



PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bogotá D.C., 19 de diciembre de 2025

Señor (a)

Viviana del Mar Aranda

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **8269843**

Coordinadora de Mercadeo

Coordinación de Mercadeo

Bogotá

Asunto: Informe mensual de ejecución
contractual diciembre 2025

Referencia: 8269843 de 2025

Sandra Rocío Ramos Moreno, identificado con la cédula de ciudadanía No. 52063932 de Bogotá, en mi calidad de Contratista del SENA, en la Coordinación de Mercadeo, 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 DIECISÉIS MILLONES NOVENTA Y OCHO MIL DOSCIENTOS OCHENTA Y NUEVE PESOS M/CTE. (\$ 16.098.289). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un (1) primer pago correspondiente a septiembre de 2025 por valor de TRES MILLONES NOVECIENTOS OCHENTA Y SEIS MIL DOSCIENTOS CUARENTA Y TRES PESOS M/CTE (\$ 3.986.243) b) Dos (02) pagos iguales de octubre a noviembre de 2025 por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE. (\$4.599.511) y c) Un último pago en el mes diciembre por valor de DOS MILLONES NOVECIENTOS TRECE MIL VEINTICUATRO PESOS M/CTE (\$ 2.913.024).

Plazo: Será hasta el 19 de diciembre de 2025.



OBJETO:

Prestar los servicios personales de carácter temporal, con autonomía e independencia, para atender la formación titulada y/o complementaria de los aprendices en las competencias técnicas relacionadas con la red de conocimiento comercio y ventas y área temática de comercio y ventas en la modalidad presencial, cumpliendo los procesos y lineamientos de la formación profesional integral y las necesidades del Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información.

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Desarrollar actividades de apoyo en la planeación de los procesos del programa de formación asignado por la supervisión, según la modalidad en la que se oriente el programa, de acuerdo con las necesidades del servicio, las cuales contemplan las jornadas académicas y sedes adscritas que maneje el centro de formación, en la red de conocimiento y área temática citada en el objeto contractual.	Se impartió formación profesional integral en el área de Mercadeo en fichas asignadas de manera presencial: TDPM 3147144, 3147161, 3147074, 3141666, 3171711, 3171705	Se anexó asignación de horarios chrome- https://drive.google.com/drive/folders/1C8VhwXcpRu0wHERqIWnKRO-LOOPhOu9V https://sena4-my.sharepoint.com/my?login_hint=srramosm%40sena%2Eedu%2Eco&source=waffle&id=%2Fpersonal%2Fsrramosm%5Fsena%5Fedu%5Fo%2FDocuments%2FRELACIONES%20P%C3%9ABLICAS
2	Apoyar y acompañar en los procesos de inducción de los aprendices y colaborar en su integración al programa formativo.	Para el mes objeto de cobro no se realizó esta actividad.	Para el mes objeto de cobro no se realizó esta actividad.
3	Realizar el seguimiento y evaluación de la etapa productiva de acuerdo a la Guía GFPI_G_040 "Guía etapa productiva proceso formativo", GFPI_G_014 "Guía orientación formación ambientes	Para el mes objeto de cobro no se requirió seguimiento a Etapa Productiva	Para el mes objeto de cobro no se realizó esta actividad.



	virtuales de aprendizaje”, Acuerdo 012 Reglamentos del aprendiz y demás instructivos, guías, formatos y lineamientos que regulen el seguimiento, en caso de que sea asignado		
4	Guiar de manera integral y continua a los aprendices en su formación por proyectos durante la vigencia del contrato.	Se guío a los aprendices de las seis fichas asignadas de acuerdo a los temas desarrollados durante el mes objeto de cobro por medio de sustentaciones, lecturas, presentaciones.	Actividades desarrolladas en el ambiente de formación según se evidencia en los Anexos 1,2,3,4,5 y 6
5	Realizar la evaluación de los aprendices acorde a la normatividad y registrarlos oportunamente en los aplicativos dispuestos por la entidad.	Para el mes objeto de cobro Se evaluó el Resultado Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización	Se anexó evidencia de Reporte de juicios evaluativos en ANEXO 1, 2 y 3
6	Reportar las novedades académicas y/o disciplinarias de los aprendices asignados a la coordinación.	Para el mes objeto de cobro no se requirió de depuración de aprendices.	En el mes objeto de cobro no se requirió actividad.
7	Apoyar el proceso de depuración de aprendices en cumplimiento de los lineamientos del SENA.	Para el mes objeto de cobro no se requirió de depuración de aprendices.	En el mes objeto de cobro no se requirió actividad.
8	Participar en los comités de evaluación y seguimiento a los aprendices cuando se requiera.	Para el mes objeto de cobro no se realizaron comités.	Para el mes objeto de cobro no se realizó esta actividad.
9	Implementar las estrategias para preparar, orientar, evaluar y apoyar el aprendizaje utilizando las herramientas y métodos definidos por la entidad.	Para el mes objeto de cobro se realizaron investigaciones, sustentaciones, lecturas, de acuerdo a los temas de las guías desarrollados en cada ficha asignada.	Se anexó registro de actividades propuestas, exposiciones de aprendices, lecturas desarrolladas y guías. ANEXO 1, 2, 3, 4,5 y 6



10	Apoyar las actividades relacionadas con el desarrollo curricular de los programas de formación asociados con la línea medular que imparte el centro, de acuerdo con la necesidad y las tendencias del sector.	Para el mes objeto de cobro no se requirió esta actividad.	Para el mes objeto de cobro no se requirió esta actividad.
11	Formular, ejecutar y evaluar cuando sea necesario, las actividades derivadas de los procesos de autoevaluación y registro calificado de los programas de formación en los tiempos establecidos por el centro de formación, la Dirección General y el Ministerio de Educación Nacional, para la actualización de planes y programas de formación, en sintonía con las necesidades del entorno y su especialidad.	Para el mes objeto de cobro no se requirió esta actividad.	Para el mes objeto de cobro no se requirió esta actividad.
12	Participar cuando sea necesario en proyectos del Sistema de Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación - SENNOVA, siguiendo las directrices académicas de la institución.	Para el mes objeto de cobro no se requirió esta actividad.	Para el mes objeto de cobro no se requirió esta actividad.
13	Aplicar y hacer cumplir lo establecido en el reglamento del aprendiz.	Se presentaron las evidencias de seguimiento a los aprendices valorando los deberes y derechos del aprendiz.	Se presentaron del debido proceso frente a las novedades académicas que se presentaron durante la vigencia. Activación ruta de atención para prevención de la deserción - Coordinación de Mercadeo 2026.xlsx Reporte de Deserción - Mercadeo 2026..xlsx



14	Apoyar la promoción de los programas de Formación Profesional Integral y participar en actividades de divulgación tecnológica.	Para el mes objeto de cobro no se requirió esta actividad.	Para el mes objeto de cobro no se requirió esta actividad.
15	Presentar oportunamente los informes y reportes requeridos sobre las actividades formativas, usando los formatos y plataformas indicadas por el SENA.	Para el mes objeto de cobro se presentan informes académicos de cierre de trimestre	Se adjunta enlace de evidencia de actas e informes de ejecución académica en los formatos establecidos https://teams.microsoft.com/v2/
16	Participar en las actividades convocadas por la supervisión relacionados con la ejecución del objeto contractual.	Se participó en las actividades convocadas por la Coordinación de Mercadeo.	Se participó en las actividades convocadas por la Coordinación de Mercadeo. Formación
17	Apoyar las evaluaciones técnicas dentro de los procesos de contratación pública relacionados con elementos propios de la Formación Profesional cuando se requiera.	Para el mes objeto de cobro no se requirió apoyo de evaluaciones técnicas.	La tarea no fue requerida en el mes objeto de cobro.
18	Apoyar las evaluaciones técnicas dentro de los procesos de contratación pública relacionados con elementos propios de la Formación Profesional cuando se requiera.	Para el mes objeto de cobro se solicitó a aprendices hacer buen uso de elementos y equipos utilizados en cada sesión y dejar el ambiente de formación en perfecto estado.	Se registra inicio y fin de cada sesión con las novedades presentadas en los ambientes.
19	Garantizar la participación de aprendices y participar en las actividades programadas por el grupo de Bienestar al Aprendiz.	Se participo en las charlas de Etapa Productiva programadas para las fichas	Se participo en las charlas de Etapa Productiva, novena navideñas y charlas programadas para las fichas
20	Aplicar los procesos y procedimientos establecidos por la entidad, para la gestión documental relacionada con el objeto contractual	Se dio cumplimiento a los procedimientos de gestión documental, utilizando los formatos y demás documentos dispuestos para tal fin en la formación.	https://acortar.link/O6ok3k Formación



21	Las demás que sean necesarias para el cumplimiento del objeto del contrato.	Se cumplió con los requerimientos de la Coordinación de Mercadeo en los tiempos establecidos.	https://acortar.link/O6ok3k Formación
----	---	---	--

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.	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica
2.	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica

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, el No. 90915226 de la planilla expedida por el operador Mi Planilla en el mes de noviembre de 2025, así como, el No. 91690036 de la planilla expedida por el operador Mi



Planilla en el mes de diciembre de 2025 y (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,

Firma

Sandra Rocío Ramos Moreno

Contratista

C.C. No. 52063932

Recibí a satisfacción:

Firma

Viviana Del Mar Aranda Guerrero

Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.8269843 del año 2025

Coordinadora de Mercadeo



Anexo al informe de ejecución de actividades noviembre 2025

Asignación:

Ficha	Resultado de aprendizaje impartido según programación
3147144 DPM	Validar los resultados del plan de mercadeo de acuerdo con objetivos propuestos por la organización.
3147161 DPM	Validar los resultados del plan de mercadeo de acuerdo con objetivos propuestos por la organización.
3147074 DPM	Validar los resultados del plan de mercadeo de acuerdo con objetivos propuestos por la organización.
3141666 DPM	Seleccionar la estrategia de distribución comercial teniendo en cuenta condiciones del mercado
3171711 DPM	Utilizar estrategias de precios en el plan de mercadeo a partir del comportamiento del mercado y políticas de la organización
3171705 DPM	Utilizar estrategias de precios en el plan de mercadeo a partir del comportamiento del mercado y políticas de la organización

		cambio de jornada	cambio de jornada	cambio de jornada	cambio de jornada	cambio de jornada
TEMATICA		60708 - RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 96H	60708 - RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 96H			60708 - RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 96H
INSTRUCTOR	12:00 p.m. - 3:00 p.m.	SANDRA RAMOS	SANDRA RAMOS			SANDRA RAMOS
ficha		4_TRM_3147144_(DT).C. DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO	4_TRM_3147074_(DT).C. DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO			4_TRM_3147161_(DT).C. DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO
AMBIENTE		606 Av.Caracas_con_52	604 Av.Caracas_con_52			606 Av.Caracas_con_52
TEMATICA		60708 - RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 96H	60708 - RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 96H			60708 - RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 96H
INSTRUCTOR	3:00 p.m. - 6:00 p.m.	SANDRA RAMOS	SANDRA RAMOS			SANDRA RAMOS
ficha		4_TRM_3147144_(DT).C. DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO	4_TRM_3147074_(DT).C. DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO			4_TRM_3147161_(DT).C. DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO
AMBIENTE		606 Av.Caracas_con_52	604 Av.Caracas_con_52			606 Av.Caracas_con_52
		cambio de jornada	cambio de jornada	cambio de jornada	cambio de jornada	cambio de jornada
TEMATICA		60720 - RA2. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADERO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 144H	60720 - RA2. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADERO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 144H	60720 - RA2. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADERO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 144H	60720 - RA2. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADERO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 144H	
INSTRUCTOR	6:00 p.m. - 8:00 p.m.	SANDRA RAMOS	SANDRA RAMOS	SANDRA RAMOS	SANDRA RAMOS	
ficha		4_TRM_3141666_(M)_DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO	3_TRM_3171711_(M)_DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO	4_TRM_3141666_(M)_DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO	3_TRM_3171705_(M)_DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO	
AMBIENTE		203 Av.Caracas con 52	605 Av.Caracas con 52	203 Av.Caracas con 52	604 Av.Caracas con 52	
TEMATICA		60720 - RA2. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADERO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 144H	60720 - RA2. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADERO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 144H	60720 - RA2. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADERO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 144H	60720 - RA2. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADERO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 144H	
INSTRUCTOR	8:00 p.m. - 10:00 p.m.	SANDRA RAMOS	SANDRA RAMOS	SANDRA RAMOS	SANDRA RAMOS	SANDRA RAMOS
ficha		4_TRM_3141666_(M)_DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO	3_TRM_3171711_(M)_DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO	3_TRM_3171711_(M)_DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO	3_TRM_3171705_(M)_DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO	3_TRM_3171705_(M)_DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO

A continuación, se especifican las actividades realizadas con cada ficha:

Anexo 1

3147144 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

RA- Validar los resultados del plan de mercadeo de acuerdo con objetivos propuestos por la organización.

Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar pantallazos en donde se evidencie la entrega de la guía a los aprendices)

The screenshot displays a digital learning environment. At the top, a banner for the course 'EVALUACIÓN ESTRATEGIA PM' (code 3147144) features a background illustration of a coffee cup, a hard hat, and a saw. Below the banner, a sidebar on the left contains the course code and a 'Próximas' (Upcoming) section. The main content area shows a notification from 'Sandra Rocío Ramos Moreno' about a new learning guide. Below this, a detailed view of the guide is shown, including its title, a mandatory field, and an optional description. At the bottom, a file named 'GUIA_EVALUACIÓN.docx' is displayed, indicating it is a Microsoft Word document.

EVALUACIÓN ESTRATEGIA PM
3147144

Código de la clase
róvjkdg

Próximas

Anuncia algo a la clase

Sandra Rocío Ramos Moreno publicó nuevo material: Guía de Aprendizaje RA 01-Selección...
9:04 p.m.

Título*
Guía de Aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización.

*Obligatorio

Descripción (opcional)
Apreciado aprendiz: En este espacio encontrará la Guía de Aprendizaje correspondiente al resultado de aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización.

B I U [List Icon] [Link Icon]

GUIA_EVALUACIÓN.docx
Microsoft Word

Talleres/Actividades (Por favor colocar pantallazos, fotografías o descripciones sobre los talleres o actividades realizadas en el ambiente de formación respecto a la guía orientada)

Reporte de Juicios de Evaluación						
09/12/2025						
3147161						
124101						
1						
DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO						
EN EJECUCION						
10/02/2025						
10/08/2026						
PRESENCIAL						
11- REGIONAL DISTRITO CAPITAL						
LOGIAS DE LA INFORMACION						
Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora del	Funcionario que registro el juicio evaluativo	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	09/12/2025 19:53 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1 SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	19/11/2025 16:59 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	09/12/2025 19:53 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1 SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	19/11/2025 16:59 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	09/12/2025 19:53 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1 SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	19/11/2025 16:59 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	09/12/2025 19:53 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1 SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	19/11/2025 16:59 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	09/12/2025 19:53 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1 SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	19/11/2025 16:59 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	09/12/2025 19:53 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1 SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	19/11/2025 16:59 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	09/12/2025 19:53 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1 SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	19/11/2025 16:59 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	09/12/2025 19:53 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1 SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	19/11/2025 16:59 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	09/12/2025 19:53 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1 SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	19/11/2025 16:59 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	

Anexo 2

3147161 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

RA- Validar los resultados del plan de mercadeo de acuerdo con objetivos propuestos por la organización.

Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar pantallazos en donde se evidencie la entrega de la guía a los aprendices)

EVALUACION ESTRATEGIAS PM
3147161

[Personalizar](#)

Código de la clase

zszyb44y

Anuncia algo a la clase

Próximas

No tienes tareas para

Sandra Rocio Ramos Moreno publicó nuevo material: Guía de Aprendizaje RA 01-Selecc...

2:36 p.m.

Título*

Guía de Aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización.

*Obligatorio

Descripción (opcional)

Apreciado aprendiz: En este espacio encontrará la Guía de Aprendizaje correspondiente al resultado de aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización.

B *I* U  



GUIA_EVALUACIÓN.docx

Microsoft Word



Talleres/Actividades (Por favor colocar pantallazos, fotografías o descripciones sobre los talleres o actividades realizadas en el ambiente de formación respecto a la guía orientada)

Classroom > EVALUACION ESTRATEGIAS PM
3147161

Página principal

Calendario

Cursos que dictas

Pendientes de revisión

EVALUACIÓN ESTRATEGIA PM
3147144

ESTRATEGIA DE PRECIO
3171711

Estrategia de Distribución
3141666

EVALUACION DE ESTRATEGIA...
3147074

Instrucciones

Trabajo del estudiante

 CAPITULO EVALUAR PLAN DE MERCADEO

Sandra Rocio Ramos Moreno • 4 dic

100 puntos

Estimado aprendiz, consigne en este espacio el informe final con PLAN DE ACCION y ajustes pertinentes según retroalimentación dada a cada equipo de trabajo.

Comentarios de la clase

 Agregar comentario para la clase...

Asistencia de aprendices (Por favor colocar pantallazos o links del control de asistencia que el instructor realiza a la ficha; de ser link debe estar compartido para visualización al correo del supervisor de contrato)

https://sena4.sharepoint.com/:x:/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/_layouts/15/Doc2.aspx?action=edit&sourcedoc=%7B27b46a5e-b35c-4a28-a35b-4e51e1b64ba0%7D&wdOrigin=TEAMS-WEB.teamsSdk ns.rwc&wdExp=TEAMS-TREATMENT&wdhostclicktime=1763588935281&web=1

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB																																																																																																	
2	Programa		Tecnología en Desarrollo de Procesos de Mercado																																																																																																																										
3	Ficha		3147161																																																																																																																										
4	Oferta		CERRADA																																																																																																																										
5	Trimestre		IV																																																																																																																										
6	Jornada		TARDE																																																																																																																										
7	Contrajornada																																																																																																																												
8	Día de contrajornada																																																																																																																												
9	Sede		CALLE 52																																																																																																																										
			<table><tr><th colspan="3">Miércoles</th><th colspan="3">Jueves</th><th colspan="3">Viernes</th><th colspan="3">Sábados</th><th colspan="3">Domingos</th><th colspan="3">Martes</th><th colspan="3">Miércoles</th><th colspan="3">Jueves</th><th colspan="3">Viernes</th><th colspan="3">Sábados</th></tr><tr><th colspan="3">26 de noviembre</th><th colspan="3">27 de noviembre</th><th colspan="3">28 de noviembre</th><th colspan="3">29 de noviembre</th><th colspan="3">30 de noviembre</th><th colspan="3">1 de diciembre</th><th colspan="3">2 de diciembre</th><th colspan="3">3 de diciembre</th><th colspan="3">4 de diciembre</th><th colspan="3">5 de diciembre</th><th colspan="3">6 de diciembre</th></tr><tr><th>Proyecto 1</th><th>Proyecto 2</th><th>Proyecto 3</th><th>Proyecto 1</th><th>Proyecto 2</th><th>Proyecto 3</th><th>Proyecto 1</th><th>Proyecto 2</th><th>Proyecto 3</th><th>Proyecto 1</th><th>Proyecto 2</th><th>Proyecto 3</th><th>Proyecto 1</th><th>Proyecto 2</th><th>Proyecto 3</th><th>Proyecto 1</th><th>Proyecto 2</th><th>Proyecto 3</th><th>Proyecto 1</th><th>Proyecto 2</th><th>Proyecto 3</th><th>Proyecto 1</th><th>Proyecto 2</th><th>Proyecto 3</th><th>Proyecto 1</th><th>Proyecto 2</th><th>Proyecto 3</th><th>Proyecto 1</th><th>Proyecto 2</th><th>Proyecto 3</th></tr></table>																														Miércoles			Jueves			Viernes			Sábados			Domingos			Martes			Miércoles			Jueves			Viernes			Sábados			26 de noviembre			27 de noviembre			28 de noviembre			29 de noviembre			30 de noviembre			1 de diciembre			2 de diciembre			3 de diciembre			4 de diciembre			5 de diciembre			6 de diciembre			Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3	Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3	Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3	Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3	Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3	Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3	Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3	Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3	Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3	Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3
Miércoles			Jueves			Viernes			Sábados			Domingos			Martes			Miércoles			Jueves			Viernes			Sábados																																																																																																		
26 de noviembre			27 de noviembre			28 de noviembre			29 de noviembre			30 de noviembre			1 de diciembre			2 de diciembre			3 de diciembre			4 de diciembre			5 de diciembre			6 de diciembre																																																																																															
Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3	Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3	Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3	Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3	Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3	Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3	Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3	Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3	Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3	Proyecto 1	Proyecto 2	Proyecto 3																																																																																																
1	No.	Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos																																																																																																																								
2	1	II	11411716027	SARA SOFIA	ACEVEDO																																																																																																																								
3	2	OC	1014681769	YARA CAMILA	ALARCON PAEZ																																																																																																																								
4	3	OC	1028602180	ALISON MICHELLE	BERNIZ LONDONO																																																																																																																								
5	4	OC	1141173116	ANA SOFIA	CARVALLO GARCIA																																																																																																																								
6	5	OC	1033491818	HENNY KATHERINE	LOZANO DIAZ																																																																																																																								
7	6	OC	1011099335	DANIEL ANDRES	GARCINIA ORTIZ																																																																																																																								
8	7	II	1023864581	RODOLFO ALEJANDRA	GUERRERO RODRIGUEZ																																																																																																																								
9	8	II	1019608113	TATLY ROSARIO	RAMIREZ RAMIREZ																																																																																																																								
10	9	II	1043853147	MARIA ALEJANDRA	PONZO MARTINEZ																																																																																																																								
11	10	OC	1028444597	JOSE LUIS	RODRIGUEZ RODRIGUEZ																																																																																																																								
12	11	OC	1131204255	IVA SANDRITH	SANTOLUZA ROSALES VARGAS																																																																																																																								
13	12	II	1031854082	LAIKA ESTEFANIA	SANCHEZ MONTANO																																																																																																																								

Novedades de aprendices si aplica (Por favor colocar pantallazos del reporte realizado a la Coordinación respecto de las novedades: deserciones, comités de evaluación y seguimiento)

No aplica en esta oportunidad

Juicios evaluativos si aplica (Por favor colocar el pantallazo en donde se evidencie los juicios evaluativos cargados por el instructor en Sofia respecto al resultado orientado)

Se evaluó el Resultado Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización

Reporte de Juicios de Evaluación							
08/12/2025							
3147161							
124101							
1							
DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO							
EN EJECUCION							
10/02/2025							
10/08/2026							
PRESENCIAL							
11- REGIONAL DISTRITO CAPITAL							
IN DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION							
Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora	Funcionario que registro el juicio	
GARCIA ORTEGA	CONDICIONADO	33690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	670738 - RA2. VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION.	APROBADO	05/12/2025 20:09 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM	
GARCIA ORTEGA	CONDICIONADO	33690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	670739 - RA1. SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16:43 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM	
ALARCON PAEZ	EN INFORMACION	33690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	670738 - RA2. VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION.	APROBADO	05/12/2025 20:09 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM	
ALARCON PAEZ	EN INFORMACION	33690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	670739 - RA1. SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16:43 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM	
HERRERA RAMIREZ	EN INFORMACION	33690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	670738 - RA2. VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION.	APROBADO	05/12/2025 20:09 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM	
HERRERA RAMIREZ	EN INFORMACION	33690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	670739 - RA1. SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16:43 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM	
RODRIGUEZ SAAVEDRA	EN INFORMACION	33690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	670738 - RA2. VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION.	APROBADO	05/12/2025 20:09 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM	
RODRIGUEZ SAAVEDRA	EN INFORMACION	33690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	670739 - RA1. SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16:43 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM	
BERMUDEZ LONDONO	EN INFORMACION	33690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	670738 - RA2. VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION.	APROBADO	05/12/2025 20:09 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM	
BERMUDEZ LONDONO	EN INFORMACION	33690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	670739 - RA1. SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16:43 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM	
GUTIERREZ RODRIGUEZ	EN INFORMACION	33690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	670738 - RA2. VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION.	APROBADO	05/12/2026 20:09 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM	
GUTIERREZ RODRIGUEZ	EN INFORMACION	33690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	670739 - RA1. SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16:43 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM	

Anexo 3

3147074 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

RA- Validar los resultados del plan de mercadeo de acuerdo con objetivos propuestos por la organización.

Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar pantallazos en donde se evidencie la entrega de la guía a los aprendices)

EVALUACION DE ESTRATEGIAS PM

3147074

Código de la clase

w3t45wdm

Anuncia algo a la clase

Próximas

No tienes tareas para

Sandra Rocío Ramos Moreno publicó nuevo material: Guía de Aprendizaje RA 01-Selección...
1:13 p.m.

Título*

Guía de Aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización.

*Obligatorio

Descripción (opcional)

Apreciado aprendiz: En este espacio encontrará la Guía de Aprendizaje correspondiente al resultado de aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización.

B I U  

 GUÍA_EVALUACIÓN.docx
Microsoft Word

Talleres/Actividades Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización

Classroom

> EVALUACION DE ESTRATEGIAS PM

3147074

Página principal

Calendario

Cursos que dictas

^

Pendientes de revisión

EVALUACIÓN ESTRATEGIA PM

3147144

ESTRETEGIA DE PRECIO

3171711

Estrategia de Distribución

3141666

EVALUACION DE ESTRATEGIA...

3147074

Instrucciones

Trabajo del estudiante

CAPITULO EVALUAR PLAN DE MERCADEO

Sandra Rocío Ramos Moreno · 4 días

100 puntos

Estimado aprendiz, consigne en este espacio el informe final con PLAN DE ACCIÓN y ajustes pertinentes según retroalimentación dada a cada equipo de trabajo.

Comentarios de la clase

Agregar comentario para la clase...

Asistencia de aprendices

https://sena4.sharepoint.com/:x:/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/_layouts/15/Doc2.aspx?action=edit&sourcedoc=%7Bdf2eb46b-f6b5-4175-b753-fb70263a20cc%7D&wdOrigin=TEAMS-WEB.teamsSdk ns.rwc&wdExp=TEAMS-TREATMENT&wdhostclicktime=1763587620984&web=1

	A	B	C	D	E	EO	EP	EQ	ER	ES	ET	EU	EV	EW	EX	EY	EZ	FA	FB	FC	FD	FE	FF	FG	FH	FI	FJ	FK	FL	FM	FN	FO	FP	FQ	FR	FS	FT	FU	FV	FW	FX	FY	FZ	GA	GB	GC				
2	Programa		Tecnólogo en Desarrollo de Procesos de Mercadeo																																															
3	Ficha		3147074																																															
4	Oferta		CERRADA																																															
5	Trimestre		IV																																															
6	Jornada		TARDE																																															
7	Contrajornada																																																	
8	Dir de																																																	
9	Sede		CALLE 52																																															
10																																																		
11	No.	Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos																																													
12	1	TI	1033718732	ANYI DANIELA	ACOSTA TORRES	O	A	A																																										
13	2	CC	1016949846	KAROL SOFIA	ARENAS ALVAREZ	O	R	A																																										
14	3	CC	1127623790	JOHAN SEGUNDO	BANQUEZ GUERRERO	O	A	A																																										
15	4	TI	1031632986	PAULA JULIED	CASTANEDA JIMENEZ	O	A	A																																										
16	5	TI	1028942581	DANA LIZETH	D'ACHARDY RAMIREZ	O	A	A																																										
17	6	TI	1076653655	EMILY DANIELA	FORERO TINTACA	O	A	A																																										
18	7	CC	1033700286	SANDRA ROSA	GUTIERREZ GARCIA	O	A	A																																										
19	8	CC	1026263783	KAREN DANIELA	JIMENEZ CIFUENTES	O	A	A																																										
20	9	CC	1014015930	LUNA FERNANDA	LUNA CASTANEDA	O	A	A																																										
21	10	CC	1028783755	KAREN YENETH	PALACIOS PALACIOS	O	A	A																																										
22	11	TI	1121212633	JULIANA ALEXANDRA	PALOMA CASTRO	O	A	A																																										

Novedades de aprendices

Se tramitó deserción del aprendiz Andrés Mauricio Velandia García

Bogotá, D.C 13 de noviembre de 2025

Señora
Viviana del Mar Aranda Guerrero
Coordinadora Académica de Mercadeo
Centro de Gestión de Mercadeo Logística y Tecnologías de la Información
SENA-Distrito Capital

Asunto: Reporte para deserción aprendiz

Respetada coordinadora:

De manera atenta solicitamos como equipo ejecutor, por favor adelantar el debido proceso de deserción al siguiente aprendiz:

Ítem	Nombres	Apellidos	Tipo doc.	Número documento	Programa	Ficha
1	ANDRES MAURICIO	VELANDIA GARCIA	CC	1030570025	Tecnólogo en Desarrollo de Procesos de Mercadeo	3147074

1. HECHOS

Teniendo en cuenta que previo al envío de este reporte a la coordinación adelante el debido proceso como instructor para establecer contacto con la aprendiz y que a la fecha no fue posible, a continuación, se permite relacionar las acciones adelantadas con el fin de que se dé continuidad a la respectiva deserción:

- 1. El aprendiz presenta inasistencia reiterada e injustificada los días 28, 29, 30 y 31 de octubre, así como 2,3, 4 y 5 de noviembre de 2025 durante el desarrollo de la etapa lectiva.

Juicios evaluativos

Se evaluó el Resultado Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización

Reporte de Juicios de Evaluación							
08/12/2025 3147074 124101 1 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO EN EJECUCION 10/02/2025 10/09/2026 PRESENCIAL 11- REGIONAL DISTRITO CAPITAL 9303 - CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION							
Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora del	Funcionario que registro el juicio evaluati	
RICO RAMPEZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RAZ VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION. 36H	APROBADO	05/12/2025 13:44 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
RICO RAMPEZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION. 36H	APROBADO	19/11/2025 16:36 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
ROA VANEGAS	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RAZ VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION. 36H	APROBADO	05/12/2025 13:44 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
ROA VANEGAS	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION. 36H	APROBADO	19/11/2025 16:36 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
LUNA CASTANEDA	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RAZ VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION. 36H	APROBADO	05/12/2025 13:44 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
LUNA CASTANEDA	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION. 36H	APROBADO	19/11/2025 16:36 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
ARENAS ALVAREZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RAZ VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION. 36H	APROBADO	05/12/2025 13:44 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
ARENAS ALVAREZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION. 36H	APROBADO	19/11/2025 16:36 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
PINZON SANCHEZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RAZ VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION. 36H	APROBADO	05/12/2025 13:44 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
PINZON SANCHEZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA	APROBADO	19/11/2025 16:36 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	

Anexo 4

3171711 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

RA- Utilizar estrategias de precios en el plan de mercadeo a partir del comportamiento del mercado y políticas de la organización

Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar

Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar pantallazos en donde se evidencie la entrega de la guía a los aprendices)

ESTRETEGIA DE PRECIO
3171711

[Personalizar](#)

Código de la clase :
5ailijh3

Anuncia algo a la clase

Sandra Rocío Ramos Moreno publicó nuevo material: Guía de Aprendizaje RA 01-Seleccion...
15 oct (Editado: 4:07 p.m.)

Próximas

Título*
Guía de Aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización.

*Obligatorio

Descripción (opcional)
Apreciado aprendiz: En este espacio encontrará la Guía de Aprendizaje correspondiente al resultado de aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización.

B I U [Listas] [Borrar]

Guía de Precio TDPM.docx
Microsoft Word

Talleres/Actividades (Por favor colocar pantallazos, fotografías o descripciones sobre los talleres o actividades realizadas en el ambiente de formación respecto a la guía orientada)

Juicios evaluativos si aplica (Por favor colocar el pantallazo en donde se evidencie los juicios evaluativos cargados por el instructor en Sofia respecto al resultado orientado)

Se evaluó el Resultado Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización

Anexo 5

31171705 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

RA- Utilizar estrategias de precios en el plan de mercadeo a partir del comportamiento del mercado y políticas de la organización

Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar pantallazos en donde se evidencie la entrega de la guía a los aprendices)

The screenshot displays a digital learning environment. At the top, a blue banner features the course title "ESTRATEGIA DE PRECIOS EN EL PM" and the code "31171705". Below this, a navigation bar includes a class code "bnlqgbn6", a user profile with the name "Anuncia algo a la clase", and a notification from "Sandra Rocio Ramos Moreno" about a new learning guide. The main content area shows a document titled "Guía de Aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización." with a description: "Apreciado aprendiz: En este espacio encontrará la Guía de Aprendizaje correspondiente al resultado de aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización." Below the text is a rich text editor with formatting tools (bold, italic, underline, list, link) and a file upload section showing a document named "Guía de Precio TDPM.docx" from Microsoft Word.

Classroom

- Página principal
- Calendario
- Cursos que dictas
- Pendientes de revisión
- EVALUACIÓN ESTRATEGIA PM
3147144
- ESTRATEGIA DE PRECIO
3171711
- Estrategia de Distribución
3146666
- EVALUACION DE ESTRATEGIA...
3147124
- EVALUACION ESTRATEGIAS PM
3147161
- ESTRATEGIA DE PRECIOS EN E...**
3171705
- Clases archivadas

ESTRATEGIA DE PRECIOS EN EL PM
 3171705

Instrucciones
Trabajo del estudiante

Informe Percepción de valor del Cliente

⋮

Sandra Rocio Ramos Moreno • 4 dic (Editor: 5 dic)

100 puntos Fecha límite: 5 dic, 11:59 p.m.

En este espacio consigne el Informe final de Percepción de Valor del Cliente que deberá contener:

1. Introducción
2. Preguntas aplicadas
3. Grafica de los resultados obtenidos
4. Interpretación de resultados
5. Conclusión sobre la estrategia de precios a aplicar

Comentarios de la clase

➤

https://sena4.sharepoint.com/:x/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/_layouts/15/Doc2.aspx?action=edit&sourcedoc=%7B7B189d560e-5bbf-455e-afa9-3601a373ad02%7D&wdOrigin=TEAMS-WEB.teamsSdk ns.rwc&wdExp=TEAMS-TREATMENT&wdhostclicktime=1760656851786&web=1

Ficha		3171705		Instructor Lider Fich																																			
Oferta		ABIERTA/REGULAR		Instructor técnico 2																																			
Trimestre		III		Instructor técnico 3																																			
Jornada		NOCTUIC		Instructor transversal 1																																			
Contratormad				Instructor transversal 2																																			
Tipo de				Instructor transversal 3																																			
Sede		CALLE 52																																					
						Jueves	Viernes	Sábado	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sab																			
						de noviembre	noviem	22 de noviembre	de noviembre	noviem	de noviembre	noviem	de noviem	noviem	29 de noviembre	de diciembre	diciem	de diciembre	diciem	de diciembre	diciem	de diciembre	6 de dic																
No.	Tipo de Docu mento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Celular	Franja 1: Noche	Franja 2: Noche	Franja 3: Noche	Franja 4: Noche	Franja 1: Tarde	Franja 2: Tarde	Franja 3: Tarde	Franja 4: Tarde	Franja 1: Noche	Franja 2: Noche	Franja 3: Noche	Franja 4: Noche	Franja 1: Noche	Franja 2: Noche	Franja 3: Noche	Franja 4: Noche	Franja 1: Noche	Franja 2: Noche	Franja 3: Noche	Franja 4: Noche	Franja 1: Noche	Franja 2: Noche	Franja 3: Noche	Franja 4: Noche	Franja 1: Noche	Franja 2: Noche	Franja 3: Noche	Franja 4: Noche						
1	CC	1001195941	JUAN SEBASTIAN	BASANTE HERNANDEZ	3028446893	R	A	A	A					A	A	E	E	N	N	A	A	A	A	A	A														
2	CC	1182155984	GREGITA NATALLIA	BELTRAN DIAZ	3191538814	R	A	A	A					E	E	A	A	R	A	A	A	A	A	A					E	E	A	A	A	R	A				
3	CC	1010036641	PABLO ALEJANDRO	CUEVAS PARRA	3197520471	A	A	A	A					A	A	A	A	N	N	A	A	A	A	A					A	E	A	A	A						
4	CC	1013596974	DAUER DAUD	DOTTOR PERALTA	3192646976	R	A	A	A					A	A	A	A	N	N	A	A	A	A	A					A	A	A	A	A						
5	CC	1032940493	EYER DAVID	ESPAÑOL RAMIREZ	3142524704	A	A	A	A					A	A	A	A	R	A	A	A	A	A	A					A	A	A	A	A	A					
6	CC	1013238076	YOSSEI CAMILO	GONZALEZ VELASQUEZ	3209870090	R	A	A	A					E	E	A	A	N	N	A	A	A	A	A					A	A	A	A	A	N	N				
7	CC	1073677900	NICOLAS DAVID	HOYOS GARDONIA	3112276992	A	A	A	A					E	E	E	A	A	A	A	A	E	A	A					A	A	A	A	A	N	N				
8	CC	10008192112	ANGIE PAOLA	LEON GERALDO	3116341145	A	A	A	A					E	E	E	F	A	A	A	E	A	A					A	A	A	E	E	R	A	A				
9	TI	1077888594	SEPRASTIAN	TRIPRATO CRISTINA	9144844756	A	A	A	A					A	A	A	A	N	N	A	A	E	A	A					A	A	A	N	N	A	A				
10	TI	1052940493	LAURA SOFIA	MONGUI CAMARGO	3219484046	R	A	A	A					A	A	A	A	N	N	A	A	E	A	A					A	A	A	A	A	R	F	E			
11	CC	1233894947	MIGUEL ALEJANDRO	MORENO DIAZ	3005362501	A	A	A	A					A	A	A	A	A	A	A	A	N	N	A					A	A	A	A	A	A	A				
12	CC	1023002194	SHANNOLL DANIELA	MOSQUERA GARCIA	3058866678	A	A	A	A					A	A	A	A	A	A	A	A	E	E	A					A	A	A	A	A	N	N				
13	CC	1007142930	LEIDY LORENA	MUNOZ BARAJAS	3246210344	N	N	A	A					A	A	N	N	N	N	A	A	E	E					E	E	E	E	E	E	E	E				

No aplica esta evidencia no me correspondió ejecutarla en esta oportunidad

Juicios evaluativos si aplica (Por favor colocar el pantallazo en donde se evidencie los juicios evaluativos cargados por el instructor en Sofia respecto al resultado orientado)

No aplica esta evidencia no me correspondió ejecutarla en esta oportunidad

ANEXO 6

3141666 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

RA- Utilizar estrategias de precios en el plan de mercadeo a partir del comportamiento del mercado y políticas de la organización

Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar pantallazos en donde se evidencie la entrega de la guía a los aprendices)

Estrategia de Precio
3141666

Código de la clase : **ieqzghai**

Anuncia algo a la clase

Sandra Rocío Ramos Moreno publicó nuevo material: Guía de Aprendizaje RA 01-Seleccion... 7:17 p.m.

Próximas

Título *
Guía de Aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización.

*Obligatorio

Descripción (opcional)
Apreciado aprendiz: En este espacio encontrará la Guía de Aprendizaje correspondiente al resultado de aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización.

B I U [Listar] [Borrar]

Guia de Precio TDPM.docx
Microsoft Word

Talleres/Actividades (Por favor colocar pantallazos, fotografías o descripciones sobre los talleres o actividades realizadas en el ambiente de formación respecto a la guía orientada)

Utilizar estrategias de precios en el plan de mercadeo a partir del comportamiento del mercado y políticas de la organización.

Asistencia de aprendices (Por favor colocar pantallazos o links del control de asistencia que el instructor realiza a la ficha; de ser link debe estar compartido para visualización al correo del supervisor de contrato)

https://sena4.sharepoint.com/:x:/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/_layouts/15/Doc2.aspx?action=edit&sourcedoc=%7B39fc8274-f10e-4a0c-97ca-3ab6283af876%7D&wdOrigin=TEAMS-WEB.teamsSdk ns.rwc&wdExp=TEAMS-TREATMENT&wdhostclicktime=1760657093219&web=1

Ficha		3141666		Instructor Lid															
Oferta		ABIERTA/REGULAR		Instructor técnico/															
Trimestre		IV		Instructor técnico/															
Jornada		NOCHE		Instructor trasvase															
Contrajornada				Instructor trasvase															
Día de contrajornada				Instructor trasvase															
Sede		CALLE 52																	
</																			

Novedades de aprendices si aplica (Por favor colocar pantallazos del reporte realizado a la Coordinación respecto de las novedades: deserciones, comités de evaluación y seguimiento)

No aplica esta evidencia no me correspondió ejecutarla en esta oportunidad

Juicios evaluativos si aplica (Por favor colocar el pantallazo en donde se evidencie los juicios evaluativos cargados por el instructor en Sofia respecto al resultado orientado)

No aplica esta evidencia no me correspondió ejecutarla en esta oportunidad.



PROCESO					
GESTIÓN CONTRACTUAL					
NOMBRE DEL FORMATO					
INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

Octubre de 2025

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol



Generalidades:

- 1) Este formato tiene como objetivo relacionar toda la gestión técnico, administrativo, financiero, contable y jurídico sobre el cumplimiento del objeto del contrato o convenio.
- 2) El formato está asociado al Manual de Contratación (GCCON-M-001) y al Manual Supervisión e Interventoría (GCCON-M-002), así como a los procedimientos que rigen la gestión contractual de la entidad.
- 3) El formato se debe utilizar para rendir el informe final de los contratos de bienes y servicios, así como para los de prestación de servicios personales o de los convenios suscritos por la entidad.
- 4) Este formato es diligenciado por el supervisor del contrato o el apoyo a la supervisión.
- 5) Su diligenciamiento se realiza con el vencimiento del plazo de ejecución contractual, el supervisor y/o interventor deberán diligenciar este informe final, en el que se evidencie el recibo o no a satisfacción del bien o servicio, así como el ingreso de estos al almacén (cuando aplique), siendo este requisito indispensable para efectuar el último pago.
- 6) El interventor o supervisor una vez finalizado el contrato verificará y dejará constancia del cumplimiento de las obligaciones del contratista y presentará el informe sobre el balance final de ejecución de este, y elaborará el acta de liquidación respectiva. Los documentos de ejecución deberán reposar en la plataforma de SECOP II.
- 7) **Este formato no requiere ser impreso.** Sin embargo, debe ser cargado en las plataformas transaccionales.
- 8) El formato, una vez diligenciado, deberá archivar de conformidad con lo establecido en las tablas de retención documental de la entidad.
- 9) El contenido que se encuentra en color diferente a negro, entre paréntesis o con el signo “/” son orientaciones para el diligenciamiento del formato.
- 10) El formato puede ser modificado en aquellos apartados en que así se indique.
- 11) Cuando el formato refiera la palabra “Contrato”, se debe realizar el ajuste a “orden” o “convenio” según corresponda
- 12) Las notas internas son situaciones o recomendaciones que se deben tener en cuenta al momento de elaborar el formato. No obstante, las mismas deben ser eliminadas previa impresión o suscripción del mismo.
- 13) Todas las recomendaciones o sugerencias que busquen mejorar el presente documento pueden ser remitidas al correo de la Dirección jurídica del SENA.



CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	
---------	---	---------------------	--	-------------------	--

INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN CO1.PCCNTR.8269843 del año 2025

En mi calidad de supervisor del contrato de la referencia, me permito presentar el informe final del mismo, de acuerdo con la siguiente información:

1. ASPECTOS GENERALES

CONTRATANTE	Centro de Gestión de Mercados Logística y Tecnologías de la Información.
TIPO DE CONTRATO:	Prestación de servicios
CONTRATO NRO.	CO1.PCCNTR.8269843 del año 2025
OBJETO	Prestar los servicios personales de carácter temporal, con autonomía e independencia, para atender la formación titulada y/o complementaria de los aprendices en las competencias técnicas relacionadas con la red de conocimiento comercio y ventas y área temática de comercio y ventas en la modalidad presencial, cumpliendo los procesos y lineamientos de la formación profesional integral y las necesidades del Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información.
FECHA DE SUSCRIPCIÓN DEL NEGOCIO JURÍDICO	3/09/2025
FECHA DE INICIO	4 de septiembre 2025
PLAZO INICIAL	105 días
FECHA DE TERMINACIÓN INICIAL	19 de diciembre 2025
RAZÓN SOCIAL	SANDRA ROCIO RAMOS MORENO
CC o NIT	52063932
NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL	N/A
NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL	N/A
LUGAR DE EJECUCIÓN	Bogotá D.C.
VALOR INICIAL	\$16.098.289 COP
FORMA DE PAGO	Se fija como valor total para el contrato la suma de DIECISÉIS MILLONES NOVENTA Y OCHO MIL DOSCIENTOS OCHENTA Y NUEVE PESOS M/CTE. (\$ 16.098.289). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un (1) primer pago correspondiente a septiembre de 2025



	por valor de TRES MILLONES NOVECIENTOS OCHENTA Y SEIS MIL DOSCIENTOS CUARENTA Y TRES PESOS M/CTE (\$ 3.986.243) b) Dos (02) pagos iguales de octubre a noviembre de 2025 por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE. (\$4.599.511) y c) Un último pago en el mes diciembre por valor de DOS MILLONES NOVECIENTOS TRECE MIL VEINTICUATRO PESOS M/CTE (\$ 2.913.024).
CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL	3525
CERTIFICADO DE REGISTRO PRESUPUESTAL	82625
VALOR FINAL DEL NEGOCIO JURÍDICO	16.098.289
FECHA DE TERMINACIÓN FINAL	19 de diciembre de 2025
FECHA DE TERMINACIÓN ANTICIPADA (Sí aplica)	N/A
VALOR TOTAL PAGADO	16.098.289,00 COP
VALOR TOTAL EJECUTADO	16.098.289,00 COP
SUPERVISOR	Viviana del Mar Aranda Guerrero
APOYO A LA SUPERVISIÓN	Natalia Marilyn Pinilla Rojas
MODIFICACIÓN NRO. [Incluya el número de la modificación]	N/A
CDP QUE RESPALDA EL MODIFICATORIO	N/A
CRP QUE RESPALDA EL MODIFICATORIO	N/A
SUSPENSIÓN	N/A
CESIÓN DE CONTRATO	N/A
FECHA DE SUSCRIPCIÓN DE LA CESIÓN	N/A
FECHA DE INICIO DE LA CESIÓN	N/A

2. ASPECTOS TÉCNICOS

2.1 Obligaciones

En virtud de la suscripción CO1.PCCNTR.8269843 del año 2025, el contratista adquirió las siguientes obligaciones:



OBLIGACIONES [Incluya todas las obligaciones contractuales]	¿CUMPLIÓ? [Seleccione: SI / NO / Parcialmente / No se requirió el cumplimiento]	PRODUCTO O EVIDENCIA [Referir la ubicación de los soportes de las actividades desarrolladas para cumplir cada obligación específica durante el periodo del informe]
1. Desarrollar actividades de apoyo en la planeación de los procesos del programa de formación asignado por la supervisión, según la modalidad en la que se oriente el programa, de acuerdo con las necesidades del servicio, las cuales contemplan las jornadas académicas y sedes adscritas que maneje el centro de formación, en la red de conocimiento y área temática citada en el objeto contractual.	Si	Durante la vigencia se desarrollaron acciones de planeación de la formación profesional integral en el área de la Coordinación de Mercadeo Tecnólogo en Desarrollo de Procesos de Mercadeo Técnico en Operaciones Comerciales en Retail Técnico Asesoría Comercial
2. Apoyar y acompañar en los procesos de inducción de los aprendices y colaborar en su integración al programa formativo.	Si	Se orientó inducción en la ficha: TOC 3317374 Reporte de Juicios Evaluativos 3317374 INDUCCION.xls
3. Realizar el seguimiento y evaluación de la etapa productiva de acuerdo a la Guía GFPI_G_040 "Guía etapa productiva proceso formativo", GFPI_G_014 "Guía orientación formación ambientes virtuales de aprendizaje", Acuerdo 012 Reglamentos del aprendiz y demás instructivos, guías, formatos y lineamientos que regulen el seguimiento, en caso de que sea asignado	No se requirió el cumplimiento	
4. Guiar de manera integral y continua a los aprendices en su	Si	Durante la vigencia se impartió formación profesional integral en el área de Mercadeo en fichas



formación por proyectos durante la vigencia del contrato.		asignadas de manera presencial así: TDPM 3147074, 3147144, 3147161, 3141666, 3171711, 3171705 TOC 3317374 TAS 3229008 TAS 3229006 Actividades desarrolladas en el ambiente de formación según se evidencia en los informes mensuales y sus Anexos. https://acortar.link/O6ok3k Inasistencias 5. ASISTENCIAS
5. Realizar la evaluación de los aprendices acorde a la normatividad y registrarlos oportunamente en los aplicativos dispuestos por la entidad.	Si	Se anexó evidencia de Reporte de juicios evaluativos en los informes mensuales según cronograma de evaluación dispuesto por la Coordinación de Mercadeo. https://acortar.link/woAMAO
6. Reportar las novedades académicas y/o disciplinarias de los aprendices asignados a la coordinación.	Si	Se reportó las novedades académicas y/o disciplinarias de los aprendices asignados a la coordinación. Reporte de Deserción - Mercadeo 2025.xlsx
7. Apoyar el proceso de depuración de aprendices en cumplimiento de los lineamientos del SENA.	Si	Se presentaron mes a mes los pantallazos de los correos enviados para plan de prevención y ruta de deserción. Reporte de Deserción - Mercadeo 2026..xlsx Activación ruta de atención para prevención de la deserción - Coordinación de Mercadeo 2026.xlsx



8. Participar en los comités de evaluación y seguimiento a los aprendices cuando se requiera.	No se requirió el cumplimiento	
9. Implementar las estrategias para preparar, orientar, evaluar y apoyar el aprendizaje utilizando las herramientas y métodos definidos por la entidad.	Si	Se anexaron las evidencias de las estrategias pedagógicas implementadas en la formación siguiendo el desarrollo curricular establecido por la Coordinación de Mercadeo. https://acortar.link/O6ok3k https://classroom.google.com/ https://drive.google.com/drive/folders/1p-DBr_BwmTmvdrfk-uJ25BVIS3QVfaPpkd6zAM-L51BkDBD1k3LEGcIN1IAAt2ON9-p1f_TX9
10. Apoyar las actividades relacionadas con el desarrollo curricular de los programas de formación asociados con la línea medular que imparte el centro, de acuerdo con la necesidad y las tendencias del sector.	No se requirió el cumplimiento	
11. Formular, ejecutar y evaluar cuando sea necesario, las actividades derivadas de los procesos de autoevaluación y registro calificado de los programas de formación en los tiempos establecidos por el centro de formación, la Dirección General y el Ministerio de Educación Nacional, para la actualización de planes y programas de formación, en sintonía con las necesidades del entorno y su especialidad.	No se requirió el cumplimiento	
12. Participar cuando sea necesario en proyectos del Sistema de Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación - SENNOVA, siguiendo las directrices	No se requirió el cumplimiento	



académicas de la institución.		
13. Aplicar y hacer cumplir lo establecido en el reglamento del aprendiz.	SI	Se presentaron mes a mes las evidencias de seguimiento a los aprendices valorando los deberes y derechos del aprendiz, así como, el debido proceso frente a las novedades académicas que se presentaron durante la vigencia. Activación ruta de atención para prevención de la deserción - Coordinación de Mercadeo 2026.xlsx Reporte de Deserción - Mercadeo 2026..xlsx
14. Apoyar la promoción de los programas de Formación Profesional Integral y participar en actividades de divulgación tecnológica.	No se requirió el cumplimiento	
15. Presentar oportunamente los informes y reportes requeridos sobre las actividades formativas, usando los formatos y plataformas indicadas por el SENA.	SI	Se presentaron mes a mes los reportes, actas e informes solicitados por la Coordinación de Mercadero en los tiempos establecidos. https://acortar.link/O6ok3k Formación
16. Participar en las actividades convocadas por la supervisión relacionados con la ejecución del objeto contractual.	SI	Se participó en las jornadas pedagógicas, equipo executor, inducción y reinducción convocadas por la Coordinación de Mercadeo. Así mismo, se participó en el Comité de Relaciones Públicas de MMW. Formación
17. Apoyar las evaluaciones técnicas dentro de los procesos de contratación pública relacionados con elementos propios de la Formación Profesional cuando se requiera.	No se requirió el cumplimiento	



18. Velar por el buen uso de los elementos y equipos ubicados en el lugar donde se preste el servicio	Si	Se solicitó a los aprendices hacer buen uso de elementos y equipos utilizados en cada sesión y dejar el ambiente de formación en perfecto estado, así mismo se reportaron las novedades por los canales dispuestos por la Coordinación de Mercadeo. https://acortar.link/aJi86L
19. Garantizar la participación de aprendices y participar en las actividades programadas por el grupo de Bienestar al Aprendiz.	Si	Se participó activamente con las fichas requeridas en las actividades propuestas por bienestar al aprendiz https://acortar.link/wkYN0x
20. Aplicar los procesos y procedimientos establecidos por la entidad, para la gestión documental relacionada con el objeto contractual	Si	Se dio cumplimiento a los procedimientos de gestión documental, utilizando los formatos y demás documentos dispuestos para tal fin en la formación. https://acortar.link/O6ok3k Formación
21. Las demás que sean necesarias para el cumplimiento del objeto del contrato.	Si	Se cumplió con los requerimientos de la Coordinación de Mercadeo en los tiempos establecidos. https://acortar.link/O6ok3k Formación

3. ASPECTOS LEGALES

3.1 Garantías contractuales

Como garantías se establecieron las siguientes:

GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO	
ASEGURADORA	SEGUROS DEL ESTADO
NRO. DE PÓLIZA	14-44-101243724



GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO			
CERTIFICADO O ANEXO	0		
FECHA EXPEDICIÓN	4 de septiembre 2025		
FECHA APROBACIÓN	4 de septiembre 2025		
AMPARO	VIGENCIA		VALOR
	DESDE	HASTA	
Cumplimiento	4 de septiembre 2025- configuración financiera garantías	10 de mayo 2026- configuración financiera garantías	1.609.828,90 COP Garantías del proveedor: -valor
Devolución del pago anticipado	N/A	N/A	N/A
Salarios y prestaciones sociales	N/A	N/A	N/A
Calidad del servicio	N/A	N/A	N/A

GARANTÍA DE RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRACONTRACTUAL			
ASEGURADORA	N/A		
NRO. DE PÓLIZA	N/A		
CERTIFICADO O DE ANEXO	N/A		
FECHA EXPEDICIÓN	N/A		
FECHA APROBACIÓN	N/A		
AMPARO			VALOR
	DESDE	HASTA	
Responsabilidad civil extracontractual	N/A	N/A	N/A

En atención a lo señalado en el modificadorio se efectuó la ampliación de las garantías en el siguiente sentido:

GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO			
ASEGURADORA	N/A		
NRO. DE PÓLIZA	N/A		
CERTIFICADO O ANEXO	N/A		
FECHA EXPEDICIÓN	N/A		
FECHA APROBACIÓN	N/A		
AMPARO	N/A		N/A
	N/A	N/A	
Cumplimiento	N/A	N/A	



GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO			
Devolución del pago anticipado	N/A	N/A	N/A
Salarios y prestaciones sociales	N/A	N/A	N/A
Calidad del servicio	N/A	N/A	N/A

GARANTÍA DE RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRA CONTRACTUAL			
ASEGURADORA	N/A		
NRO. DE PÓLIZA	N/A		
CERTIFICADO O DE ANEXO	N/A		
FECHA EXPEDICIÓN	N/A		
FECHA APROBACIÓN	N/A		
AMPARO	VIGENCIA		VALOR
	DESDE	HASTA	
Responsabilidad civil extracontractual	N/A	N/A	N/A

3.2 Cumplimiento del objeto

Durante la vigencia objeto del presente informe se evidencia cumplimiento de las obligaciones del contratista en los tiempo y modo de ejecución solicitados en el desarrollo de la formación profesional integral en el área de Mercadeo.

3.3 Cumplimiento de los aspectos del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol – SIGA

No Aplica

3.4 Multas y sanciones

De conformidad con la ejecución del contrato CO1.PCCNTR.8269843 del año 2025 **NO** se presentaron multas y/o sanciones.

3.5 Certificado de pagos de seguridad social

Mediante los informes presentados por la supervisión durante la ejecución del contrato, los cuales fueron entregados para el proceso de pago, se evidenció que el contratista cumplió a cabalidad con el objeto y las obligaciones contractuales.



3.6 Designación de la supervisión

Que el ordenador del gasto realizó la designación de supervisión el 4 de septiembre de 2025 a Viviana del Mar Aranda Guerrero.

3.7 Liquidación del negocio jurídico

Que respecto de la liquidación del contrato se estableció De conformidad con el artículo 217 del Decreto Ley 19 de 2012, que modificó el artículo 60 de la Ley 80 de 1993, no será liquidado el presente contrato cuando el Supervisor de este, certifique a su finalización que el objeto y todas las obligaciones del contrato fueron cumplidas a satisfacción por el Contratista y que a éste se le canceló el valor total de los honorarios pactados. En caso contrario, o cuando el contratista presente reclamación que impida considerar que las partes han terminado el contrato a paz y salvo, el presente contrato será liquidado de mutuo acuerdo entre las partes, dentro de los cuatro (4) meses siguientes a la fecha de su terminación por cualquier causa; en el evento de que las partes no lleguen a un acuerdo, el SENA procederá a liquidarlo unilateralmente en las condiciones y términos establecidos en los artículos 60 de la Ley 80 de 1993 y el artículo 11 de la Ley 1150 de 2007.

4. OBLIGACIONES DE LA ENTIDAD

N/A

5. ASPECTOS FINANCIEROS

5.1 Pagos realizados

NÚMERO DE ORDEN DE PAGO	FECHA DE PAGO	VALOR DE PAGO
315507-374485	30 de septiembre	3.986.243 COP
01686-573228	30 de octubre	4.599.511 COP
25780-043844	30 de noviembre	4.599.511 COP
09829-817643	19 de diciembre	2.913.024 COP

5.2 Estado financiero

CONCEPTO	VALOR
Valor inicial del negocio jurídico	\$16.098.289
Adiciones o disminuciones del negocio jurídico	\$ 0,0
Valor de las reducciones	\$ 0,00
Valor final del negocio jurídico	\$16.098.289



Valor ejecutado	\$16.098.289
Valor pagado	\$16.098.289
Valor por pagar	\$0,00
Valor a liberar	\$ 0,00

Conforme a lo anteriormente expuesto, se debe:

- a) Elaborar la liquidación bilateral del contrato teniendo en cuenta que no existen saldos por liberar o a favor de las partes, y que las obligaciones fueron cumplidos a satisfacción.

Para constancia se firma, 19 de diciembre 2025.

Viviana del Mar Aranda Guerrero
Supervisor del contrato



CONTROL DE CAMBIOS

VERSIÓN	FECHA DE ENTRADA EN VIGENCIA	NATURALEZA DEL CAMBIO
V2	29/03/2023	Se realizan modificaciones en el Punto II Aspectos Técnicos, numeral 1 obligaciones: En la tabla que se relaciona se eliminaron las columnas: No cumplió, Columna no se requirió el cumplimiento En el punto IV, numeral 1 pagos realizados, se eliminaron las columnas: NÚMERO DE CUENTA POR PAGAR, NUMERO DE OBLIGACIÓN, VALOR BRUTO VALOR, DEDUCCIONES Igualmente se modifica la columna valor neto pagado por Valor pago
V4	08/11/2024	Se incluyen numerales en las generalidades, Se incluyen notas internas para dar contexto a la información contenida en el formato.
V5	30/09/2025	El documento ha sido actualizado para incluir la clasificación de la información, la cual debe realizarse conforme a las directrices establecidas en el documento GOR-G-015 Guía Etiquetado de Información, disponible en la herramienta de gestión del SIGA. Se adecúa el documento para que sirva también como informe final de persona natural. Se incluye el numeral de obligaciones de la entidad, a efectos de garantizar la adecuada conservación de bienes u obras.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: SANDRA ROCIO RAMOS MORENO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION

FECHA INICIAL: 01/12/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 30/12/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 3171705 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO. 144H

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

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2. VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular el plan según objetivos y metodologías
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Orientar investigación formativa según referentes técnicos

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADEO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 144H

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 11,90

FICHA 3147161 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO **DE APRENDIZAJE:**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO. 144H

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2. VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Formular el plan según objetivos y metodologías
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Orientar investigación formativa según referentes técnicos
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADEO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 144H

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO. 144H

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2. VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular el plan según objetivos y metodologías

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Orientar investigación formativa según referentes técnicos

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADEO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 144H

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 17,90

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

3147074 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO. 144H

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

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2. VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Formular el plan según objetivos y metodologías
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Orientar investigación formativa según referentes técnicos

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADEO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 144H

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 17,90

FICHA 3171711 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO **DE APRENDIZAJE:**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO. 144H

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2. VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Formular el plan según objetivos y metodologías
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Orientar investigación formativa según referentes técnicos
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADEO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 144H

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 17,90

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO. 144H

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2. VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Formular el plan según objetivos y metodologías
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Orientar investigación formativa según referentes técnicos
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADEO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 144H

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 17,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 95,50

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: SANDRA ROCIO RAMOS MORENO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION

Anexo al informe de ejecución de actividades consolidado de 2025

Asignación:

Ficha	Resultado de aprendizaje impartido según programación
3147144 DPM	Validar los resultados del plan de mercadeo de acuerdo con objetivos propuestos por la organización.
3147161 DPM	Validar los resultados del plan de mercadeo de acuerdo con objetivos propuestos por la organización.
3147074 DPM	Validar los resultados del plan de mercadeo de acuerdo con objetivos propuestos por la organización.
3141666 DPM	Seleccionar la estrategia de distribución comercial teniendo en cuenta condiciones del mercado
3171711 DPM	Utilizar estrategias de precios en el plan de mercadeo a partir del comportamiento del mercado y políticas de la organización
3171705 DPM	Utilizar estrategias de precios en el plan de mercadeo a partir del comportamiento del mercado y políticas de la organización
3147074 DPM	Caracterizar la mezcla de productos según segmento de mercado.
3317374 TOC	Organizar inventarios de acuerdo con los protocolos del Punto de venta
3229008 TAS	Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización
3229006 TAS	Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización

		cambio de jornada	cambio de jornada	cambio de jornada	cambio de jornada	cambio de jornada
TEMA/ICA		6W72B - RA1. SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION. 96H	6W72B - RA1. SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION. 96H			6W72B - RA1. SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION. 96H
INSTRUCTOR	12:00 p.m. - 2:00 p.m.	SANDRA RAMOS	SANDRA RAMOS			SANDRA RAMOS
fecha		4_TRM_3147144.(UT).C. DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	4_TRM_3147074.(UT).C. DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO			4_TRM_3147061.(UT).C. DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO
AMBIENTE		606 Av.Caracas_con_52	604 Av.Caracas_con_52			606 Av.Caracas_con_52
TEMA/ICA		6W72B - RA1. SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION. 96H	6W72B - RA1. SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION. 96H			6W72B - RA1. SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION. 96H
INSTRUCTOR	3:00 p.m. - 6:00 p.m.	SANDRA RAMOS	SANDRA RAMOS			SANDRA RAMOS
fecha		4_TRM_3147144.(UT).C. DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	4_TRM_3147074.(UT).C. DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO			4_TRM_3147061.(UT).C. DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO
AMBIENTE		606 Av.Caracas_con_52	604 Av.Caracas_con_52			606 Av.Caracas_con_52
		cambio de jornada	cambio de jornada	cambio de jornada	cambio de jornada	cambio de jornada
TEMA/ICA		6W72D - RA2. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADEO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACION. 144H	6W72D - RA2. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADEO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACION. 144H	6W72D - RA2. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADEO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACION. 144H	6W72D - RA2. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADEO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACION. 144H	
INSTRUCTOR	6:00 p.m. - 8:00 p.m.	SANDRA RAMOS	SANDRA RAMOS	SANDRA RAMOS	SANDRA RAMOS	
fecha		4_TRM_3141666_(M)_DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	3_TRM_3171711_(M)_DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	4_TRM_3141666_(M)_DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	3_TRM_3171705_(M)_DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	
AMBIENTE		203 Av.Caracas_con_52	605 Av.Caracas_con_52	203 Av.Caracas_con_52	604 Av.Caracas_con_52	
TEMA/ICA		6W72D - RA2. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADEO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACION. 144H	6W72D - RA2. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADEO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACION. 144H	6W72D - RA2. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADEO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACION. 144H	6W72D - RA2. UTILIZAR ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN EL PLAN DE MERCADEO A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACION. 144H	
INSTRUCTOR	8:00 p.m. - 10:00 p.m.	SANDRA RAMOS	SANDRA RAMOS	SANDRA RAMOS	SANDRA RAMOS	
fecha		4_TRM_3141666_(M)_DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	3_TRM_3171711_(M)_DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	3_TRM_3171711_(M)_DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	3_TRM_3171705_(M)_DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	

A continuación, se especifican las actividades realizadas con cada ficha:

Anexo 1

3147144 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

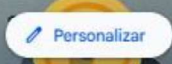
RA- Validar los resultados del plan de mercadeo de acuerdo con objetivos propuestos por la organización.

Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar pantallazos en donde se evidencie la entrega de la guía a los aprendices)



EVALUACIÓN ESTRATEGIA PM

3147144



Código de la clase

r6vjkdgd



Anuncia algo a la clase



Sandra Rocío Ramos Moreno publicó nuevo material: Guía de Aprendizaje RA 01-Selecc...

9:04 p.m.

Título*

Guía de Aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización.

*Obligatorio

Descripción (opcional)

Apreciado aprendiz: En este espacio encontrará la Guía de Aprendizaje correspondiente al resultado de aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización.

B *I* U  



GUIA_EVALUACIÓN.docx

Microsoft Word

Talleres/Actividades (Por favor colocar pantallazos, fotografías o descripciones sobre los talleres o actividades realizadas en el ambiente de formación respecto a la guía orientada)

Classroom > EVALUACIÓN ESTRATEGIA PM

3147144

Página principal

Calendario

Cursos que dictas

Pendientes de revisión

EVALUACIÓN ESTRATEGIA PM

ESTRETEGIA DE PRECIO

Estrategia de Distribución

EVALUACION DE ESTRATEGIA...

Instrucciones

Trabajo del estudiante



CAPITULO EVALUAR PLAN DE MERCADEO

Sandra Rocío Ramos Moreno • 4 dic

100 puntos

Estimado aprendiz, consigne en este espacio el informe final con PLAN DE ACCION y ajustes pertinentes según retroalimentación dada a cada equipo de trabajo.

Comentarios de la clase

Agregar comentario para la clase...

Reporte de Juicios de Evaluación						
09/12/2025						
3147161						
124101						
1						
DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO						
EN EJECUCION						
10/02/2025						
10/08/2026						
PRESENCIAL						
11- REGIONAL DISTRITO CAPITAL						
LOGIAS DE LA INFORMACION						
Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora del	Funcionario que registro el juicio evaluativo	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	09/12/2025 19:53 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1 SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	19/11/2025 16:59 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	09/12/2025 19:53 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1 SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	19/11/2025 16:59 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	09/12/2025 19:53 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1 SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	19/11/2025 16:59 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	09/12/2025 19:53 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1 SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	19/11/2025 16:59 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	09/12/2025 19:53 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1 SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	19/11/2025 16:59 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	09/12/2025 19:53 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1 SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	19/11/2025 16:59 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	09/12/2025 19:53 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1 SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	19/11/2025 16:59 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	09/12/2025 19:53 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	
EN FORMACION	39630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610739 - RA1 SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION	APROBADO	19/11/2025 16:59 a	CC 52063932 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO	

Anexo 2

3147161 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

RA- Validar los resultados del plan de mercadeo de acuerdo con objetivos propuestos por la organización.

Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar pantallazos en donde se evidencie la entrega de la guía a los aprendices)

EVALUACION ESTRATEGIAS PM
3147161

[Personalizar](#)

Código de la clase

zszyb44y

Anuncia algo a la clase

Próximas

No tienes tareas para...

Sandra Rocio Ramos Moreno publicó nuevo material: Guía de Aprendizaje RA 01-Selecc...

2:36 p.m.

Título*

Guía de Aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización.

*Obligatorio

Descripción (opcional)

Apreciado aprendiz: En este espacio encontrará la Guía de Aprendizaje correspondiente al resultado de aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización.

B *I* U  



GUIA_EVALUACIÓN.docx

Microsoft Word



Talleres/Actividades (Por favor colocar pantallazos, fotografías o descripciones sobre los talleres o actividades realizadas en el ambiente de formación respecto a la guía orientada)



Classroom > EVALUACION ESTRATEGIAS PM

3147161

Página principal

Calendario

Cursos que dictas

Pendientes de revisión

EVALUACIÓN ESTRATEGIA PM
3147144

ESTRETEGIA DE PRECIO
3171711

Estrategia de Distribución
3141646

EVALUACION DE ESTRATEGIA...
3147074

Instrucciones

Trabajo del estudiante



CAPITULO EVALUAR PLAN DE MERCADEO

Sandra Hocío Ramos Moreno • 4 dic

100 puntos

Estimado aprendiz, consigne en este espacio el informe final con PLAN DE ACCION y ajustes pertinentes según retroalimentación dada a cada equipo de trabajo.

Comentarios de la clase

Agregar comentario para la clase...

Se evaluó el Resultado Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización

Reporte de Juicios de Evaluación									
08/12/2025									
314761									
124101									
DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO									
EN EJECUCION									
10/02/2025									
10/08/2026									
PRESENCIAL									
11- REGIONAL DISTRITO CAPITAL									
IN DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION									
Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora de	Funcionario que registra el ju			
GARNICA ORTEGA	CONDICIONADO	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION.	APROBADO	05/12/2025 20.09 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM			
GARNICA ORTEGA	CONDICIONADO	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM			
ALARCON PAEZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION.	APROBADO	05/12/2025 20.09 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM			
ALARCON PAEZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM			
HERRERA RAMIREZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION.	APROBADO	05/12/2025 20.09 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM			
HERRERA RAMIREZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM			
RODRIGUEZ SAAVEDRA	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION.	APROBADO	05/12/2025 20.09 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM			
RODRIGUEZ SAAVEDRA	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM			
BERMUDEZ LONDONO	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION.	APROBADO	05/12/2025 20.09 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM			
BERMUDEZ LONDONO	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM			
GUTIERREZ RODRIGUEZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RA2 VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION.	APROBADO	05/12/2025 20.09 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM			
GUTIERREZ RODRIGUEZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAM			

Reporte de Juicios de Evaluación									
Fecha del Reporte: 19/11/2025									
Fecha de Caracterización: 314761									
Código: 124101									
Versión: 1									
Descripción: DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO									
Estado de la Ficha de: EN EJECUCION									
Fecha Inicio: 10/02/2025									
Fecha Fin: 10/08/2026									
Modalidad de Formación: PRESENCIAL									
Regional: 11- REGIONAL DISTRITO CAPITAL									
Centro de Formación: 3303 - CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION									
Tipo de	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora del Juicio	Funcionario que
CC	0101033325	DANIEL ANDRES	GARNICA ORTEGA	CONDICIONADO	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SAR
CC	0104061767	YARA CAMILA	ALARCON PAEZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SAR
TI	0106068303	YAILY	HERRERA RAMIREZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SAR
TI	0107526044	ANA SOFIA	MOSSUERA MARTINEZ	APLAZADO	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	POR EVALUAR	-	-
CC	0108444587	JOSE LUIS	RODRIGUEZ SAAVEDRA	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SAR
CC	0108444260	AUSTON MICHELLE	BERMUDEZ LONDONO	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SAR
TI	0108444591	ROCIO ALEJANDRA	GUTIERREZ RODRIGUEZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SAR
CC	0108444593	KAROL LORENA	SUAREZ TABARES	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SAR
TI	0108444082	LAURA ESTEFANIA	SANCHEZ MORENO	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SAR
CC	0103630309	JENNY KATHERINE	DAZ LOZANO	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SAR
TI	0104355147	MARIA ALEJANDRA	MARTINEZ PINEDO	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SAR
CC	0103303063	ANDRES FELIPE	URQUIJO CASTAÑO	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SAR
CC	0108041233	EVA SANDRITH	ROJAS VIDES	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SAR
TI	0104037672	NICOLATIANA	TACKA JUNCO	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SAR
CC	0104038103	NIKOL CAMILA	TURINA MORA	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SAR
CC	010475186	ANA SOFIA	CARVAJAL ORTIZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16.43 a	CC 52063332 - SAR

Hoja

Anexo 3

3147074 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

RA- Validar los resultados del plan de mercadeo de acuerdo con objetivos propuestos por la organización.

Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar pantallazos en donde se evidencie la entrega de la guía a los aprendices)

EVALUACION DE ESTRATEGIAS PM
3147074

Código de la clase
w3t45wdm

Anuncia algo a la clase

Sandra Rocío Ramos Moreno publicó nuevo material: Guía de Aprendizaje RA 01-Selección...
1:13 p.m.

Próximas
No tienes tareas para

Título*
Guía de Aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización.

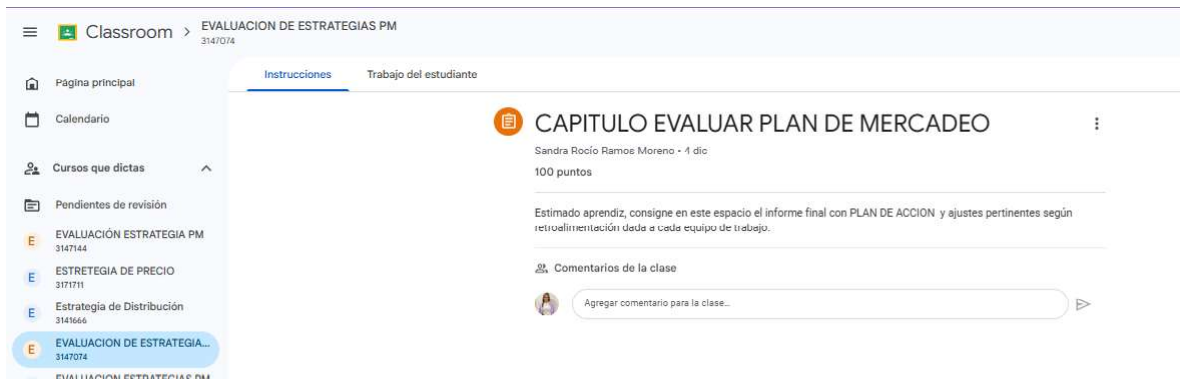
*Obligatorio

Descripción (opcional)
Apreciado aprendiz: En este espacio encontrará la Guía de Aprendizaje correspondiente al resultado de aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización.

B I U [List Bullets] [Link]

GUIA_EVALUACIÓN.docx
Microsoft Word

Talleres/Actividades Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización



Asistencia de aprendices

https://sena4.sharepoint.com/:x/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/_layouts/15/Doc2.aspx?action=edit&sourcedoc=%7Bdf2eb46b-f6b5-4175-b753-fb70263a20cc%7D&wdOrigin=TEAMS-WEB.teamsSdk ns.rwc&wdExp=TEAMS-TREATMENT&wdhostclicktime=1763587620984&web=1

© 2025 Blackwell Publishing Ltd, *Journal of Internal Medicine* 298: 1–12

Se tramitó deserción del aprendiz Andrés Mauricio Velandia García

Se evaluó el Resultado Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización

Reporte de Juicios de Evaluación			
		08/12/2025	
		3147074	
		124101	
		1	
DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO			
EN EJECUCION			
		10/02/2025	
		10/08/2025	
PRESENCIAL			
11- REGIONAL DISTRITO CAPITAL			
9303 - CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION			

Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora del	Funcionario que registro el juicio evaluati
RICO RAMIREZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercaderio de acuerdo con objetivos comerciales	670733 - RAT VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION.	APROBADO	05/12/2025 13:44 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO
RICO RAMIREZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercaderio de acuerdo con objetivos comerciales	670733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16:36 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO
ROA VANEGAS	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercaderio de acuerdo con objetivos comerciales	670733 - RAT VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION.	APROBADO	05/12/2025 13:44 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO
ROA VANEGAS	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercaderio de acuerdo con objetivos comerciales	670733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16:36 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO
LUNA CASTANEDA	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercaderio de acuerdo con objetivos comerciales	670733 - RAT VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION.	APROBADO	05/12/2025 13:44 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO
LUNA CASTANEDA	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercaderio de acuerdo con objetivos comerciales	670733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16:36 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO
ARENAS ALVAREZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercaderio de acuerdo con objetivos comerciales	670733 - RAT VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION.	APROBADO	05/12/2025 13:44 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO
ARENAS ALVAREZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercaderio de acuerdo con objetivos comerciales	670733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA ORGANIZACION.	APROBADO	19/11/2025 16:36 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO
PINZON SANCHEZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercaderio de acuerdo con objetivos comerciales	670733 - RAT VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADERO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACION.	APROBADO	05/12/2025 13:44 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO
PINZON SANCHEZ	EN FORMACION	33630 - Evaluar estrategias de mercaderio de acuerdo con objetivos comerciales	670733 - RAT SELECCIONAR TECNICA DE EVALUACION DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADERO SEGUN POLITICAS DE LA	APROBADO	19/11/2025 16:36 a	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO

Reporte de Juicios de Evaluación									
Fecha del Reporte:		Fecha de Caracterización:		Código:		Versión:		Denominación:	
10/10/2025		3147074		724101		1		DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADERO	
10/02/2025		10/08/2025		PRESENCIAL		11- REGIONAL DISTRITO CAPITAL		9303 - CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION	
Tipo de		Número de		Nombre		Apellidos		Estado	
TI		003180390		LAURA SOFIA		RICO RAMIREZ		EN FORMACION	
TI		003186250		SANTIAGO		ROA VANEGAS		EN FORMACION	
CC		006016820		LUISA FERNANDA		LUNA CASTANEDA		EN FORMACION	
CC		006343846		KAROL SOFIA		ARENAS ALVAREZ		EN FORMACION	
TI		00976478		PILAR TALIANA		PINZON SANCHEZ		EN FORMACION	
TI		002676307		ERICK ALEJANDRO		YRISANA BUITRAGO		EN FORMACION	
TI		002676307		ALEJANDRA		RUIZ REYES		EN FORMACION	
CC		0026263783		KARLEN DANIELA		JIMENEZ OPUENTES		EN FORMACION	
TI		002445877		JAYMOVER		RUSSIMORA		EN FORMACION	
CC		0026763795		KAREN YINETH		PALACIOS PALACIOS		EN FORMACION	
TI		0028342581		DANA LIZETH		D ACHARDY RAMIREZ		EN FORMACION	
TI		0028343010		KAROL SAMANTHA		RIVERA ARAGON		EN FORMACION	
CC		0030670025		ANDRES MAURICIO		YELANDIA GARCIA		EN FORMACION	

Anexo 4

3171711 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

RA- Utilizar estrategias de precios en el plan de mercadeo a partir del comportamiento del mercado y políticas de la organización

Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar

Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar pantallazos en donde se evidencie la entrega de la guía a los aprendices)

ESTRETEGIA DE PRECIO
3171711

Personalizar

Código de la clase :
5ailijh3

Anuncia algo a la clase

Sandra Rocío Ramos Moreno publicó nuevo material: Guía de Aprendizaje RA 01-Seleccion...
15 oct (Editado: 4:07 p.m.)

Próximas

Título*
Guía de Aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización.

*Obligatorio

Descripción (opcional)
Apreciado aprendiz: En este espacio encontrará la Guía de Aprendizaje correspondiente al resultado de aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización.

B I U [Listado] [Borrar]

Guía de Precio TDPM.docx
Microsoft Word

Talleres/Actividades (Por favor colocar pantallazos, fotografías o descripciones sobre los talleres o actividades realizadas en el ambiente de formación respecto a la guía orientada)

Classroom > ESTRATEGIA DE PRECIO 31/7/21

Página principal
Calendario
Cursos que dictas
Pendientes de revisión
EVALUACIÓN ESTRATEGIA PM 3147144
ESTRATEGIA DE PRECIO 3171711
Estrategia de Distribución 3147066
EVALUACIÓN DE ESTRATEGIA... 3147074
EVALUACIÓN ESTRATEGIAS PM 3147161
ESTRATEGIA DE PRECIOS EN E... 3171705
Clases archivadas
Configuración

Instrucciones Trabajo del estudiante

Analisis de la Competencia para la fijacion de precios

Sandra Rocío Ramos Moreno • 2 dic (Editado: 2 dic)

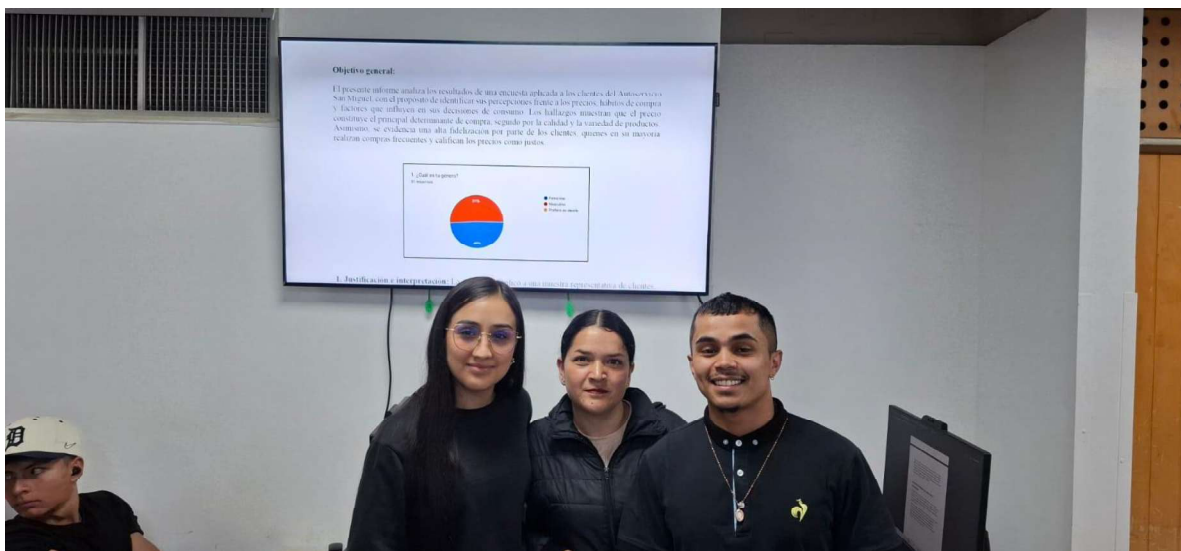
100 puntos

Estimado aprendiz, teniendo en cuenta las indicaciones dadas realice las siguientes actividades:

Defina los siguientes conceptos:

1. Competencia, Competencia sectorial, monopolio puro, oligopolio, Competencia monopolística, Competencia Pura
2. Qué es competencia directa e indirecta.
3. Teniendo en cuenta **El concepto de competencia desde el punto de vista del mercado** Figura 11.2 del material adjunto, Realice un grafico donde identifique los competidores directos e indirectos de la empresa de su proyecto formativo.
4. Realice un analisis de la competencia de la empresa de su proyecto formativo teniendo en cuenta los siguientes cuestionamientos:
¿Qué busca cada competidor en el mercado?
¿Qué motiva la conducta de cada competidor?
¿Cuáles son los planes de expansión de cada competidor?
¿Cuáles son las políticas de precio de cada competidor?
5. Realice un cuadro comparativo donde se califique los factores claves de éxito de cada uno de los competidores segun la tabla 11.1 del material adjunto. Adicione los items Participación del mercado, Recordación de marca, preferencia de los consumidores y **PRECIO**

[competidores.docx](#)
Microsoft Word



Asistencia de aprendices (Por favor colocar pantallazos o links del control de asistencia que el instructor realiza a la ficha; de ser link debe estar compartido para visualización al correo del supervisor de contrato)

https://sena4.sharepoint.com/:x:/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/_layouts/15/Doc2.aspx?action=edit&sourcedoc=%7Bb5cf99ff-1da0-411c-b0f8-837973ee5e3f%7D&wdOrigin=TEAMS-WEB.teamsSdk_ns.rwc&wdExp=TEAMS-TREATMENT&wdhostclicktime=1760491674373&web=1

No aplica esta evidencia no me correspondió ejecutarla en esta oportunidad

Se evaluó el Resultado Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización

3171705 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar pantallazos en donde se evidencie la entrega de la guía a los aprendices)



Asistencia de aprendices (Por favor colocar pantallazos o links del control de asistencia que el instructor realiza a la ficha; de ser link debe estar compartido para visualización al correo del supervisor de contrato)

https://sena4.sharepoint.com/:x:/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/_layouts/15/Doc2.aspx?action=edit&sourcedoc=%7B189d560e-5bbf-455e-afa9-3601a373ad02%7D&wdOrigin=TEAMS-WEB.teamsSdk_ns.rwc&wdExp=TEAMS-TREATMENT&wdhostclicktime=1760656851786&web=1

Ficha	3171705	Instructor Lider Ficha	
Oferta	ABIERTA/REGULAR	Instructor técnico 2	
Trimestre	III	Instructor técnico 3	
Jornada	NOCHE	Instructor trasversal 1	
Contrajornada		Instructor trasversal 2	
Unidad de aprendizaje		Instructor trasversal 3	
Sede	CALLE 52		

No.	Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Celular	Jueves 18 de noviembre	Viernes 19 de noviembre	Sábado 20 de noviembre	Lunes 21 de noviembre	Martes 22 de noviembre	Miércoles 23 de noviembre	Jueves 24 de noviembre	Viernes 25 de noviembre	Sábado 26 de noviembre	Lunes 28 de noviembre	Martes 29 de noviembre	Miércoles 30 de noviembre	Jueves 1 de diciembre	Viernes 2 de diciembre	Sábado 3 de diciembre
1	CC	1001195941	JUAN SEBASTIAN	BASANTE HERNANDEZ	3028446893	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
2	CC	1193150884	GRECIA NATALLA	BELTRAN DIAZ	3191538844	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
3	CC	1010036645	PABLO ALEJANDRO	CUEVAS PARRA	3197520471	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
4	CC	1013596974	DAJER DAVID	DOTTOR PERALTA	3192646976	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
5	CC	1032940041	EVER DAVID	ESPAÑOL RAMIREZ	3142524704	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
6	CC	1013218076	YOSSEI CAMILO	GONZALEZ VELASQUEZ	3209870090	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
7	CC	1073677900	NICOLAS DAVID	HOYOS CARDONA	3122736900	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
8	CC	1000859212	ANGIE PAOLA	LEON GERALDO	3116341145	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
9	TI	1071888190	IRPRASTIAN	IRPRASTIAN	1144844154	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
10	TI	1032940493	LAURA SOFIA	MONGUI CAMARGO	3219484046	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
11	CC	1233894947	MIGUEL ALEJANDRO	MORENO DIAZ	3005362501	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
12	CC	1033005194	SHANNOLL DANIELA	MOSQUERA GARCIA	3058866678	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
13	CC	1007142930	LEIDY LORENA	MUNOZ BARAJAS	3246210344	N	N	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A

Novedades de aprendices si aplica (Por favor colocar pantallazos del reporte realizado a la Coordinación respecto de las novedades: deserciones, comités de evaluación y seguimiento)

No aplica esta evidencia no me correspondió ejecutarla en esta oportunidad

Juicios evaluativos si aplica (Por favor colocar el pantallazo en donde se evidencie los juicios evaluativos cargados por el instructor en Sofia respecto al resultado orientado)

No aplica esta evidencia no me correspondió ejecutarla en esta oportunidad

ANEXO 6

3141666 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

RA- Utilizar estrategias de precios en el plan de mercadeo a partir del comportamiento del mercado y políticas de la organización

Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar pantallazos en donde se evidencie la entrega de la guía a los aprendices)

The screenshot shows a Google Classroom interface. At the top, a banner for the class "Estrategia de Precio" with code "3141666" is visible. Below the banner, there are several sections: "Código de la clase" with the code "ieqzghai", a section for announcements, and a section for recent posts. One post by Sandra Rocío Ramos Moreno is visible, titled "Guía de Aprendizaje RA 01-Seleccionar...". Below this, a detailed view of a learning guide is shown. The guide has a title "Guía de Aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización." and a description: "Apreciado aprendiz: En este espacio encontrará la Guía de Aprendizaje correspondiente al resultado de aprendizaje RA 01-Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización." At the bottom of the guide, there is a document titled "Guía de Precio TDPM.docx" by Microsoft Word.

Talleres/Actividades (Por favor colocar pantallazos, fotografías o descripciones sobre los talleres o actividades realizadas en el ambiente de formación respecto a la guía orientada)

Sustentaciones del Resultado de Aprendizaje:

Utilizar estrategias de precios en el plan de mercadeo a partir del comportamiento del mercado y políticas de la organización.

Classroom

> Estrategia de Distribución

3141666

Página principal

Calendario

Cursos que dictas

>

Pendientes de revisión

EVALUACIÓN ESTRATEGIA PM

3147144

ESTRATEGIA DE PRECIO

3171711

Estrategia de Distribución

3141666

EVALUACION DE ESTRATEGIA...

3147074

EVALUACION ESTRATEGIAS PM

3147140

ESTRATEGIA DE PRECIOS EN E...

31171705

Clases archivadas

Configuración

Instrucciones

Trabajo del estudiante

ACTIVIDAD DE APROPIACION

Sandra Rocío Ramos Moreno · 27 nov (Editado: 7:36 p.m.)

100 puntos

Fecha límite: 6 dic, 11:59 p.m.

Apreciado aprendiz:

Teniendo en cuenta la Guía de Aprendizaje en el numeral 3.3. Actividades de Apropiación del Conocimiento, desarrolle en su cuaderno:

Actividades: 1,2,3 y 5 de manera individual

Actividades: 6,7 y 8 en equipos de trabajo.

Posteriormente, consigne en este espacio la evidencia en formato PDF.

Un saludo,

Sandra Rocío Ramos M.

Instructora

Casos ZARA Y BEST BUY (1)...

PDF

Comentarios de la clase

Agregar comentario para la clase...

Asistencia de aprendices (Por favor colocar pantallazos o links del control de asistencia que el instructor realiza a la ficha; de ser link debe estar compartido para visualización al correo del supervisor de contrato)

https://sena4.sharepoint.com/:x:/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/_layouts/15/Doc2.aspx?action=edit&sourcedoc=%7B39fc8274-f10e-4a0c-97ca-3ab6283af876%7D&wdOrigin=TEAMS-WEB.teamsSdk&ns.rwc&wdExp=TEAMS-TREATMENT&wdhostclicktime=1760657093219&web=1

3141666					Instructor Lid																	
ABIERTA/REGULAR					Instructor técnico																	
IV					Instructor técnico																	
NOCHE					Instructor travel																	
					Instructor travel																	
CALLE 52																						
							Lunes		Martes		Miercoles		Jueves		Viernes		Sabado		Lunes (festivo)		Martes	
							1 de diciembre		2 de diciembre		3 de diciembre		4 de diciembre		5 de diciembre		6 de diciembre		8 de diciembre		9 de diciembre	
							Feriado 1 Noche		Feriado 2 Noche		Feriado 1 Noche		Feriado 2 Noche		Feriado 1 Noche		Feriado 2 Noche		Feriado 1 Noche		Feriado 2 Noche	
No.	Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Celular	Feriado 1 Noche	Feriado 2 Noche	Feriado 1 Noche	Feriado 2 Noche	Feriado 1 Noche	Feriado 2 Noche	Feriado 1 Noche	Feriado 2 Noche	Feriado 1 Noche	Feriado 2 Noche	Feriado 1 Noche	Feriado 2 Noche	Feriado 1 Noche	Feriado 2 Noche	Feriado 1 Noche	Feriado 2 Noche	
1	CC	1024583558	LAURA VANESSA	AVILA LOPEZ	3199370992	N	N	N	N	A	A											
2	CC	1001183177	CARLOS MARIO	CAMACHO MEDINA	3143841231	N	N	N	N	A	A											
3	CC	1092328947	KEINER SANTIAGO	CANTILLO MARQUEZ	3054178101	N	N	N	N	A	A											
4	CC	1000126817	LAURA YULIETH	CONTRERAS PARRA	3142595021	A	A	A	A													
5	CC	1013098282	LIZETH TATIANA	CORREA CULMA	3196857302	A	A	A	A													
6	TI	1102489103	VALENTINA	CRISTIANCHO ORTIZ	3223702576	R	A	A	A													
7	CC	1014298691	JORGE ALEJANDRO	FLOREZ RONCANCIO	3002657710	A	A	A	A													
8	CC	1000473032	JUAN FELIPE	GALVIS MARTINEZ	3124831117	A	A	A	A													
9	CC	1076738284	CRISTIAN FELIPE	GARCIA RUTE	3232864901	A	A	A	A													
10	CC	1016595669	DANNA SOFIA	GUTIERREZ VILLAMIL	3118547126	A	A	A	A													
11	CC	1192769903	CAMILA ALEJANDRA	LOAIZA GUTIERREZ	3007919941	N	N	N	N													
12	CC	1028862015	LUIS ALEJANDRO	LOPEZ DURAN	3234486887																	
13	CC	1027282870	SARA YULIETH	LOPEZ ROJAS	3228269309	A	A	A	A													

Novedades de aprendices si aplica (Por favor colocar pantallazos del reporte realizado a la Coordinación respecto de las novedades: deserciones, comités de evaluación y seguimiento)

No aplica esta evidencia no me correspondió ejecutarla en esta oportunidad

Juicios evaluativos si aplica (Por favor colocar el pantallazo en donde se evidencie los juicios evaluativos cargados por el instructor en Sofia respecto al resultado orientado)

No aplica esta evidencia no me correspondió ejecutarla en esta oportunidad.

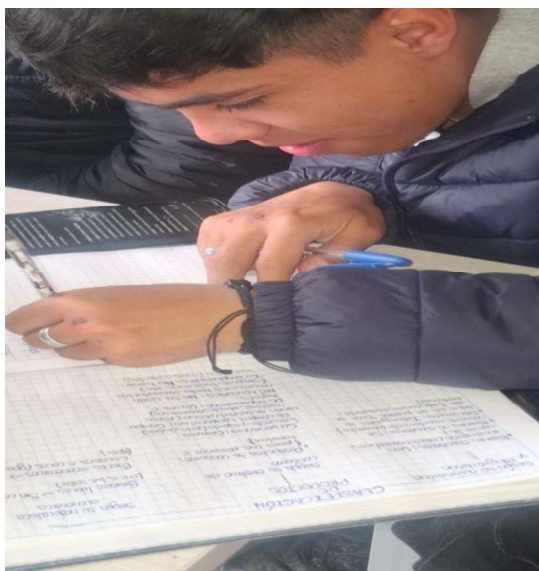
Anexo 1

3147074 DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar pantallazos en donde se evidencie la entrega de la guía a los aprendices)

No aplica esta evidencia no me correspondió ejecutarla en esta oportunidad

Talleres/Actividades (Por favor colocar pantallazos, fotografías o descripciones sobre los talleres o actividades realizadas en el ambiente de formación respecto a la guía orientada)



Asistencia de aprendices (Por favor colocar pantallazos o links del control de asistencia que el instructor realiza a la ficha; de ser link debe estar compartido para visualización al correo del supervisor de contrato)

https://sena4.sharepoint.com/:x:/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B6D397EBB-6236-47A6-B438-1BD03FBA20E5%7D&file=Asistencia_3147074_52_III%20TRM.xlsx&action=default&mobileredirect=true

Novedades de aprendices si aplica (Por favor colocar pantallazos del reporte realizado a la Coordinación respecto de las novedades: deserciones, comités de evaluación y seguimiento)

No aplica.

Juicios evaluativos si aplica (Por favor colocar el pantallazo en donde se evidencie los juicios evaluativos cargados por el instructor en Sofia respecto al resultado orientado)

No aplica.

Anexo 2

3317374 OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL

Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar pantallazos en donde se evidencie la entrega de la guía a los aprendices)

× Tarea

Guardado Asignar

Título*

3317374 OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL - Evidencias Resultado de Aprendizaje Inducción

*Obligatorio

Instrucciones (opcional)

Apreciados Aprendices: A continuación cargue la evidencia del Resultado de Aprendizaje de la Inducción en solo documento en PDF en el siguiente orden:

1. Línea de tiempo periodos históricos del SENA
2. Captura de pantalla, de acuerdo con el recorrido por cada página web "Sofia plus y Blog C.G.M.L.T.I. (dos imágenes por página)
3. Actualizar en Sofia plus los datos básicos, correo electrónico, número de teléfono móvil, etc. - Captura
4. Diseño de un producto creativo donde exponga cuales son las expectativas de aprendizaje en la especialidad, ocupaciones a desempeñar y la relación con su proyecto de vida. (Escalera y Revista)
5. Resolver casos propuestos Word
6. Captura desarrollar el test de estilos de aprendizaje que encontrara en el siguiente enlace:
<https://www.psicoactiva.com/test/educacion-y-aprendizaje/test-de-estilos-de-aprendizaje/>

B I U ☰ ✕

GFPI-F-135GuíadeAprendizaje.induccion 2024.docx
Microsoft Word

Opciones de uso compartido de archivos
Los estudiantes pueden ver ... ✕

PRESENTACIÓN INDUCCIÓN INSTRUCTORES.pptx
Microsoft PowerPoint

Opciones de uso compartido de archivos
Los estudiantes pueden ver ... ✕

para

Inducción 3317374

Asignar a

Todos los estudiantes

Puntos

100

Fecha límite

lun, 29 sept, 11:59 p.m.

☐ Dejar de recibir archivos después de la fecha límite

Tema

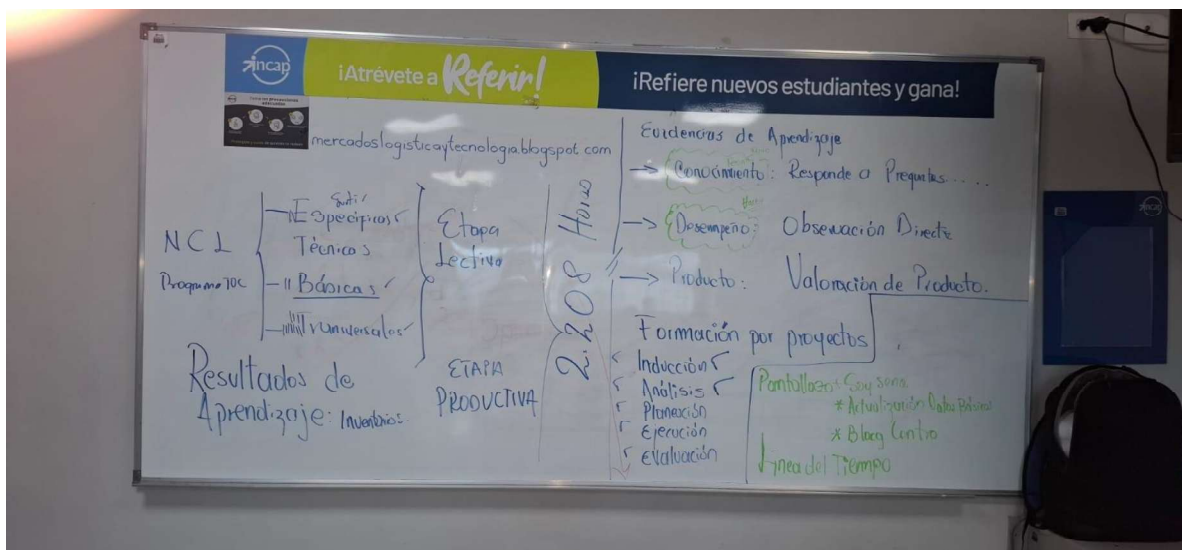
Sin tema

Rúbrica

+ Rúbrica

Talleres/Actividades (Por favor colocar pantallazos, fotografías o descripciones sobre los talleres o actividades realizadas en el ambiente de formación respecto a la guía orientada)

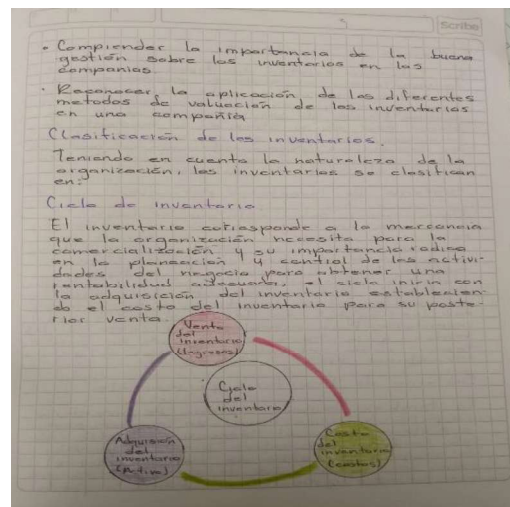
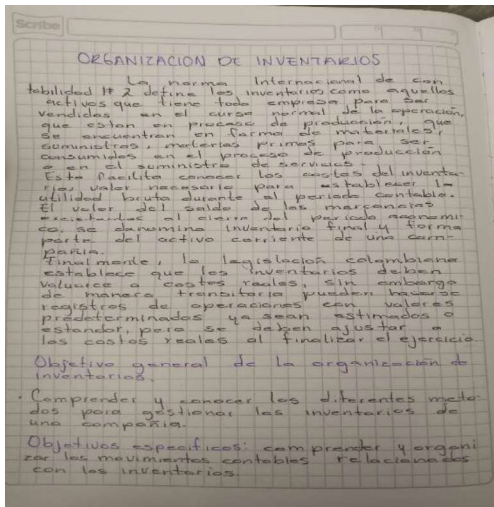
Actividades de Inducción



Elección Vocero y Representante de la Ficha



Actividades de Organizar Inventarios de Acuerdo con los Protocolos del Punto de Venta



Asistencia de aprendices (Por favor colocar pantallazos o links del control de asistencia que el instructor realiza a la ficha; de ser link debe estar compartido para visualización al correo del supervisor de contrato)

https://sena4.sharepoint.com/:x:/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7BBDECEC55-7306-4A56-BA15-080AA96CAC48%7D&file=Asistencia_3317374_64_%20%20III%20TRM.xlsx&action=default&mobileRedirect=true

Novedades de aprendices si aplica (Por favor colocar pantallazos del reporte realizado a la Coordinación respecto de las novedades: deserciones, comités de evaluación y seguimiento)

En este mes se realiza envío de correos electrónicos a los aprendices que registran inasistencias injustificadas así:



Sandra Rocio Ramos Moreno

Para: yanirisanaya56@gmail.com

CC: cmercadeo9303

Lun 22/09/2025 14:55

Buen día respetado aprendiz LUZ YANIRIS ANAYA AGAMEZ

Teniendo en cuenta que una vez revisados los registros de asistencia de la ficha 3317374 correspondiente al programa Técnico en Operaciones Comerciales en Retail se constata que usted no ha asistido a su proceso formativo los días, 15 en la segunda franja y 22 de septiembre en la jornada de la tarde.

Por lo anterior, de acuerdo con el Reglamento del aprendiz SENA, Artículo 30, Deserción Numeral 1 Item a. Inasistencia Injustificada durante el proceso formativo, solicito que en el menor tiempo posible justifique formalmente por este mismo medio y con soportes, las inasistencias a las sesiones de programadas en el marco de su proceso formativo.

Así mismo, es importante recordar que en ausencia de la justificación solicitada se continuará con el procedimiento descrito en el mismo Reglamento de Aprendiz.

Un cordial saludo,

Sandra Rocio Ramos M.



Sandra Rocio Ramos Moreno

Para: dg5562@hotmail.com

CC: cmercadeo9303

Lun 22/09/2025 15:00

Buen día respetado aprendiz JHOAN DANIEL GARNICA DURAN

Teniendo en cuenta que una vez revisados los registros de asistencia de la ficha 3317374 correspondiente al programa Técnico en Operaciones Comerciales en Retail se constata que usted no ha asistido a su proceso formativo los días, 15 y 22 de septiembre en la jornada de la tarde.

Por lo anterior, de acuerdo con el Reglamento del aprendiz SENA, Artículo 30, Deserción Numeral 1 Item a. Inasistencia Injustificada durante el proceso formativo, solicito que en el menor tiempo posible justifique formalmente por este mismo medio y con soportes, las inasistencias a las sesiones de programadas en el marco de su proceso formativo.

Así mismo, es importante recordar que en ausencia de la justificación solicitada se continuará con el procedimiento descrito en el mismo Reglamento de Aprendiz.

Un cordial saludo,

Sandra Rocio Ramos M.



Sandra Rocio Ramos Moreno

Para: oscarquinonessoto41@gmail.com

CC: cmercadeo9303

Lun 22/09/2025 15:21

Buen día respetado aprendiz OSCAR ANDRES QUINONES SOTO

Teniendo en cuenta que una vez revisados los registros de asistencia de la ficha 3317374 correspondiente al programa Técnico en Operaciones Comerciales en Retail se constata que usted no ha asistido a su proceso formativo los días, 8, 15 y 22 de septiembre en la jornada de la tarde.

Por lo anterior, de acuerdo con el Reglamento del aprendiz SENA, Artículo 30, Deserción Numeral 1 Item a. Inasistencia Injustificada durante el proceso formativo, solicito que en el menor tiempo posible justifique formalmente por este mismo medio y con soportes, las inasistencias a las sesiones de programadas en el marco de su proceso formativo.

Así mismo, es importante recordar que en ausencia de la justificación solicitada se continuará con el procedimiento descrito en el mismo Reglamento de Aprendiz.

Un cordial saludo,

Sandra Rocio Ramos M.

Sandra Rocio Ramos Moreno
CC: luisafdramos2005@gmail.com
Lun 22/09/2025 15:37

Buen día respetado aprendiz LUISA FERNANDA RAMOS GALEANO

Teniendo en cuenta que una vez revisados los registros de asistencia de la ficha 3317374 correspondiente al programa Técnico en Operaciones Comerciales en Retail se constata que usted no ha asistido a su proceso formativo los días, 8, 15 y 22 de septiembre en la jornada de la tarde.

Por lo anterior, de acuerdo con el Reglamento del aprendiz SENA, Artículo 30, Deserción Numeral 1 Item a. Inasistencia Injustificada durante el proceso formativo, solicito que en el menor tiempo posible justifique formalmente por este mismo medio y con soportes, las inasistencias a las sesiones de programadas en el marco de su proceso formativo.

Así mismo, es importante recordar que en ausencia de la justificación solicitada se continuará con el procedimiento descrito en el mismo Reglamento de Aprendiz.

Un cordial saludo,

Sandra Rocio Ramos M.

Solicitud Urgente

Sandra Rocio Ramos Moreno
Para: briansuarez0594@gmail.com
CC: cmercadeo9303
Lun 22/09/2025 15:40

Buen día respetado aprendiz BRIAN STEVEN SUAREZ ZONA

Teniendo en cuenta que una vez revisados los registros de asistencia de la ficha 3317374 correspondiente al programa Técnico en Operaciones Comerciales en Retail se constata que usted no ha asistido a su proceso formativo los días, 8, 15 y 22 de septiembre en la jornada de la tarde.

Por lo anterior, de acuerdo con el Reglamento del aprendiz SENA, Artículo 30, Deserción Numeral 1 Item a. Inasistencia Injustificada durante el proceso formativo, solicito que en el menor tiempo posible justifique formalmente por este mismo medio y con soportes, las inasistencias a las sesiones de programadas en el marco de su proceso formativo.

Así mismo, es importante recordar que en ausencia de la justificación solicitada se continuará con el procedimiento descrito en el mismo Reglamento de Aprendiz.

Un cordial saludo,

Sandra Rocio Ramos M.

Juicios evaluativos si aplica (Por favor colocar el pantallazo en donde se evidencie los juicios evaluativos cargados por el instructor en Sofia respecto al resultado orientado)

[Reporte de Juicios Evaluativos 3317374 INDUCCION.xls](#)

Reporte de Juicios de Evaluación									
15/03/2025									
5317174									
532223									
P									
OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL									
EN EJECUCION									
25/03/2025									
24/03/2025									
PRESENCIAL									
11 - REGIONAL DISTRITO CAPITAL									
3303 - CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION									
Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora d	Funcionario que registro el juicio evaluativo		
VICTOR MANUELLE	GURAYMA PERDOMO	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Indecol.	646283 - RAP: APROPRIAR CARACTERISTICAS DE LA GESTION ORGANIZACIONAL DEL SEN EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN	APROBADO	15/03/2025 15:31 s	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO		
DANIEL LENER	MDALGO GONZALEZ	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Indecol.	646283 - RAP: APROPRIAR CARACTERISTICAS DE LA GESTION ORGANIZACIONAL DEL SEN EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN	APROBADO	15/03/2025 15:31 s	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO		
YELITZA DAYANA	LOPEZ LEON	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Indecol.	646283 - RAP: APROPRIAR CARACTERISTICAS DE LA GESTION ORGANIZACIONAL DEL SEN EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN	APROBADO	15/03/2025 15:31 s	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO		
NELSY VANESSA	SANCHEZ GUTIERREZ	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Indecol.	646283 - RAP: APROPRIAR CARACTERISTICAS DE LA GESTION ORGANIZACIONAL DEL SEN EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN	APROBADO	15/03/2025 15:31 s	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO		
MARCO ANTONIO	CASAS CIFUENTES	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Indecol.	646283 - RAP: APROPRIAR CARACTERISTICAS DE LA GESTION ORGANIZACIONAL DEL SEN EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN	APROBADO	15/03/2025 15:31 s	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO		
VERONICA MARCELA	RAMIREZ OSPINO	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Indecol.	646283 - RAP: APROPRIAR CARACTERISTICAS DE LA GESTION ORGANIZACIONAL DEL SEN EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN	APROBADO	15/03/2025 15:31 s	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO		
JEFFERSON ANDRES	SANCHEZ ACUESTA	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Indecol.	646283 - RAP: APROPRIAR CARACTERISTICAS DE LA GESTION ORGANIZACIONAL DEL SEN EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN	APROBADO	15/03/2025 15:31 s	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO		
LUISA FERNANDA	PINILLA BAUTISTA	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Indecol.	646283 - RAP: APROPRIAR CARACTERISTICAS DE LA GESTION ORGANIZACIONAL DEL SEN EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN	APROBADO	15/03/2025 15:31 s	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO		
ANGIE TATIANA	LETRADO SERMEÑO	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Indecol.	646283 - RAP: APROPRIAR CARACTERISTICAS DE LA GESTION ORGANIZACIONAL DEL SEN EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN	APROBADO	15/03/2025 15:31 s	CC 52063332 - SANDRA ROCIO RAMOS MORENO		

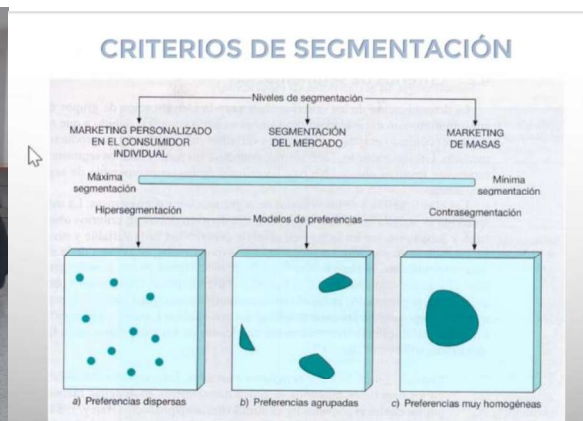
Anexo 3

3229008 ASESORIA COMERCIAL

Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar pantallazos en donde se evidencie la entrega de la guía a los aprendices)

No aplica esta evidencia no me correspondió ejecutarla en esta oportunidad

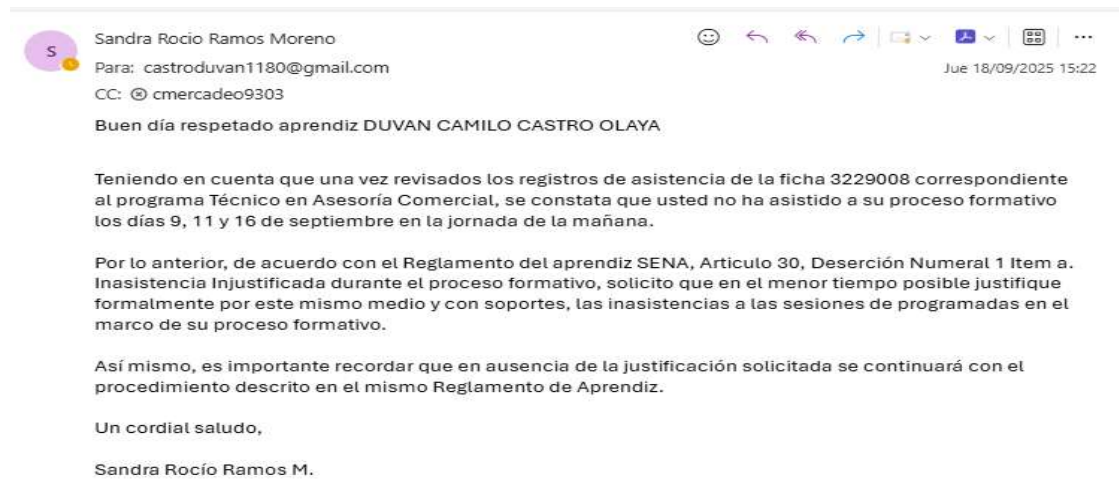
Talleres/Actividades (Por favor colocar pantallazos, fotografías o descripciones sobre los talleres o actividades realizadas en el ambiente de formación respecto a la guía orientada)



Asistencia de aprendices (Por favor colocar pantallazos o links del control de asistencia que el instructor realiza a la ficha; de ser link debe estar compartido para visualización al correo del supervisor de contrato)

https://sena4.sharepoint.com/:x:/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B2BEC1E76-A932-475B-9540-F7B7B9A6AB58%7D&file=Asistencia_3229008_F_III_TRM.xlsx&action=default&mobileredirect=true

Novedades de aprendices si aplica (Por favor colocar pantallazos del reporte realizado a la Coordinación respecto de las novedades: deserciones, comités de evaluación y seguimiento)



Juicios evaluativos si aplica (Por favor colocar el pantallazo en donde se evidencie los juicios evaluativos cargados por el instructor en Sofia respecto al resultado orientado)

No aplica esta evidencia no me correspondió ejecutarla en esta oportunidad

Anexo 4

3229006 ASESORIA COMERCIAL

Entrega de la guía de aprendizaje (Por favor colocar pantallazos en donde se evidencie la entrega de la guía a los aprendices)

No aplica esta evidencia no me correspondió ejecutarla en esta oportunidad

Talleres/Actividades (Por favor colocar pantallazos, fotografías o descripciones sobre los talleres o actividades realizadas en el ambiente de formación respecto a la guía orientada)



CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN

Criterios demográficos	Divisiones típicas
• Sexo • Edad • Educación • Ocupación • Religión • Raza • Clase social • Tamaño de familia • Estado civil	• Masculino/femenino • Menos de 6, de 6 a 12, de 13 a 19, de 20 a 29, más de 30, etc. • Ninguna, básica, secundaria, superior, postgrado • Profesional, técnico, gerencia, empleado • Católico, protestante, judío, etc. • Blanca, negra, latina, etc. • Baja baja, media baja, media media, media alta, alta alta. • 1, 2, 3, etc. • Soltero, casado, casado con hijos
Criterios de comportamiento	Divisiones típicas
• Tipo de usuario • Intensidad de uso • Volumen de compra • Actitud hacia el producto • Beneficio esperado • Frecuencia de compra • Lugar de compra	• No usuario, ex usuario, usuario en potencia • Poca, media, dependiente • Bajo, medio, alto • Entusiasta, positiva, indiferente, negativa, hostil • Calidad, servicio, economía, etc. • Semanal, quincenal, etc. • Hipermercados, supermercados, tienda tradicional, etc.
Criterios psicográficos	Divisiones típicas
• Estilos de vida • Personalidad	• Deportista, <i>hippie</i>, aventurero, familiar, con conciencia social, etc. • Extrovertido, agresivo, compulsivo, dominante, autoritario, ambicioso, etc.

Asistencia de aprendices (Por favor colocar pantallazos o links del control de asistencia que el instructor realiza a la ficha; de ser link debe estar compartido para visualización al correo del supervisor de contrato)

https://sena4.sharepoint.com/:x:/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7BA8056049-6FFE-47C1-834C-2C51DD9FFEC%7D&file=Asistencia_3229006_F%20III%20TRM.xlsx&action=default&mobileredirect=true

Novedades de aprendices si aplica (Por favor colocar pantallazos del reporte realizado a la Coordinación respecto de las novedades: deserciones, comités de evaluación y seguimiento)

No aplica esta evidencia no me correspondió ejecutarla en esta oportunidad

Juicios evaluativos si aplica (Por favor colocar el pantallazo en donde se evidencie los juicios evaluativos cargados por el instructor en Sofia respecto al resultado orientado)

No aplica esta evidencia no me correspondió ejecutarla en esta oportunidad

