



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING**
- Código del Programa de Formación: **12410006**
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: **Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales.**
- Resultados de Aprendizaje:

RAP 1- Analizar componentes del Plan teniendo en cuenta variables de mercadeo y necesidades de la organización.

RAP 2- Formular Plan de Marketing de acuerdo con análisis situacional.

RAP 3- Definir procedimiento de auditoría de mercadeo de acuerdo con herramientas técnicas y con políticas de la empresa.

- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas):

2. PRESENTACIÓN

Las empresas y negocios, sin importar su tamaño, requieren un plan de mercadeo que los impulse hacia el crecimiento y logro de sus objetivos y propósitos comerciales que integre aspectos como: situación del mercado, amenazas y oportunidades, objetivos, estrategias de marketing, programas de acción, presupuestos y mecanismos de seguimiento al mismo. El plan inicia con un resumen ejecutivo que contempla las principales valoraciones, metas y recomendaciones para su implementación. La sección principal del plan presenta un análisis detallado de la situación actual del marketing con sus amenazas y oportunidades potenciales, seguidamente, se establecen los objetivos y se trazan las particularidades de la estrategia con el fin de alcanzar el éxito (Kotler, 2019).



De esta forma, la Agencia Colombiana de Marketing Digital Branch (2018), asegura que crear un plan de marketing es muy importante porque ayuda a cuantificar los triunfos y desaciertos de la empresa, en cuanto a la rentabilidad (ROI) y el impacto de las relaciones con los clientes potenciales (IOR). De la misma manera, ante las vertiginosas transformaciones que ocurren en el mercado, un plan de mercadeo ayudará a saber en qué punto es necesario cambiar o no, tomar una determinada acción. En complemento y en cuanto a la sostenibilidad del ecosistema empresarial colombiano, en el Congreso Anual de Confecámaras 2022, el presidente de la organización manifestó que lo que queremos en el congreso es que las voces de las regiones, de los empresarios, del Gobierno y de los expertos confluyan en resolver cómo las compañías pueden crecer más y ser más sostenibles en el tiempo, afirmación que coincide con las búsquedas y pretensiones de un plan de mercadeo. (Portafolio, 2022).

Desde esta perspectiva, el Servicio Nacional de Aprendizaje -SENA- ofrece el Programa de Formación Complementaria Formulación del Plan de Marketing, como una oportunidad de entregar a las personas dedicadas a la actividad empresarial en cargos relacionados con mercadeo, las competencias necesarias para estructurar un plan de mercadeo que incida en la creación de valor de sus marcas, productos y clientes.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad: En ésta guía se identificarán los conceptos de mezcla y plan de mercadeo; luego se tratarán de aplicar éstos conceptos en la realización del plan de mercadeo, que a su vez se irá profundizando en las siguientes semanas durante este proceso formativo, tocando aspectos relacionados con las estrategias de gestión de producto y marca, las estrategias de gestión del marketing de servicios, las estrategias de fijación de precios, las estrategias de comunicación y distribución.



Pero recordemos algunos conceptos relacionados con la elaboración de un plan de mercadeo: Fondo Emprender y FONADE en su Guía práctica para realizar un plan de mercadeo brindan las siguientes definiciones que serán indispensables para la conceptualización de ésta guía:

Mercadeo: “es la dirección y administración de un negocio basado en el reconocimiento y la convicción fundamental de que el éxito o fracaso de cualquier empresa depende de sus clientes, más que sus recursos internos” (Franky, 2007).

Marketing Mix: “Conjunto de herramientas y tácticas que la empresa combina para producir el impacto y la respuesta deseados en su mercado meta. Las herramientas del marketing mix son producto, precio, plaza, promoción, Servicio, Personal y organización”. (Zuluaga, 2008).

Un plan de mercadeo: es la utilización de forma organizada de los elementos comunes de la planeación, dispuestos a identificar necesidades del mercado para concretar utilidades, mediante la satisfacción de los consumidores.

¿Para qué hacemos un Plan de mercadeo?: La importancia de un plan de mercadeo radica en que es una herramienta que ayuda a entender la complejidad de los distintos mercados existentes y brinda la oportunidad de abordarlos de la manera más adecuada. El plan de mercadeo se realiza cuando queremos descubrir una oportunidad de negocio, ver si este puede ofrecer resultados deseados, si el producto o el servicio que espero ofrecer puede tener una acogida positiva, saber cuál podría ser mi participación en el mercado a partir del conocimiento de la competencia. Es una herramienta operativa que le permite hacer seguimiento a lo fundamental de su negocio para asegurar su ejecución y saber si vale la pena hacer la inversión o no.

Ambiente requerido: no se requiere ambiente de formación porque se desarrolla virtual sincrónica.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Teniendo en cuenta que la formación del sena se basa en proyectos, a los aprendices se les designa una idea de un proyecto que resuelve una necesidad real del entorno productivo.

Materiales de formación: computadores, software y en algunos casos, cuadernos y lapiceros.



Material de apoyo:

- Kotler, P., & Armstrong, G. (2017). Marketing. 16ª ed. Pearson Educación.
- Ferrell, O. C., & Hartline, M. (2014). Estrategia de marketing. Cengage Learning.
- Sainz de Vicuña Ancín, J. M. (2016). El plan de marketing en la práctica. ESIC Editorial.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Generación de modelos de negocio. Deusto.

Duración de la actividad: 48 horas.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

Descripción de la actividad: Teniendo en cuenta el desarrollo del aprendizaje, cada aprendiz leerá el texto introductorio “El plan de marketing como herramienta estratégica para la competitividad empresarial”. Luego, junto a sus compañeros, conforman equipos en los que debatirán sobre las siguientes preguntas orientadoras:

- ¿Por qué crees que las empresas necesitan un plan de marketing?
- ¿Qué consecuencias puede tener una organización que no planifique sus acciones de mercado?
- ¿Conoces algún ejemplo de empresa o emprendimiento local que haya aplicado una estrategia de marketing efectiva?

Luego de esto, socializan las conclusiones en una corta en plenaria. Se selecciona a un aprendiz para que sea el relator y éste registrará las ideas principales en una padlet para que luego sea consultado por todos.

Ambiente requerido: Espacio en Classroom y durante los encuentros sincrónicos.

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Estos serán los conceptos que se identificarán en esta guía: **Marketing Mix y Plan de mercadeo.**

En Classroom complete las siguientes actividades:



1. Realice lectura de la Guía para la elaboración de un Plan de Marketing, de la Universidad de Extremadura. Con base a éste realice un cuadro sinóptico sobre las etapas para la elaboración de un Plan de Marketing.
2. Realice lectura sobre los documentos de: “Mezcla de mercadeo” y el de “Estrategias de mercadeo”. En GAES y con base a las anteriores lecturas: Tomen como ejemplo “la revista” de supermercados Éxito o Carulla, o la revista de Fallabella y describa los tipos de estrategia que encuentra en éstos tipos de negocio.
3. Realice en GAES lectura de los siguientes casos que se encuentran en el libro FUNDAMENTOS DE MARKETING de los autores DAVID JOBBER y JOHN FANY:
CASO 3: El mercado Gris. Página 80.
CASO 4 El Südkurier. Página 107.
CASO 5: Unilever en Brasil: Estrategias de marketing para consumidores de renta baja. Página 132 o Socialice el análisis de los casos.
4. Participe en el Tablón disponible en la Classroom.

Materiales de formación:

Material de apoyo: Fundamentos de marketing [recurso electronico] / David Jobber y John Fahy;
traducción: Yago Moreno

(https://indaga.ual.es/permalink/34CBUA_UAL/t0rgfc/alma991002096970904991)

Duración de la actividad: 48 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad:

Según Gonzalo Zuluaga Uribe: “Poner en marcha un plan de mercadeo en traña una serie de etapas y procesos fundamentales para que los esfuerzos no sean vanos. En primer lugar se debe tener en cuenta la claridad sobre cuál es el mercado objetivo, o grupos de consumidores con características comunes a quien se destina el producto, lo que implica segmentar el mercado; es decir, agrupar a los posibles compradores

Documento Estrategias de mercadeo Documento Mezcla de mercadeo Documento Guía para la elaboración de un plan de marketing. Universidad de Extremadura. Págs 14. Biblioteca virtual Sena



Ingresa a las BASE DE DATOS SENA. Puede acceder a Colecciones de libros, revistas, artículos, índices bibliográficos, resúmenes y tesis en texto completo en inglés y español, que pueden ser consultadas desde la red del SENA. <http://biblioteca.sena.edu.co/> dar clic en Bases de datos y puede acceder a: e-brary, Gale, Galé Cengage Learning, Océano para Administración, Knovel, Océano universidades P&M, Proquest.

Ambiente requerido:

Estrategias o técnicas didácticas activas: Construcción del PM del Producto propuesto.

Materiales de formación: Páginas recomendadas:

<http://educamarketing.unex.es/Docs/guias/gu%C3%ADa%20para%20la%20elaboraci%C3%B3n%20de%20un%20plan%20de%20marketing.pdf>

Material de apoyo:

Evidencias de aprendizaje: Diseñar un plan de marketing para una de los productos asignados al equipo de trabajo

Instrumentos de evaluación: Rubrica de evaluación

Duración de la actividad: 48 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad:

Cada Aprendiz, organizarán un equipo de trabajo, luego de la lista de productos sugeridos, seleccionar el correspondiente con el que van a elaborar un plan de marketing completo, siguiendo los pasos y componentes aprendidos: análisis de la situación, identificación del público objetivo, definición de objetivos, estrategias de mercado, presupuesto y evaluación.

Ambiente requerido: Classroom

Estrategias o técnicas didácticas activas: Desarrollo de un Plan de Marketing de un producto seleccionado, teniendo en cuenta la formación por proyectos como base de nuestro ejercicio formativo.

Materiales de formación: Páginas recomendadas:

<http://educamarketing.unex.es/Docs/guias/gu%C3%ADa%20para%20la%20elaboraci%C3%B3n%20de%20un%20plan%20de%20marketing.pdf>



Material de apoyo:

Evidencias de aprendizaje: Diseñar un plan de marketing para una de los productos asignados al equipo de trabajo

Instrumentos de evaluación: Rúbrica de Evaluación.

Duración de la actividad: 48horas.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Construya o cite documentos de apoyo para el desarrollo de la guía, según lo establecido en la guía de desarrollo curricular. (**BIBLIOGRAFÍA / WEBGRAFÍA**).

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
--	--------	-------	-------------	-------



Autor (es)				
------------	--	--	--	--

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:		12/12/2025		
Ficha de Caracterización:		3394763		
Código:		63220006		
Versión:		1		
Denominación:		NEGOCIACION DE PRODUCTOS EN REDES SOCIALES		
Estado de la Ficha de Caracterización:		EN EJECUCION		
Fecha Inicio:		01/12/2025		
Fecha Fin:		17/12/2025		
Modalidad de Formación:		PRESENCIAL		
Regional:		11 - REGIONAL DISTRITO CAPITAL		
Centro de Formación:		9303 - CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA		
Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado
CC	79633295	ALEXANDER	JIMENEZ CORREA	EN FORMACION
CC	1000454514	ANDRES ESTEBAN	HERNANDEZ PINEDA	EN FORMACION
CC	1012322815	ANGIE KATERINE	ANDRADE GARCIA	EN FORMACION
CC	1021670567	ANGIE NATALI	MORALES RAMIREZ	EN FORMACION
CC	1000694106	ANGIE XIMENA	HERNANDEZ FIGUEREDO	EN FORMACION
CC	1013659444	ANNY CATHERINE	VASQUEZ REY	EN FORMACION
CC	1019982182	BRIYITH	SIERRA RIVERA	EN FORMACION
CC	1022933186	CAROL JULIETH	BELTRAN CALDERON	EN FORMACION
CC	1000615686	CESAR ALEJANDRO	GUTIERREZ BALLESTEROS	EN FORMACION
CC	1001171004	CRISTIAN CAMILO	MENDIVELSO FORIGUA	EN FORMACION
CC	1023367541	DANIEL SANTIAGO	ZAPATA PEÑALOZA	EN FORMACION
CC	1000128182	DANIEL STIVEN	URBANO ROCHA	EN FORMACION
CC	1013106545	DANIELA	APARICIO REYES	EN FORMACION
CC	1033727606	DAVID ARMANDO	ROCHA VERTEL	EN FORMACION
CC	46386102	DIANA PATRICIA	CORONADO LEON	EN FORMACION
CC	1023367614	DILAN ANDREY	RODRIGUEZ CANCHON	EN FORMACION
CC	1032359357	FABIAN CAMILO	CASTAÑEDA ARIAS	EN FORMACION
CC	1193105585	FANOR ESTIVEN	ELAGO MENZA	EN FORMACION
CC	45686238	FRANCIA ELENA	DAZA BABILONIA	EN FORMACION
CC	1006123434	GINA PAOLA	AMARILES GONZALEZ	EN FORMACION
CC	1024470005	INGRITH XIMENA	GARZON TRIANA	EN FORMACION
CC	1193572066	JAISON JOSE	MORALES MARTINEZ	EN FORMACION
CC	1002528599	JENNY MARISOL	GRANADOS RIAÑO	EN FORMACION
CC	1016037209	JERLY VIVIANA	ARDILA PINEDA	EN FORMACION
CC	1001901219	JOHN JAIRO	VILLARREAL ORTEGA	EN FORMACION
CC	1110546935	JORGE LUIS	MARTINEZ CHAVES	EN FORMACION
CC	1025522961	JORYI DANIEL	MONDRAGON CASTAÑEDA	EN FORMACION
CC	1016109965	JUAN CAMILO	ARANA CORDOBA	EN FORMACION
CC	1034777588	KAREN LORENA	MAHETE PINILLA	EN FORMACION
CC	1031540479	KAROL DAYANA	GUTIERREZ FUENTES	EN FORMACION
CC	1000472713	KAROLAIN ENESDA	DRACO SUSANA	EN FORMACION
CC	1001056791	KENVERLY TATIANA	GARCIA MOLINA	EN FORMACION
CC	1000123095	LADY VIVIANA	GAFARO PULIDO	EN FORMACION
CC	1000789430	LAURA DAYAM	BAQUERO QUIÑONES	EN FORMACION
TI	1032941550	LAURA SOFIA	GOMEZ ANDRADE	EN FORMACION
CC	1000328563	LAURA VALENTINA	SANCHEZ GUEVARA	EN FORMACION
CC	1000618840	LICETH DAIANA	OSPINA MELO	EN FORMACION
CC	1001345001	LINA MAYERLI	DIAZ CORDOBA	EN FORMACION
CC	1023023371	LINDA LUCERO	HERNANDEZ LEAL	EN FORMACION
CC	1000125031	LOURY YISETH	AREVALO COMBITA	EN FORMACION
CC	52748005	LUZ ADRIANA	PUERTA MARTINEZ	EN FORMACION
CC	1013101994	MARIA ALEJANDRA	ROJAS VALBUENA	EN FORMACION
CC	1000335263	MARIA CAMILA	VALLE ACOSTA	EN FORMACION
CC	1003896294	MARIA ISABEL	CASTAÑEDA LOSADA	EN FORMACION
CC	1000160845	MARIA PAULA	CABALLERO VASQUEZ	EN FORMACION
CC	1031801391	MARIA PAULA	PAJARO NIÑO	EN FORMACION
CC	1122724780	MARIA ZUNILDA	ROJAS SALCEDO	EN FORMACION
CC	1002964529	MARIANA	OBANDO MELENJE	EN FORMACION
CC	1000121575	MARISOL	MONROY LEIVA	EN FORMACION
CC	52704004	MARTHA ESPERANZA	CAMARGO LADINO	EN FORMACION
CC	1010963944	MICHEL DANIELA	ARBOLEDA GRUESO	EN FORMACION
CC	39676801	MILENA PATRICIA	GOMEZ SIABATO	EN FORMACION
CC	1000862694	NATALYA	MORENO PEREZ	EN FORMACION
CC	1013101235	NICOL ALEJANDRA	MARTINEZ OLIVA	EN FORMACION
TI	1028681420	NICOLAS	PULIDO BOHORQUEZ	EN FORMACION
CC	1012323822	NICOLLE TATIANA	MONSALVE RINCON	EN FORMACION
CC	1032368360	YULIANA	GUASCA ORTIZ	EN FORMACION

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:		12/12/2025		
Ficha de Caracterización:		3394769		
Código:		63220006		
Versión:		1		
Denominación:		NEGOCIACION DE PRODUCTOS EN REDES SOCIALES		
Estado de la Ficha de Caracterización:		EN EJECUCION		
Fecha Inicio:		01/12/2025		
Fecha Fin:		17/12/2025		
Modalidad de Formación:		PRESENCIAL		
Regional:		11 - REGIONAL DISTRITO CAPITAL		
Centro de Formación:		9303 - CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA		
Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado
CC	52229825	EDITH ELIZABETH	CELY MAHECHA	EN FORMACION
CC	1014207395	EDNA ROCIO	ARANA CHACON	EN FORMACION
CC	1019763026	EMILY DAYANA	VANEGAS ROBAYO	EN FORMACION
CC	1030535102	ESTEBAN FELIPE	MOLINA OTALORA	EN FORMACION
CC	31855278	GLORIA STELLA	SANCHEZ DE CRUZ	EN FORMACION
CC	1005932686	HAROLD FRANDINEY	TORO GARCIA	EN FORMACION
CC	1130613211	HELENA CONSTANZA	RODRIGUEZ VARGAS	EN FORMACION
CC	1059982997	HENRY MANUEL	SUAREZ SANCHEZ	EN FORMACION
CC	1094922871	HERNAN DARIO	RINCON SANMARTIN	EN FORMACION
CC	4617127	IRWIN RODNEY	FERNANDEZ CHANTRE	EN FORMACION
CC	1000126677	IVAN FELIPE	MELO TAGUADO	EN FORMACION
CC	1027280919	JEIMMY	MANCHEGO BASTIDAS	EN FORMACION
CC	66938121	JENNY	ABADIA VICTORIA	EN FORMACION
CC	52054987	JENNY ESMERALDA	PINEDA TORRES	EN FORMACION
CC	1014218797	JENNYFER KATTERINE	GUEVARA BOHORQUEZ	EN FORMACION
CC	1000858827	JOAN SEBASTIAN	GUTIERREZ DAZA	EN FORMACION
CC	1077973363	JONNATHAN JAVIER	ARDILA PINEDA	EN FORMACION
CC	94400693	JORGE LUIS	MARIN PIEDRAHITA	EN FORMACION
CC	1007447123	JUAN CAMILO	FIERRO LOPEZ	EN FORMACION
CC	1007333819	JUAN DAVID	BELTRAN HERNANDEZ	EN FORMACION
CC	1109185612	JUAN DIEGO	MONROY CHALARCA	EN FORMACION
CC	18128356	JUAN EDUARDO	LOPEZ CAMPO	EN FORMACION
CC	1000123337	JUAN SEBASTIAN	FAJARDO ALVAREZ	EN FORMACION
CC	1033688366	JUANA	CORTES LOAIZA	EN FORMACION
CC	1018514364	JUDITH	SUAREZ QUIROGA	EN FORMACION
CC	1019121249	JULIETH PAOLA	MUÑOZ TRIVIÑO	EN FORMACION
CC	1001062855	LAURA CAMILA	CASTAÑEDA GUERRERO	EN FORMACION
CC	1002155230	LINEY PAOLA	GUARDO BEDOYA	EN FORMACION
CC	1152184233	LUIS ANGEL	PEREZ RUIZ	EN FORMACION
CC	1020484765	LUISA FERNANDA	VELEZ RUIZ	EN FORMACION
CC	1111790595	LUISA MARIA	VALENCIA GONGORA	EN FORMACION
CC	1001060126	LUISA NATALIA	MARTINEZ BUSTAMANTE	EN FORMACION
CC	1042249566	LUNA MICHELL	DIAZ HEREDIA	EN FORMACION
CC	39761700	MARIA MARLEN	LOPEZ SANCHEZ	EN FORMACION
CC	1001994847	MARIA PAULA	ALVAREZ CARDOZO	EN FORMACION
CC	1034576367	MONICA GISSELLA	PEREZ TUTA	EN FORMACION
CC	1000974882	NAYATH TATIANA	GOMEZ ROJAS	EN FORMACION
CC	1105362459	NICOLE	LONDOÑO OSORIO	EN FORMACION
CC	1000461278	NICOLLY DALLANA	ARRIETA PALACIO	EN FORMACION
CC	1014737955	PAULA SOFIA	PEREZ RODRIGUEZ	EN FORMACION
CC	1130621462	RAQUEL	RAMIREZ CAICEDO	EN FORMACION
CC	16738405	RICARDO	RAMIREZ RENGIFO	EN FORMACION
CC	1044936387	ROSA ISELA	CORREA SALGADO	EN FORMACION
CC	1001285755	SAMIRA	HERNANDEZ RAMIREZ	EN FORMACION
CC	1010006421	SANTIAGO	GONZALEZ GARCIA	EN FORMACION
CC	1027525240	SERGIO DAVID	ULLOA ABRIL	EN FORMACION
CC	1013628958	SINDY	RIAÑO GUTIERREZ	EN FORMACION
CC	34600932	SIRLEY NALLANCY	MINA ARBELAEZ	EN FORMACION
CC	1034658566	SOFIA	CAÑON MORA	EN FORMACION
CC	1099368141	TEMYS ESNEYDER	CELIS ORTIZ	EN FORMACION
CC	1001051763	VALENTINA	CASTELLANOS CADENA	EN FORMACION
CC	1024462143	YEIMY MABEL	ESPITIA AGUILERA	EN FORMACION
CC	1004806081	YEXON MAURICIO	MONTAÑEZ AVELLANEDA	EN FORMACION

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:		12/12/2025		
Ficha de Caracterización:		3394770		
Código:		63220006		
Versión:		1		
Denominación:		NEGOCIACION DE PRODUCTOS EN REDES SOCIALES		
Estado de la Ficha de Caracterización:		EN EJECUCION		
Fecha Inicio:		01/12/2025		
Fecha Fin:		17/12/2025		
Modalidad de Formación:		PRESENCIAL		
Regional:		11 - REGIONAL DISTRITO CAPITAL		
Centro de Formación:		9303 - CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION		
Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado
CC	33875319	ADRIANA MARIA	RIOS ARBELEZ	EN FORMACION
CC	52705215	ANDREA ANGELICA	ARAGON ALVARADO	EN FORMACION
CC	1085256885	ANDRES MAURICIO	ENRIQUEZ NARVAEZ	EN FORMACION
CC	52306934	ANGELA MARIA	LOZANO RIVERA	EN FORMACION
CC	1033748172	ANGELA VIVIANA	BENITEZ URREGO	EN FORMACION
CC	1001297184	ANGELICA MARIA	RAMOS ORTEGA	EN FORMACION
CC	1013581868	ANGELICA MARIA	SILVA PARRA	EN FORMACION
CC	1032386837	ANYI GRACIELA	MOSQUERA FALLA	EN FORMACION
CC	1016006233	CAMILA KATERYN	RONDON CASTRO	EN FORMACION
CC	1007987260	CARLOS DAVID	SARMIENTO SUAREZ	EN FORMACION
CC	80092409	CESAR AUGUSTO	ROSETO JIMENEZ	EN FORMACION
CC	52906052	CLAUDIA PATRICIA	MENDEZ CHIVATA	EN FORMACION
CC	1024482792	DAISY LORENA	DURAN CASTAÑEDA	EN FORMACION
CC	1000331139	DANIEL ALEJANDRO	LOPEZ AMORTEGUI	EN FORMACION
CC	1055333485	DANIEL DAVID	DIAZ MALAVER	EN FORMACION
CC	1033799486	DAYANA MICHELL	VEGA VERA	EN FORMACION
CC	52224633	DEIBY ALCIRA	LOZANO MURILLO	EN FORMACION
CC	1020753508	DEISY TATIANA	SICUARIZA CONTRERAS	EN FORMACION
CC	1014254888	DIANA FLOR	YUCUNA TANIMUCA	EN FORMACION
CC	52457621	DIANA MARCELA	SALAMANCA FONSECA	EN FORMACION
CC	1090412165	DIEGO MAURICIO	CARDENAS QUINTERO	EN FORMACION
CC	10302110	EDWIN CAMILO	GRIJALBA MARTINEZ	EN FORMACION
CC	1033709143	ELIZABETH	MUÑOZ CRUZ	EN FORMACION
CC	1000725540	ERIKA MARIA	ORTEGA CLAVIJO	EN FORMACION
CC	33480526	ERIKA MERCEDES	GARCIA PEÑALOZA	EN FORMACION
CC	1013598525	FRANLYZ LINETH	ORTIZ HERRERA	EN FORMACION
CC	31178859	GLORIA ESPERANZA	VILLA RODRIGUEZ	EN FORMACION
CC	1136889714	ISABEL JULIANA	SANCHEZ VELASQUEZ	EN FORMACION
CC	1033680914	JHON RICARDO	CASTELBLANCO SILVA	EN FORMACION
CC	80191207	JORGE ERNESTO	GUTIERREZ PEREZ	EN FORMACION
CC	1127943864	JOSE MIGUEL	CALA CASTILLO	EN FORMACION
CC	80245716	JUAN CARLOS	CHARRY LOPEZ	EN FORMACION
CC	1015467234	JUAN DAVID	BORRERO GONZALEZ	EN FORMACION
CC	1015444716	JUAN DIEGO	GOMEZ VARGAS	EN FORMACION
CC	1004532627	JULIAN ESTEBAN	NARVAEZ JARAMILLO	EN FORMACION
CC	1000833127	KAREN VANESSA	CLAVIJO RODRIGUEZ	EN FORMACION
CC	52755969	KARINA MERCEDES	RAMIREZ MORENO	EN FORMACION
CC	1023955163	KARINA YOJANA	DIAZ RODRIGUEZ	EN FORMACION
CC	53013092	LADY MARITZA	BERNAL LIEVANO	EN FORMACION
CC	1031177918	LAURA ALEJANDRA	GOMEZ CORTES	EN FORMACION
CC	1136883880	LAURA CATALINA	PERALTA CARDONA	EN FORMACION
CC	1013685780	LAURA DANIELA	HERREÑO GOMEZ	EN FORMACION
CC	1028940654	LAURA SOFIA	LEIVA PEÑUELA	EN FORMACION
CC	52327981	LEILA ELINORE KHATERINE	RIVERA REYES	EN FORMACION
CC	52312417	LILIANA PATRICIA	ORJUELA BAUTISTA	EN FORMACION
CC	27600741	LILIBET TATIANA	CARVAJAL VILLAMIZAR	EN FORMACION
CC	1030646967	LIZETH VERONICA	LOPEZ ESTRADA	EN FORMACION
CC	1033810741	LORENA MILENA	BEJARANO MORA	EN FORMACION
CC	1021395311	MARIA FERNANDA	FLOREZ VEGA	EN FORMACION
CC	1026255554	MARIA GLORIA	OIDOR AMBITO	EN FORMACION
CC	52210095	MARIA IRAIDIS	GARCES VALENCIA	EN FORMACION
CC	1012336311	MARIA PAULA	MARIN MARTINEZ	EN FORMACION
CC	1010124083	MAYERLI ANDREA	MELO YATE	EN FORMACION

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	12/12/2025			
Ficha de Caracterización:	3401437			
Código:	63220006			
Versión:	1			
Denominación:	NEGOCIACION DE PRODUCTOS EN REDES SOCIALES			
Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION			
Fecha Inicio:	01/12/2025			
Fecha Fin:	15/12/2025			
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL			
Regional:	11 - REGIONAL DISTRITO CAPITAL			
Centro de Formación:	9303 - CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION			
Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado
CC	1005944736	ALEJANDRO	PEREZ ARANGO	EN FORMACION
TI	1014874816	ALEJANDRO	LOPEZ LOPEZ	EN FORMACION
CC	94489516	ALEJANDRO	GALLEGO MORALES	EN FORMACION
CC	1000271642	ANDREA YULIANA	MARTINEZ ROJAS	EN FORMACION
TI	1016029817	ANGELLE MARIAN	RODRIGUEZ RISCANEVO	EN FORMACION
CC	1111800787	ANGI YULIER	CARDONA SUAREZ	EN FORMACION
CC	1007387615	ANGIE PAMELA	LAMILLA TOVAR	EN FORMACION
CC	1000602905	ANGIE TATIANA	CARVAJAL PRIETO	EN FORMACION
CC	16355555	ARISTOBULO	GARAVIÑO MALAGON	EN FORMACION
CC	1073716430	ASTRID CAROLINA	MUÑOZ GARCIA	EN FORMACION
CC	66749756	BLANCA XIOMARA	CHALAR VILLA	EN FORMACION
PPT	4910334	CARLOS	GONZALEZ VELAZQUEZ	EN FORMACION
CC	31386214	CARMEN ELENA	AUZ AGUIRRE	EN FORMACION
CC	1040732920	CAROLINA	JIMENEZ TRUJILLO	EN FORMACION
CC	1111756807	CHELSEA JIRET	CORTES CHALAR	EN FORMACION
CC	79542118	DANIEL	SANTANA NIÑO	EN FORMACION
CC	80216235	DAVID STEVEN	ROJAS PUENTES	EN FORMACION
CC	1030589206	MONICA PAOLA	RIVERA OSORIO	EN FORMACION
CC	1014301200	NICOLD NATALIA	SOTO CAMACHO	EN FORMACION
CC	52447358	NIDYA ASTRID	RODRIGUEZ VALERO	EN FORMACION
CC	1000163321	NYCOL TATIANA	SANCHEZ GUTIERREZ	EN FORMACION
CC	52212853	OLGA LUCIA	DAZA MARTINEZ	EN FORMACION
CC	1001275413	PAOLA ANDREA	PAEZ CORTES	EN FORMACION
CC	1016059388	PAULA ALEJANDRA	RIVERA HERRERA	EN FORMACION
CC	1016114333	PAULA ANDREA	GUTIERREZ ROMERO	EN FORMACION
CC	52085215	RUTH LUCENA	GAMBOA CORTES	EN FORMACION
CC	1000129798	SAIRA VANESA	GUTIERREZ TRUJILLO	EN FORMACION
CC	1141116538	SAMUEL ESTEBAN	SANCHEZ MORENO	EN FORMACION
CC	52853200	SANDRA MILENA	SAAVEDRA GARCIA	EN FORMACION
CC	51999990	SANDRA NATALIA	VELASQUEZ DIAZ GRANADOS	EN FORMACION
CC	1192916551	SANTIAGO STIVEN	ORJUELA HERNANDEZ	EN FORMACION
CC	1013101788	SARA	TANGARIFE MONTOYA	EN FORMACION
CC	1026595466	SARA ELIZABET	SANCHEZ OLARTE	EN FORMACION
CC	1012326917	SARA MICHELL	PAMPLONA AGUDELO	EN FORMACION
CC	1021632732	SARAH LORENA	RIVERA ESTRADA	EN FORMACION
CC	1003764423	SEBASTIAN ALEJANDRO	ZAPATA CELIS	EN FORMACION
CC	52165424	SHIRLEY ENIDT	MONTENEGRO MONDRAGON	EN FORMACION
CC	1000286169	SOFIA	INFANTE CAMPOS	EN FORMACION
CC	1020831864	VALENTINA	BUITRAGO GARZON	EN FORMACION
CC	1233509066	VALENTINA	FANDIÑO SANCHEZ	EN FORMACION
CC	1030647008	WENDY LORAINE	CALLE GALINDO	EN FORMACION
CC	1000330296	WILLIAM ESTEBAN	INFANTE MILLAN	EN FORMACION
CC	1013577745	YANNICK NICOLAS	DELGADILLO NARANJO	EN FORMACION
PPT	5402668	YATSENDY PAOLA	GUERRERO PERDOMO	EN FORMACION
CC	1065571158	YEISON	BASTO CASTRO	EN FORMACION
CC	1000851936	YEISON ANDRES	QUINTERO BENITEZ	EN FORMACION
CC	1054551435	YENYFER PAOLA	BERNAL ACUÑA	EN FORMACION
PPT	1553268	YINEZKA	ZAMBRANO SUTIL	EN FORMACION
CC	1091668480	YOHAN CAMILO	CRIADO NAVARRO	EN FORMACION
CC	1052080466	YUBELIS PATRICIA	ACEVEDO NAVARRO	EN FORMACION
CC	1001205631	YULLY NATALIA	GUTIERREZ RAMIREZ	EN FORMACION

SofiaPlus

Diego Armando Pinilla

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización: 3394769 - NEGOCIACION DE PRODUCTOS EN REDES SOCIALES

Ruta de Aprendizaje: FICHA 3394769 (NEGOCIACION DE PRODUCTOS EN REDES SOCIALES)

Consultar Aprendizajes

La operación Asociar aprendiz a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 53 Aprendizajes asociados a la Ruta de Aprendizaje: FICHA 3394769 (NEGOCIACION DE PRODUCTOS EN REDES SOCIALES). Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta

SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia -- a133

SofiaPlus

Diego Armando Pinilla

Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de búsqueda

Ficha de caracterización: 3401437 - NEGOCIACION DE PRODUCTOS EN REDES SOCIALES

Ruta de Aprendizaje: FICHA 3401437 (NEGOCIACION DE PRODUCTOS EN REDES SOCIALES)

Consultar Aprendizajes

La operación Asociar aprendiz a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 51 Aprendizajes asociados a la Ruta de Aprendizaje: FICHA 3401437 (NEGOCIACION DE PRODUCTOS EN REDES SOCIALES). Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta

SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia -- a135