



PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Santa Marta Diciembre 2025

Señor (a)

JULIO RAFAEL DE JESUS DEL CASTILLO LOZANO

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.7426574

Coordinador Académico

Centro de Logística y de Promoción Ecoturística del Magdalena

Santa marta

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.7426574 del año 2025

LEONARDO GUZMAN JORGE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1082902755 de Santa Marta, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro de Logística y de Promoción Ecoturística del Magdalena, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes de Diciembre.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de CUARENTA Y SIETE MILLONES QUINIENTOS VEINTIOCHO MIL DOSCIENTOS OCHENTA PESOS M/CTE (\$47.528.280). La forma de pago para cada contrato se establece así: 1) Un primer pago correspondiente al mes de febrero por un valor de TRES MILLONES SESENTA Y SEIS MIL TRESCIENTOS CUARENTA Y UN PESOS M/CTE (\$3.066.341). 2) nueve (9) Pagos correspondientes a los meses de marzo a noviembre por el valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE (\$ 4.599.511) cada uno. 3) Un último pago correspondiente a los 20 días laborados por el mes de diciembre de 2025 por un valor TRES MILLONES SESENTA Y SEIS MIL TRESCIENTOS CUARENTA PESOS M/CTE (\$3.066.340).

Plazo: Será hasta el 20 de Diciembre de 2025.



OBJETO:

Prestar servicios personales de carácter temporal para impartir formación profesional programada por el Centro de Logística y Promoción Ecoturística Regional Magdalena en los Programas de Formación Titulada, Titulada Virtual, Complementaria y/o Complementaria Virtual en el área de MERCADEO Y VENTAS - VIRTUAL

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Orientar la formación de aprendices en el área, en las competencias, los resultados de aprendizaje y las actividades de los proyectos de formación programados, dentro de los tiempos que, para cada acción, se determine por parte del centro de formación.	Se realizó orientación a los aprendices de Complementaria Virtual de las Fichas No. 3380564 de Marketing Digital; 3392315 de Desarrollo de Nuevas Estrategias Comerciales; 3392311 y 3392312 de Administración y Control de Inventarios. Mediante la planeación de conferencias web con el fin que se puedan lograr los resultados de aprendizaje.	Anexo 1: Asignación de Fichas y planeación de Conferencias web.
2	Planear y ejecutar el desarrollo curricular del programa(s) que se le asignen durante la ejecución de su contrato (Proyecto de formación, Planeación pedagógica y los recursos didácticos que incluyen guía de aprendizaje, material de apoyo a la formación e instrumentos de evaluación).	Se realizó la planeación del desarrollo de la programación para las Fichas No. 3380564 de Marketing Digital; 3392315 de Desarrollo de Nuevas Estrategias Comerciales; 3392311 y 3392312 de Administración y Control de Inventarios.	Anexo 2: Evidencia de la planeación del curso (cronograma).
3	Identificar los aprendizajes previos, estilos y ritmos de aprendizaje del aprendiz que ingresa al proceso formativo, de acuerdo con los lineamientos institucionales.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.



4	Participar en el proceso de inducción de los aprendices	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.
5	Realizar seguimiento a los aprendices en etapa productiva en su sitio de trabajo y seguimiento a la bitácora virtual del aprendiz cuando le sean asignados	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.
6	Llevar control de las inasistencias de los aprendices a la formación, registrar en el aplicativo institucional las inasistencias y reportar a la coordinación académica las novedades para aplicación del reglamento del aprendiz.	Control de Asistencias e inasistencias de aprendices para las Fichas No. 3380564 de Marketing Digital; 3392315 de Desarrollo de Nuevas Estrategias Comerciales; 3392311 y 3392312 de Administración y Control de Inventarios.	Anexo 3. Control de Asistencias/Inasistencias
7	Asociar los aprendices a la ruta de aprendizaje en el aplicativo institucional una vez el aspirante esté en estado matriculado y verificar con el reporte que todos aparezcan en formación.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.
8	Emitir los juicios de evaluación con base en la valoración de las evidencias de aprendizaje y registrarlas en los aplicativos institucionales (administrativo y académico), máximo tres (3) días después de alcanzado el resultado de aprendizaje.	Generé los juicios evaluativos de las Fichas No. 3380564 de Marketing Digital; 3392315 de Desarrollo de Nuevas Estrategias Comerciales; 3392311 y 3392312 de Administración y Control de Inventarios.	Anexo 4. Reporte de juicios Evaluativos
9	Usar y gestionar las diferentes plataformas tecnológicas institucionales de apoyo académico y administrativo relacionado con su rol, actualizando y registrando de manera veraz y oportuna cada una de las acciones que integran el proceso formativo	Se gestionó el uso de la plataforma Zajuna como apoyo al proceso académico de los aprendices actualizando y registrando las actividades inherentes al desarrollo de la formación (foros, anuncios, encuentros sincrónicos).	Anexo 5: Evidencia del uso y gestión de la plataforma Zajuna para el desarrollo del proceso formativo.



10	Participar en la formulación de proyectos de investigación aplicada, innovación pedagógica y desarrollo tecnológico, de interés institucional SENNOVA	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.
11	Participar en los equipos, grupos, comités, proyectos y demás instancias institucionales que lo requieran.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.
12	Desplazarse a otras ciudades o municipios diferentes al domicilio contractual para el cumplimiento del contrato, en caso de que se requiera.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.
13	Presentar el reporte de eventos en SOFIA PLUS (Programación con visto bueno del coordinador académico o misional) en los días establecidos por el centro, al supervisor correspondiente y los demás soportes requeridos para la legalización del pago.	Se relaciona el reporte de la plataforma SOFIA PLUS, concerniente a la ejecución y desarrollo de las Fichas No. 3380564 de Marketing Digital; 3392315 de Desarrollo de Nuevas Estrategias Comerciales; 3392311 y 3392312 de Administración y Control de Inventarios en el mes de Diciembre .	Anexo 6: Captura de pantalla del informe de apoyo a la formación del mes de Diciembre .
14	Llevar y mantener actualizado el portafolio de evidencias del instructor según lo indica la guía para desarrollar procesos formativos.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.



15	Responder por la custodia y buen uso de equipos, bienes e inventario asignado a su cargo o puestos bajo su cuidado, que el centro o lugar donde se desarrolle la formación le facilite para el desarrollo de su objeto contractual y hacer entrega formal de acuerdo con los lineamientos institucionales.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.
16	Apoyar los procesos de Aseguramiento de la calidad cuando la entidad lo requiera	Gestión del documento GTH-F-062 V10 para la presentación de informes mensuales.	Anexo 7. Gestión del documento GTH-F-062 V10 para la presentación de informes mensuales.
17	Apoyar la planeación y el alistamiento de los materiales de formación, propios de su área y apoyar los procesos de evaluación y/o parte técnica de la supervisión de la adquisición de bienes y/o servicios cuando la entidad lo requiera de acuerdo con la ley 1474 de 2011 y requerimiento de la institución.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.
18	Adoptar en la formación las diferentes estrategias pedagógicas que la entidad dispone como son: Worldskills, Senasoft, Bootcamp, cocina gourmet, entre otras	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.
19	Participar en procesos de promoción y divulgación de la oferta educativa, servicios y actividades de divulgación tecnológica programada por el Centro.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.
20	Participar en las labores de montaje y puesta en marcha de equipos y maquinaria utilizados en la formación profesional	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.



	integral, cuando ésta sea requerida		
21	Rendir oportunamente los informes requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de formación profesional	Presentación del informe mensual de ejecución contractual con las evidencias y soportes de gestión.	Anexo 8. Informe de Gestión Contractual para el mes de Diciembre
22	Solicitar oportunamente los elementos necesarios para desarrollar eficazmente su labor técnico-pedagógica	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.
23	Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de gestión a las estructuras curriculares por competencias laborales de las diferentes acciones de formación profesional.	Uso de herramientas tecnológicas con IA para la creación de recursos pedagógicos.	Anexo 9. Creación de presentaciones a través de GAMMA IA
24	Asegurar la organización, mantenimiento y adecuada utilización de los recursos que hay en su ambiente laboral.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro
25	Presentar agendas e informes de legalización correspondientes a las órdenes de desplazamiento, cuando a esto se diere lugar, en un plazo máximo de 5 días, posteriores a la finalización de la comisión.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.



26	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Se presenta Informe de actividades, cuenta de cobro, soportes del mes de Diciembre y demás documentos requeridos.	Anexo 10: Informe de Actividades de Diciembre.
27	Aplicar al proceso y aportar la certificación de la Norma de Competencia Laboral para la función de instructor, con plazo máximo a 30 de Agosto de 2025, o durante la ejecución del contrato si el inicio de ejecución se da posterior a esta fecha.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.

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.				
2.				

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 9496137762 de la planilla, Aportes En Línea periodo de Noviembre de 2025 y el No. 9496312360 Aportes En Línea periodo de Diciembre de 2025. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)



Evidencias en (24) folios

Cordialmente,

Firma

Leonardo Guzmán Hernández

Contratista

C.C. No. 1082902755

Recibí a satisfacción:

Firma

JULIO RAFAEL DE JESUS DEL CASTILLO LOZANO

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.7426574

Coordinador Académico



Anexos

Anexo 1. Asignación de Fichas y planeación de Conferencias web.

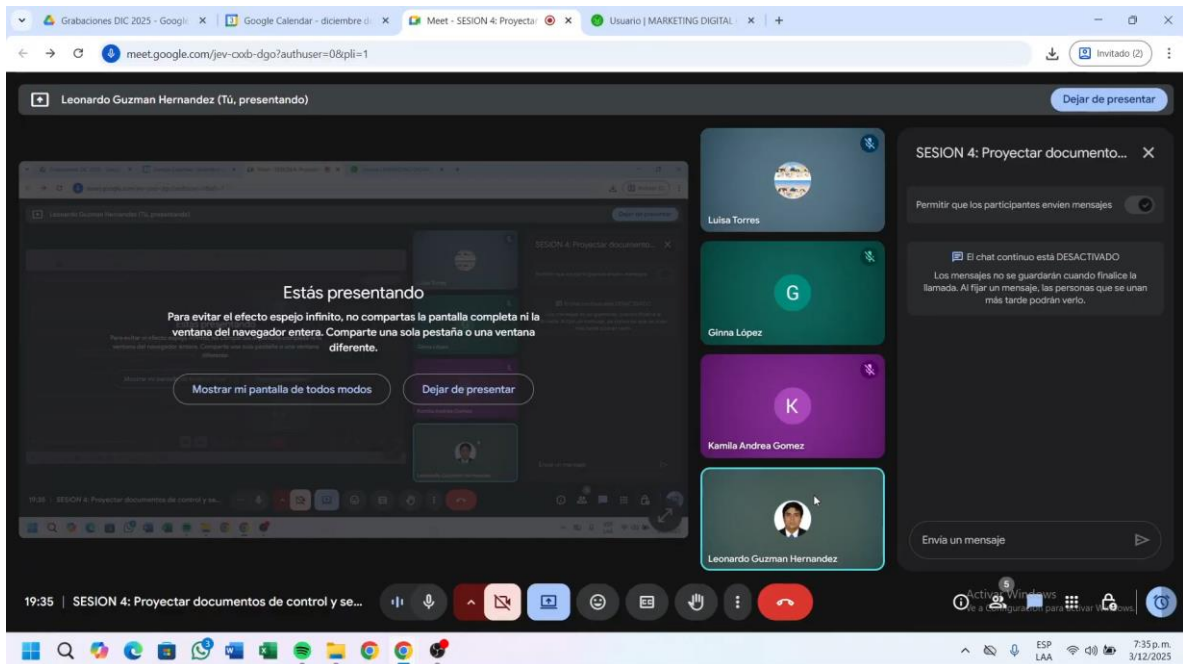
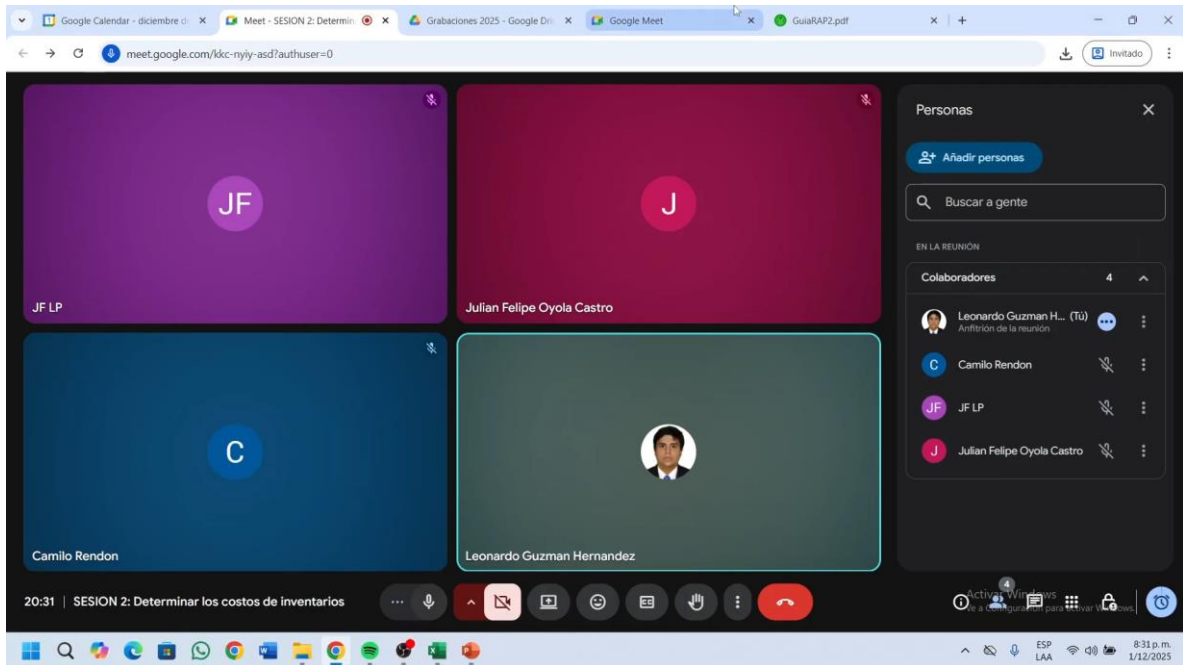
The image displays two screenshots. The top screenshot shows the SENA LMS (Learning Management System) interface. The user is logged in as LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ. The main area shows a grid of course cards under the heading "VISTA GENERAL DE CURSO". The cards include:

- ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS (3392311) - Formación Complementaria
- ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS (3392312) - Formación Complementaria
- DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ... - Formación Complementaria
- MARKETING DIGITAL (3380564) - Formación Complementaria
- DESARROLLO DE UN MODELO DE PLANEACION ESTRATEGICA DE ... - Formación Complementaria
- LOGISTICA PARA LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS ... - Formación Complementaria
- LOGISTICA PARA LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS ... - Formación Complementaria
- LOGISTICA PARA LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS ... - Formación Complementaria

The bottom screenshot shows a Google Meet session titled "SESION 2: Identificar los requisitos del cliente". The session is in progress, and the participants are visible in a grid:

- ALEX RIVERA
- lina usuriaga
- maly amparo Ortiz rengifo
- Leonardo Guzman Hernandez

The right sidebar shows the list of participants: Leonardo Guzman H... (Tú), ALEX RIVERA, lina usuriaga, and maly amparo Ortiz rengifo. The bottom status bar indicates the time is 19:01 and the session title is "SESION 2: Identificar los requisitos del cliente".





Anexo 2. Evidencia de la planeación del curso (cronograma).

3380564 de Marketing Digital

Accede a SOFIA Área Personal

LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ Modo de edición

MARKETING DIGITAL (3380564)

Mis cursos / Cursos / (oculto/s) / P.62360004_V.3380564_R.47_C.9529 / CRONOGRAMA / Cronograma

Volver a CRONOGRAMA

Cronograma

En este espacio encuentra la ruta de aprendizaje del programa de formación con la descripción de las evidencias pertenecientes a cada actividad de aprendizaje.

HAGA CLIC AQUÍ PARA DESCARGAR CRONOGRAMA EN PDF

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:
MARKETING DIGITAL

CENTRO DE LOGISTICA Y PROMOCION ECOTURISTICA DEL MAGDALENA

FECHA DE INICIO DE FORMACIÓN:	06/11/2025
FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES:	09/12/2025
FECHA DE CIERRE DE FORMACIÓN:	10/12/2025

UNIDAD TEMÁTICA O ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE (RAP)	CONFERENCIAS WEB (FECHA - HORA)	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHAS DE ENTREGA	
				INICIA	FINALIZA
Actividades Iniciales	N/A	N/A	Realizar la "Actualización de los datos personales", según indicaciones. No Calificable.	06/11/2025	14/11/2025
			Participación en el "Foro Social". No Calificable.	06/11/2025	14/11/2025

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

3392315 de Desarrollo de Nuevas Estrategias Comerciales

Accede a SOFIA Área Personal

LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ Modo de edición

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

CENTRO DE LOGISTICA Y PROMOCION ECOTURISTICA

REGIONAL MAGDALENA

A continuación se presenta brevemente el cronograma del programa de formación con la descripción del número de evidencias a adelantar por cada actividad de aprendizaje. Para obtener información detallada del cronograma, [Para acceder al documento descargable haga clic AQUÍ](#)

FECHA DE INICIO: 19/11/2025

FECHA LÍMITE ENVÍO DE EVIDENCIAS: 16/12/2025

FECHA DE CIERRE: 17/12/2025

GUÍA DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE A ALCANZAR	SESIONES EN LÍNEA	TIPO DE EVIDENCIA	TIEMPOS DE ENTREGA	
				INICIAL (DD/MM/AAAA)	FINAL (DD/MM/AAAA)
Actividades Previas	N/A	N/A	Realizar la "Actualización de datos del aprendiz", según indicaciones.	19/11/2025	27/11/2025
			Prueba de "sondeo de conocimientos previos".		
AA1. Identificar			Evidencia de Conocimiento		

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.



3392311 y 3392312 de Administración y Control de Inventarios.

SENA

3392311 y 3392312 de Administración y Control de Inventarios.

Panel de Navegación:

- Mis cursos
- Secciones
- Mis cursos
- P. 13330035_V_3392315_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3392312_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3392311_R_47_C_9529
- Participantes
- Calificaciones
- Anuncios
- INFORMACIÓN GENERAL
- CRONOGRAMA
- Cronograma
- ACTIVIDADES INICIALES
- ACTIVIDAD 1
- ACTIVIDAD 2
- SESIONES EN LÍNEA
- SOFTWARE DEL CURSO
- P. 12310017_V_2966317_R_47_C_9529
- P. 62330163_V_3208925_R_47_C_9529
- P. 62360004_V_3208311_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3083839_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3020058_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_2987399_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3127776_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3311856_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3311855_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3083821_R_47_C_9529
- P. 52430467_V_3326507_R_47_C_9529
- Más...

Cronograma

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ADMINISTRACIÓN Y CONTROL DE INVENTARIOS

CENTRO DE LOGÍSTICA Y PROMOCIÓN ECOTURISTICA

REGIONAL MAGDALENA

En este espacio encuentra el cronograma del programa de formación **Administración y control de inventarios**, con la descripción de las evidencias pertenecientes a cada actividad de aprendizaje.

Para acceder al documento descargable haga clic aquí

FECHA DE INICIO: 19/11/2025
FECHA LÍMITE ENVÍO DE EVIDENCIAS: 16/12/2025
FECHA DE CIERRE: 17/12/2025

GUÍA DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE A ALCANZAR	SESIONES EN LÍNEA	TIPO DE EVIDENCIA	TIEMPOS DE ENTREGA	
				INICIA	TERMINA
Actividades iniciales	N/A	N/A	Realizar la "Actualización de datos del aprendizaje", según indicaciones. Prueba de "sondeo de conocimientos previos". Participación en el "foro social".	19/11/2025	27/11/2025
Actividad de aprendizaje 1	Identifica el propósito, métodos, tipos y sistema de inventarios, clasificándolos de acuerdo al tipo de la mercancía.	291201040-01 Identificar funciones, métodos, tipos y sistemas de inventarios.	21/11/2025 a las 20:30' Foro temático: Tecnología en los inventarios. (No calificable) Mapa conceptual: Funciones y propósitos de los inventarios.	19/11/2025	27/11/2025

Anexo 3. Control de Asistencias/Inasistencias:

3380564 de Marketing Digital.

SENA

3380564 de Marketing Digital.

Panel de Navegación:

- Mis cursos
- Secciones
- Mis cursos
- P. 13330035_V_3392315_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3392312_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3392311_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_2966317_R_47_C_9529
- P. 62330163_V_3208925_R_47_C_9529
- P. 62360004_V_3208311_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3083839_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3020058_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_2987399_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3127776_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3311856_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3311855_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3083821_R_47_C_9529
- P. 52430467_V_3326507_R_47_C_9529
- Más...

MARKETING DIGITAL (3380564)

Todos los participantes

Todos los días

Todas las actividades

Todas las acciones

Todos los recursos

Todos los eventos

Conseguir estos registros

Hora	Nombre completo del usuario	Nombre de usuario	Usuario afectado	Contexto del evento	Componente	Nombre evento	Descripción	Origen	Dirección IP
10 diciembre 2025, 1:26:29 PM	JESUS MIGUEL JIMENEZ SANTOS	1102797122cc	JESUS MIGUEL JIMENEZ SANTOS	Evidencia: AA4 - EV01: Informe: estrategia integradora de monitorización.	Archivos enviados	Entrega creada.	The user with id '664651' created a file submission and uploaded '1' file/s in the assignment with course module id '5652654'.	web	172.24.98.133
10 diciembre 2025, 1:26:29 PM	JESUS MIGUEL JIMENEZ SANTOS	1102797122cc	-	Evidencia: AA4 - EV01: Informe: estrategia integradora de monitorización.	Archivos enviados	Un fichero ha sido subido.	The user with id '664651' has uploaded a file to the submission with id '17132002' in the assignment activity with course module id '5652654'.	web	172.24.98.133
10 diciembre 2025, 1:26:29 PM	JESUS MIGUEL JIMENEZ SANTOS	1102797122cc	JESUS MIGUEL JIMENEZ SANTOS	Evidencia: AA4 - EV01: Informe: estrategia integradora de monitorización.	Entregas de texto en línea	Entrega creada.	The user with id '664651' created an online text submission with '0' words in the assignment with course module id '5652654'.	web	172.24.98.133
10 diciembre 2025, 1:26:29 PM	JESUS MIGUEL JIMENEZ SANTOS	1102797122cc	-	Evidencia: AA4 - EV01: Informe: estrategia integradora de monitorización.	Entregas de texto en línea	Un texto en línea ha sido subido.	The user with id '664651' has saved an online text submission with id '17132002' in the assignment activity with course module id '5652654'.	web	172.24.98.133
10 diciembre 2025, 1:26:29 PM	JESUS MIGUEL JIMENEZ SANTOS	1102797122cc	-	Evidencia: AA4 - EV01: Informe: estrategia integradora de monitorización.	Evidencia	Módulo de curso visto	The user with id '664651' viewed the 'assign' activity with course module id '5652654'.	web	172.24.98.133
10 diciembre 2025, 1:26:22 PM	ANDERSON JOSE PEREZ TORREALBA	5905889ppt	-	Curso: MARKETING DIGITAL (3380564)	Sistema	Curso visto	The user with id '2455767' viewed the course with id '84784'.	web	172.24.98.134
10 diciembre 2025, 1:26:22 PM	ANDERSON JOSE PEREZ TORREALBA	5905889ppt	-	Evidencia: AA4 - EV01: Informe: estrategia integradora de monitorización.	Evidencia	Se ha visualizado	The user with id '2455767' has viewed the	web	172.24.98.136



3392315 de Desarrollo de Nuevas Estrategias Comerciales

3392315 de Desarrollo de Nuevas Estrategias Comerciales

Accede a SOFIA Área Personal

LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ

Modo de edición

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
- Página principal del sitio
- Secciones
- Mis cursos
- P. 13330035_V_3392315_R_47_C_9529
- Participantes
- Calificaciones
- ANUNCIOS
- INFORMACION GENERAL
- CRONOGRAMA
- ACTIVIDADES INICIALES
- ACTIVIDAD 1
- ACTIVIDAD 2
- ACTIVIDAD 3
- SESIONES EN LINEA
- SOFTWARE DEL PROGRAMA
- P. 12310017_V_3392311_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_2966317_R_47_C_9529
- P. 62360004_V_3203925_R_47_C_9529
- P. 62360004_V_3208311_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3083839_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3020058_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_2987399_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3127776_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3331802_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3311856_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3311855_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3083821_R_47_C_9529
- P. 52430467_V_3326507_R_47_C_9529
- Más...

DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES (3392315) Todos los participantes Todos los días

Todas las actividades Todas las acciones Todos los recursos Todos los eventos

Conservar estos registros

Hora	Nombre completo del usuario	Nombre de usuario	Usuario afectado	Contexto del evento	Componente	Nombre evento	Descripción	Origen	Dirección IP
14 diciembre 2025, 10:29:16 PM	MARIA ASTRID CARDOZO ACOSTA	1105691276cc	-	Evidencia: Evidencia de producto 3 - Caso problema: Análisis de los aspectos normativos de prestación de servicio.	Evidencia	Se ha enviado una entrega	The user with id '2534407' has submitted the submission with id '17354910' for the assignment with course module id '5755605'.	web	172.24.98.133
14 diciembre 2025, 10:29:16 PM	MARIA ASTRID CARDOZO ACOSTA	1105691276cc	MARIA ASTRID CARDOZO ACOSTA	Evidencia: Evidencia de producto 3 - Caso problema: Análisis de los aspectos normativos de prestación de servicio.	Archivos enviados	Entrega creada.	The user with id '2534407' created a file submission and uploaded '1' file/s in the assignment with course module id '5755605'.	web	172.24.98.133
14 diciembre 2025, 10:29:16 PM	MARIA ASTRID CARDOZO ACOSTA	1105691276cc	-	Evidencia: Evidencia de producto 3 - Caso problema: Análisis de los aspectos normativos de prestación de servicio.	Archivos enviados	Un fichero ha sido subido.	The user with id '2534407' has uploaded a file to the submission with id '17354910' in the assignment activity with course module id '5755605'.	web	172.24.98.133
14 diciembre 2025, 10:29:16 PM	MARIA ASTRID CARDOZO ACOSTA	1105691276cc	MARIA ASTRID CARDOZO ACOSTA	Evidencia: Evidencia de producto 3 - Caso problema: Análisis de los aspectos normativos de prestación de servicio.	Entregas de texto en línea	Entrega creada.	The user with id '2534407' created an online text submission with '0' words in the assignment with course module id '5755605'.	web	172.24.98.133
14 diciembre 2025, 10:29:16 PM	MARIA ASTRID CARDOZO ACOSTA	1105691276cc	-	Evidencia: Evidencia de producto 3 - Caso problema: Análisis de los aspectos normativos de prestación de servicio.	Entregas de texto en línea	Un texto en línea ha sido subido.	The user with id '2534407' has saved an online text submission with id '17354910' in the assignment activity with course module id '5755605'.	web	172.24.98.133
14 diciembre 2025, 10:29:16 PM	MARIA ASTRID CARDOZO ACOSTA	1105691276cc	-	Evidencia: Evidencia de producto 3 - Caso problema: Análisis de los aspectos normativos de prestación de servicio.	Evidencia	Módulo de curso visto	The user with id '2534407' viewed the 'assign' activity with course module id '5755605'.	web	172.24.98.133

3392311 y 3392312 de Administración y Control de Inventarios.

3392311 y 3392312 de Administración y Control de Inventarios.

Accede a SOFIA Área Personal

LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ

Modo de edición

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
- Página principal del sitio
- Secciones
- Mis cursos
- P. 13330035_V_3392315_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3392312_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3392311_R_47_C_9529
- Participantes
- Calificaciones
- ANUNCIOS
- INFORMACION GENERAL
- CRONOGRAMA
- ACTIVIDADES INICIALES
- ACTIVIDAD 1
- ACTIVIDAD 2
- ACTIVIDAD 3
- SESIONES EN LINEA
- SOFTWARE DEL CURSO
- P. 12310017_V_2966317_R_47_C_9529
- P. 62360004_V_3203925_R_47_C_9529
- P. 62360004_V_3208311_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3083839_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3020058_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_2987399_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3127776_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3331802_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3311856_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3311855_R_47_C_9529
- P. 12310017_V_3083821_R_47_C_9529
- P. 52430467_V_3326507_R_47_C_9529
- Más...

ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS (3392311) Todos los participantes Todos los días

Todas las actividades Todas las acciones Todos los recursos Todos los eventos

Conservar estos registros

Hora	Nombre completo del usuario	Nombre de usuario	Usuario afectado	Contexto del evento	Componente	Nombre evento	Descripción	Origen	Dirección IP
15 diciembre 2025, 3:41:48 PM	ELIAD DAVID LOPEZ NIETO	1067908532cc	ELIAD DAVID LOPEZ NIETO	Prueba de Conocimiento: Cuestionario. Tipos de costos	Prueba de Conocimiento	Intento de prueba de conocimiento visualizado	The user with id '695025' has viewed page '17' of the attempt with id '4924115' belonging to the user with id '695025' for the quiz with course module id '5755109'.	web	172.24.98.137
15 diciembre 2025, 3:41:48 PM	ELIAD DAVID LOPEZ NIETO	1067908532cc	ELIAD DAVID LOPEZ NIETO	Prueba de Conocimiento: Cuestionario. Tipos de costos	Prueba de Conocimiento	Intento de prueba de conocimiento actualizado	The user with id '695025' has updated responses on page '17' of the attempt with id '4924115' belonging to the user with id '695025' for the quiz with course module id '5755109'.	web	172.24.98.137
15 diciembre 2025, 3:41:34 PM	ELIAD DAVID LOPEZ NIETO	1067908532cc	ELIAD DAVID LOPEZ NIETO	Prueba de Conocimiento: Cuestionario. Tipos de costos	Prueba de Conocimiento	Intento de prueba de conocimiento visualizado	The user with id '695025' has viewed page '16' of the attempt with id '4924115' belonging to the user with id '695025' for the quiz with course module id '5755109'.	web	172.24.98.137
15 diciembre 2025, 3:41:34 PM	ELIAD DAVID LOPEZ NIETO	1067908532cc	ELIAD DAVID LOPEZ NIETO	Prueba de Conocimiento: Cuestionario. Tipos de costos	Prueba de Conocimiento	Intento de prueba de conocimiento actualizado	The user with id '695025' has updated responses on page '16' of the attempt with id '4924115' belonging to the user with id '695025' for the quiz with course module id '5755109'.	web	172.24.98.137
15 diciembre 2025, 3:36:15 PM	ELIAD DAVID LOPEZ NIETO	1067908532cc	ELIAD DAVID LOPEZ NIETO	Prueba de Conocimiento: Cuestionario. Tipos de costos	Prueba de Conocimiento	Intento de prueba de conocimiento visualizado	The user with id '695025' has viewed page '15' of the attempt with id '4924115' belonging to the user with id '695025' for the quiz with course module id '5755109'.	web	172.24.98.137
15 diciembre 2025, 3:36:15 PM	ELIAD DAVID LOPEZ NIETO	1067908532cc	ELIAD DAVID LOPEZ NIETO	Prueba de Conocimiento: Cuestionario. Tipos de costos	Prueba de Conocimiento	Intento de prueba de conocimiento actualizado	The user with id '695025' has updated responses on page '15' of the attempt with id '4924115' belonging to the user with id '695025' for the quiz with course module id '5755109'.	web	172.24.98.137



Accede a SOFIA Área Personal LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ Modo de edición

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
- Página principal del sitio
- Secciones
- Mis cursos
 - P_13330035_V_3392315_R_47_C_9529
 - P_12310017_V_3392312_R_47_C_9529**
 - Participantes
 - Calificaciones
 - Anuncios
 - INFORMACIÓN GENERAL
 - CRONOGRAMA
 - ACTIVIDADES INICIALES
 - ACTIVIDAD 1
 - ACTIVIDAD 2
 - ACTIVIDAD 3
 - SESIONES EN LÍNEA
 - SOFTWARE DEL CURSO
 - P_12310017_V_3392311_R_47_C_9529
 - P_12310017_V_2966317_R_47_C_9529
 - P_6230163_V_3203925_R_47_C_9529
 - P_6230004_V_3208311_R_47_C_9529
 - P_12310017_V_3083839_R_47_C_9529
 - P_12310017_V_3020058_R_47_C_9529
 - P_12310017_V_2987399_R_47_C_9529
 - P_12310017_V_3127776_R_47_C_9529
 - P_12310017_V_3331802_R_47_C_9529
 - P_12310017_V_3311856_R_47_C_9529
 - P_12310017_V_3311855_R_47_C_9529
 - P_12310017_V_3083821_R_47_C_9529
 - P_52430467_V_3326507_R_47_C_9529
- Más ...

ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS (3392312) Todos los participantes Todos los días

Todas las actividades Todas las acciones Todos los recursos Todos los eventos

Conseguir estos registros

Hora	Nombre completo del usuario	Nombre de usuario	Usuario afectado	Contexto del evento	Componente	Nombre evento	Descripción	Origen	Dirección IP
15 diciembre 2025, 7:49:16 PM	YULENNY BORJA RENTERIA	44006461cc	YULENNY BORJA RENTERIA	Prueba de Conocimiento: Cuestionario. Tipos de costos	Prueba de Conocimiento	Intento de prueba de conocimiento visualizado	The user with id '98729' has viewed page '12' of the attempt with id '4925752' belonging to the user with id '98729' for the quiz with course module id '5755638'.	web	172.24.98.137
15 diciembre 2025, 7:49:15 PM	YULENNY BORJA RENTERIA	44006461cc	YULENNY BORJA RENTERIA	Prueba de Conocimiento: Cuestionario. Tipos de costos	Prueba de Conocimiento	Intento de prueba de conocimiento actualizado	The user with id '98729' has updated responses on page '12' of the attempt with id '4925752' belonging to the user with id '98729' for the quiz with course module id '5755638'.	web	172.24.98.137
15 diciembre 2025, 7:48:55 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Evidencia: Mapa conceptual. Funciones y propósito de los inventarios	Evidencia	Se ha visualizado el estado de la entrega.	The user with id '158625' has viewed the submission status page for the assignment with course module id '5755633'.	web	172.24.98.135
15 diciembre 2025, 7:48:54 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Evidencia: Mapa conceptual. Funciones y propósito de los inventarios	Evidencia	Módulo de curso visto	The user with id '158625' viewed the 'assign' activity with course module id '5755633'.	web	172.24.98.135
15 diciembre 2025, 7:48:48 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	SHARICK XIOMARA OSPINA LEDESMA	Evidencia: Mapa conceptual. Funciones y propósito de los inventarios	Evidencia	Se ha calificado el envío.	The user with id '158625' has graded the submission '11382332' for the user with id '863492' for the assignment with course module id '5755633'.	web	172.24.98.135
15 diciembre 2025, 7:48:48 PM	-	-	SHARICK XIOMARA OSPINA LEDESMA	Curso: ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS (3392312)	Sistema	Usuario calificado	The user with id '-1' updated the grade with id '54988449' for the user with id '863492' for the grade item with id '2422079' Configuración para activar Windows.	web	172.24.98.135
15 diciembre 2025, 7:48:49 PM	-	-	SHARICK XIOMARA OSPINA LEDESMA	Curso: ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS (3392312)	Sistema	Usuario calificado	The user with id '-1' updated the grade with id '54988449' for the user with id '863492' for the grade item with id '2422079' Configuración para activar Windows.	web	172.24.98.135

Anexo 4. Reporte de juicios Evaluativos.

3380564 de Marketing Digital

Reporte de Juicios Evaluativos 3380564, MARKETING DIGITAL [Modo de compatibilidad] - Microsoft Excel

Funcionario que registro el juicio evaluativo

CC	Nombre Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo	Funcionario que registro el Juicio evaluativo
30	1003712270	LUBIA FERNANDA	TORRES MORA	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercados digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	616965 - RAZ ESTABLECER METRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/12/2025 21:22 a	CC 1082902755 - LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ
30	1003712270	LUBIA FERNANDA	TORRES MORA	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercados digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	616966 - RAZ FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/12/2025 21:21 a	CC 1082902755 - LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ
31	1006739680	MARIA ANGELICA	RUBIO PINEDO	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercados digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	616965 - RAZ ESTABLECER METRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/12/2025 21:22 a	CC 1082902755 - LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ
38	1006739680	MARIA ANGELICA	RUBIO PINEDO	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercados digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	616966 - RAZ FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/12/2025 21:21 a	CC 1082902755 - LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ
39	1026564397	DANIEL	PRAQUIVE TAPIERO	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercados digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	616965 - RAZ ESTABLECER METRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/12/2025 21:22 a	CC 1082902755 - LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ
60	1026564397	DANIEL	PRAQUIVE TAPIERO	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercados digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	616966 - RAZ FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/12/2025 21:21 a	CC 1082902755 - LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ
61	1039089174	DANNA MARCELA	AGAMEZ LEUDO	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercados digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	616965 - RAZ ESTABLECER METRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL	APROBADO	10/12/2025 21:22 a	CC 1082902755 - LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ
70	1039089174	DANNA MARCELA	AGAMEZ LEUDO	POR CERTIFICAR	3418 - Estructurar la estrategia de mercados digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	616966 - RAZ FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO	10/12/2025 21:21 a	CC 1082902755 - LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ



3392315 de Desarrollo de Nuevas Estrategias Comerciales.

Reporte de Juicios Evaluativos_3392315 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES (Modo de compatibilidad) - Microsoft Excel

Inicio

Inserir

Diseño de página

Fórmulas

Datos

Revisar

Vista

Desarrollador

Acrobat

Inicio

Buena

Incorrecto

Neutral

Calculo

Celda de color

Celda vincul.

Entrada

Autosuma

Rellenar

Borrar

Insertar

Eliminar

Formato

Celdas

Overlays

Filtar

Borrar

Seleccionar

Cover un PDF

Adobe Acrobat

Portapapeles

Compartir

Copiar

Copiar formato

Formato condicional

Formatear como tabla

Combinar y centrar

Alineación

Número

General

Estilo de celda

Estilos

Funcionario que registro el juicio evaluativo

Reporte de Juicios de Evaluación

1	Fecha del Reporte:	17/12/2025																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															</
---	--------------------	------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----

3392311 y 3392312 de Administración y Control de Inventarios.

Reporte de Juicios Evaluativos, 3392312,ADCI (Modo de compatibilidad) - Microsoft Excel

ARCHIVO

INICIO

INSERTAR

DISEÑO DE PÁGINA

FÓRMULAS

DATOS

REVISAR

VISTA

DESARROLLADOR

ACROBAT

Cortar

Copiar

Copiar formato

Portapapeles

Insertar

Formato condicional

Estilos

Formato condicional

Estilos

Normal

Buena

Incorrecto

Neutral

Calcular

Estados de celdas

Celda vinculada

Entrada

Insertar

Eliminar

Formato

Autosuma

Reflexión

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

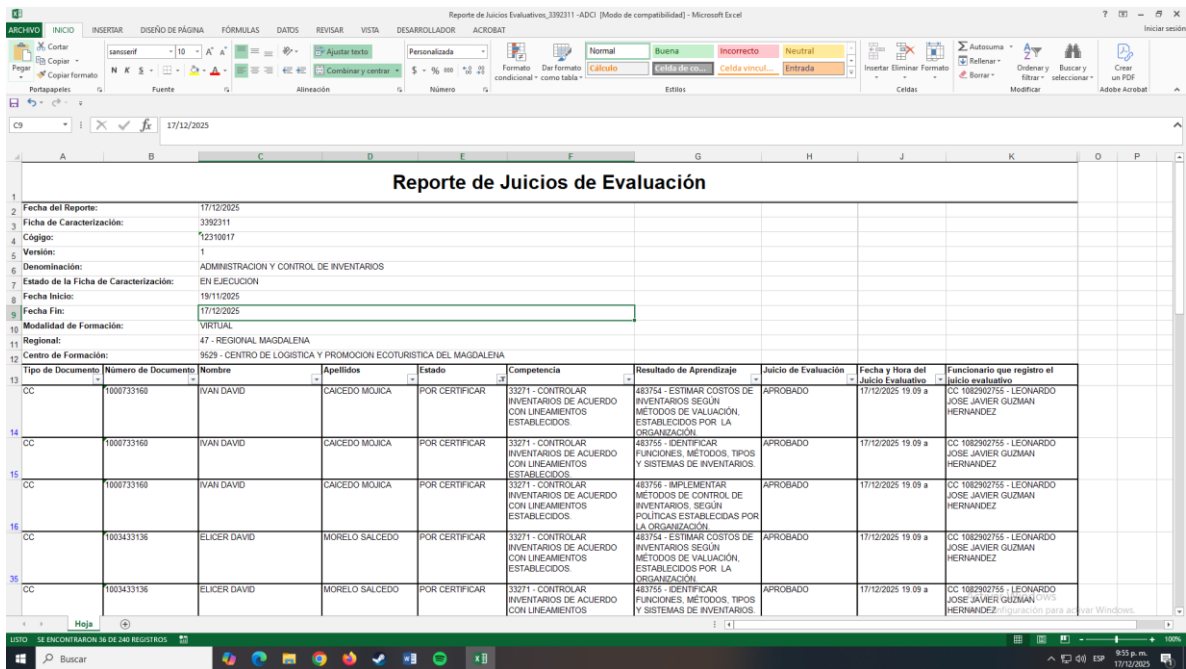
Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

Buscar y seleccionar

<



3380564 de Marketing Digital

[illegible]



Accede a SOFIA Área Personal

ANUNCIOS

REPORTE DE APRENDICES APROBADOS Y CIERRE DE LA FORMACION

← CIERRE DE LA FORMACION TALIAN DOS DIAS HABILES

Mostrar respuestas anidadas Mover este debate a... Mover

REPORTE DE APRENDICES APROBADOS Y CIERRE DE LA FORMACION

de LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ - miércoles, 10 de diciembre de 2025, 20:06

Estimados aprendices:

Apreciado Aprendiz

Quiero felicitar especialmente a quienes han logrado culminar con éxito todas las actividades y requisitos del curso. Su esfuerzo y constancia han dado frutos, y es un orgullo verlos avanzar en su formación profesional. A continuación, comparto la lista de aprendices que han alcanzado la certificación: ANDERSON JOSE PEREZ TORREALBA, CAMILO ALFONSO MAHECHA HERNANDEZ, CARMEN JULIA RODRIGUEZ QUINTERO, DANIEL PERAGUETE TAPIERO, DANNIA MARCELA AGAMEZ LEUDO, DINNA ALEXANDRA LOPEZ BUTRAGO, JESUS MIGUEL JIMENEZ SANTOS, JULIANA GIRALDO VANEZAS, LORENA ISABEL SAMPR MARRAGA, LUISA FERNANDA TORRES MORA, MARIA ANGELICA RUBIO PINEDO, MARIA FERNANDA POLO AHAYA.

Este curso será certificado después del 18 de diciembre de 2025. Para descargar su certificado, pueden ingresar a través del siguiente enlace: [https://sema.sena.edu.co/portal-estudiante/obtener-certificado.aspx](#)

"Los invitamos a continuar su formación a través de otros programas virtuales que puedan ser de su interés, los cuales podrá consultar a través del siguiente enlace: [https://apex.sena.edu.co/cursos-comps](#)"

Atentamente, Leonardo Guzmán

Activar Windows

MARKETING DIGITAL

Accede a SOFIA Área Personal

MARKETING DIGITAL (3380564)

Mis cursos / Cursos / (oculto/s) / P_62360004_V_3380564_R_47_C_9529 / ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE - GUÍA 1 / AA3-EV03: Foro: estrategia de contenidos de market... / estrategia de contenidos de marketing digital Agenc...

AA3-EV03: Foro: estrategia de contenidos de marketing digital.

strategia de contenidos de marketing digital Agencia de Viajes

← Estrategia de contenidos de marketing digital

Mostrar respuestas anidadas Mover este debate a... Mover

Configuraciones

Se ha alcanzado la fecha límite para publicar en este foro, por lo que ya no puede publicar en él.

strategia de contenidos de marketing digital Agencia de Viajes

de BIVIANA HENAO AGUDELO - miércoles, 10 de diciembre de 2025, 11:58

Para garantizar una estrategia digital efectiva, *Rumbo a lo Mío* debe seleccionar los medios de comunicación online que mejor se adapten a su público objetivo, a la identidad de la marca y a los destinos que ofrece. La elección adecuada de estos canales permitirá aumentar la visibilidad, generar confianza y convertir interesados en viajeros. Entre los medios más relevantes se encuentran:

- Redes sociales (Instagram, Facebook y TikTok)**
 - Instagram: ideal para mostrar destinos, reels inspiradores, testimonios y promociones.
 - Facebook: útil para publicar información detallada, paquetes completos y crear grupos o comunidades.
 - TikTok: perfecto para contenido dinámico, tendencias viajeras y videos cortos mostrando experiencias. Estos medios permiten segmentar la publicidad según ubicación, intereses y comportamiento del usuario.
- Página web oficial con blog turístico**

Un sitio web propio es esencial para proyectar profesionalismo, alojar el portafolio de destinos, integrar un botón de WhatsApp y capturar formularios de contacto. El blog ayuda al posicionamiento en Google mediante contenido relevante, lo que atrae viajeros que buscan información real.
- WhatsApp Business**

Medio directo de comunicación para atención personalizada, seguimiento postventa, envío de cotizaciones, recordatorios y promociones exclusivas. Permite respuestas automáticas y etiquetar clientes según su etapa del proceso.
- Publicidad digital (Meta Ads y Google Ads)**

Activar Windows

Ve a Configuración para activar Windows.



Curso DESARROLLO DE NUEV... Curso ADMINISTRACION Y CO... Curso ADMINISTRACION Y CO... Grabaciones DIC 2025 - Google... Rosebud - Buscar con Google...

zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?id=5213422

ACTIVIDADES INICIALES
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE - GUÍA 1
Guía de Aprendizaje 1
Material de formación 1
AA1-EV01: Informe: matriz de análisis estratégico.
AA2-EV02: Ejercicio práctico: arquetipo de público...
AA3-EV03: Foro: estrategia de contenidos de market...
estrategia de contenidos de marketing digital Agencia...
Material de formación 2
AA4 - EV01: Informe: estrategia integradora de mon...
SESIONES EN LÍNEA

ADMINISTRACIÓN
Administración del foro
Configuración
Filtros
Registros
Copia de seguridad
Restaurar
Calificación avanzada
Modalidad de suscripción
Suscripciones
Informes
No rastrear mensajes no leídos
Exportar
Administración del curso

Google Ads: ideal para captar personas que buscan activamente viajes, hoteles, tiquetes o destinos específicos. Estos anuncios permiten optimizar el presupuesto según resultados reales.

5. YouTube y videos de experiencia
Aunque no es obligatorio para comenzar, publicar videos de destinos, tips de viaje o recorridos ayuda a fortalecer la marca y atraer viajeros que buscan recomendaciones confiables.

6. Email marketing
Enviar boletines con ofertas, destinos nuevos, tendencias de viaje y noticias relevantes mantiene a los clientes interesados y mejora la fidelización.

7. Plataformas de reseñas (Google Maps, Facebook Reviews)
Importantes para generar confianza. Los buenos comentarios sirven como publicidad orgánica y validan la calidad del servicio.

Calificación máxima: 75 (1) 75

Enlace permanente Editar Borrar Responder

Re: estrategia de contenidos de marketing digital Agencia de Viajes
de LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ - miércoles, 10 de diciembre de 2025, 19:32

Felicitaciones, Biviana, por tu participación en el foro. Has cumplido con la temática planteada y tu aporte refleja una visión integral y muy bien estructurada sobre los medios digitales que pueden fortalecer la estrategia de Rumbo a lo Mio. Es valioso cómo logras conectar cada canal con objetivos concretos como visibilidad, confianza y conversión de clientes, lo que demuestra una comprensión clara de la importancia de seleccionar medios adecuados según la identidad de la marca y el público objetivo.

Lo más enriquecedor de tu intervención es la diversidad de herramientas que propones: desde redes sociales dinámicas como TikTok hasta medios más tradicionales como el blog y el email marketing. Esta combinación evidencia un enfoque multicanal que responde directamente a las tendencias actuales del marketing digital. Tal como señalan Kotler y Keller (2016) en Dirección de Marketing, la integración de distintos canales permite construir relaciones más sólidas con los clientes y maximizar el alcance de la marca. Para fortalecer aún más tu aporte, podrías incluir ejemplos de campañas exitosas en turismo que hayan utilizado estas herramientas, lo que daría mayor respaldo práctico a tu propuesta.

En cuanto a tu redacción, tu texto es claro, ordenado y con buena ortografía, lo que facilita la comprensión. Solo sería recomendable cuidar la extensión de algunos párrafos para mantener mayor fluidez en la lectura. En general, tu participación es excelente y aporta significativamente al foro. ¡Muy buen trabajo!

Calificación máxima: -

Enlace permanente Mostrar mensaje anterior Editar Dividir Borrar Responder

→ Estrategia de contenidos de marketing digital. Estrategia de Marketing →

→ AA2-EV02: Ejercicio práctico: arquetipo de público objetivo. Ir a...

Material de formación 2 →

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

Accede a SOFIA Área Personal Vista general

LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ Modo de edición

MARKETING DIGITAL (3380564)

Mis cursos / Cursos / (oculto/s) / P.62360004_V.3380564_R.47_C.9529 / Informes / Estadísticas

PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P.13330035_V.3392315_R.47_C.9529
P.12310017_V.3392312_R.47_C.9529
P.12310017_V.3392311_R.47_C.9529
P.12310017_V.2966317_R.47_C.9529
P.62330163_V.3283925_R.47_C.9529
P.62360004_V.3208311_R.47_C.9529
P.12310017_V.3083839_R.47_C.9529
P.12310017_V.3020058_R.47_C.9529
P.12310017_V.2987399_R.47_C.9529
P.12310017_V.3127776_R.47_C.9529
P.12310017_V.3331802_R.47_C.9529
P.12310017_V.3311856_R.47_C.9529
P.12310017_V.3311855_R.47_C.9529
P.12310017_V.3083821_R.47_C.9529
P.52430467_V.326507_R.47_C.9529
Más ...
Cursos
(oculto/s)
P.62360004_V.3380564_R.47_C.9529
Participantes
Calificaciones
ANUNCIOS

Curso P.62360004_V.3380564_R.47_C.9529 Tipo de informe Toda la actividad (vistas y mensajes) Aprendiz Período de tiempo - último: 4 semanas Vista

P.62360004_V.3380564_R.47_C.9529 - Toda la actividad (vistas y mensajes) Aprendiz

Fin del periodo (día)	Aprendiz Vistas	Aprendiz Mensajes	Registros
12 de diciembre de 2025	0	0	Activar Windows Ve a Configuración para activar Windows.
11 de diciembre de 2025	0	0	Curso Registros



Accede a SOFÍA Área Personal LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ Modo de edición

MARKETING DIGITAL (3380564)

Mis cursos / Cursos / (oculto/s) / P.62360004_V.3380564_R.47_C.9529 / Informes / Registros

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
- Página principal del sitio
- Secciones
- Mis cursos
- P.13330035_V.3392315_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3392312_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3392311_R.47_C.9529
- P.12310017_V.2966317_R.47_C.9529
- P.6230163_V.3283925_R.47_C.9529
- P.62360004_V.3208311_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3083839_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3020058_R.47_C.9529
- P.12310017_V.2987399_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3127776_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3331802_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3311856_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3311855_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3083821_R.47_C.9529
- P.52430407_V.3326507_R.47_C.9529
- Mis...
- Cursos
- (oculto/s)
- P.62360004_V.3380564_R.47_C.9529
- Participantes
- Calificaciones
- ANUNCIOS

MARKETING DIGITAL (3380564) LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ Todos los días Todas las actividades

Todas las acciones Todos los recursos

Conseguir estos registros

Hora	Nombre completo del usuario	Nombre de usuario	Usuario afectado	Contexto del evento	Componente	Nombre evento	Descripción	Origen	Dirección IP
15 diciembre 2025, 8:43:14 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Curso: MARKETING DIGITAL (3380564)	Estadísticas	Informe de estadísticas visto	The user with id '158625' viewed the statistics report for the course with id '84784'.	web	172.24.98.135
15 diciembre 2025, 8:42:33 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Curso: MARKETING DIGITAL (3380564)	Estadísticas	Informe de estadísticas visto	The user with id '158625' viewed the statistics report for the course with id '84784'.	web	172.24.98.135
15 diciembre 2025, 8:37:54 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Curso: MARKETING DIGITAL (3380564)	Sistema	Curso visto	The user with id '158625' viewed the course with id '84784'.	web	172.24.98.133
15 diciembre 2025, 8:37:12 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Foro: AA3-EV03: Foro: estrategia de contenidos de marketing digital.	Foro	Tema visto	The user with id '158625' has viewed the discussion with id '5213422' in the forum with course module id '5652646'.	web	172.24.98.133
15 diciembre 2025, 8:37:04 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Foro: AA3-EV03: Foro: estrategia de contenidos de marketing digital.	Foro	Tema visto	The user with id '158625' has viewed the discussion with id '5208329' in the forum with course module id '5652646'.	web	172.24.98.133
15 diciembre 2025, 8:36:59 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Foro: AA3-EV03: Foro: estrategia de contenidos de marketing digital.	Foro	Módulo de curso visto	The user with id '158625' viewed the 'forum' activity with course module id '5652646'.	web	172.24.98.133

3392315 de Desarrollo de Nuevas Estrategias Comerciales.

Accede a SOFÍA Área Personal LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ Modo de edición

DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES (3392315)

Mis cursos / P.13330035_V.3392315_R.47_C.9529 / ANUNCIOS / APERTURA ACTIVIDAD 3: Conocer la normatividad apli...

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
- Página principal del sitio
- Secciones
- Mis cursos
- P.13330035_V.3392315_R.47_C.9529
- Participantes
- Calificaciones
- ANUNCIOS
- APERTURA ACTIVIDAD 3: Conocer la normatividad apli...
- INFORMACIÓN GENERAL
- CRONOGRAMA
- ACTIVIDADES INICIALES
- ACTIVIDAD 1
- ACTIVIDAD 2
- ACTIVIDAD 3
- SESIONES EN LINEA
- SOFTWARE DEL PROGRAMA
- P.12310017_V.3392312_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3392311_R.47_C.9529
- P.12310017_V.2966317_R.47_C.9529
- P.6230163_V.3283925_R.47_C.9529
- P.62360004_V.3208311_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3083839_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3020058_R.47_C.9529
- P.12310017_V.2987399_R.47_C.9529

ANUNCIOS

APERTURA ACTIVIDAD 3: Conocer la normatividad aplicable

CIERRE ACTIVIDAD 2: Identificar los requisitos del cliente CIERRE DE LA FORMACION FALTAN DOS DIAS HABILES

Mostrar respuestas anidadas Mover este debate a... Mover Configuraciones

APERTURA ACTIVIDAD 3: Conocer la normatividad aplicable de LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ - martes, 9 de diciembre de 2025, 19:55

Cordial Saludos Apreciados Aprendizices

Para esta tercera actividad de aprendizaje (AA3) que inicia este 9 de diciembre y finaliza el 16 de diciembre de 2025, debe entregar dos (2) evidencias, que corresponden al resultado de aprendizaje (RAP3): Interpretar las diferentes normas legales e institucionales acorde a la normatividad vigente.

Antes de embarcarse en el desarrollo, debes bajar y revisar la guía donde se le orientara detalladamente, tampoco debes iniciar las actividades sin estudiar y consultar el material de la unidad, que encontrarás en la ruta: SECCIÓN ACTIVIDAD 3> Material objeto de aprendizaje: Material de formación 3: La asesoría comercial producto de las cualidades del asesor comercial. Estas son las actividades para comprender y resolver.

1.- Evidencia de desempeño Foro temático: La asesoría comercial producto de las cualidades del asesor comercial. Calificable.

2.- Evidencia de producto. Caso problema: Análisis de los aspectos normativos de prestación de servicio. Calificable.

No envíes dudas al correo electrónico, utiliza el Foro de dudas e inquietudes, disponible en la ruta: SECCIÓN INFORMACIÓN GENERAL> Foro dudas e inquietudes, aquí la atención es más rápida, en menos de 24 horas, además queda el registro aprendiz / instructor.



ANUNCIOS

CIERRE ACTIVIDAD 2: Identificar los requisitos del cliente

SESION 3: Conocer la normatividad aplicable 10/12

Mostrar respuestas anidadas Mover este debate a... Mover Configuraciones

CIERRE ACTIVIDAD 2: Identificar los requisitos del cliente

de LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ - martes, 9 de diciembre de 2025, 19:45

Apresiasi Aprendizices

Reciban un cordial saludo. Nos encontramos en la etapa final de la **Actividad de Aprendizaje 2: Conocer las diferentes estrategias comerciales utilizadas para la venta y utilización por parte de los clientes.**

Agradecemos y felicitamos a los aprendices que cumplieron satisfactoriamente con la entrega de las CUATRO actividades, demostrando compromiso, esfuerzo y excelente desarrollo de competencias. Estos son **HENRY RUTH CAROLINA CANTILLO, URDANETA, NELSON RAMIREZ ARIAS, ESLY ESTEFANIA RENDON TRUJILLO, ANGKY KATHERINE TORRES AGUDELO, KAREN DAHIANA GIRALDO CARDENAS.**

¡Bien hecho! Su trabajo representa un avance valioso hacia una comprensión más profunda de las **estrategias comerciales utilizadas para la venta y la utilización por parte de los clientes.** Al identificar y relacionar estas estrategias con la práctica empresarial, se evidencia una apropiación coherente de los conceptos de mercadeo, lo que permite reconocer cómo se aplican en la interacción con los consumidores, fortalecer la propuesta de valor y responder de manera efectiva a las dinámicas del mercado.

Para quienes aún no han entregado, los animo a que no dejen pasar esta oportunidad. Aún están a tiempo de realizar su entrega y continuar avanzando en su proceso formativo.

Si tienen dudas o requieren orientación, no duden en escribirme. Estoy para apoyarlos.

Atentamente, Leonardo Guzmán Hernández.

La fecha límite para publicar en este foro es martes, 16 de diciembre de 2025, 23:59.

Calidad de los Asesores

APERTURA DEL FORO TEMÁTICO

Mostrar respuestas anidadas Mover este debate a... Mover Configuraciones

La fecha límite para publicar en este foro es martes, 16 de diciembre de 2025, 23:59.

Calidad de los Asesores

de SANDRA MILENA PINZON PINZON - viernes, 12 de diciembre de 2025, 13:30

Buen día

Considero que este tema es complejo, principalmente porque la **mayoría de los asesores basan su trato inicial en la apariencia del cliente.** Esta actitud genera preferencias subjetivas y, sumado a la falta de capacidad de respuesta, resulta en largos tiempos de espera para una atención adecuada.

Calificación máxima: 30 (1) 60

Enlace permanente Editar Borrar Responder

Re: Calidad de los Asesores

de LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ - viernes, 12 de diciembre de 2025, 17:40

Felicitaciones, Sandra Milena, por tu participación en el foro. Has cumplido con la temática planteada y tu aporte refleja una mirada crítica y muy realista sobre las actitudes de los asesores comerciales. Es valioso cómo señalas el impacto negativo de basar la atención en la apariencia del cliente, lo que afecta directamente la esencia del servicio y la percepción de equidad en las entidades financieras.

Lo más enriquecedor de tu intervención es que logras conectar la actitud del asesor con la calidad del servicio y los tiempos de espera, mostrando que la empatía y la profesionalidad son cualidades indispensables para fidelizar clientes. Para fortalecer aún más tu aporte, te invito a profundizar con **ejemplos concretos o situaciones simuladas:** por ejemplo, cómo cambiaría la experiencia de un cliente si el asesor aplicara escucha activa y trato equitativo, o cómo una entidad podría mejorar sus protocolos para evitar preferencias subjetivas. Esto enriquecería la discusión y daría mayor peso académico a tu análisis.

En cuanto a tu redacción, tu texto es claro y comprensible, aunque sería recomendable cuidar algunos detalles de puntuación, por ejemplo: separar mejor las ideas largas en frases más cortas para dar mayor fluidez. En general, tu participación es excelente y aporta significativamente al foro. ¡Muy buen trabajo!

Calificación máxima: -

Enlace permanente Mostrar mensaje anterior Editar Dividir Borrar Responder

Re: Calidad de los Asesores

de SANDRA MILENA PINZON PINZON - lunes, 15 de diciembre de 2025, 11:34



Accede a SOFIA Área Personal

LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ

Modo de edición

Evidencia de desempeño - Foro temático 3 : La asesoría comercial producto de las cualidades del asesor comercial.

La asesoría comercial producto de las cualidades del asesor comercial .

La Asesoría Comercial Del Producto De Las Cualidades Del Asesor Comercial

Mostrar respuestas anidadas Mover este debate a... Mover Configuraciones

La fecha límite para publicar en este foro es martes, 16 de diciembre de 2025, 23:59.

La asesoría comercial producto de las cualidades del asesor comercial .
de KAREN DAHIANA GIRALDO CARDENAS - sábado, 13 de diciembre de 2025, 21:44

Un asesor comercial debe asumir una actitud proactiva y atenta . Ya que debe conocer necesidades y objetivos del cliente para poder ofrecer soluciones y dar mas detalles de lo que busca la persona que necesita el servicio. La comunicación transparente y clara es importante para generar confianza y seguridad.

Un asesor también debe contar con un conocimiento profundo de los productos y de como funcionan estando capacitado para afrontar cualquier problema que surja encontrando soluciones efectivas, la empatía y respeto hacia los clientes, puede crear una experiencia positiva y generar lealtad.

Una escucha activa es importante así el cliente se sentirá que lo que quiere y busca es importante , así mismo ser paciente y comprensivo con el cliente .

En conclusión un asesor comercial que posea todas estas habilidades y cualidades será un activo valioso para cualquier empresa(en este caso financiera) que busque brindar un servicio de alta calidad

Calificación máxima:74 (1) 74

Enlace permanente Editar Borrar Responder

Re: La asesoría comercial producto de las cualidades del asesor comercial .
de LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ - lunes, 15 de diciembre de 2025, 18:18

Felicitaciones, Karen Dahiana, por tu participación en el foro. Has cumplido con la temática planteada y tu aporte refleja un análisis muy completo sobre las cualidades que debe tener un asesor comercial. Es muy valioso cómo destacas la proactividad, la comunicación clara y la empatía como factores determinantes para generar confianza y fidelizar clientes.

Lo más enriquecedor de tu intervención es la manera en que relacionas la escucha activa y el respeto con la creación de experiencias positivas, mostrando que la asesoría comercial no se limita a dar información, sino que implica acompañar al cliente en la toma de decisiones. Para fortalecer aún más tu aporte, te invito a profundizar con ejemplos concretos o situaciones simuladas que ilustren cómo un asesor puede transformar una interacción en una relación duradera. Esto enriquecería la discusión y daría mayor fuerza práctica a tu análisis.

En cuanto a tu redacción, tu texto es claro y bien estructurado, aunque sería recomendable cuidar algunos detalles de puntuación y ortografía, por ejemplo: "más" en lugar de "mas" y "cómo" en lugar de "como" cuando lleva tilde interrogativa o exclamativa. En general, tu participación es excelente y aporta significativamente al foro. ¡Muy buen trabajo!

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

Accede a SOFIA Área Personal Vista general

LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ

Modo de edición

DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES (3392315)

Mis cursos / P_13330035_V_3392315_R_47_C_9529 / Informes / Estadísticas

PANEL DE NAVEGACIÓN

Mis cursos

Página principal del sitio

Secciones

Mis cursos

P_13330035_V_3392315_R_47_C_9529

Participantes

Calificaciones

ANUNCIOS

INFORMACIÓN GENERAL

CRONOGRAMA

ACTIVIDADES INICIALES

ACTIVIDAD 1

ACTIVIDAD 2

ACTIVIDAD 3

Guía de aprendizaje 3

Material de formación 3: La asesoría comercial pro...

Material de apoyo 3

Evidencia de desempeño - Foro temático 3 : La ases...

La asesoría comercial producto de las cualidades ...

Evidencia de producto 3 - Caso problema: Análisis ...

SESIONES EN LINEA

SOFTWARE DEL PROGRAMA

P_12310017_V_3392312_R_47_C_9529

P_12310017_V_3392311_R_47_C_9529

P_12310017_V_2966317_R_47_C_9529

P_62330163_V_3283925_R_47_C_9529

P_62360004_V_3208311_R_47_C_9529

P_12310017_V_3083839_R_47_C_9529

P_12310017_V_2987359_R_47_C_9529

Curso P_13330035_V_3392315_R_47_C_9529 Tipo de informe Toda la actividad (vistas y mensajes) Aprendiz Período de tiempo - último: 4 semanas Vista

P_13330035_V_3392315_R_47_C_9529 - Toda la actividad (vistas y mensajes) Aprendiz

200

180

160

140

120

100

80

60

40

20

0

19 de noviembre de 2025

21 de noviembre de 2025

23 de noviembre de 2025

24 de noviembre de 2025

26 de noviembre de 2025

28 de noviembre de 2025

29 de noviembre de 2025

30 de noviembre de 2025

1 de diciembre de 2025

2 de diciembre de 2025

3 de diciembre de 2025

4 de diciembre de 2025

5 de diciembre de 2025

6 de diciembre de 2025

7 de diciembre de 2025

8 de diciembre de 2025

9 de diciembre de 2025

10 de diciembre de 2025

11 de diciembre de 2025

12 de diciembre de 2025

13 de diciembre de 2025

14 de diciembre de 2025

Fin del periodo (día)

Aprendiz Vistas

Aprendiz Mensajes

Registros

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.



Accede a SOFIA Área Personal

LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ

DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES (3392315)

Mis cursos / P.13330035_V.3392315_R.47_C.9529 / Informes / Registros

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
- Página principal del sitio
- Secciones
- Mis cursos
- P.13330035_V.3392315_R.47_C.9529
- Participantes
- Calificaciones
- ANUNCIOS
- INFORMACIÓN GENERAL
- CRONOGRAMA
- ACTIVIDADES INICIALES
- ACTIVIDAD 1
- ACTIVIDAD 2
- ACTIVIDAD 3
- SESIONES EN LÍNEA
- SOFTWARE DEL PROGRAMA
- P.12310017_V.3392312_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3392311_R.47_C.9529
- P.12310017_V.2966317_R.47_C.9529
- P.62330163_V.3283925_R.47_C.9529
- P.62360004_V.3208311_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3020058_R.47_C.9529
- P.12310017_V.2987399_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3127776_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3331802_R.47_C.9529

DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES (3392315) LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ Todos los días

Todas las actividades Todas las acciones Todos los recursos Todos los eventos

Conseguir estos registros

Hora	Nombre completo del usuario	Nombre de usuario	Usuario afectado	Contexto del evento	Componente	Nombre evento	Descripción	Origen	Dirección IP
15 diciembre 2025, 8:47:10 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Curso: DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES (3392315)	Estadísticas	Informe de estadísticas visto	The user with id '158625' viewed the statistics report for the course with id '87294'.	web	172.24.98.135
15 diciembre 2025, 8:46:46 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Foro: Evidencia de desempeño - Foro temático 3 : La asesoría comercial producto de las cualidades del asesor comercial.	Foro	Tema visto	The user with id '158625' has viewed the discussion with id '5240970' in the forum with course module id '5755604'.	web	172.24.98.135
15 diciembre 2025, 8:46:43 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Foro: Evidencia de desempeño - Foro temático 3 : La asesoría comercial producto de las cualidades del asesor comercial.	Foro	Tema visto	The user with id '158625' has viewed the discussion with id '5013556' in the forum with course module id '5755604'.	web	172.24.98.135
15 diciembre 2025, 8:46:27 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Foro: Evidencia de desempeño - Foro temático 3 : La asesoría comercial producto de las cualidades del asesor comercial.	Foro	Tema visto	The user with id '158625' has viewed the discussion with id '5232491' in the forum with course module id '5755604'.	web	172.24.98.135
15 diciembre 2025, 8:46:09	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Foro: ANUNCIOS	Foro	Tema visto	The user with id '158625' has viewed the discussion with id '5206928' in the forum	web	172.24.98.135

3392311 y 3392312 de Administración y Control de Inventarios.

Accede a SOFIA Área Personal

LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ

ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS (3392312)

Mis cursos / P.12310017_V.3392312_R.47_C.9529 / Anuncios / APERTURA ACTIVIDAD 3: Desarrollar políticas y méto...

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
- Página principal del sitio
- Secciones
- Mis cursos
- P.13330035_V.3392315_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3392312_R.47_C.9529
- Participantes
- Calificaciones
- ANUNCIOS
- INFORMACIÓN GENERAL
- CRONOGRAMA
- ACTIVIDADES INICIALES
- ACTIVIDAD 1
- ACTIVIDAD 2
- ACTIVIDAD 3
- SESIONES EN LÍNEA
- SOFTWARE DEL CURSO
- P.12310017_V.3392311_R.47_C.9529
- P.12310017_V.2966317_R.47_C.9529
- P.62330163_V.3283925_R.47_C.9529
- P.62360004_V.3208311_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3020058_R.47_C.9529
- P.12310017_V.2987399_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3127776_R.47_C.9529

Anuncios

APERTURA ACTIVIDAD 3: Desarrollar políticas y métodos de control

← CIERRE ACTIVIDAD 2: Determinar los costos de inventarios CIERRE DE LA FORMACION FALTAN DOS DIAS HABILES →

Mostrar respuestas anidadas Mover este debate a... Mover Configuraciones

APERTURA ACTIVIDAD 3: Desarrollar políticas y métodos de control de LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ - martes, 9 de diciembre de 2025, 20:42

Cordial Saludos Apreciados Aprendices

Para esta tercera actividad de aprendizaje (Actividad 3) que inicia este 9 de diciembre y finaliza el 16 de diciembre de 2025, debe entregar dos (2) Evidencias, que corresponden a la Actividad de Aprendizaje 3. Antes de embarcarse en el desarrollo, debes bajar y revisar la guía donde se te orientara detalladamente, tampoco debes iniciar las actividades sin estudiar y consultar el material de la unidad, que encontrarás en la sección Actividad 2. Estas son las actividades para comprender y resolver.

1. Escrito. Sistemas de inventarios. (Calificable).
2. Foro temático. Estrategias de prevención (Calificable).
2. Taller práctico. Métodos de control de inventario. (Calificable).

No envíes dudas al correo electrónico, utiliza el Foro de dudas e inquietudes, aquí la atención es más rápida, en menos de 24 horas, además queda el registro aprendiz / instructor.

Atentamente, Leonardo Guzmán Hernández

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.



SENA

Accede a SOFIA Área Personal

ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS (1392312)

Mis cursos / P_12310017_V_3392312_R_47_C_9529 / Anuncios / CIERRE ACTIVIDAD 2: Determinar los costos de inven...

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
- Página principal del sitio
- Secciones
- Mis cursos
- P_12310017_V_3392312_R_47_C_9529
- Participantes
- Calificaciones
- Anuncios
- CIERRE ACTIVIDAD 2: Determinar los costos de inven...**
- INFORMACIÓN GENERAL
- CRONOGRAMA
- ACTIVIDADES INICIALES
- ACTIVIDAD 1
- ACTIVIDAD 2
- SESIONES EN LÍNEA
- SOFTWARE DEL CURSO
- P_12310017_V_3392312_R_47_C_9529
- P_12310017_V_2966317_R_47_C_9529
- P_62330163_V_3283925_R_47_C_9529
- P_62360004_V_3208311_R_47_C_9529

Anuncios

CIERRE ACTIVIDAD 2: Determinar los costos de inventarios

SESION 3: Desarrollar políticas y métodos de control 10/12

Mostrar respuestas anidadas Mover este debate a... Mover

Configuraciones

CIERRE ACTIVIDAD 2: Determinar los costos de inventarios

de LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ - martes, 9 de diciembre de 2025, 20:37

Apreciados Aprendizices

Reciban un cordial saludo. Nos encontramos en la etapa final de la **Actividad de Aprendizaje 1: Estimar costos de inventarios según métodos de valuación, establecidos por la organización.**

Agradecemos y felicitamos a los aprendices que cumplieron satisfactoriamente con la entrega de las dos actividades, demostrando compromiso, esfuerzo y excelente desarrollo de competencias. Estos son **DARCY JULIETH JAIMES RIVERA, SANDRA MILENA TOLON BOTERO.**

¡Bien hecho! Su trabajo representa un avance valioso hacia una comprensión más profunda de la **estimación de costos de inventarios según los métodos de valuación establecidos por la organización.** Al aplicar estas técnicas, se evidencia una apropiación coherente de la planeación y el control, lo que permite calcular con precisión los costos, optimizar la gestión de existencias y tomar decisiones informadas que fortalecen la eficiencia y sostenibilidad de la entidad.

Para quienes aún no han entregado, los animo a que no dejen pasar esta oportunidad. Aún están a tiempo de realizar su entrega y continuar avanzando en su proceso formativo.

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

SENA

Accede a SOFIA Área Personal

ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS (1392312)

Mis cursos / P_12310017_V_3392312_R_47_C_9529 / Anuncios / Estrategias para prevenir la pérdida de información de los inventarios

Estrategias para prevenir la pérdida de información de los inventarios

de JAMES IVAN BOTINA JIMENEZ - lunes, 15 de diciembre de 2025, 15:37

Las organizaciones están expuestas a riesgos tecnológicos, sociales y ambientales que pueden afectar la información de los inventarios. Para prevenir su pérdida, es fundamental implementar estrategias integrales de control y protección.

Frente a los riesgos tecnológicos, se recomienda el uso de sistemas de información confiables como WMS o ERP, la realización de copias de seguridad periódicas, el control de accesos mediante perfiles de usuario y la automatización de procesos con tecnologías como códigos de barras o voice picking, lo que mejora la exactitud y reduce errores.

En cuanto a los riesgos sociales, es clave la capacitación constante del personal, la definición clara de responsabilidades, la aplicación de controles cruzados y la realización de conteos físicos periódicos, fomentando una cultura de responsabilidad y compromiso con la información.

Finalmente, frente a los riesgos ambientales, las organizaciones deben contar con planes de contingencia y recuperación, respaldos de información en servidores externos y condiciones adecuadas de almacenamiento que protejan tanto los inventarios físicos como la información.

En conclusión, la prevención de la pérdida de información de inventarios depende de la combinación entre tecnología, procedimientos claros y responsabilidad del personal, garantizando la continuidad operativa y una adecuada toma de decisiones.

Calificación mínima: 76 (1) 76

Enlace permanente Editar Borrar Responder

Re: Estrategias para prevenir la pérdida de información de los inventarios

de LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ - lunes, 15 de diciembre de 2025, 18:29

Felicitaciones, James Ivan, por tu participación en el foro. Has cumplido con la temática planteada y tu aporte refleja un análisis integral y bien estructurado sobre los riesgos tecnológicos, sociales y ambientales que pueden afectar la información de los inventarios. Es muy valioso cómo destacas la combinación de tecnología, procedimientos claros y responsabilidad del personal como pilares para garantizar la continuidad operativa.

Lo más enriquecedor de tu intervención es la manera en que relacionas herramientas tecnológicas como WMS, ERP, códigos de barras y voice picking con prácticas organizacionales como la capacitación, los controles cruzados y los planes de contingencia. Este enfoque integral aporta significativamente a la discusión y conecta directamente con los objetivos del curso, mostrando cómo la prevención requiere tanto innovación tecnológica como disciplina organizacional. Para fortalecer aún más tu aporte, podrías incluir ejemplos prácticos de empresas que han aplicado estas estrategias con éxito o referencias bibliográficas que respalden la efectividad de las medidas mencionadas.

En cuanto a tu redacción, tu texto es claro, bien organizado y con un adecuado uso de la terminología técnica. Solo sería recomendable cuidar algunos detalles de puntuación para dar mayor fluidez a las ideas. En general, tu participación es excelente y constituye un aporte sólido y enriquecedor para el foro.

Calificación mínima: -

Enlace permanente Mostrar mensaje anterior Editar Dividir Borrar Responder



Accede a SOFIA Área Personal

LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ

Modo de edición

ESTRATEGIAS PREVENCIÓN DE INVENTARIOS

Mostrar respuestas anidadas Mover este debate a... Mover Configuraciones

La fecha límite para publicar en este foro es martes, 16 de diciembre de 2025, 23:58.

ESTRATEGIAS PREVENCIÓN DE INVENTARIOS
de YULENNY BORJA RENTERIA - Lunes, 15 de diciembre de 2025, 20:41

Cordial saludo, instructor y compañeros.

Respondiendo a la pregunta orientadora sobre las estrategias para prevenir la pérdida de información de los inventarios, considero que, dado que el inventario es uno de los activos más valiosos de una organización, la información que lo respalda debe protegerse con un enfoque integral que cubra riesgos tecnológicos, ambientales y sociales.

Las estrategias principales que implementaría son las siguientes:

- Implementación de la Regla 3-2-1 en Copias de Seguridad (Backups):** Para mitigar riesgos tecnológicos (fallos de disco) y ambientales (incendios o inundaciones), aplicaría esta regla fundamental: tener 3 copias de la base de datos del inventario, en 2 soportes diferentes (ej. disco duro local y servidor NAS), y 1 copia fuera de las instalaciones (preferiblemente en la Nube). La nube garantiza que, ante un desastre físico en la empresa, la información sobreviva.
- Gestión de Permisos y Control de Acceso (Riesgo Social):** Para evitar el sabotaje, el robo de información o el error humano (borrado accidental), es vital establecer niveles de acceso restringidos en el software de inventarios. Solo el personal autorizado debe tener permisos de "Edición" o "Eliminación", mientras que el resto solo debería tener permisos de "Lectura". Además, se debe mantener un registro de auditoría (logs) para saber quién modificó el inventario y cuándo.
- Protección de Hardware y Suministro Eléctrico:** Para proteger la integridad de los datos ante fallas eléctricas, es necesario el uso de UPS (Sistemas de Alimentación Ininterrumpida) en los servidores donde se aloja el inventario. Esto evita que un corte de luz repentino corrompa la base de datos.
- Digitalización y Redundancia:** Si la organización aún maneja inventarios físicos (papel), la estrategia inmediata es la digitalización para evitar pérdidas por deterioro ambiental. Si ya es digital, la redundancia de servidores asegura la continuidad del negocio.

Calificación mínima: 100 (1) 100

Enlace permanente Editar Borrar Responder

Re: ESTRATEGIAS PREVENCIÓN DE INVENTARIOS
de LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ - Lunes, 15 de diciembre de 2025, 20:52

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

Accede a SOFIA Vista general

LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ

Modo de edición

PANEL DE NAVEGACIÓN

Mis cursos

Página principal del sitio

Secciones

Mis cursos

P_13330035_V_3392315_R_47_C_9529

P_12310017_V_3392312_R_47_C_9529

Participantes

Calificaciones

Anuncios

INFORMACIÓN GENERAL

CRONOGRAMA

ACTIVIDADES INICIALES

ACTIVIDAD 1

ACTIVIDAD 2

ACTIVIDAD 3

SESIONES EN LÍNEA

SOFTWARE DEL CURSO

P_12310017_V_3392311_R_47_C_9529

P_12310017_V_2966317_R_47_C_9529

P_62330163_V_3283925_R_47_C_9529

P_62360004_V_3208311_R_47_C_9529

P_12310017_V_3083839_R_47_C_9529

P_12310017_V_3020058_R_47_C_9529

P_12310017_V_2987399_R_47_C_9529

P_12310017_V_3127776_R_47_C_9529

P_12310017_V_3331802_R_47_C_9529

P_12310017_V_3311856_R_47_C_9529

P_12310017_V_3311855_R_47_C_9529

P_12310017_V_3083821_R_47_C_9529

P_52430467_V_3326507_R_47_C_9529

Curso P_12310017_V_3392312_R_47_C_9529 Tipo de informe Toda la actividad (vistas y mensajes) Aprendiz Período de tiempo - último 4 semanas Vista

P_12310017_V_3392312_R_47_C_9529 - Toda la actividad (vistas y mensajes) Aprendiz

Fin del periodo (día)	Aprendiz Vistas	Aprendiz Mensajes	Registros
14 de diciembre de 2025	160	57	Curso Registros
13 de diciembre de 2025	3	0	Curso Registros
12 de diciembre de 2025	28	5	Curso Registros
11 de diciembre de 2025	14	0	Curso Registros

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.



Administración y Control de Inventarios (3392312)

Mis cursos / P.12310017_V.3392312_R.47_C.9529 / Informes / Registros

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
- Página principal del sitio
- Secciones
- Mis cursos
- P.13330035_V.3392315_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3392312_R.47_C.9529
- Participantes
- Calificaciones
- Anuncios
- INFORMACIÓN GENERAL
- CRONOGRAMA
- ACTIVIDADES INICIALES
- ACTIVIDAD 1
- ACTIVIDAD 2
- ACTIVIDAD 3
- SESIONES EN LÍNEA
- SOFTWARE DEL CURSO
- P.12310017_V.2966317_R.47_C.9529
- P.62330163_V.3283925_R.47_C.9529
- P.62360004_V.3208311_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3083839_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3020058_R.47_C.9529
- P.12310017_V.2987399_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3127776_R.47_C.9529
- P.13330035_V.3392315_R.47_C.9529

ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS (3392312) LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ Todos los días

Todas las actividades Todas las acciones Todos los recursos Todos los eventos

Conseguir estos registros

Hora	Nombre completo del usuario	Nombre de usuario	Usuario afectado	Contexto del evento	Componente	Nombre evento	Descripción	Origen	Dirección IP
15 diciembre 2025, 8:48:59 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Curso: ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS (3392312)	Estadísticas	Informe de estadísticas visto	The user with id '158625' viewed the statistics report for the course with id '37295'.	web	172.24.98.135
15 diciembre 2025, 8:48:41 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Foro: Anuncios	Foro	Tema visto	The user with id '158625' has viewed the discussion with id '5207790' in the forum with course module id '5755607'.	web	172.24.98.135
15 diciembre 2025, 8:48:38 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	Curso: ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS (3392312)	Sistema	Perfil de usuario visto	The user with id '158625' viewed the profile for the user with id '158625' in the course with id '37295'.	web	172.24.98.135
15 diciembre 2025, 8:48:13 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Foro: Anuncios	Foro	Tema visto	The user with id '158625' has viewed the discussion with id '5207866' in the forum with course module id '5755607'.	web	172.24.98.135
15 diciembre 2025, 8:48:11 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Curso: ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS (3392312)	Estadísticas	Informe de estadísticas visto	The user with id '158625' viewed the statistics report for the course with id '37295'.	web	172.24.98.135
15 diciembre 2025, 8:48:11 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Foro: Foro temático. Estrategias	Foro	Módulo de curso	The user with id '158625' viewed the 'forum' module of the course.	web	172.24.98.135

Administración y Control de Inventarios (3392311)

Mis cursos / P.12310017_V.3392311_R.47_C.9529 / Anuncios / APERTURA ACTIVIDAD 3: Desarrollar políticas y métodos...

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
- Página principal del sitio
- Secciones
- Mis cursos
- P.13330035_V.3392315_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3392312_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3392311_R.47_C.9529
- Participantes
- Calificaciones
- Anuncios
- APERTURA ACTIVIDAD 3: Desarrollar políticas y métodos...
- INFORMACIÓN GENERAL
- CRONOGRAMA
- ACTIVIDADES INICIALES
- ACTIVIDAD 1
- ACTIVIDAD 2
- ACTIVIDAD 3
- SESIONES EN LÍNEA
- SOFTWARE DEL CURSO
- P.12310017_V.2966317_R.47_C.9529
- P.62330163_V.3283925_R.47_C.9529
- P.62360004_V.3208311_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3083839_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3020058_R.47_C.9529
- P.12310017_V.2987399_R.47_C.9529
- P.12310017_V.3127776_R.47_C.9529

APERTURA ACTIVIDAD 3: Desarrollar políticas y métodos de control

APERTURA ACTIVIDAD 3: Desarrollar políticas y métodos de control de LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ - martes, 9 de diciembre de 2025, 20:42

Cordial Saludos Apreciados Aprendiz

Para esta tercera actividad de aprendizaje (Actividad 3) que inicia este 9 de diciembre y finaliza el 19 de diciembre de 2025, debe entregar dos (2) Evidencias, que corresponden a la Actividad de Aprendizaje 3. Antes de embarcarse en el desarrollo, debes bajar y revisar la guía donde se te orientará detalladamente, tampoco debes iniciar las actividades sin estudiar y consultar el material de la unidad, que encontrarás en la sección Actividad 2. Estas son las actividades para comprender y resolver.

1. Escrito. Sistemas de inventarios. (Calificable).
2. Foro temático. Estrategias de prevención (Calificable).
2. Taller práctico. Métodos de control de inventario. (Calificable).

No envíes dudas al correo electrónico, utiliza el Foro de dudas e inquietudes, aquí la atención es más rápida, en menos de 24 horas, además queda el registro aprendiz / instructor.

Atentamente, Leonardo Guzmán Hernández.

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.



Accede a SOFIA Área Personal

LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ

Modo de edición

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
- Página principal del sitio
- Secciones
- Mis cursos
 - P.13330035_V.3392315_R.47_C.9529
 - P.12310017_V.3392312_R.47_C.9529
 - P.12310017_V.3392311_R.47_C.9529
- Participantes
- Calificaciones
- Anuncios
 - CIERRE ACTIVIDAD 2: Determinar los costos de inven...**
 - INFORMACIÓN GENERAL
 - CRONOGRAMA
 - ACTIVIDADES INICIALES
 - ACTIVIDAD 1
 - ACTIVIDAD 2
 - ACTIVIDAD 3
 - SESIONES EN LÍNEA
 - SOFTWARE DEL CURSO

Anuncios

CIERRE ACTIVIDAD 2: Determinar los costos de inventarios

SESION 3: Desarrollar políticas y métodos de control 10/12

Mostrar respuestas anidadas Mover este debate a...

Configuraciones

CIERRE ACTIVIDAD 2: Determinar los costos de inventarios
de LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ - martes, 9 de diciembre de 2025, 20:36

Apreciados Aprendizices

Reciban un cordial saludo. Nos encontramos en la etapa final de la **Actividad de Aprendizaje 1**: Estimar costos de inventarios según métodos de valuación, establecidos por la organización.

Agradecemos y felicitamos a los aprendices que cumplieron satisfactoriamente con la entrega de las dos actividades, demostrando compromiso, esfuerzo y excelente desarrollo de competencias. Estos son: **SAMUEL ENRIQUE MADERA PEDROZO, ANDREA CAROLINA OVIEDO PACHECO, ANDRES FELIPE PEDRAZA SANCHEZ, JULIAN ALEJANDRO ROZO TIJO.**

¡Bien hecho! Su trabajo representa un avance valioso hacia una comprensión más profunda de la **estimación de costos de inventarios según los métodos de valuación establecidos por la organización**. Al aplicar estas técnicas, se evidencia una apropiación coherente de la planeación y el control, lo que permite calcular con precisión los costos, optimizar la gestión de existencias y tomar decisiones informadas que fortalecen la eficiencia y sostenibilidad de la entidad.

Para quienes aún no han entregado, los animo a que no dejen pasar esta oportunidad. Aún están a tiempo de realizar su entrega y continuar avanzando en su proceso formativo.

Si tienen dudas o requieren orientación, no duden en escribirme. Estoy para apoyarlos

Att: Leonardo Guzmán

ADMINISTRACIÓN Y CONTROL DE INVENTARIOS

Activar Windows

Enlace permanente configuración publicación Responder

Accede a SOFIA Área Personal

LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ

Modo de edición

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
- Página principal del sitio
- Secciones
- Mis cursos
 - P.13330035_V.3392315_R.47_C.9529
 - P.12310017_V.3392312_R.47_C.9529
 - P.12310017_V.3392311_R.47_C.9529
- Participantes
- Calificaciones
- Anuncios
 - INFORMACIÓN GENERAL
 - CRONOGRAMA
 - ACTIVIDADES INICIALES
 - ACTIVIDAD 1
 - ACTIVIDAD 2
 - ACTIVIDAD 3
 - Guía de aprendizaje 3
 - Material de formación 3
 - Material de apoyo 3
 - Escritos. Sistemas de inventarios
 - Foro temático. Estrategias de prevención.**
 - Foro temático. Estrategias de prevención.
 - Taller práctico. Métodos de control de inventario
- SESIONES EN LÍNEA
- SOFTWARE DEL CURSO

Foro temático. Estrategias de prevención.

Foro temático. Estrategias de prevención.

estrategia de prevención ante la pérdida de info de inventarios

Mostrar respuestas anidadas Mover este debate a...

Configuraciones

La fecha límite para publicar en este foro es martes, 16 de diciembre de 2025, 23:58.

Foro temático. Estrategias de prevención.
de SAMUEL ENRIQUE MADERA PEDROZO - sábado, 6 de diciembre de 2025, 13:53

Estimados compañeros,

Para prevenir la pérdida de información de los inventarios en una organización, considerando riesgos ambientales, sociales y tecnológicos, implementaría las siguientes estrategias:

1. Respalos automatizados y en la nube: Configuraría un sistema de copias de seguridad automáticas y diarias de la base de datos de inventarios. Utilizaría un servicio en la nube confiable para almacenar estas copias de forma cifrada. Esto mitiga riesgos tecnológicos (fallos de hardware) y ambientales (incendios, inundaciones en la sede física), ya que la información residiría en un lugar geográficamente distante.
2. Control de acceso y capacitación: Establecería protocolos estrictos de acceso basados en roles, con autenticación de doble factor para el personal autorizado. Complementaría esto con capacitación periódica para concienciar sobre riesgos sociales (como el phishing o el error humano) y la correcta manipulación de los datos. La prevención humana es clave.
3. Sistema de inventario redundante y físico parcial: Además del sistema digital principal, mantendría un registro físico mínimo crítico (en formatos impresos sellados o en medios extraíbles almacenados en caja de seguridad) para los ítems más valiosos. Esto actúa como un último resguardo ante una falla tecnológica catastrófica o un evento social extendido que impida el acceso a los sistemas digitales.

Justificación: Un enfoque por capas es esencial. La copia en la nube protege contra desastres locales; la capacitación y el control reducen la vulnerabilidad interna; y la redundancia física parcial brinda una opción de recuperación básica si todo lo demás falla. La estrategia no solo busca prevenir, sino también asegurar la disponibilidad de la información para una rápida recuperación post-emergencia.

Estaré atento a sus aportes para enriquecer esta perspectiva.

Calificación mínima: 75 (1) 75

Enlace permanente Editar Borrar Responder

Re: Foro temático. Estrategias de prevención.
de LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ - martes, 9 de diciembre de 2025, 12:28

Felicitaciones, Samuel Enrique, por tu participación en el foro. Has cumplido con la temática planteada y tu aporte refleja un análisis muy completo y estructurado sobre las estrategias para prevenir la pérdida de información en los inventarios. Es destacable cómo integras riesgos ambientales, sociales y tecnológicos en tu propuesta, mostrando una visión integral y práctica que fortalece la discusión.

Activar Windows

Ve a Configuración para activar Windows.



Accede a SOFÍA Área Personal

LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ

Modo de edición

PANEL DE NAVEGACIÓN

- Mis cursos
- Página principal del sitio
- Secciones
- Mis cursos
 - P.13330035_V_3392315_R_47_C_9529
 - P.12310017_V_3392312_R_47_C_9529
 - P.12310017_V_3392311_R_47_C_9529
- Participantes
- Calificaciones
- Anuncios
- INFORMACIÓN GENERAL
- CRONOGRAMA
- ACTIVIDADES INICIALES
- ACTIVIDAD 1
- ACTIVIDAD 2
- ACTIVIDAD 3
 - Guía de aprendizaje 3
 - Material de formación 3
 - Material de apoyo 3
 - Escrito. Sistemas de inventarios
 - Foro temático. Estrategias de prevención.
- estrategia de prevención ante la pérdida de info d...**
- Taller práctico. Métodos de control de inventario
- SESIONES EN LÍNEA
- SOFTWARE DEL CURSO
 - P.12310017_V_2966317_R_47_C_9529
 - P.62330163_V_3203925_R_47_C_9529
 - P.62360004_V_3208311_R_47_C_9529
 - P.12310017_V_3083839_R_47_C_9529

Foro temático. Estrategias de prevención.

estrategia de prevención ante la pérdida de info de inventarios

Foro temático: Estrategias de prevención

Mostrar respuestas anidadas Mover este debate a... Mover Configuraciones

La fecha límite para publicar en este foro es martes, 16 de diciembre de 2025, 23:58.

estrategia de prevención ante la pérdida de info de inventarios
de ANGELA SHIRLEY SUAREZ BRAVO - lunes, 15 de diciembre de 2025, 01:26

Buenos compañeros y profesor; dejo mi aporte sobre la pérdida de información de inventarios:

Para prevenir la pérdida de información relacionada con los inventarios, las organizaciones deben implementar estrategias orientadas a la gestión de los diferentes riesgos que encontramos como lo son los ambientales, sociales y tecnológicos. Frente a los riesgos ambientales, es de gran importancia contar con algunos sistemas que respalden la información, planes de contingencia y protección periódica y adecuada de los equipos. En cuanto a los riesgos sociales, se tienen que establecer mayores controles internos y realizar periódicamente programas de capacitación que reduzcan errores humanos y posibles fraudes, acompañados de auditorías cada tanto tiempo. Y ahora con los riesgos tecnológicos, es de gran importancia usar sistemas de información confiables, tener medidas de seguridad informática y realizar copias de seguridad periódicamente ya sea en la nube o en la herramienta que proporcione la Empresa. La implementación de estas estrategias ayuda de gran manera a garantizar la integridad, disponibilidad y recuperación de la información de los inventarios.

Calificación mínima: 74 (1) 74

Enlace permanente Editar Borrar Responder

Re: estrategia de prevención ante la pérdida de info de inventarios
de SAMUEL ENRIQUE MADERA PEDROZO - lunes, 15 de diciembre de 2025, 12:09

Compañera, gracias por compartir tu aporte, me parece muy completo y acertado. Coincido plenamente en que el enfoque debe ser integral, abarcando los riesgos ambientales, sociales y tecnológicos que tan bien has descrito.

Quiero sumar, desde mi experiencia personal, un aspecto práctico que he implementado: además de las copias de seguridad periódicas, yo establezco un protocolo de verificación de esa información respaldada. Es decir, no solo se realiza el backup automático en la nube, sino que mensualmente descargo y compruebo que los archivos de inventario estén intactos y legibles. Esto me ha salvado de algún susto cuando un sistema de respaldo aparentemente funcionaba, pero los archivos estaban corruptos.

También, en cuanto a los controles internos que mencionas, he visto que es muy útil implementar un sistema de permisos por roles muy estricto en el software de inventario. De esta manera, limito deliberadamente quién puede modificar cantidades, dar de baja ítems o alterar costos, reduciendo así la superficie de error o fraude.

Accede a SOFÍA Área Personal

LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ

Modo de edición

ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS (3392311)

Mis cursos / P.12310017_V_3392311_R_47_C_9529 / Informes / Registros

PANEL DE NAVEGACIÓN

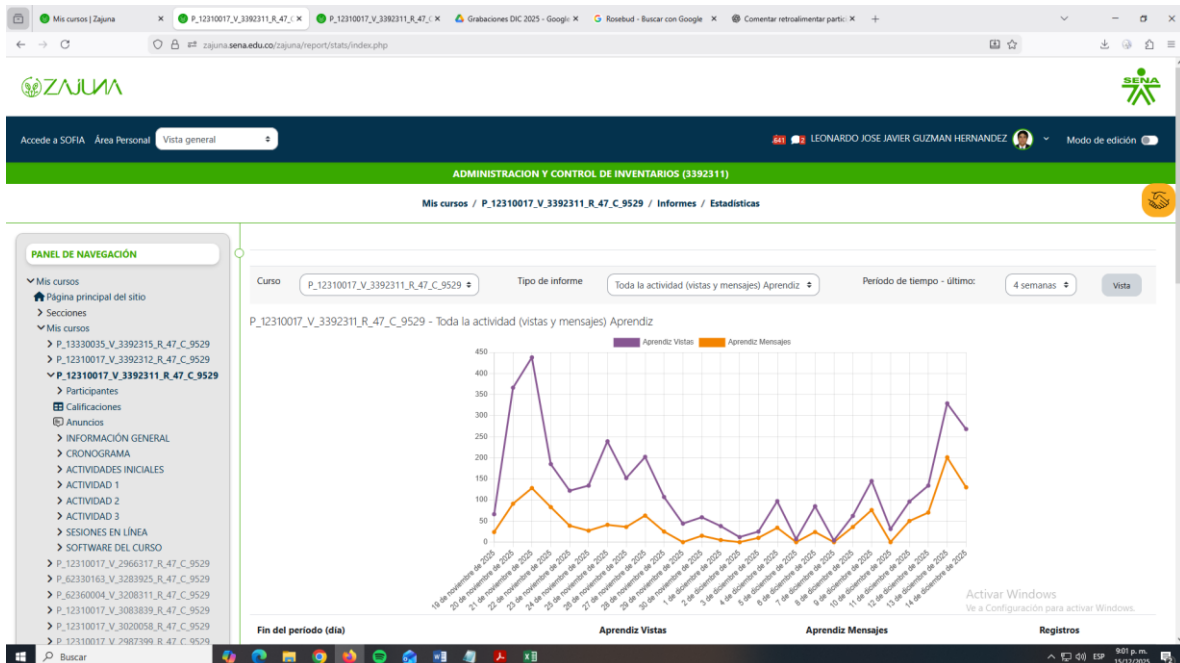
- Mis cursos
- Página principal del sitio
- Secciones
- Mis cursos
 - P.13330035_V_3392315_R_47_C_9529
 - P.12310017_V_3392312_R_47_C_9529
 - P.12310017_V_3392311_R_47_C_9529
- Participantes
- Calificaciones
- Anuncios
- INFORMACIÓN GENERAL
- CRONOGRAMA
- ACTIVIDADES INICIALES
- ACTIVIDAD 1
- ACTIVIDAD 2
- ACTIVIDAD 3
- SESIONES EN LÍNEA
- SOFTWARE DEL CURSO
 - P.12310017_V_2966317_R_47_C_9529
 - P.62330163_V_3203925_R_47_C_9529
 - P.62360004_V_3208311_R_47_C_9529
 - P.12310017_V_3083839_R_47_C_9529
 - P.12310017_V_3020058_R_47_C_9529
 - P.12310017_V_2987399_R_47_C_9529
 - P.12310017_V_3127776_R_47_C_9529
 - P.12310017_V_3331802_R_47_C_9529
 - P.12310017_V_3311856_R_47_C_9529
 - P.12310017_V_3311855_R_47_C_9529

ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS (3392311) LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ Todos los días

Todas las actividades Todas las acciones Todos los recursos Todos los eventos

Conservar estos registros

Hora	Nombre completo del usuario	Nombre de usuario	Usuario afectado	Contexto del evento	Componente	Nombre evento	Descripción	Origen	Dirección IP
15 diciembre 2025, 8:55:24 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Foro: Foro temático. Estrategias de prevención.	Foro	Tema visto	The user with id '158625' has viewed the discussion with id '5190208' in the forum with course module id '5755127'.	web	172.24.98.135
15 diciembre 2025, 8:55:20 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Foro: Anuncios	Foro	Tema visto	The user with id '158625' has viewed the discussion with id '5207861' in the forum with course module id '5755049'.	web	172.24.98.135
15 diciembre 2025, 8:55:15 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Curso: ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS (3392311)	Estadísticas	Informe de estadísticas visto	The user with id '158625' viewed the statistics report for the course with id '87281'.	web	172.24.98.135
15 diciembre 2025, 8:55:07 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Curso: ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS (3392311)	Estadísticas	Informe de estadísticas visto	The user with id '158625' viewed the statistics report for the course with id '87281'.	web	172.24.98.135
15 diciembre 2025, 8:55:05 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Foro: Foro temático. Estrategias de prevención.	Foro	Módulo de curso visto	The user with id '158625' viewed the 'forum' activity with course module id '5755127'.	web	172.24.98.135
15 diciembre 2025, 8:54:58 PM	LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ	1082902755cc	-	Foro: Anuncios	Foro	Módulo de curso visto	The user with id '158625' viewed the 'forum' activity with course module id '5755049'.	web	172.24.98.135



Anexo 6: Captura de pantalla del informe de apoyo a la formación del mes de Diciembre.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ

CENTRO DE FORMACION: CENTRO DE LOGISTICA Y PROMOCION ECOTURISTICA DEL MAGDALENA

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

FECHA FINAL: 31/12/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3392315 - DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS POLITICAS INSTITUCIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS ELEMENTOS Y CARACTERISTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ENTIDAD ACORDE A LAS NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES ESTABLECIDOS

CONOCER LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS COMERCIALES UTILIZADAS PARA LA VENTA Y UTILIZACION POR PARTE DE LOS

INTERPRETAR LAS DIFERENTES NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES ACORDE A LA NORMATIVIDAD VIGENTE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 26,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3392312 - ADMINISTRACION Y CONTROL DE INVENTARIOS



15/12/25 21:06 Page 2 of 3

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA: 20,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 94,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT's

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS
TOTAL TIEMPO EDT's:				0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS	
TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:				0,00

INSTRUCTOR: LEONARDO JOSE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ
CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE LOGISTICA Y PROMOCION ECOTURISTICA DEL MAGDALENA

Anexo 7. Gestión del documento GTH-F-062 V10 para la presentación de informes mensuales.

DC_1082902755_11125_DIC_2025 - Microsoft Word

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL
Santa Marta Diciembre 2025

Señor (a)
JULIO RAFAEL DE JESUS DEL CASTILLO LOZANO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.7426574
Coordinador Académico
Centro de Logística y de Promoción Ecoturística del Magdalena
Santa marta

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.7426574 del año 2025

LEONARDO GUZMAN JORGE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1082902755 de Santa Marta, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro de Logística y de Promoción Ecoturística del Magdalena, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes de Diciembre.



Anexo 8: Presentación de Informe de Gestión Contractual para el mes de Diciembre.

GC_100260755_1123_DIC_2025 - Microsoft Word

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DISEÑO DE PÁGINA REFERENCIAS CORRESPONDENCIA REVISAR VISTA ZOTERO ACROBAT

Modo de Diseño de Diseño Estructura Regla Líneas de la cuadrícula Vías páginas Ancho de página Panel de navegación Zoom 100% Vistas

Mostrar

Una página Vías páginas Ancho de página Ventana Ver en paralelo Desplazamiento sincrónico Restablecer posición de la ventana Ventana Cambiar ventanitas Macros

SENA

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL
Santa Marta Diciembre 2025

Señor (a)
JAIRO RAFAEL DE JESUS DEL CASTILLO LOZANO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. COLPCCNTR.7426574
Coordinador Académico
Centro de Logística y de Promoción Económica del Magdalena
Santa Marta

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

Referencia: No COLPCCNTR.7426574 del año 2025

LEONARDO GUZMAN JORGE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 100260755 de Santa Marta, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro de Logística y de Promoción Económica del Magdalena, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes de Diciembre.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de CUARENTA Y SIETE MILLONES QUINIENTOS VEINTIOCHO MIL DOSCIENTOS OCHENTA PESOS MCTE (\$47.528.280). La forma de pago para cada contrato se establece así: 1) Un primer pago correspondiente al mes de febrero por un valor de TRES MILLONES SESENTA Y SEIS MIL TRESCIENTOS CUARENTA Y UN PESOS MCTE (\$3.606.341); 2) nueve (9) pagos correspondientes a los meses de marzo a noviembre por el valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL CINCOCEINTOS OCHO PESOS MCTE (\$ 4.599.511) cada uno; 3) Un último pago correspondiente a los 20 días laborados por el mes de diciembre de 2025 por un valor TRES MILLONES SESENTA Y SEIS MIL TRESCIENTOS CUARENTA PESOS MCTE (\$3.066.340).

Plazo: Será hasta el 20 de Diciembre de 2025.

1

ORBITO:
Prestar servicios personales de carácter temporal para impartir formación profesional programada por el Centro de Logística y Promoción Económica Regional Magdalena en los Programas de Formación Troncal, Troncal Virtual, Complementaria y/o Complementaria Virtual en el área de MERCADO Y VENTAS - VIRTUAL.

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Orientar la formación de aprendices en el área, en las competencias, los resultados de aprendizaje y las actividades de los proyectos de formación programados, dentro de los tiempos que, para cada acción, se determine por parte del centro de formación.	Se realizó orientación a los aprendices de Complementaria Virtual de las Fichas No. 3380564 de Marketing Digital; 3392315 de Desarrollo de Nuevas Estrategias Comerciales; 3392311 y 3392312 de Administración y Control de Inventarios.	Anexo 1: Asignación de Fichas y planeación de Conferencias web.
2	Planear y ejecutar el desarrollo curricular del programa(s) que se le asignen durante la ejecución de su contrato (Proyecto de formación, Planeación pedagógica y los recursos didácticos que incluyen guía de aprendizaje, material de apoyo a la formación e instrumentos de evaluación).	Se realizó la planeación del desarrollo de la programación para las Fichas No. 3380564 de Marketing Digital; 3392315 de Desarrollo de Nuevas Estrategias Comerciales; 3392311 y 3392312 de Administración y Control de Inventarios.	Anexo 2: Evidencia de la planeación del curso (conograma).
3	Identificar sus aprendizajes previos, estilos y ritmos de aprendizaje del aprendiz que ingresa al proceso formativo, de acuerdo con los lineamientos institucionales.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.	Esta obligación no se ejecutó en el mes objeto de cobro.

Activar Windows
Ir a Configuración para activar Windows.

PAGINA 1 DE 33 2219 PALABRAS ES ESPAÑOL (COLOMBIA)

Anexo 9. Creación de presentaciones a través de GAMMA IA

Mis cursos | Zajuna Grabaciones DIC 2025 - Google Comentar retroalimentar par: S- Sufia plus Informe_Apoyo_Formacion-18.pdf Gammass - Gamma

gamma.app

Leonardo Guzman's W... PLUS

Gamma

+ Crear nuevo AI + Nuevo gamma Importar

Todo Visto recientemente Creado por ti Favoritos

11 Cuadrícula Lista

Sección en línea 4: Creado por ti Visto por última vez hace ...

ADMINISTRACIÓN Y CONTROL DE... Creado por ti Visto por última vez hace ...

Marketing Digital: Programa de Formación... Creado por ti Visto por última vez hace ...

¡DOMINA EL FLUJO DE MERCANCÍAS DESDE... Creado por ti Visto por última vez hace ...

¡Potencia tu futuro con cursos virtuales... Creado por ti Visto por última vez hace ...

Marketing Digital 2025 Creado por ti Visto por última vez hace ...

Proyectar documentos de control y seguimiento Creado por ti Visto por última vez hace ...

Sesión 2 Creado por ti Visto por última vez hace ...

Seleccionar Medios de Comunicación Online Creado por ti Visto por última vez hace ...

Vinculación del Cliente y Portafolio Financiero Creado por ti Visto por última vez hace ...

SESIÓN LINEA 1: INDUCCIÓN A LA PLATAFORMA OPEN 360 Creado por ti Visto por última vez hace ...

Sesión 4: Diligenciar Informe de Registro Creado por ti Visto por última vez hace ...

Identificar distintas estrategias de marketing... Creado por ti Visto por última vez hace ...

SESIÓN 4: Diseñar las estrategias de marketing en línea 1, Bienvenida Creado por ti Visto por última vez hace ...

Marketing Digital, Sesión en línea 1, Bienvenida Creado por ti Visto por última vez hace ...

Activar Windows
Ir a Configuración para activar Windows.

Buscar



gamma.app/docs/Sesion-2-voo22qk0ze7ipz?mode=doc

Sesión 2

Identificar Necesidades del Cliente

Curso: Desarrollo de Nuevas Estrategias Comerciales
Instructor: Leonardo Guzmán Hernández
Centro de Logística y de Promoción Ecoturística del Magdalena

Agenda de la Sesión

- 1 Agenda de la Sesión
- 2 Objetivos de la Sesión
- 3 Actividad de Aprendizaje 2
Identificar requisitos del cliente

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows
Comenzar 100%

gamma.app/docs/SESION-4-Diseñar-las-estrategias-de-marketing-vhgq87ipz?mode=doc

SESIÓN 4: Diseñar las estrategias de marketing

SENA
3070 | Instructor Leonardo Guzmán
Centro De Logística Y De Promoción Ecoturística Del Magdalena
Curso: Desarrollo de un Modelo de Planación Estratégica de Negocios Electrónicos

Agenda de la sesión

1 Objetivos de la sesión	2 Requisitos para aprobar
3 Descargar certificado	4 Conceptos básicos

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows
Comenzar 100%



Anexo 10: Informe de Actividades de Diciembre.



PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Santa Marta Diciembre 2025

Señor (a)

JULIO RAFAEL DE JESUS DEL CASTILLO LOZANO

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.7426574

Coordinador Académico

Centro de Logística y de Promoción Ecoturística del Magdalena

Santa marta

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.7426574 del año 2025

LEONARDO GUZMAN JORGE JAVIER GUZMAN HERNANDEZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1082902755 de Santa Marta, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro de Logística y de Promoción Ecoturística del Magdalena, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes de Diciembre.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de CUARENTA Y SIETE MILLONES QUINIENTOS VEINTIOCHO MIL DOSCIENTOS OCHENTA PESOS M/CTE (\$47.528.280). La forma de pago para cada contrato se establece así: 1) Un primer pago correspondiente al mes de febrero por un valor de TRES MILLONES SESENTA Y SEIS MIL TRESCIENTOS CUARENTA Y UN PESOS M/CTE (\$3.066.341). 2) nueve (9) Pagos correspondientes a los meses de marzo a noviembre por el valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE (\$ 4.599.511) cada uno. 3) Un último pago correspondiente a los 20 días laborados por el mes de diciembre de 2025 por un valor TRES MILLONES SESENTA Y SEIS MIL TRESCIENTOS CUARENTA PESOS M/CTE (\$3.066.340).

Plazo: Será hasta el 20 de Diciembre de 2025.

1

GTH-F-062 V10