y CUATRO PESOS M/CTE ($44.768.574)**. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) un pago inicial por el mes de febrero 2025, por valor de **UN MILLÓN QUINIENTOS TREINTA Y TRES MIL CIENTO SETENTA PESOS M/CTE ($1.533.170),** nueve pagos mensuales iguales por los meses de marzo a noviembre del 2025, por valor de **CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE ($4.599.511)** cada uno, y un pago final por 12 días del mes de diciembre del 2025, por valor de **UN MILLÓN OCHOCIENTOS TREINTA Y NUEVE MIL OCHOCIENTOS CUATRO PESOS M/CTE (1.839.804)**.

Plazo: Será hasta el 12 de diciembre de 2025.

OBJETO:

Prestar servicios personales de carácter temporal para planear y orientar la Formación Profesional Integral, que programe el centro de formación en sus diferentes niveles en modalidad FORMACION TITULADA - COMPLEMENTARIA, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente en los programas: CARACTERIZACION DE ELEMENTOS DEL MARKETING

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el PROGRAMA del objeto contractual.	Concentración con las poblaciones a atender en el mes de octubre para la formación de MANEJO DE HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL, Se solicitaron las aperturas de esta ficha para este mes ya concertado.	Fotos de evidencias de formación presencial, Alcaldía Maria la Baja, Maria la Baja - Bolívar, grupos de WhatsApp, aplicación Meet.
2	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de formación Profesional Integral, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos por el PROGRAMA objeto del contrato.	FICHAS: 3387072 - MANEJO DE HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL. ALCALDÍA MARIA LA BAJA, MARIA LA BAJA – BOLIVAR. LA FORMACIÓN SE DESARROLLO DE MANERA PRESENCIAL, UTILIZANDO LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS Y WHATSAPP, PLATAFORMA MEET	Fotos evidencias de formación presencial en Alcaldía Maria la Baja, Maria la Baja - Bolívar, víctimas desplazadas, grupos de WhatsApp y plataforma MEET.
3	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos, herramientas	FICHAS: 3387072 - MANEJO DE HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL. ALCALDÍA MARIA LA BAJA, MARIA LA BAJA – BOLIVAR. LA	Evaluación resultados de aprendizaje correspondientes, FICHAS: 3387072 - MANEJO DE

	tecnológicas que la entidad defina.	FORMACIÓN SE DESARROLLO DE MANERA PRESENCIAL, UTILIZANDO LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS Y WHATSAPP, PLATAFORMA MEET	HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL. ALCALDÍA MARIA LA BAJA, MARIA LA BAJA – BOLIVAR.
4	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas del PROGRAMA objeto del contrato	Impartir formación profesional Integral en los programas y cursos de: FICHAS: 3387072 - MANEJO DE HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL. ALCALDÍA MARIA LA BAJA, MARIA LA BAJA – BOLIVAR. En la plataforma Sofia Plus FICHA	Firma en el formato de asistencia entregada para tal fin. Guías de aprendizaje, aplicación de instrumentos de evaluación evidenciados en los aplicativos Sofia Plus, así como las evidencias de las actividades de aprendizaje y demás formatos FPI.
5	Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento, y evaluación de acuerdo con los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Guías de aprendizaje e instrumentos de evaluación diseñados y evidenciados en el aplicativo Sofia Plus. FICHAS: 3387072 - MANEJO DE HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL. ALCALDÍA MARIA LA BAJA, MARIA LA BAJA – BOLIVAR.	Firma en el formato de asistencia entregado para tal fin. Guías de aprendizaje, aplicación de instrumentos de evaluación evidenciados en los aplicativos
6	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en los proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del PROGRAMA objeto del contrato.	No aplica para el periodo objeto del presente informe.	No aplica para el periodo objeto del presente informe.

7	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados aprendizaje de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina	Registros de juicio de evaluación en la plataforma Sofia Plus.	No aplica para el periodo objeto del presente informe.
7.1	Entregar los soportes del procedimiento de ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando ejecute formación complementaria.	No aplica para el periodo objeto del presente informe	No aplica para el periodo objeto del presente informe
8	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: a) Verificando que la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b) Registrando juicios evaluativos, ruta de aprendizaje, para los	Registrar en la plataforma Sofia Plus los proyectos, rutas de aprendizaje, juicios de evaluación y registro de inasistencia de los aprendices de las fichas asociadas. Reporte de deserciones de aprendices	Proyectos de Formación, Rutas de aprendizaje, inasistencias registradas en el Sofia Plus, juicios de evaluación. Formatos de informe o quejas por faltas disciplinarias presentados ante la Coordinación Académica.

	beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados. c) Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.		
9	Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices.	No aplica para el periodo objeto del presente informe	No aplica para el periodo objeto del presente informe
10	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación	Divulgación del reglamento del aprendiz y manual de convivencia a los aprendices en las actividades de inducción	Evidencias de apropiación del reglamento del aprendiz y manual de convivencia por parte de los aprendices.
11	Apoyar procesos de registro calificado para los programas en nivel tecnológico del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera	No aplica para el periodo objeto del presente informe	No aplica para el periodo objeto del presente informe
12	Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Seguridad de Salud en el trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa.	Utilización de formatos que requiere la institución para cumplir con este ítem.	Utilización de formatos que requiere la institución para cumplir con este ítem.
13	Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la	No aplica para el periodo objeto del presente informe	No aplica para el periodo objeto del presente informe

	promoción del portafolio de servicios		
14	Realizar seguimiento en la etapa productiva a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera.	No aplica para el periodo objeto del presente informe	No aplica para el periodo objeto del presente informe
15	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén.	Correcta utilización de los elementos de los ambientes de formación y del centro de formación en general, verificando periódicamente con la instancia dispuesta, el correcto uso de estos.	Verificación del buen estado de los bienes utilizados para la formación. Así como registro fotográfico cuando sea necesario.
16	Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia “ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS, o la actualización.” “ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO YNORMATIVO” o en su defecto deberá aplicar al proceso de certificación de la norma y aportar el respectivo certificado de aprobación, o la evidencia de la inscripción efectiva a mismo, al informe de ejecución contractual.	Participación en proceso de certificación de la norma de competencia laboral “ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVA”	Certificado vigente de la norma de competencia laboral “ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVA”

16.1	Acompañar a los aprendices a las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz.	No aplica para el periodo objeto del presente informe	No aplica para el periodo objeto del presente informe
17	Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del centro de formación	No aplica para el periodo objeto del presente informe	No aplica para el periodo objeto del presente informe
18	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual	No aplica para el periodo objeto del presente informe	No aplica para el periodo objeto del presente informe

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.	X	X	X	X
2.	X	X	X	X

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, los desplazamientos

realizados y la planilla de pago aportes en línea No. 9492826229 mes de septiembre de 2025. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”).

Evidencias en (18) folios.

Cordialmente,



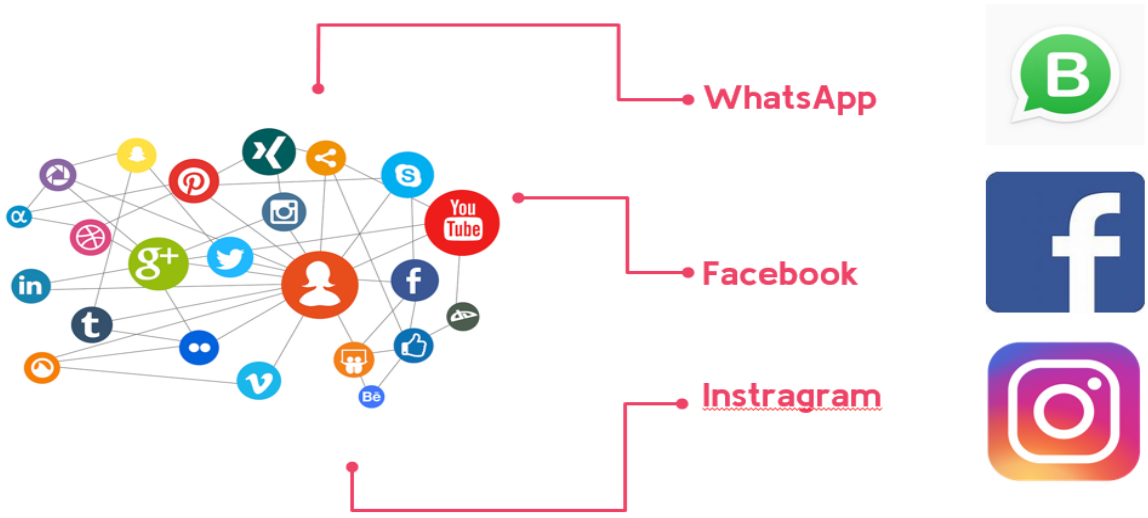
Andrés Camilo Zamora Castaño
C.C. No. 1.032.382.296
Contratista

Recibí a satisfacción:

Firma
Carolina Paola Argumedo Guevara
Supervisor(a) Contrato 7505471 de 2025
Profesional G02 Firma

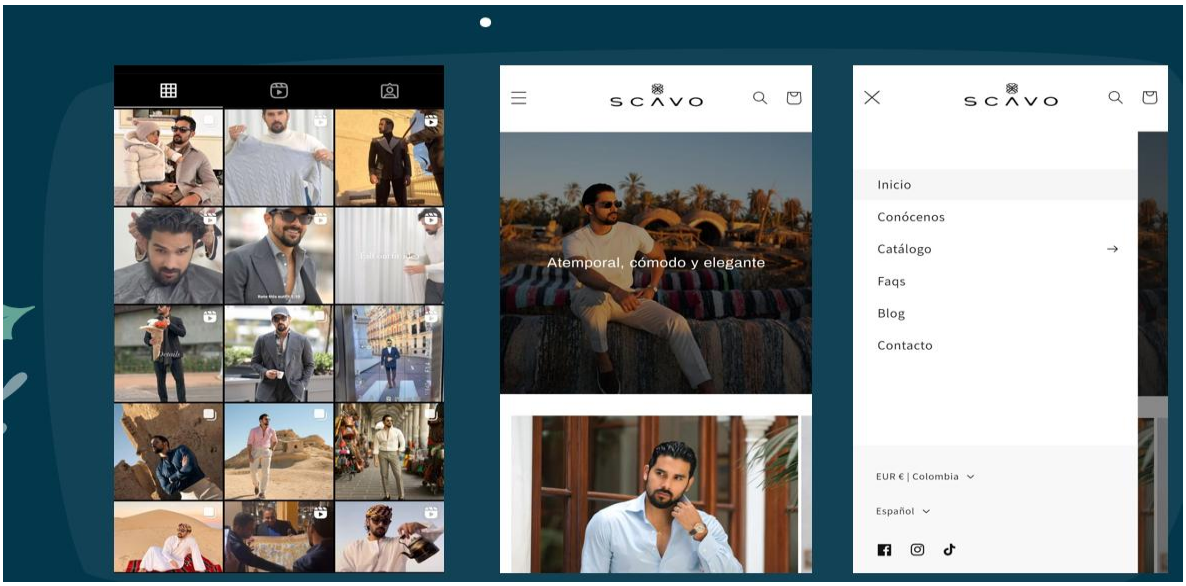
EVIDENCIAS DE FORMACIÓN ANDRÉS CAMILO ZAMORA CASTAÑO MES DE OCTUBRE DE 2025 CORRESPONDIENTES A LAS FICHAS 3387072 MODO PRESENCIALIDAD Y HERRAMIENTAS VIRTUALES.






Estrategias de Contenido y Social Media
El contenido es el rey en el ámbito digital


Ejemplos de contenido relevante
EDUCATIVO
ENTRETENIDO
INSPIRADOR
EMOCIONAL


SCAVO
Atemporal, cómodo y elegante
SCAVO
Inicio
Conócenos
Catálogo
Faqs
Blog
Contacto
EUR € | Colombia
Español





Índice

Introducción	03.
¿Qué es el posicionamiento SEO?	04.
Cómo hacer una estrategia SEO	07.
Casos de éxito SEO	11.
Conclusiones	12.

¿Qué es el SEO?

El SEO es una **estrategia de marketing** digital fundamental **para que una pyme destaque** entre otras. Consiste en una serie de técnicas para la **optimización de los recursos** de la empresa para que el **buscador identifique su web como relevante**, situándola de las primeras en su motor de búsqueda.



El posicionamiento SEO se conforma por dos grandes bloques principales:

1. SEO On Page **2. SEO Off Page**



Cómo hacer una estrategia SEO

Cómo hacer una estrategia SEO para tu pyme, a partir de 4 pasos:

Definición de objetivos

Es el primer paso a la hora de desarrollar la estrategia SEO de una pyme. **¿Por qué llevarla a cabo?**

> **Aumentar el número de visitas** o tráfico en tu página web.

> Generar un **mayor número de oportunidades de venta**.

> Obtener un **mayor número de ventas**.

> **Reducir el esfuerzo** de convertir potenciales clientes en clientes.

> **Aumentar la notoriedad** de la marca de una pyme.



Cómo hacer una estrategia SEO

Cómo hacer una estrategia SEO para tu pyme, a partir de 4 pasos:

Utilización de palabras clave

Habiendo definido el buyer persona y con una herramienta SEO, lo que separa al comprador de tu producto son las palabras clave, aquellas palabras que harán que la web de tu pyme esté en los primeros puestos de los motores de búsqueda. Para elegir las palabras clave, existe un proceso:

> Se debe considerar **qué quiere destacarse** o vender.

> **Identificar las palabras clave** que se puedan utilizar para que los usuarios accedan a este producto o servicio que se quiere vender.

> Se debe **analizar si el volumen de búsqueda de las palabras clave es contundente**.

> Por último, tras el análisis, debe **crearse una base de datos con las mejores palabras clave**.



Introducción



Cuando se **busca un producto o servicio** en internet (por ejemplo, en Google) se activa de inmediato una búsqueda y rápidamente se obtienen resultados. Por norma, en la parte superior, **aparecen webs de forma destacada o patrocinadas**. El motivo de que estén ahí es que esas marcas o empresas han apostado por una **estrategia SEM** y, con ello, logran que las personas usuarias cliquen antes en ellas, logrando así una ventaja competitiva respecto al resto ofertas similares en todo el universo digital.

Las **estrategias SEM** se basan en crear los anuncios que aparecen cuando se **buscan palabras clave o se dirigen a un segmento de público objetivo** cuidadosamente seleccionados para dar a conocer el negocio o conseguir atraer al público objetivo a la web o, incluso, a la tienda física.

¿Qué es una estrategia SEM?

- SEM son las siglas de "Search Engine Marketing" (Marketing en Motores de Búsqueda). Consiste en una **estrategia de marketing digital de pago para promocionar un sitio web**, aumentando su visibilidad en los resultados de búsqueda de, por ejemplo, Google, Bing o Yahoo.



¿Cómo funciona el SEM?

- El SEM se basa en un **modelo de pago por clic (PPC),** lo que significa que los anunciantes pagan únicamente cuando alguien hace clic en su anuncio
- Las campañas funcionan gracias al "**machine learning**" que lleva a cabo un **sistema de "pujas"**. Los anunciantes eligen las palabras clave por las cuales quieren que su página web aparezca cuando se buscan dichas palabras y establecen un precio máximo que están dispuestos a pagar para aparecer en los primeros resultados

¿Qué diferencia hay entre estrategia SEM y SEO?

- Los conceptos de SEO y SEM se confunden habitualmente porque, por norma, van unidos. Sin embargo, son estrategias distintas que al complementarse, **mejoran el posicionamiento y el alcance digital de las empresas**.

SEM

- "Search Engine Marketing": marketing en Motores de Búsqueda
- Se enfoca de forma directa en la buena segmentación de las audiencias gracias al uso de palabras clave
- Enfocado a la acción (clic)
- Los objetivos se alcanzan a corto plazo
- De pago

SEO

- "Search Engine Optimization": optimización de motores de búsqueda
- Conjunto de técnicas y estrategias utilizadas para mejorar la visibilidad y el posicionamiento "orgánico" de un sitio web
- Enfocado en generar contenido de alto valor (reconocimiento)
- Los objetivos se alcanzan a medio y largo plazo
- Gratuita

Ventajas de una estrategia SEM



Atraer tráfico segmentado al sitio web o aplicación



Visibilidad inmediata



Conectar con el interés de la audiencia



Aumentar visitas a la tienda digital o física



Lograr conversiones



Fuerte segmentación que ayuda a tener una visión real



Amortización de la inversión



Control presupuestario



Personalización



Monitorización de resultados



ACTA No. 021 CPE			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: COMPROMISO HORAS NO REPORTADAS EN EL MES DE OCTUBRE DEL 2025. CUMPLIMIETO DE OBJETO CONTRACTUAL INSTRUCTOR **ANDRES CAMILO ZAMORA**			
CIUDAD Y FECHA:	Cartagena 10 de noviembre 2025	**HORA INICIO:** 09:00 am	**HORA FIN:** 09:30 am
LUGAR Y/O ENLACE:	**CIP**	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** Centro para Industria Petroquímica.	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Razón y obstáculos de ficha no matriculadas en el mes de OCTUBRE 2025. En Sofia Plus.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Generar acta para justificar y respaldar el reporte de horas correspondientes al mes de octubre de 2025, no reportadas oportunamente por el instructor ANDRÉS CAMILO ZAMORA del Centro para la Industria Petroquímica.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

La reunión inicia con la intervención Carolina Argumedo quien expone la necesidad de dejar constancia formal sobre la situación presentada con el reporte de horas del instructor ANDRÉS CAMILO ZAMORA, correspondiente al mes de octubre de 2025, el cual no fue cargado en la plataforma institucional en los tiempos establecidos.

A continuación, el instructor ANDRÉS CAMILO ZAMORA manifiesta que el motivo del retraso en la carga de la información se debió a dificultades en la recolección de la documentación de soporte necesaria para la consolidación del reporte mensual. En sus palabras: *"El retraso en la obtención de los documentos requeridos impactó directamente en el tiempo de envío de la información, lo que impidió realizar la subida masiva de los datos en la plataforma institucional dentro de los plazos establecidos."* El instructor aclara que las actividades programadas para el mes de octubre fueron efectivamente ejecutadas conforme a lo estipulado en su cronograma de formación, y que cuenta con los respectivos soportes (listas de asistencia, evidencias de aprendizaje y planeación de sesiones) que permiten validar el cumplimiento de su labor docente durante el mes en mención.

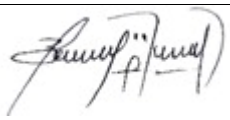
El supervisor valida verbalmente que, de acuerdo con los reportes de los aprendices, evidencias compartidas y cronograma de formación, se puede constatar la ejecución de las actividades formativas. Se acuerda entonces levantar la presente acta como respaldo formal para permitir la validación del reporte extemporáneo de horas del mes de octubre de 2025 que van a ser reemplazadas en el mes de noviembre de 2025.

CONCLUSIONES

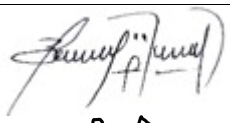
1. Se autoriza generar el reporte de horas correspondientes al mes de octubre de 2025 con carácter extemporáneo en las fichas reemplazadas para el mes de noviembre de 2025.

2. El instructor se compromete a fortalecer sus mecanismos de gestión documental y control de tiempos para evitar situaciones similares en el futuro.
3. Esta acta será remitida al área correspondiente para su incorporación en el proceso administrativo como evidencia de ejecución horas de octubre de 2025 junto con las horas evidenciadas en Sofia del mes de noviembre de 2025.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Matricular las fichas correspondientes el mes de OCTUBRE de 2025 en las fichas remplazadas.	**NOVIEMBRE 10 DE 2025**	**ANDRES CAMILO ZAMORA**	
Verificar el cumplimiento de reposición de fichas no matriculadas.	**NOVIEMBRE 10 DE 2025**	**BIBIANA CASTAÑO**	

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
ANDRES CAMILO ZAMORA	**INSTRUCTOR CIP**	**SI**	**N/A**	
BIBIANA CASTAÑO	**COORDINACIÓN ACADEMICA**	**SI**	**FICHAS CREADAS**	
CAROLINA PAOLA ARGUMEDO G.	**SUPERVISOR DE CONTRATO**	**SI**	**N/A**	

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ANDRES CAMILO ZAMORA CASTAÑO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA LA INDUSTRIA PETROQUIMICA

FECHA INICIAL: 01/10/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3326568 - MARKETING DIGITAL

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 16,00

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: ANDRES CAMILO ZAMORA CASTAÑO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA LA INDUSTRIA PETROQUIMICA

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ANDRES CAMILO ZAMORA CASTAÑO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA LA INDUSTRIA PETROQUIMICA

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

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

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3370062 - MARKETING DIGITAL

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3370060 - CARACTERIZACION DE ELEMENTOS DEL MARKETING

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3387332 - MARKETING DIGITAL

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE:	3387321 - CARACTERIZACION DE ELEMENTOS DEL MARKETING
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 50,00

FICHA DE APRENDIZAJE:	3387072 - MANEJO DE HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Estructurar comunidades virtuales de acuerdo con técnicas de marketing digital y tipo de negocio

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 140,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 302,00

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: ANDRES CAMILO ZAMORA CASTAÑO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA LA INDUSTRIA PETROQUIMICA