PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

San Gil, noviembre de 2025

Señor:
EDICSON LÓPEZ BENJUMEA
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1.PCCNTR.7480310
Instructor Grado 11
Coordinador Formación Virtual
San Gil

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes de noviembre de 2025.

Referencia: No. CO1.PCCNTR.7480310 del año 2025.

Luisa Fernanda Perea Rivero, identificada con la cédula de ciudadanía No. 63497845 de Bucaramanga, en mi calidad de Contratista del SENA, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: se fija como valor total del contrato la suma de Cuarenta y siete millones quinientos veintiocho mil doscientos ochenta y un mil pesos ($47.528.281). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un pago proporcional por los días ejecutados en el mes de febrero de 2025 b) Nueve (9) pagos iguales por los meses de marzo a noviembre de 2025, por valor de Cuatro millones quinientos noventa y nueve mil quinientos once pesos ($4.599.511). c) Un último pago proporcional por los días ejecutados en el mes de diciembre de 2025. Los pagos se realizarán mes vencido conforme se estipula en el estudio previo.

Plazo: hasta el 23 de diciembre de 2025.

OBJETO:
Prestar servicios profesionales como instructor para orientar la formación profesional en la modalidad virtual en la red de conocimiento agrícola en el área temática gestión agroempresarial (gestión y procesos administrativos)

Obligaciones específicas

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual.	Se realizó la planeación de los procesos formativos según lineamientos institucionales de equipo ejecutor de proyecto del Técnico en Asesoría Comercial, fichas 3185835 y 3336297.	Plataforma Zajuna
2	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos para el área temática objeto del contrato.	Obligación no requerida por el supervisor en el mes objeto de cobro	NA
3	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Obligación no requerida por el supervisor en el mes objeto de cobro	NA
4	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas del área temática objeto del contrato.	Impartir formación titulada virtual al programa Técnico en Asesoría Comercial, Técnico en Asesoría Comercial, fichas 3185835 y 3336297.	Anuncios en plataforma Zajuna, grupo de WhatsApp.

5	Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo con los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad	A través de las diferentes actividades propuestas, en la guía de aprendizaje, se imparte, evalúa, orienta y motiva a los aprendices para que desarrollen un pensamiento creativo, crítico e innovador en el programa Técnico en Asesoría Comercial, fichas 3185835 y 3336297	Plataforma Zajuna, guías y material de formación que se encuentra en la plataforma
6	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato.	Esta obligación no se registró para el mes objeto de cobro	NA
7	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Se emitieron los juicios de los aprendices del Técnico en Asesoría Comercial, ficha 3336297 y 3185835	SOFÍA PLUS
8	Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando ejecute formación complementaria.	Esta obligación no se registró para el mes objeto de cobro	NA
9	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: a).	Se realizó el seguimiento a los aprendices Técnico en Asesoría Comercial, fichas 3185835 y 3336297	Correo electrónico institucional WhatsApp

	Verificando que la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b). Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados. c). Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.		
10	Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices.	Esta obligación no se registró para el mes objeto de cobro	NA
11	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación.	Se hace cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia en formación titulada en el programa Técnico en Asesoría Comercial, fichas 3185835 y 3336297	Plataforma de ZAJUNA en las sesiones en línea
12	Apoyar procesos de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.	Esta obligación no se registró para el mes objeto de cobro	NA
13	Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa.	Esta obligación no se registró para el mes objeto de cobro	NA

14	Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios.	Apoyo al proceso de matrícula para los programas: tecnología en Gestión Contable y de información Financiera, ficha 3388717	WhatsApp Teams Llamadas
15	Realizar seguimiento en la etapa productiva a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera.	Esta obligación no se registró para el mes objeto de cobro	NA
16	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén.	Esta obligación no se registró para el mes objeto de cobro	NA
17	Acompañar a los aprendices a las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz.	Esta obligación no se registró para el mes objeto de cobro	NA
18	Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación.	Esta obligación no se registró para el mes objeto de cobro	NA
19	Participar en las labores de montaje y puesta en marcha de equipos y maquinaria utilizados en la Formación Profesional Integral.	Esta obligación no se registró para el mes objeto de cobro	NA
20	Asistir y participar activamente en las reuniones programadas por la(s) red(es) de conocimiento propias del Centro de Formación a las cuales sea invitado.	Reunión de seguimiento a la formación convocada por el Centro	Teams
21	Participar en reuniones y/o transferencias técnicas y/o pedagógicas.	Esta obligación no se registró para el mes objeto de cobro	NA

22	Ejecutar la formación profesional integral en los diferentes niveles y modalidades (titulada, complementaria y virtual) que programe el Centro de Formación.	**Ficha:** 3185835 **Fecha:** 04, 05, 06, 07, 10, 11, 12, 13, 14, 18, 19, 20, 21, 24, 25,26,27 y 28 de noviembre de 2025 **Rango de horas:** 12:00 a 4:00 am. **Nombre del programa:** Asesoría Comercial **Competencia:** Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento **Resultado:** Determinar acciones postventa a partir de la experiencia de servicio **Resultado:** Ejecutar acciones postventa de acuerdo con políticas de la organización **Horas de formación:** 72 horas **Ficha:** 3336297 **Fecha:** 04, 05, 06, 07, 10, 11, 12, 13, 14, 18, 19, 20, 21, 24, 25,26,27 y 28 de noviembre de 2025 **Rango de horas:** 4:00 a 8:00 pm **Nombre del programa:** Asesoría Comercial **Competencia:** Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas **Resultado:** Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización **Horas de formación:** 71 horas	Plataforma ZAJUNA Informe de evidencias mensual Plataforma de Sofia plus.

		Ficha: 3185835 **Fecha:** 01, 02, 03, 04, 05, 09, 10, 11, 12, 15, 16 y 17de diciembre de 2025 **Rango de horas:** 12:00 a 4:00 am. **Nombre del programa:** Asesoría Comercial **Competencia:** Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento **Resultado:** Determinar acciones postventa a partir de la experiencia de servicio **Resultado:** Ejecutar acciones postventa de acuerdo con políticas de la organización **Horas de formación:** 48 horas **Ficha:** 3336297 **Fecha:** 01, 02, 03, 04, 05, 09, 10, 11, 12, 15, 16, 17 de diciembre de 2025 **Rango de horas:** 4:00 a 8:00 pm **Nombre del programa:** Asesoría Comercial **Competencia:** Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas **Resultado:** Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización **Horas de formación:** 48 horas **Ficha:** 3070044 **Fecha:** 01, 02, 03, 04, 05, 09, 10, 11, 12, 15 de diciembre de 2025	

		Nombre del programa: Atención Integral al Cliente **Competencia:** Resultados de aprendizaje etapa practica **Resultado:** Aplicar en la resolución de problemas reales del sector productivo, los conocimientos, habilidades y destrezas pertinentes a las competencias del programa de formación asumiendo estrategias y metodologías de autogestión **Horas de formación:** 40 horas **Horas de formación**: 183 horas	
23	Utilizar el LMS Institucional como apoyo a la formación en cualquiera de las estrategias institucionales	Impartir la formación, en los programas Técnico en Asesoría Comercial, fichas 3185835 y 3336297	Plataforma ZAJUNA y plataforma de Sofia plus
24	Cumplir con los lineamientos de orientación del desempeño del instructor en ambientes virtuales de aprendizaje, de acuerdo con lo establecido en el aplicativo compromISO – Guía Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje (Aplica para instructores que apoyan formación virtual).	Se realizó el seguimiento a los aprendices Técnico en Asesoría Comercial, fichas 3185835 y 3336297	Plataforma ZAJUNA y plataforma de Sofia plus Correo WhatsApp
25	Participar en las actividades de inducción y reinducción que sean requeridas por el centro de formación.	Esta obligación no se registró para el mes objeto de cobro	NA
26	Apoyar cuando sea requerido por la entidad, los procesos de investigación, desarrollo tecnológico e innovación, cooperación técnica nacional e internacional en los que	Esta obligación no se registró para el mes objeto de cobro	NA

	el Centro participe, dentro y fuera del país.		
27	Realizar técnicamente cuando sea requerido por la Entidad, la identificación, estructuración y definición de las especificaciones técnicas de los bienes y servicios necesarios para el cumplimiento de la misión institucional y apoyar la planeación de los procesos contractuales de la Entidad.	Esta obligación no se registró para el mes objeto de cobro	NA
28	Realizar cuando sea requerido por la Entidad la verificación y evaluación técnica o económica de las propuestas que se reciban dentro de los procesos de <contratación de la Entidad.	Esta obligación no se registró para el mes objeto de cobro	NA
29	En aplicación de la Ley 1474 de 2011, realizar cuando sea requerido por la entidad el apoyo a la Supervisión de los contratos que celebre el SENA, de acuerdo con el Manual de Supervisión del SENA vigente.	Esta obligación no se registró para el mes objeto de cobro	NA
30	Brindar apoyo en todos los aspectos relacionados con el modelo de planeación integral participativa del Centro.	Esta obligación no se registró para el mes objeto de cobro	NA
31	Apoyar en la elaboración de fichas técnicas, estudios de mercado, análisis del sector, análisis de riesgos y demás documentos necesarios para la adquisición de materiales de formación y demás bienes y servicios del Centro según la red de conocimiento a la cual pertenezca.	Esta obligación no se registró para el mes objeto de cobro	NA

32	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Presentación de informe mensual de ejecución contractual correspondiente al mes de septiembre vigencia 2025	Evidencias cargadas en la plataforma SECOP II
33	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Atender las actividades requeridas por la supervisión	Teams Correo electrónico

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	XX	XX	XX	XX
2.	XX	XX	XX	XX

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 7992498931 de la planilla SOI de octubre del año 2025 (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en (35) folios

Cordialmente,



Luisa Fernanda Perea Rivero
Contratista
C.C. No. 63.497.845 de Bucaramanga

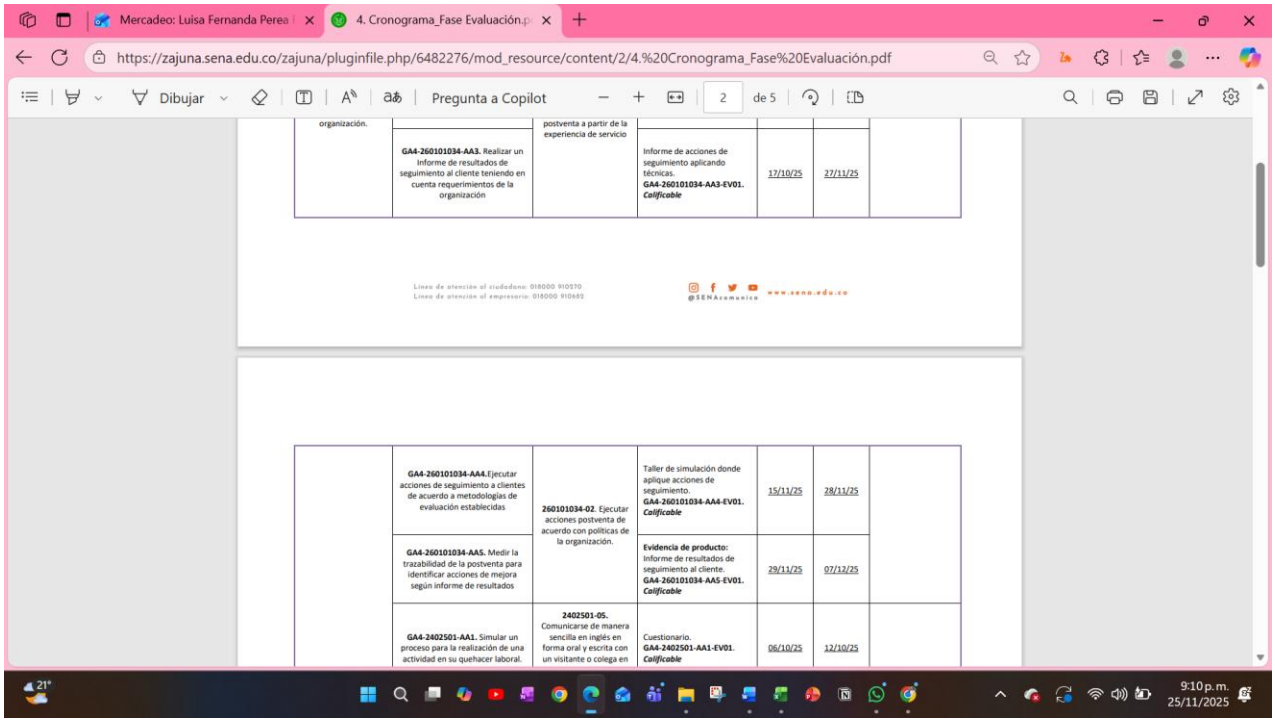
Recibí a satisfacción:

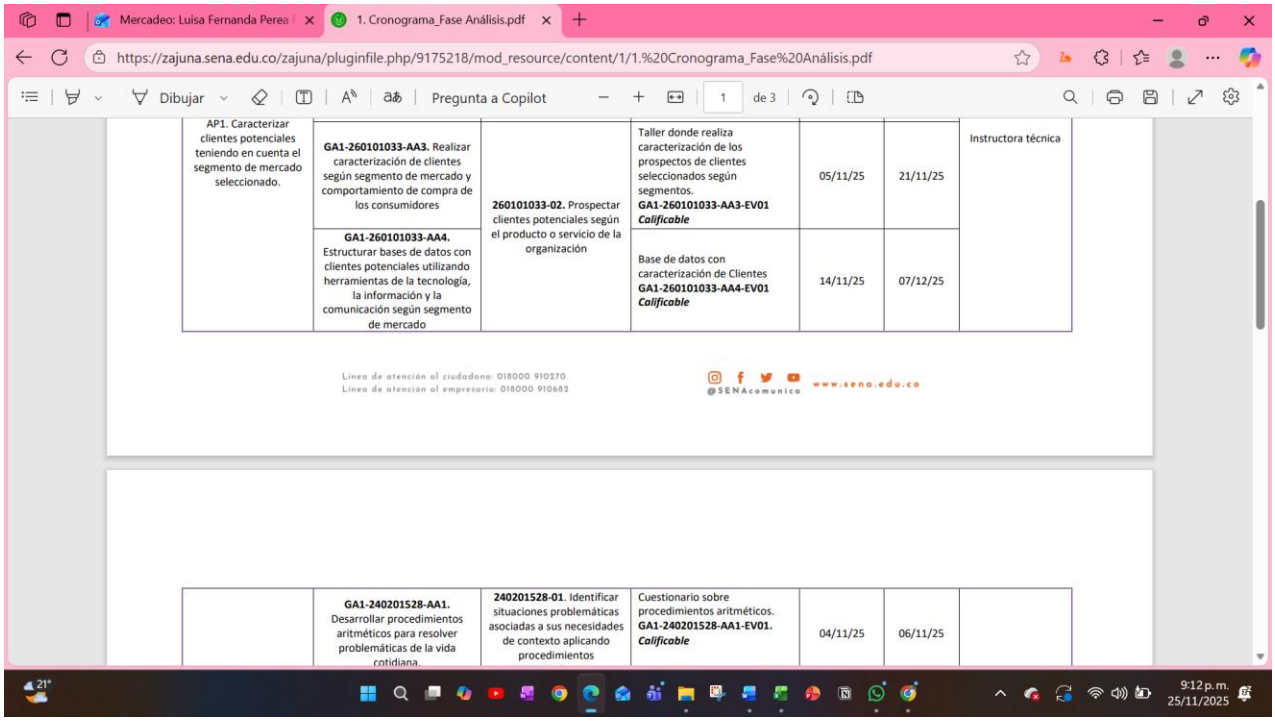
EDICSON LÓPEZ BENJUMEA
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1.PCCNTR.7480310
Instructor Grado 11
Coordinador Formación Virtual

INFORME DE EVIDENCIAS CONTRACTUALES					
Luisa Fernanda Perea Rivero					
NUMERO DE CONTRATO: No CO1.PCCNTR.7480310					
MES: noviembre de 2025					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	**X**	Pública Clasificada		Pública Reservada	

- Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual.

Se realizó la planeación de los procesos formativos según lineamientos institucionales de equipo ejecutor de proyecto del Técnico en Asesoría Comercial, fichas 3185835 y 3336297.



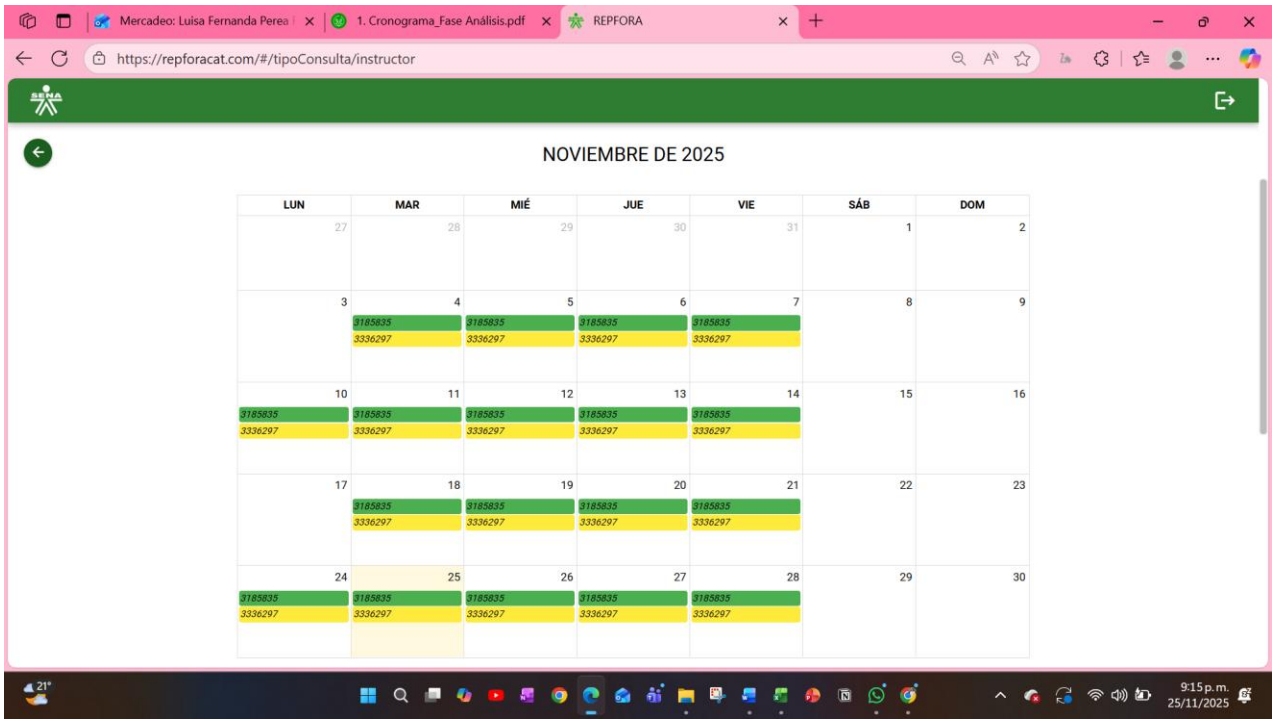


AP1. Caracterizar clientes potenciales teniendo en cuenta el segmento de mercado seleccionado.	**GA1-260101033-AA3.** Realizar caracterización de clientes según segmento de mercado y comportamiento de compra de los consumidores	**260101033-02.** Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización	Taller donde realiza caracterización de los prospectos de clientes seleccionados según segmentos. **GA1-260101033-AA3-EV01** ***Calificable***	05/11/25	21/11/25	Instructora técnica
	GA1-260101033-AA4. Estructurar bases de datos con clientes potenciales utilizando herramientas de la tecnología, la información y la comunicación según segmento de mercado		Base de datos con caracterización de Clientes **GA1-260101033-AA4-EV01** ***Calificable***	14/11/25	07/12/25	

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

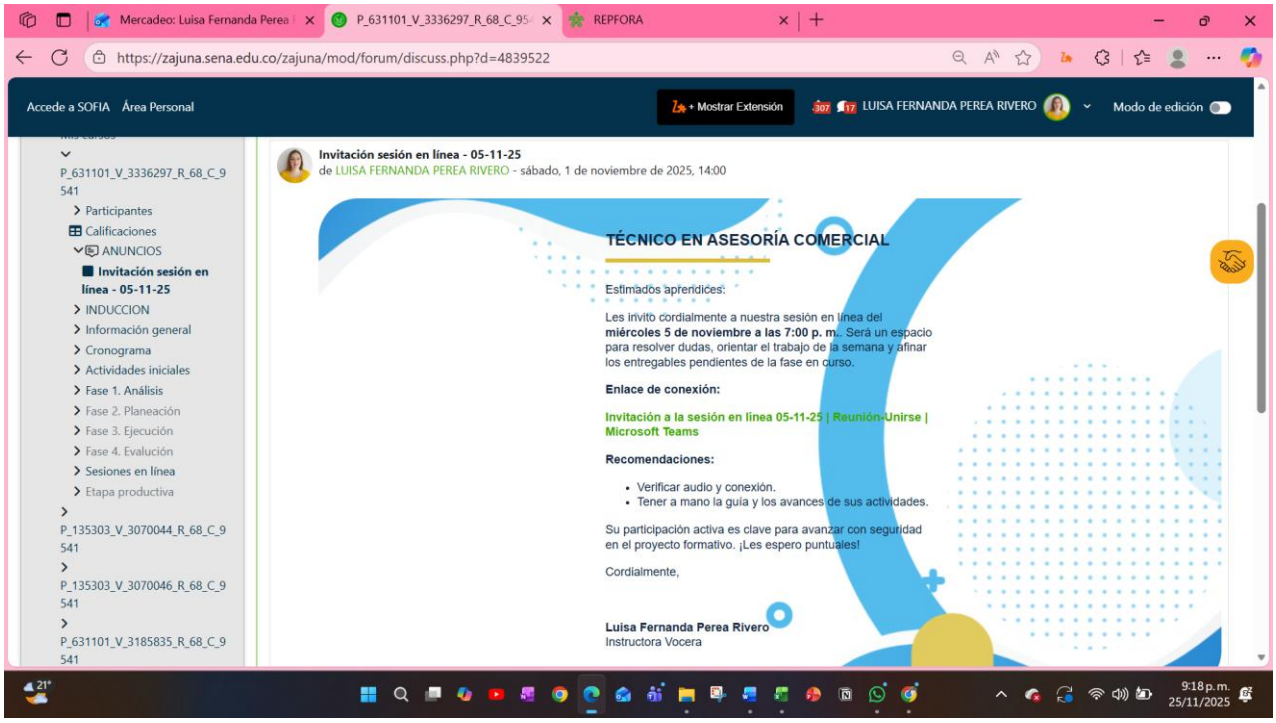
@SENAcomunica www.sena.edu.co

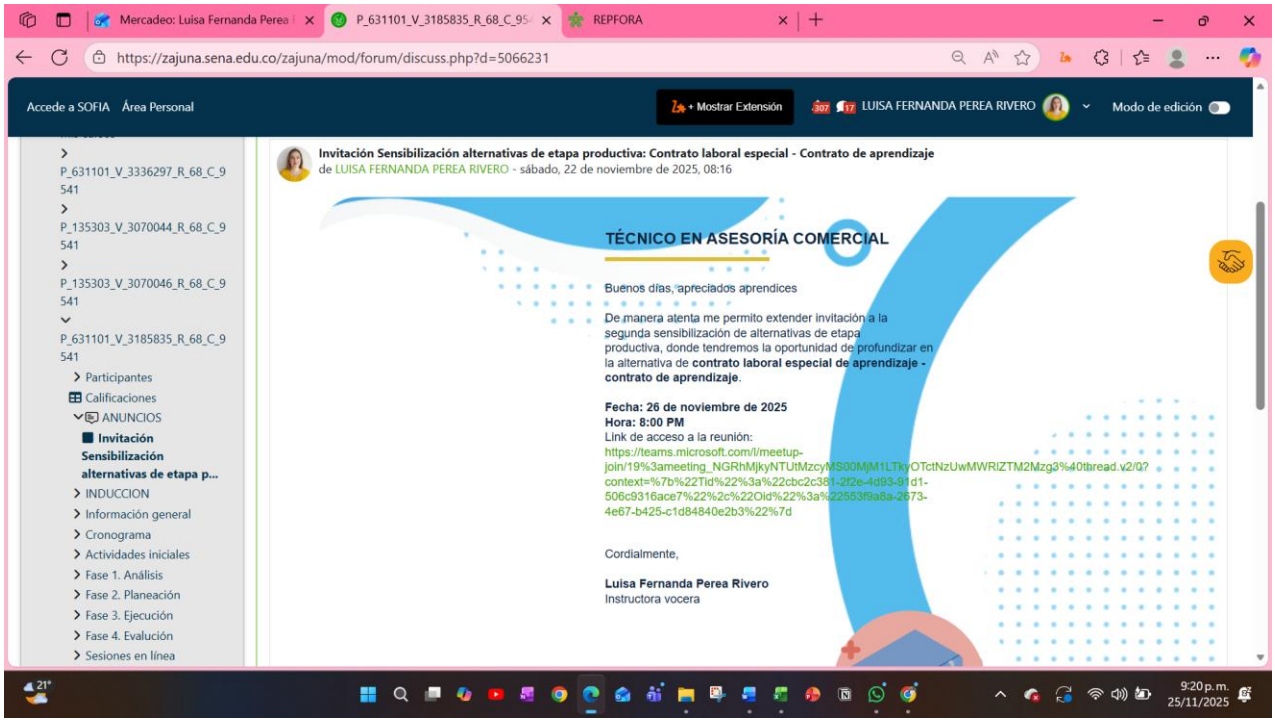
	GA1-240201528-AA1. Desarrollar procedimientos aritméticos para resolver problemáticas de la vida cotidiana.	**240201528-01**. Identificar situaciones problemáticas asociadas a sus necesidades de contexto aplicando procedimientos	Cuestionario sobre procedimientos aritméticos. **GA1-240201528-AA1-EV01.** ***Calificable***	04/11/25	06/11/25	



- Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo con los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad

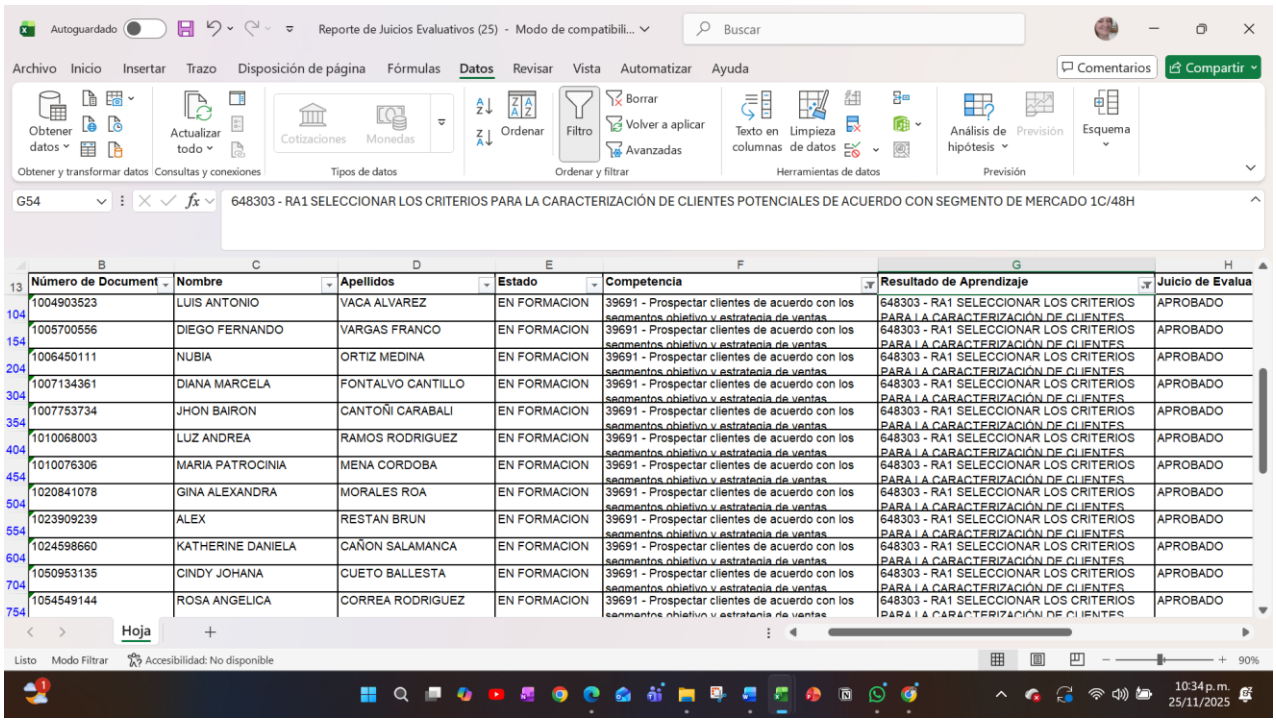
A través de las diferentes actividades propuestas, en la guía de aprendizaje, se imparte, evalúa, orienta y motiva a los aprendices para que desarrollen un pensamiento creativo, crítico e innovador en el programa Técnico en Asesoría Comercial, fichas 3185835 y 3336297



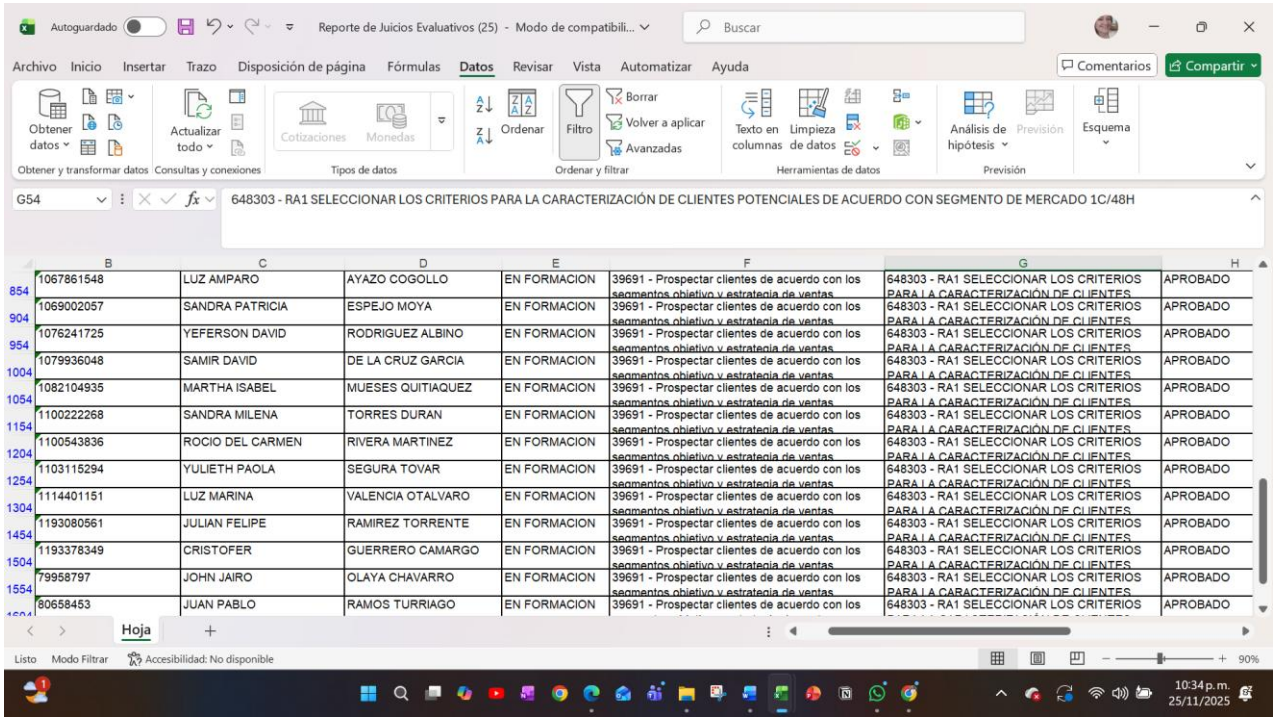


- Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina

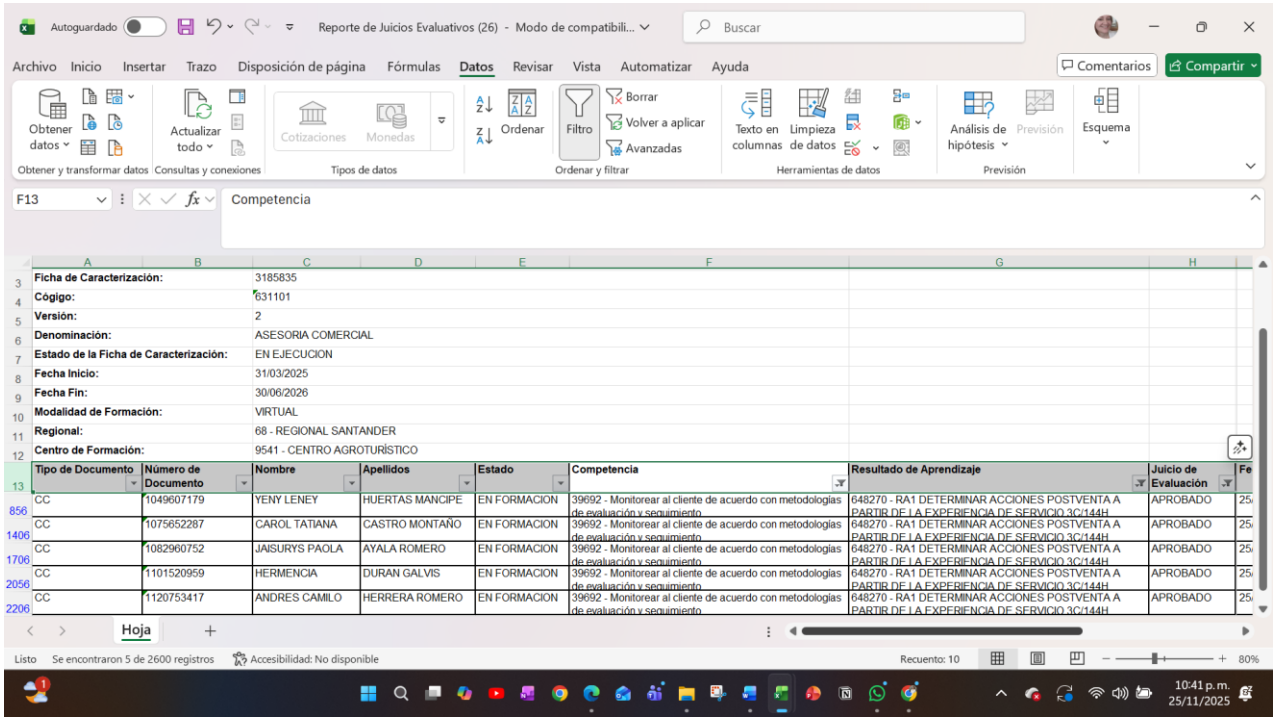
Se emitieron los juicios de los aprendices del Técnico en Asesoría Comercial, fichas 3185835 y 3336297



	B	C	D	E	F	G	H
13	Número de Document	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evalua
104	1004903523	LUIS ANTONIO	VACA ALVAREZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
154	1005700556	DIEGO FERNANDO	VARGAS FRANCO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
204	1006450111	NUBIA	ORTIZ MEDINA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
304	1007134361	DIANA MARCELA	FONTALVO CANTILLO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
354	1007753734	JHON BAIRON	CANTOÑI CARABALI	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
404	1010068003	LUZ ANDREA	RAMOS RODRIGUEZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
454	1010076306	MARIA PATROCINIA	MENA CORDOBA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
504	1020841078	GINA ALEXANDRA	MORALES ROA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
554	1023909239	ALEX	RESTAN BRUN	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
604	1024598660	KATHERINE DANIELA	CAÑON SALAMANCA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
704	1050953135	CINDY JOHANA	CUETO BALLESTA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
754	1054549144	ROSA ANGELICA	CORREA RODRIGUEZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO



	B	C	D	E	F	G	H
854	1067861548	LUZ AMPARO	AYAZO COGOLLO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
904	1069002057	SANDRA PATRICIA	ESPEJO MOYA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
954	1076241725	YEFERSON DAVID	RODRIGUEZ ALBINO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
1004	1079936048	SAMIR DAVID	DE LA CRUZ GARCIA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
1054	1082104935	MARTHA ISABEL	MUESES QUITIAQUEZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
1154	1100222268	SANDRA MILENA	TORRES DURAN	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
1204	1100543836	ROCIO DEL CARMEN	RIVERA MARTINEZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
1254	1103115294	YULIETH PAOLA	SEGURA TOVAR	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
1304	1114401151	LUZ MARINA	VALENCIA OTALVARO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
1454	1193080561	JULIAN FELIPE	RAMIREZ TORRENTE	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
1504	1193378349	CRISTOFER	GUERRERO CAMARGO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
1554	79958797	JOHN JAIRO	OLAYA CHAVARRO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO
	80658453	JUAN PABLO	RAMOS TURRIAGO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES	APROBADO

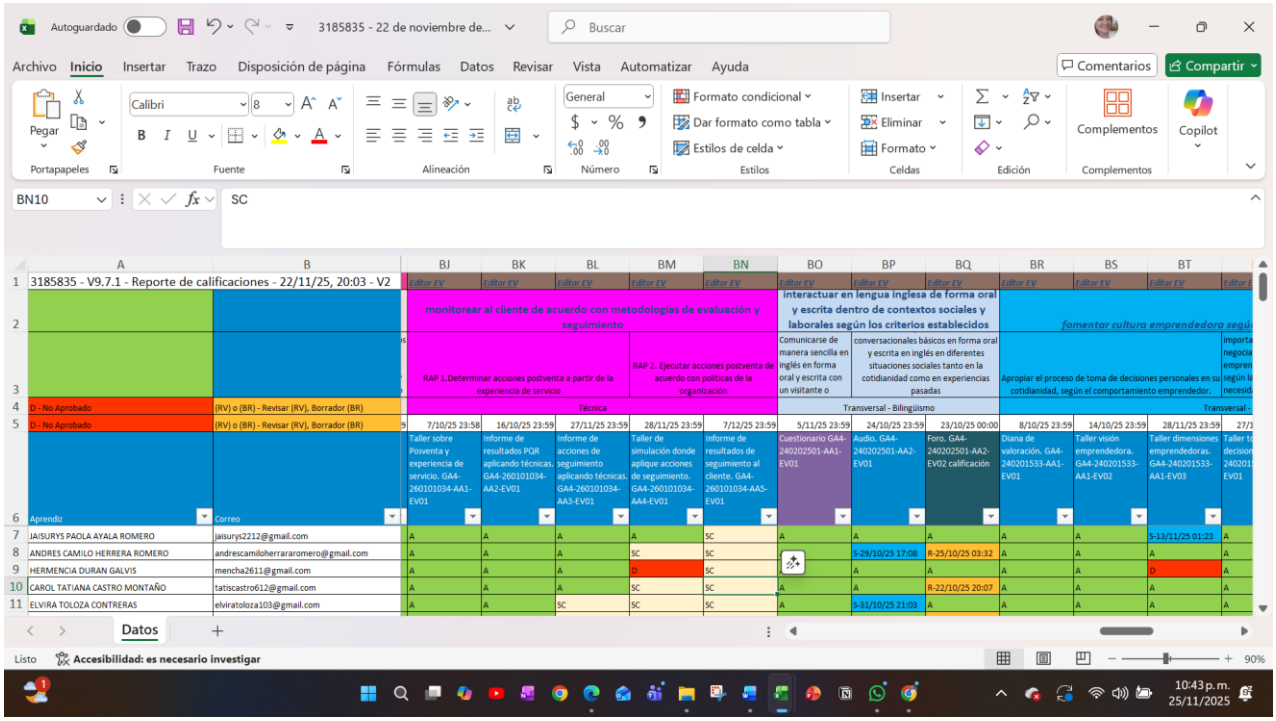


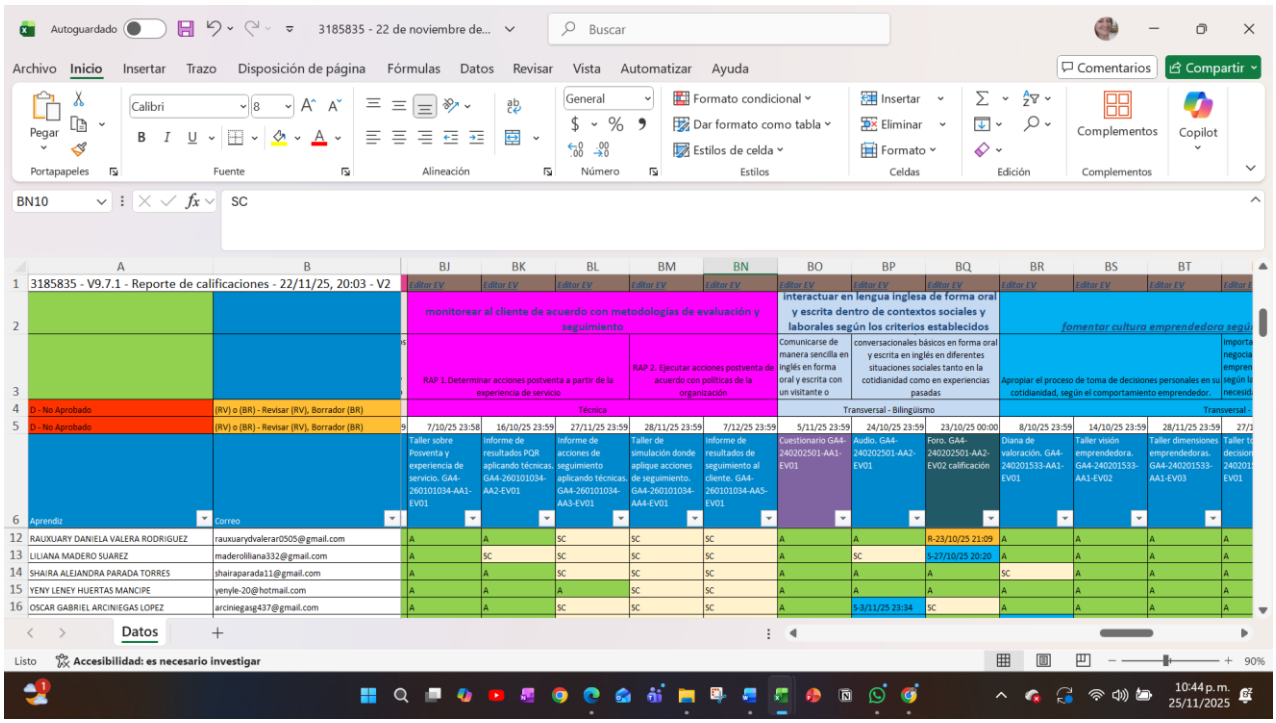
Ficha de Caracterización:	3185835
Código:	631101
Versión:	2
Denominación:	ASESORIA COMERCIAL
Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	31/03/2025
Fecha Fin:	30/06/2026
Modalidad de Formación:	VIRTUAL
Regional:	68 - REGIONAL SANTANDER
Centro de Formación:	9541 - CENTRO AGROTURÍSTICO

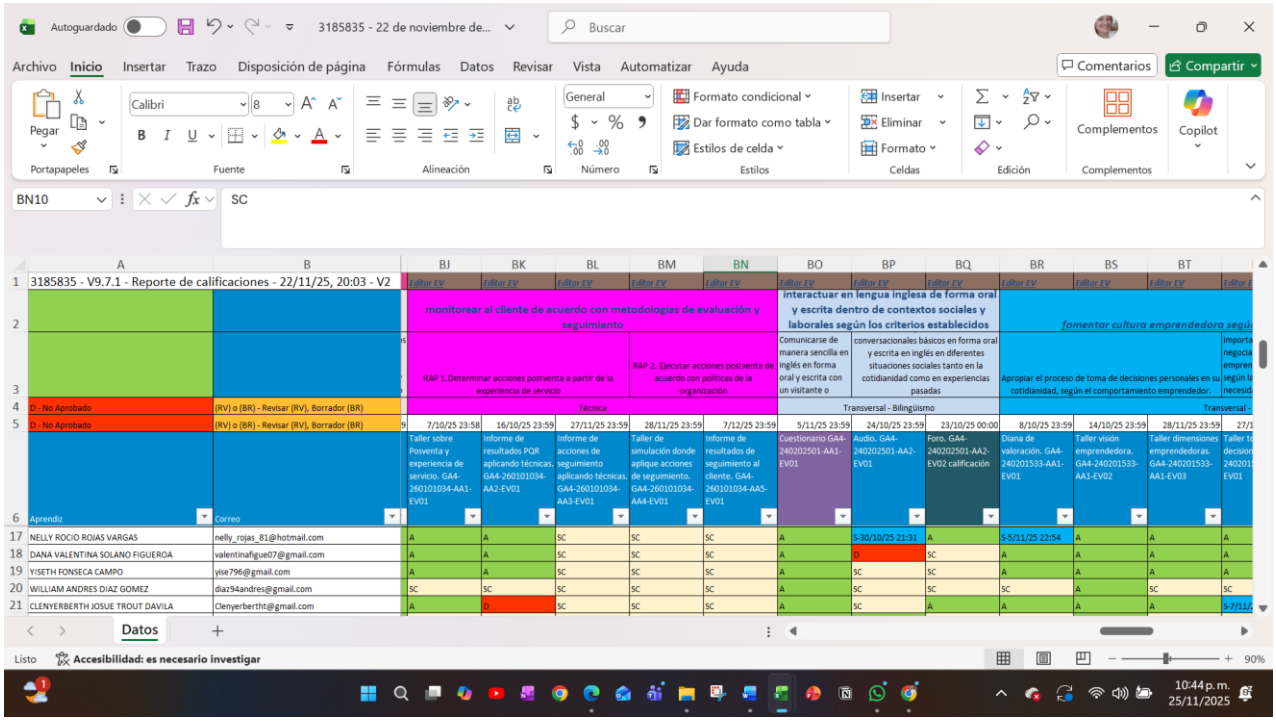
Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
CC	1049607179	YENY LENEY	HUERTAS MANCIPE	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	APROBADO
CC	1075652287	CAROL TATIANA	CASTRO MONTAÑO	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	APROBADO
CC	1082960752	JAISURYS PAOLA	AYALA ROMERO	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	APROBADO
CC	1101520959	HERMENCIA	DURAN GALVIS	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	APROBADO
CC	1120753417	ANDRES CAMILO	HERRERA ROMERO	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	APROBADO

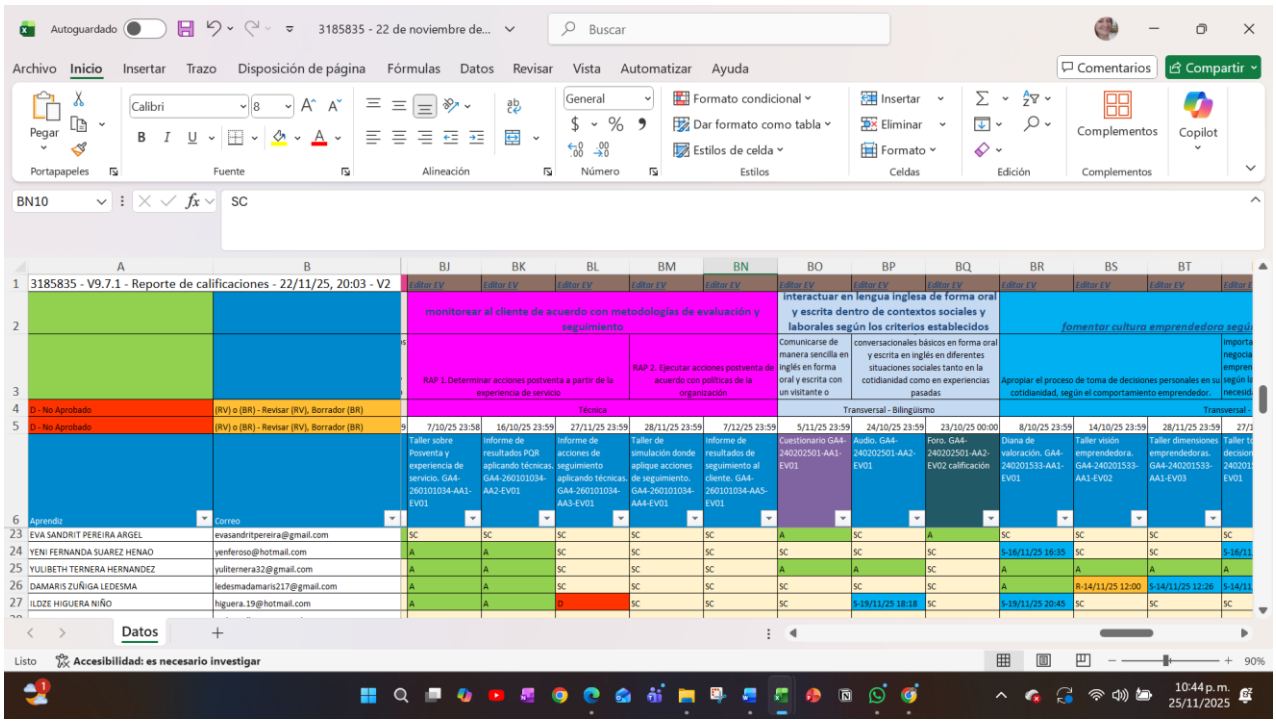
- Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: a). Verificando que la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b). Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados. e). Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.

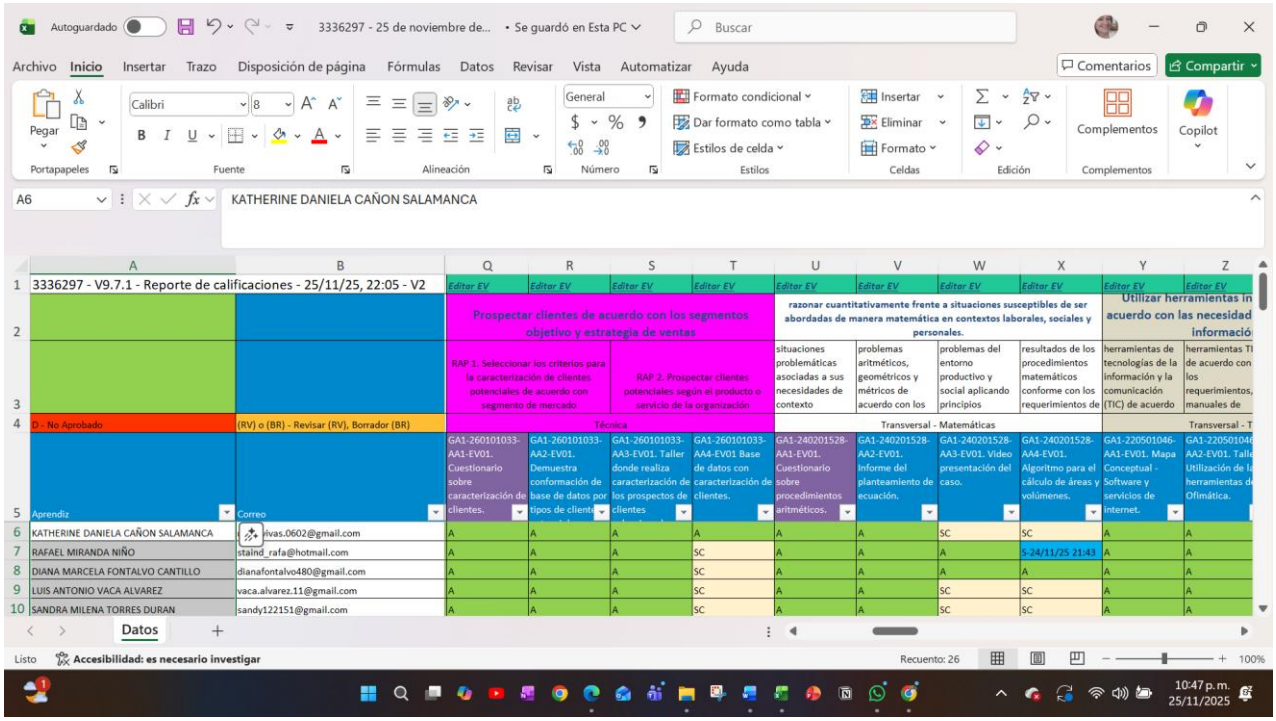
Se realizó el seguimiento a los aprendices Técnico en Asesoría Comercial, fichas 3185835 y 3336297


Autoguardado
3185835 - 22 de noviembre de...
Buscar
Archivo Inicio Insertar Trazo Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Automatizar Ayuda
Comentarios
Compartir
Pegar
Calibri
Portapapeles
Fuente
Alineación
Número
Estilos
Celdas
Edición
Complementos
Copilot
BN10
SC
3185835 - V9.7.1 - Reporte de calificaciones - 22/11/25, 20:03 - V2
monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos
fomentar cultura emprendedora
RAP 1.Determinar acciones postventa a partir de la experiencia de servicio
RAP 2. Ejecutar acciones postventa de acuerdo con políticas de la organización
Técnica
Transversal - Bilingüismo
D - No Aprobado
(RV) o (BR) - Revisar (RV), Borrador (BR)
Aprendiz
Correo
JAISURYS PAOLA AYALA ROMERO jaisurys2212@gmail.com
ANDRES CAMILO HERRERA ROMERO andrescamiloherrararomero@gmail.com
HERMENCIA DURAN GALVIS mencha2611@gmail.com
CAROL TATIANA CASTRO MONTAÑO tatiscastro612@gmail.com
ELVIRA TOLOZA CONTRERAS elviratoloza103@gmail.com
Datos
Listo
Accesibilidad: es necesario investigar
90%
10:43 p. m.
25/11/2025

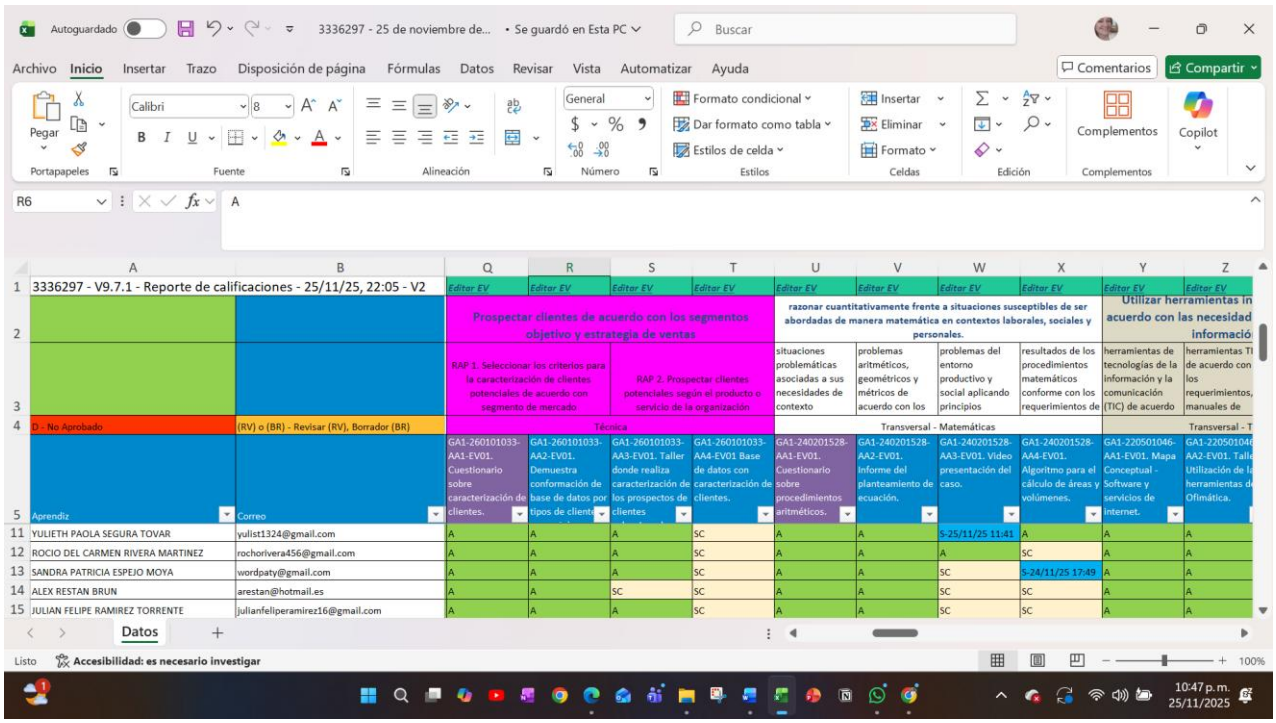

Autoguardado
3185835 - 22 de noviembre de...
Buscar
Archivo Inicio Insertar Trazo Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Automatizar Ayuda
Comentarios
Compartir
Pegar
Calibri
Portapapeles
Fuente
Alineación
Número
Estilos
Celdas
Edición
Complementos
Copilot
BN10
SC
3185835 - V9.7.1 - Reporte de calificaciones - 22/11/25, 20:03 - V2
monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos
fomentar cultura emprendedora
RAP 1.Determinar acciones postventa a partir de la experiencia de servicio
RAP 2. Ejecutar acciones postventa de acuerdo con políticas de la organización
Técnica
Transversal - Bilingüismo
D - No Aprobado
(RV) o (BR) - Revisar (RV), Borrador (BR)
Aprendiz
Correo
RAUXUARY DANIELA VALERA RODRIGUEZ rauxuarydvalerar0505@gmail.com
LILIANA MADERO SUAREZ maderoliliana332@gmail.com
SHAIRA ALEJANDRA PARADA TORRES shairaparada11@gmail.com
YENY LENEY HUERTAS MANCIPE yenyle-20@hotmail.com
OSCAR GABRIEL ARCINIEGAS LOPEZ arciniegasg437@gmail.com
Datos
Listo
Accesibilidad: es necesario investigar
90%
10:44 p. m.
25/11/2025


Autoguardado
3185835 - 22 de noviembre de...
Buscar
Archivo Inicio Insertar Trazo Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Automatizar Ayuda
Comentarios
Compartir
Pegar
Calibri
Portapapeles
Fuente
Alineación
Número
Estilos
Celdas
Edición
Complementos
Copilot
BN10
SC
3185835 - V9.7.1 - Reporte de calificaciones - 22/11/25, 20:03 - V2
monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos
RAP 1.Determinar acciones postventa a partir de la experiencia de servicio
RAP 2. Ejecutar acciones postventa de acuerdo con políticas de la organización
Técnica
Transversal - Bilingüismo
D - No Aprobado
(RV) o (BR) - Revisar (RV), Borrador (BR)
Aprendiz
Correo
NELLY ROCIO ROJAS VARGAS
nelly_rojas_81@hotmail.com
DANA VALENTINA SOLANO FIGUEROA
valentinafigue07@gmail.com
YISETH FONSECA CAMPO
yise796@gmail.com
WILLIAM ANDRES DIAZ GOMEZ
diaz94andres@gmail.com
CLENYERBERTH JOSUE TROUT DAVILA
Clenyerbertht@gmail.com
Datos
Listo
Accesibilidad: es necesario investigar
90%
10:44 p. m.
25/11/2025

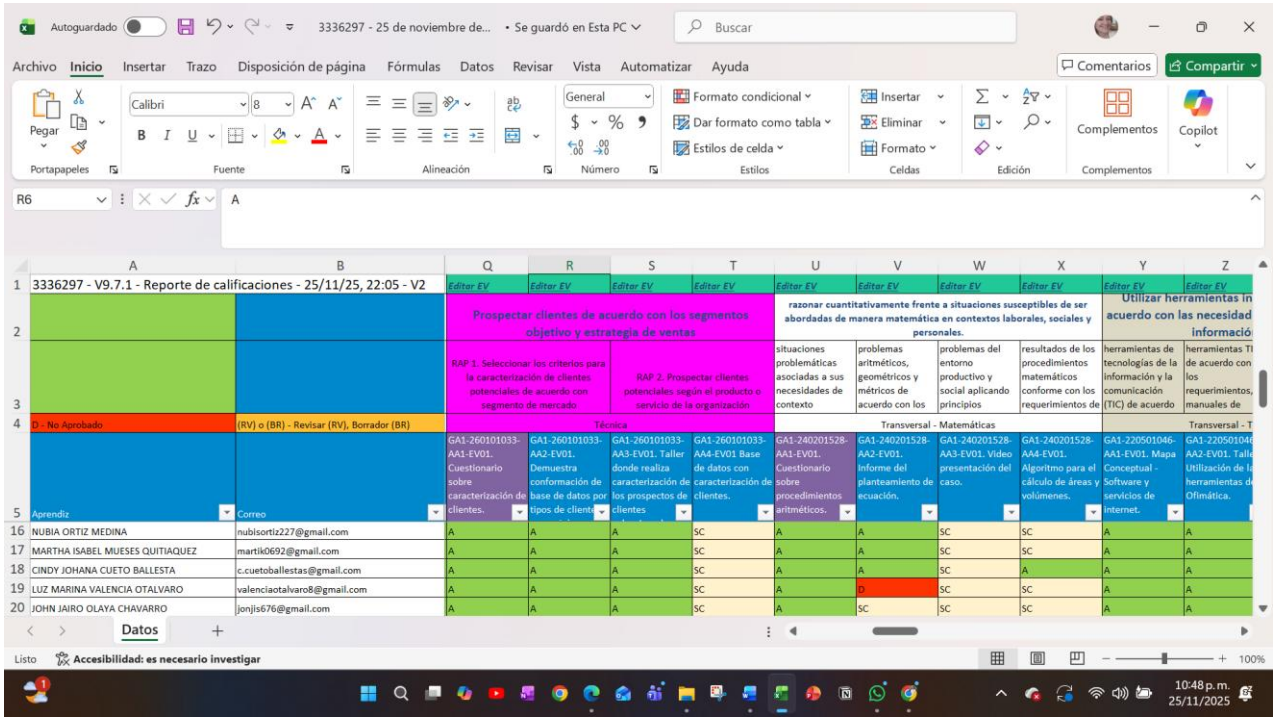

Autoguardado
3185835 - 22 de noviembre de...
Buscar
Archivo Inicio Insertar Trazo Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Automatizar Ayuda
Comentarios
Compartir
Pegar
Calibri
Portapapeles
Fuente
Alineación
Número
Estilos
Celdas
Edición
Complementos
Copilot
BN10
SC
3185835 - V9.7.1 - Reporte de calificaciones - 22/11/25, 20:03 - V2
monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos
RAP 1.Determinar acciones postventa a partir de la experiencia de servicio
RAP 2. Ejecutar acciones postventa de acuerdo con políticas de la organización
Técnica
Transversal - Bilingüismo
D - No Aprobado
(RV) o (BR) - Revisar (RV), Borrador (BR)
Aprendiz
Correo
EVA SANDRIT PEREIRA ARGEL
evasandritpereira@gmail.com
YENÍ FERNANDA SUAREZ HENAO
yenferoso@hotmail.com
YULIBETH TERNERA HERNANDEZ
yulternera32@gmail.com
DAMARIS ZUÑIGA LEDESMA
ledesmadamaris217@gmail.com
ILDZE HIGUERA NIÑO
higuera.19@hotmail.com
Datos
Listo
Accesibilidad: es necesario investigar
90%
10:44 p. m.
25/11/2025

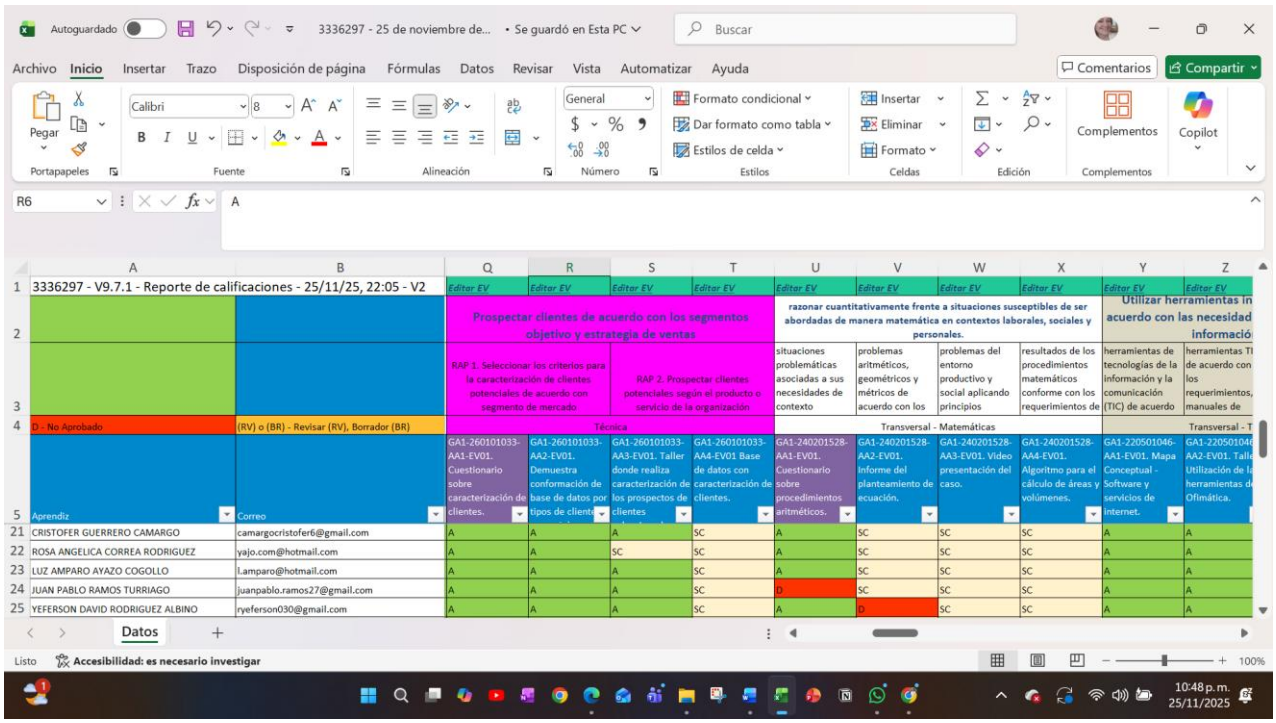


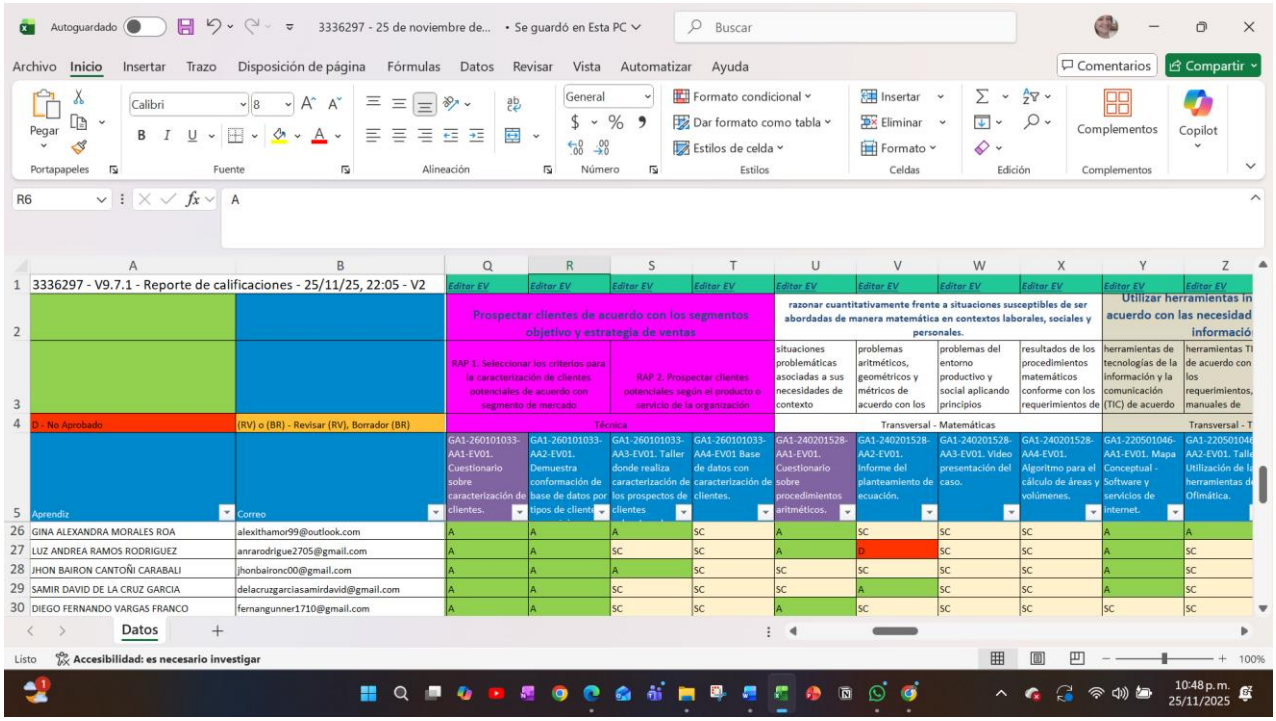
	A	B	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z
1	3336297 - V9.7.1 - Reporte de calificaciones - 25/11/25, 22:05 - V2		Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV
2			Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas				razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.				Utilizar herramientas in acuerdo con las necesidad informació	
3			RAP 1. Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmento de mercado		RAP 2. Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización		situaciones problemáticas asociadas a sus necesidades de contexto	problemas aritméticos, geométricos y métricos de acuerdo con los	problemas del entorno productivo y social aplicando principios	resultados de los procedimientos matemáticos conforme con los requerimientos de	herramientas de tecnologías de la información y la comunicación (TIC) de acuerdo	herramientas TI de acuerdo con los requerimientos, manuales de
4	D - No Aprobado	(RV) o (BR) - Revisar (RV), Borrador (BR)	Técnica				Transversal - Matemáticas					Transversal - T
5	Aprendiz	Correo	GA1-260101033-AA1-EV01. Cuestionario sobre caracterización de clientes.	GA1-260101033-AA2-EV01. Demuestra conformación de base de datos por tipos de client	GA1-260101033-AA3-EV01. Taller donde realiza caracterización de los prospectos de clientes	GA1-260101033-AA4-EV01 Base de datos con caracterización de clientes.	GA1-240201528-AA1-EV01. Cuestionario sobre procedimientos aritméticos.	GA1-240201528-AA2-EV01. Informe del planteamiento de ecuación.	GA1-240201528-AA3-EV01. Video presentación del caso.	GA1-240201528-AA4-EV01. Algoritmo para el cálculo de áreas y volúmenes.	GA1-220501046-AA1-EV01. Mapa Conceptual - Software y servicios de internet.	GA1-220501046-AA2-EV01. Talle Utilización de l herramientas d Ofimática.
6	KATHERINE DANIELA CAÑON SALAMANCA	ivas.0602@gmail.com	A	A	A	A	A	A	SC	SC	A	A
7	RAFAEL MIRANDA NIÑO	staind_rafa@hotmail.com	A	A	A	SC	A	A	A	S-24/11/25 21:43	A	A
8	DIANA MARCELA FONTALVO CANTILLO	dianafontalvo480@gmail.com	A	A	A	SC	A	A	A	A	A	A
9	LUIS ANTONIO VACA ALVAREZ	vaca.alvarez.11@gmail.com	A	A	A	SC	A	A	SC	SC	A	A
10	SANDRA MILENA TORRES DURAN	sandy122151@gmail.com	A	A	A	SC	A	A	SC	SC	A	A



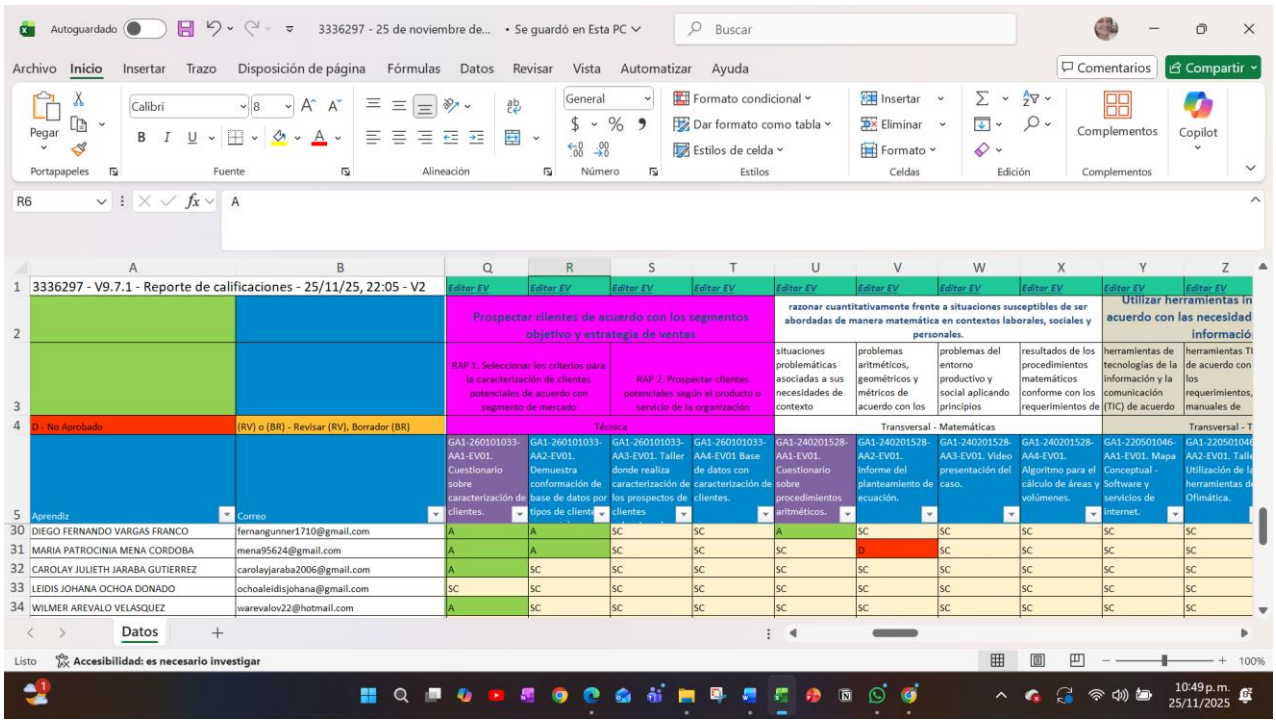
	A	B	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z
1	3336297 - V9.7.1 - Reporte de calificaciones - 25/11/25, 22:05 - V2		Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV
2			Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas				razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.				Utilizar herramientas in acuerdo con las necesidad informació	
3			RAP 1. Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmento de mercado		RAP 2. Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización		situaciones problemáticas asociadas a sus necesidades de contexto	problemas aritméticos, geométricos y métricos de acuerdo con los	problemas del entorno productivo y social aplicando principios	resultados de los procedimientos matemáticos conforme con los requerimientos de	herramientas de tecnologías de la información y la comunicación (TIC) de acuerdo	herramientas TI de acuerdo con los requerimientos, manuales de
4	D - No Aprobado	(RV) o (BR) - Revisar (RV), Borrador (BR)	Técnica				Transversal - Matemáticas					Transversal - T
5	Aprendiz	Correo	GA1-260101033-AA1-EV01. Cuestionario sobre caracterización de clientes.	GA1-260101033-AA2-EV01. Demuestra conformación de base de datos por tipos de client	GA1-260101033-AA3-EV01. Taller donde realiza caracterización de los prospectos de clientes	GA1-260101033-AA4-EV01 Base de datos con caracterización de clientes.	GA1-240201528-AA1-EV01. Cuestionario sobre procedimientos aritméticos.	GA1-240201528-AA2-EV01. Informe del planteamiento de ecuación.	GA1-240201528-AA3-EV01. Video presentación del caso.	GA1-240201528-AA4-EV01. Algoritmo para el cálculo de áreas y volúmenes.	GA1-220501046-AA1-EV01. Mapa Conceptual - Software y servicios de internet.	GA1-220501046-AA2-EV01. Talle Utilización de l herramientas d Ofimática.
11	YULIETH PAOLA SEGURA TOVAR	yulist1324@gmail.com	A	A	A	SC	A	A	S-25/11/25 11:41	A	A	A
12	ROCIO DEL CARMEN RIVERA MARTINEZ	rochorivera456@gmail.com	A	A	A	SC	A	A	A	SC	A	A
13	SANDRA PATRICIA ESPEJO MOYA	wordpaty@gmail.com	A	A	A	SC	A	A	SC	S-24/11/25 17:49	A	A
14	ALEX RESTAN BRUN	arestan@hotmail.es	A	A	SC	SC	A	A	SC	SC	A	A
15	JULIAN FELIPE RAMIREZ TORRENTE	julianfeliperamirez16@gmail.com	A	A	A	SC	A	A	SC	SC	A	A


Autoguardado
3336297 - 25 de noviembre de...
Se guardó en Esta PC
Buscar
Archivo Inicio Insertar Trazo Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Automatizar Ayuda
Comentarios
Compartir
Pegar
Portapapeles
Calibri
Fuente
Alineación
General
Número
Formato condicional
Dar formato como tabla
Estilos de celda
Estilos
Insertar
Eliminar
Formato
Celdas
Edición
Complementos
Copilot
R6
A
3336297 - V9.7.1 - Reporte de calificaciones - 25/11/25, 22:05 - V2
Editar EV
Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
Utilizar herramientas in acuerdo con las necesidad información
RAP 1. Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmento de mercado
RAP 2. Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización
situaciones problemáticas asociadas a sus necesidades de contexto
problemas aritméticos, geométricos y métricos de acuerdo con los
problemas del entorno productivo y social aplicando principios
resultados de los procedimientos matemáticos conforme con los requerimientos de
herramientas de tecnologías de la información y la comunicación (TIC) de acuerdo
herramientas TI de acuerdo con los requerimientos, manuales de
D - No Aprobado
(RV) o (BR) - Revisar (RV), Borrador (BR)
Técnica
Transversal - Matemáticas
Transversal - T
GA1-260101033-AA1-EV01. Cuestionario sobre caracterización de clientes.
GA1-260101033-AA2-EV01. Demuestra conformación de base de datos por tipos de clientes
GA1-260101033-AA3-EV01. Taller donde realiza caracterización de los prospectos de clientes
GA1-260101033-AA4-EV01 Base de datos con caracterización de clientes.
GA1-240201528-AA1-EV01. Cuestionario sobre procedimientos aritméticos.
GA1-240201528-AA2-EV01. Informe del planteamiento de ecuación.
GA1-240201528-AA3-EV01. Video presentación del caso.
GA1-240201528-AA4-EV01. Algoritmo para el cálculo de áreas y volúmenes.
GA1-220501046-AA1-EV01. Mapa Conceptual - Software y servicios de internet.
GA1-220501046-AA2-EV01. Talle Utilización de l herramientas d Ofimática.
Aprendiz
Correo
NUBIA ORTIZ MEDINA nubisortiz227@gmail.com
MARTHA ISABEL MUESES QUITIAQUEZ martik0692@gmail.com
CINDY JOHANA CUETO BALLESTA c.cuetoballestas@gmail.com
LUZ MARINA VALENCIA OTALVARO valenciaotalvaro8@gmail.com
JOHN JAIRO OLAYA CHAVARRO jonjis676@gmail.com
Datos
Listo
Accesibilidad: es necesario investigar
100%
10:48 p. m.
25/11/2025


Autoguardado
3336297 - 25 de noviembre de...
Se guardó en Esta PC
Buscar
Archivo Inicio Insertar Trazo Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Automatizar Ayuda
Comentarios
Compartir
Pegar
Portapapeles
Calibri
Fuente
Alineación
General
Número
Formato condicional
Dar formato como tabla
Estilos de celda
Estilos
Insertar
Eliminar
Formato
Celdas
Edición
Complementos
Copilot
R6
A
3336297 - V9.7.1 - Reporte de calificaciones - 25/11/25, 22:05 - V2
Editar EV
Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
Utilizar herramientas in acuerdo con las necesidad información
RAP 1. Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmento de mercado
RAP 2. Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización
situaciones problemáticas asociadas a sus necesidades de contexto
problemas aritméticos, geométricos y métricos de acuerdo con los
problemas del entorno productivo y social aplicando principios
resultados de los procedimientos matemáticos conforme con los requerimientos de
herramientas de tecnologías de la información y la comunicación (TIC) de acuerdo
herramientas TI de acuerdo con los requerimientos, manuales de
D - No Aprobado
(RV) o (BR) - Revisar (RV), Borrador (BR)
Técnica
Transversal - Matemáticas
Transversal - T
GA1-260101033-AA1-EV01. Cuestionario sobre caracterización de clientes.
GA1-260101033-AA2-EV01. Demuestra conformación de base de datos por tipos de clientes
GA1-260101033-AA3-EV01. Taller donde realiza caracterización de los prospectos de clientes
GA1-260101033-AA4-EV01 Base de datos con caracterización de clientes.
GA1-240201528-AA1-EV01. Cuestionario sobre procedimientos aritméticos.
GA1-240201528-AA2-EV01. Informe del planteamiento de ecuación.
GA1-240201528-AA3-EV01. Video presentación del caso.
GA1-240201528-AA4-EV01. Algoritmo para el cálculo de áreas y volúmenes.
GA1-220501046-AA1-EV01. Mapa Conceptual - Software y servicios de internet.
GA1-220501046-AA2-EV01. Talle Utilización de l herramientas d Ofimática.
Aprendiz
Correo
CRISTOFER GUERRERO CAMARGO camargocristofer6@gmail.com
ROSA ANGELICA CORREA RODRIGUEZ yajo.com@hotmail.com
LUZ AMPARO AYAZO COGOLLO l.amparo@hotmail.com
JUAN PABLO RAMOS TURRIAGO juanpablo.ramos27@gmail.com
YEFERSON DAVID RODRIGUEZ ALBINO ryeferson030@gmail.com
Datos
Listo
Accesibilidad: es necesario investigar
100%
10:48 p. m.
25/11/2025



	A	B	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z
1	3336297 - V9.7.1 - Reporte de calificaciones - 25/11/25, 22:05 - V2		Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV
2			Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas				razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.				Utilizar herramientas in acuerdo con las necesidad informació	
3			RAP 1. Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmento de mercado		RAP 2. Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización		situaciones problemáticas asociadas a sus necesidades de contexto	problemas aritméticos, geométricos y métricos de acuerdo con los	problemas del entorno productivo y social aplicando principios	resultados de los procedimientos matemáticos conforme con los requerimientos de	herramientas de tecnologías de la información y la comunicación (TIC) de acuerdo	herramientas TI de acuerdo con los requerimientos, manuales de
4	D - No Aprobado	(RV) o (BR) - Revisar (RV), Borrador (BR)	Técnica				Transversal - Matemáticas					Transversal - T
5	Aprendiz	Correo	GA1-260101033-AA1-EV01. Cuestionario sobre caracterización de clientes.	GA1-260101033-AA2-EV01. Demuestra conformación de base de datos por tipos de client	GA1-260101033-AA3-EV01. Taller donde realiza caracterización de los prospectos de clientes	GA1-260101033-AA4-EV01 Base de datos con caracterización de clientes.	GA1-240201528-AA1-EV01. Cuestionario sobre procedimientos aritméticos.	GA1-240201528-AA2-EV01. Informe del planteamiento de ecuación.	GA1-240201528-AA3-EV01. Video presentación del caso.	GA1-240201528-AA4-EV01. Algoritmo para el cálculo de áreas y volúmenes.	GA1-220501046-AA1-EV01. Mapa Conceptual - Software y servicios de internet.	GA1-220501046-AA2-EV01. Talle Utilización de l herramientas d Ofimática.
26	GINA ALEXANDRA MORALES ROA	alexithamor99@outlook.com	A	A	A	SC	A	SC	SC	SC	A	A
27	LUZ ANDREA RAMOS RODRIGUEZ	anrarodrigue2705@gmail.com	A	A	SC	SC	A	D	SC	SC	A	SC
28	JHON BAIRON CANTOÑI CARABALI	jhonbaironc00@gmail.com	A	A	A	SC	SC	SC	SC	SC	A	SC
29	SAMIR DAVID DE LA CRUZ GARCIA	delacruzgarciasamirdavid@gmail.com	A	A	SC	SC	SC	A	SC	SC	A	SC
30	DIEGO FERNANDO VARGAS FRANCO	fernangunner1710@gmail.com	A	A	SC	SC	A	SC	SC	SC	SC	SC

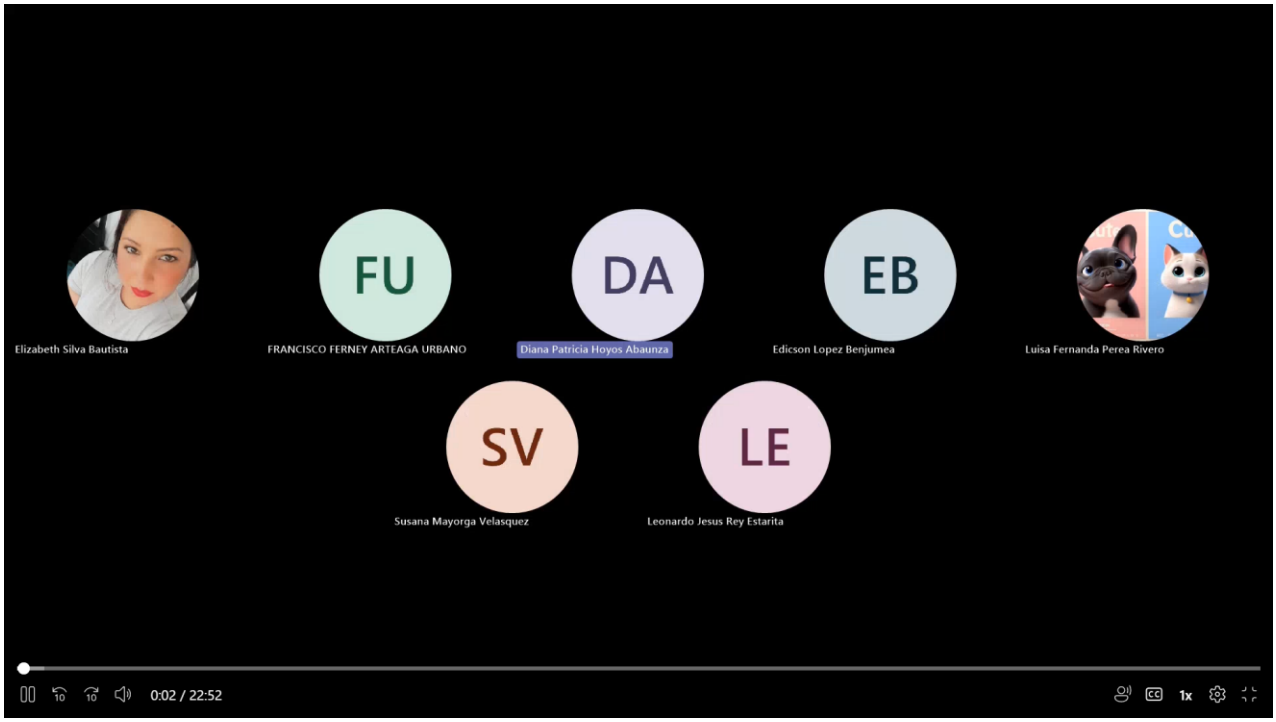


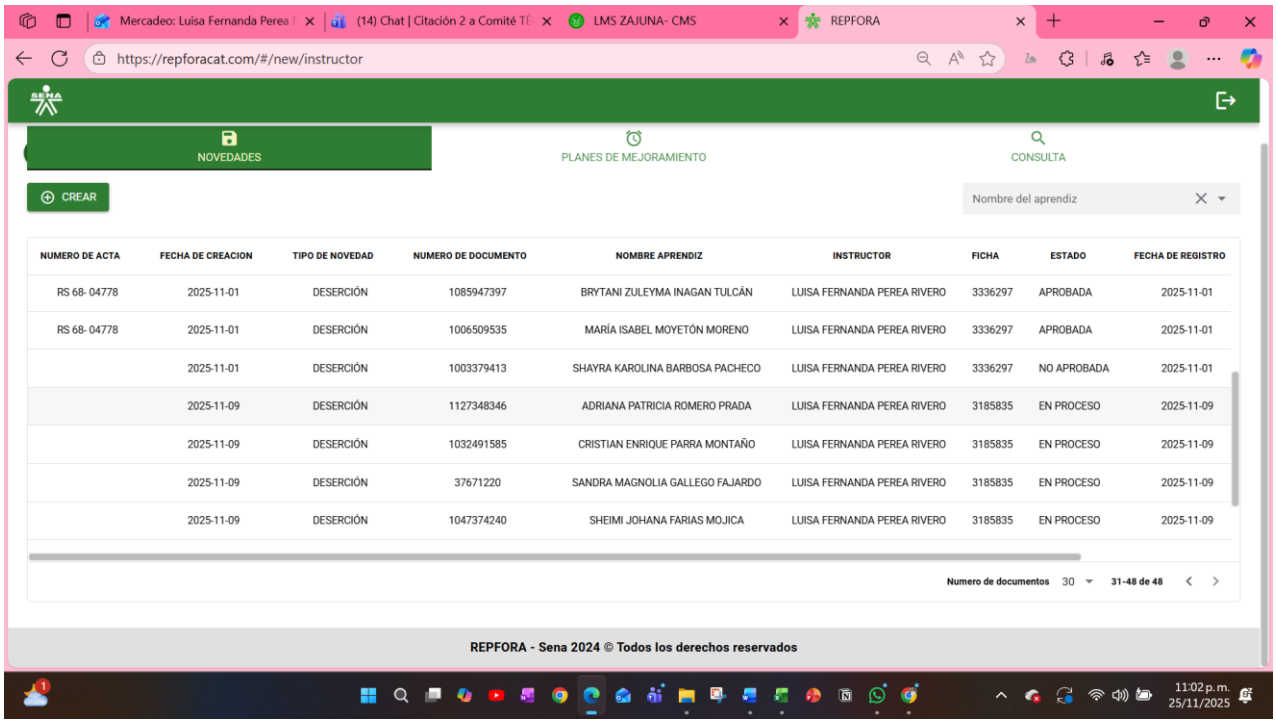
	A	B	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z
1	3336297 - V9.7.1 - Reporte de calificaciones - 25/11/25, 22:05 - V2		Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV	Editar EV
2			Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas				razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.				Utilizar herramientas in acuerdo con las necesidad informació	
3			RAP 1. Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmento de mercado		RAP 2. Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización		situaciones problemáticas asociadas a sus necesidades de contexto	problemas aritméticos, geométricos y métricos de acuerdo con los	problemas del entorno productivo y social aplicando principios	resultados de los procedimientos matemáticos conforme con los requerimientos de	herramientas de tecnologías de la información y la comunicación (TIC) de acuerdo	herramientas TI de acuerdo con los requerimientos, manuales de
4	D - No Aprobado	(RV) o (BR) - Revisar (RV), Borrador (BR)	Técnica				Transversal - Matemáticas					Transversal - T
5	Aprendiz	Correo	GA1-260101033-AA1-EV01. Cuestionario sobre caracterización de clientes.	GA1-260101033-AA2-EV01. Demuestra conformación de base de datos por tipos de client	GA1-260101033-AA3-EV01. Taller donde realiza caracterización de los prospectos de clientes	GA1-260101033-AA4-EV01 Base de datos con caracterización de clientes.	GA1-240201528-AA1-EV01. Cuestionario sobre procedimientos aritméticos.	GA1-240201528-AA2-EV01. Informe del planteamiento de ecuación.	GA1-240201528-AA3-EV01. Video presentación del caso.	GA1-240201528-AA4-EV01. Algoritmo para el cálculo de áreas y volúmenes.	GA1-220501046-AA1-EV01. Mapa Conceptual - Software y servicios de internet.	GA1-220501046-AA2-EV01. Talle Utilización de l herramientas d Ofimática.
30	DIEGO FERNANDO VARGAS FRANCO	fernangunner1710@gmail.com	A	A	SC	SC	A	SC	SC	SC	SC	SC
31	MARIA PATROCINIA MENA CORDOBA	mena95624@gmail.com	A	A	SC	SC	SC	D	SC	SC	SC	SC
32	CAROLAY JULIETH JARABA GUTIERREZ	carolayjaraba2006@gmail.com	A	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC
33	LEIDIS JOHANA OCHOA DONADO	ochoaleidisjohana@gmail.com	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC
34	WILMER AREVALO VELASQUEZ	warevalov22@hotmail.com	A	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC

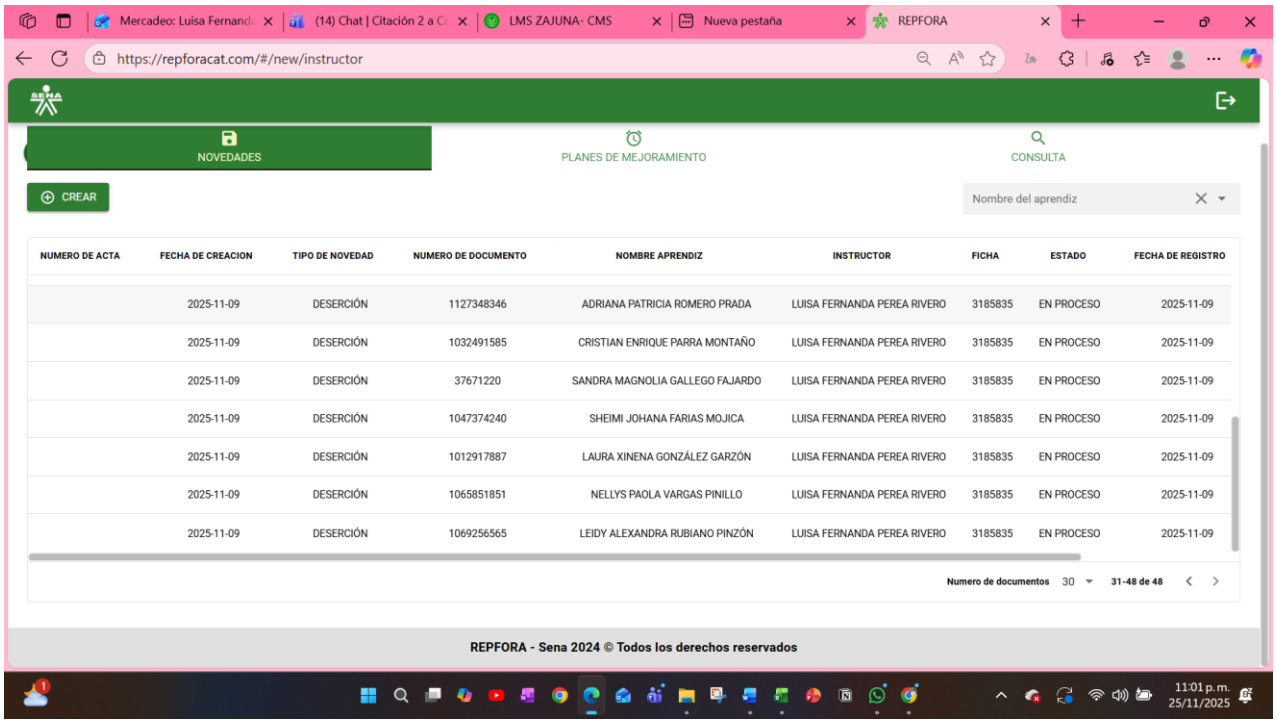
- Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación.

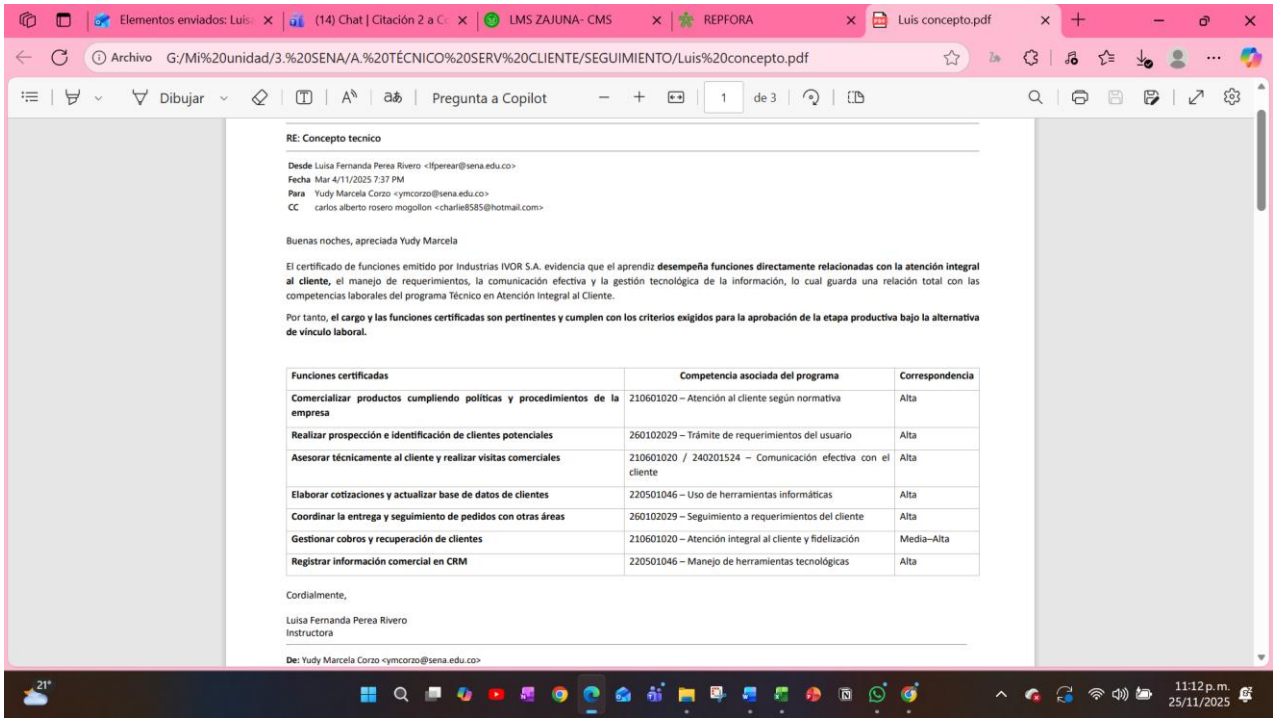
Se hace cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia en formación titulada en el programa Técnico en Asesoría Comercial, fichas 3185835 y 3336297

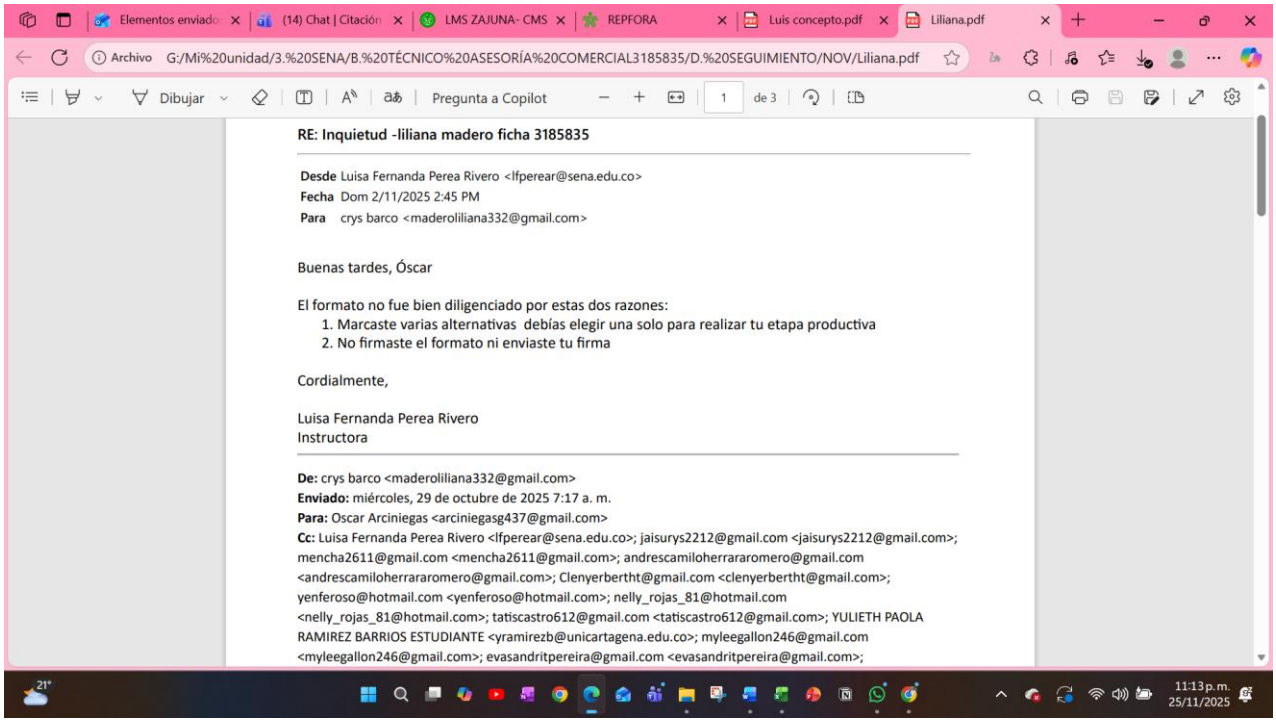



Elizabeth Silva Bautista
FU
FRANCISCO FERNEY ARTEAGA URBANO
DA
Diana Patricia Hoyos Abaunza
EB
Edicson Lopez Benjumea
Luisa Fernanda Perea Rivero
SV
Susana Mayorga Velasquez
LE
Leonardo Jesus Rey Estarita
0:02 / 22:52
1x


Mercadeo: Luisa Fernanda Perea
(14) Chat | Citación 2 a Comité Tí
LMS ZAJUNA- CMS
REPFORA
https://repforacat.com/#/new/instructor
NOVEDADES
PLANES DE MEJORAMIENTO
CONSULTA
CREAR
Nombre del aprendiz
NUMERO DE ACTA | FECHA DE CREACION | TIPO DE NOVEDAD | NUMERO DE DOCUMENTO | NOMBRE APRENDIZ | INSTRUCTOR | FICHA | ESTADO | FECHA DE REGISTRO
RS 68- 04778 | 2025-11-01 | DESERCIÓN | 1085947397 | BRYTANI ZULEYMA INAGAN TULCÁN | LUISA FERNANDA PEREA RIVERO | 3336297 | APROBADA | 2025-11-01
RS 68- 04778 | 2025-11-01 | DESERCIÓN | 1006509535 | MARÍA ISABEL MOYETÓN MORENO | LUISA FERNANDA PEREA RIVERO | 3336297 | APROBADA | 2025-11-01
2025-11-01 | DESERCIÓN | 1003379413 | SHAYRA KAROLINA BARBOSA PACHECO | LUISA FERNANDA PEREA RIVERO | 3336297 | NO APROBADA | 2025-11-01
2025-11-09 | DESERCIÓN | 1127348346 | ADRIANA PATRICIA ROMERO PRADA | LUISA FERNANDA PEREA RIVERO | 3185835 | EN PROCESO | 2025-11-09
2025-11-09 | DESERCIÓN | 1032491585 | CRISTIAN ENRIQUE PARRA MONTAÑO | LUISA FERNANDA PEREA RIVERO | 3185835 | EN PROCESO | 2025-11-09
2025-11-09 | DESERCIÓN | 37671220 | SANDRA MAGNOLIA GALLEGO FAJARDO | LUISA FERNANDA PEREA RIVERO | 3185835 | EN PROCESO | 2025-11-09
2025-11-09 | DESERCIÓN | 1047374240 | SHEIMI JOHANA FARIAS MOJICA | LUISA FERNANDA PEREA RIVERO | 3185835 | EN PROCESO | 2025-11-09
Numero de documentos 30
31-48 de 48
REPFORA - Sena 2024 © Todos los derechos reservados
11:02 p. m.
25/11/2025


https://repforacat.com/#/new/instructor
NOVEDADES
PLANES DE MEJORAMIENTO
CONSULTA
CREAR
Nombre del aprendiz
NUMERO DE ACTA
FECHA DE CREACION
TIPO DE NOVEDAD
NUMERO DE DOCUMENTO
NOMBRE APRENDIZ
INSTRUCTOR
FICHA
ESTADO
FECHA DE REGISTRO
2025-11-09 DESERCIÓN 1127348346 ADRIANA PATRICIA ROMERO PRADA LUISA FERNANDA PEREA RIVERO 3185835 EN PROCESO 2025-11-09
2025-11-09 DESERCIÓN 1032491585 CRISTIAN ENRIQUE PARRA MONTAÑO LUISA FERNANDA PEREA RIVERO 3185835 EN PROCESO 2025-11-09
2025-11-09 DESERCIÓN 37671220 SANDRA MAGNOLIA GALLEGO FAJARDO LUISA FERNANDA PEREA RIVERO 3185835 EN PROCESO 2025-11-09
2025-11-09 DESERCIÓN 1047374240 SHEIMI JOHANA FARIAS MOJICA LUISA FERNANDA PEREA RIVERO 3185835 EN PROCESO 2025-11-09
2025-11-09 DESERCIÓN 1012917887 LAURA XINENA GONZÁLEZ GARZÓN LUISA FERNANDA PEREA RIVERO 3185835 EN PROCESO 2025-11-09
2025-11-09 DESERCIÓN 1065851851 NELLYS PAOLA VARGAS PINILLO LUISA FERNANDA PEREA RIVERO 3185835 EN PROCESO 2025-11-09
2025-11-09 DESERCIÓN 1069256565 LEIDY ALEXANDRA RUBIANO PINZÓN LUISA FERNANDA PEREA RIVERO 3185835 EN PROCESO 2025-11-09
Numero de documentos 30 31-48 de 48
REPFORA - Sena 2024 © Todos los derechos reservados


G:/Mi%20unidad/3.%20SENA/A.%20TÉCNICO%20SERV%20CLIENTE/SEGUIMIENTO/Luis%20concepto.pdf
Pregunta a Copilot
RE: Concepto tecnico
Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Mar 4/11/2025 7:37 PM
Para Yudy Marcela Corzo <ymcorzo@sena.edu.co>
CC carlos alberto rosero mogollon <charlie8585@hotmail.com>
Buenas noches, apreciada Yudy Marcela
El certificado de funciones emitido por Industrias IVOR S.A. evidencia que el aprendiz desempeña funciones directamente relacionadas con la atención integral al cliente, el manejo de requerimientos, la comunicación efectiva y la gestión tecnológica de la información, lo cual guarda una relación total con las competencias laborales del programa Técnico en Atención Integral al Cliente.
Por tanto, el cargo y las funciones certificadas son pertinentes y cumplen con los criterios exigidos para la aprobación de la etapa productiva bajo la alternativa de vínculo laboral.
Funciones certificadas | Competencia asociada del programa | Correspondencia
Comercializar productos cumpliendo políticas y procedimientos de la empresa | 210601020 – Atención al cliente según normativa | Alta
Realizar prospección e identificación de clientes potenciales | 260102029 – Trámite de requerimientos del usuario | Alta
Asesorar técnicamente al cliente y realizar visitas comerciales | 210601020 / 240201524 – Comunicación efectiva con el cliente | Alta
Elaborar cotizaciones y actualizar base de datos de clientes | 220501046 – Uso de herramientas informáticas | Alta
Coordinar la entrega y seguimiento de pedidos con otras áreas | 260102029 – Seguimiento a requerimientos del cliente | Alta
Gestionar cobros y recuperación de clientes | 210601020 – Atención integral al cliente y fidelización | Media–Alta
Registrar información comercial en CRM | 220501046 – Manejo de herramientas tecnológicas | Alta
Cordialmente,
Luisa Fernanda Perea Rivero
Instructora
De: Yudy Marcela Corzo <ymcorzo@sena.edu.co>



RE: Inquietud -liliana madero ficha 3185835

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Dom 2/11/2025 2:45 PM
Para crys barco <maderoliliana332@gmail.com>

Buenas tardes, Óscar

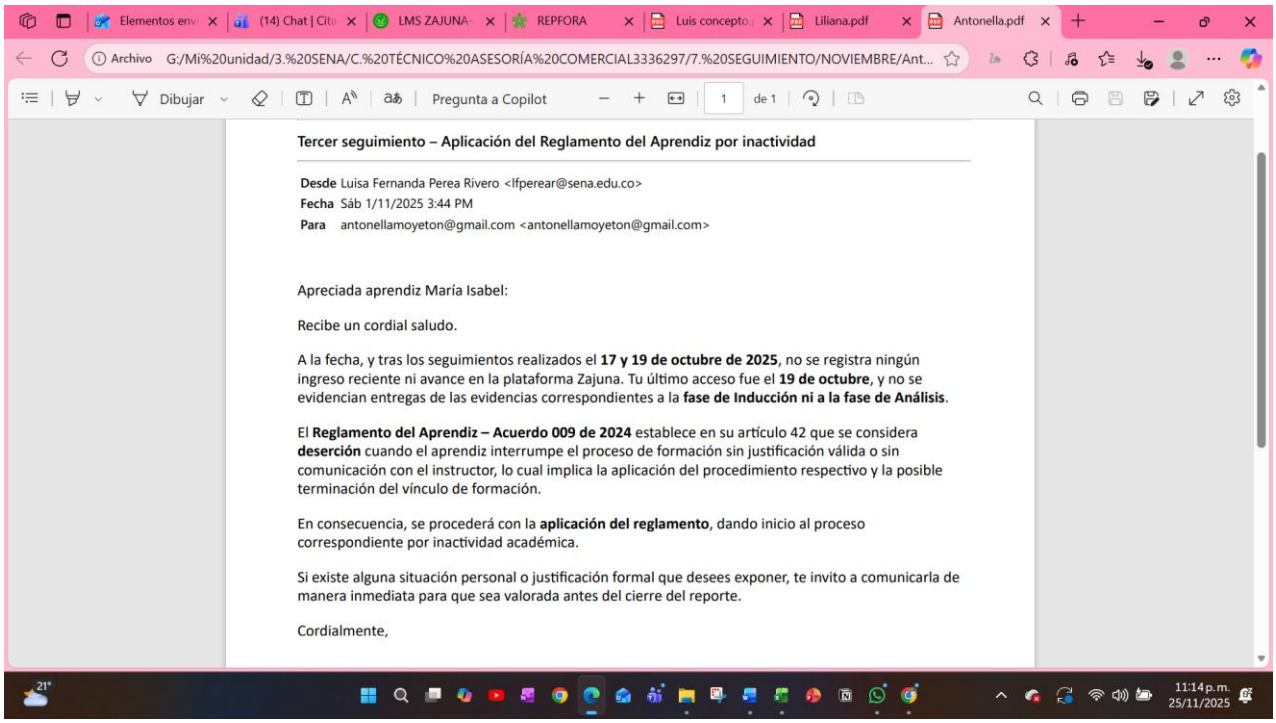
El formato no fue bien diligenciado por estas dos razones:

1. Marcaste varias alternativas debías elegir una solo para realizar tu etapa productiva
2. No firmaste el formato ni enviaste tu firma

Cordialmente,

Luisa Fernanda Perea Rivero
Instructora

De: crys barco <maderoliliana332@gmail.com>
Enviado: miércoles, 29 de octubre de 2025 7:17 a. m.
Para: Oscar Arciniegas <arciniegasg437@gmail.com>
Cc: Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>; jaisurys2212@gmail.com <jaisurys2212@gmail.com>; mencha2611@gmail.com <mencha2611@gmail.com>; andrescamiloherrararomero@gmail.com <andrescamiloherrararomero@gmail.com>; Clenyerbertht@gmail.com <clenyerbertht@gmail.com>; yenferoso@hotmail.com <yenferoso@hotmail.com>; nelly_rojas_81@hotmail.com <nelly_rojas_81@hotmail.com>; tatiscastro612@gmail.com <tatiscastro612@gmail.com>; YULIETH PAOLA RAMIREZ BARRIOS ESTUDIANTE <yramirezb@unicartagena.edu.co>; myleegallon246@gmail.com <myleegallon246@gmail.com>; evasandritpereira@gmail.com <evasandritpereira@gmail.com>;



Tercer seguimiento – Aplicación del Reglamento del Aprendiz por inactividad

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Sáb 1/11/2025 3:44 PM
Para antonellamoyeton@gmail.com <antonellamoyeton@gmail.com>

Apreciada aprendiz María Isabel:

Recibe un cordial saludo.

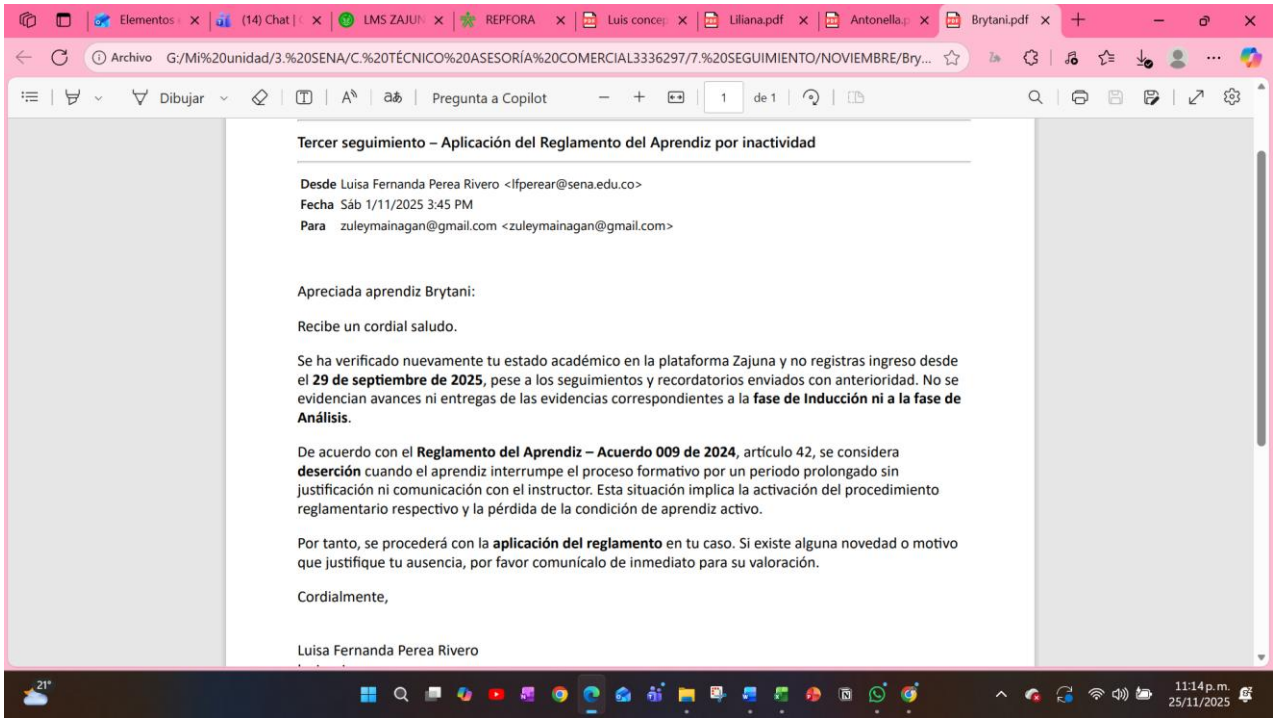
A la fecha, y tras los seguimientos realizados el **17 y 19 de octubre de 2025**, no se registra ningún ingreso reciente ni avance en la plataforma Zajuna. Tu último acceso fue el **19 de octubre**, y no se evidencian entregas de las evidencias correspondientes a la **fase de Inducción ni a la fase de Análisis**.

El **Reglamento del Aprendiz – Acuerdo 009 de 2024** establece en su artículo 42 que se considera **deserción** cuando el aprendiz interrumpe el proceso de formación sin justificación válida o sin comunicación con el instructor, lo cual implica la aplicación del procedimiento respectivo y la posible terminación del vínculo de formación.

En consecuencia, se procederá con la **aplicación del reglamento**, dando inicio al proceso correspondiente por inactividad académica.

Si existe alguna situación personal o justificación formal que desees exponer, te invito a comunicarla de manera inmediata para que sea valorada antes del cierre del reporte.

Cordialmente,



Tercer seguimiento – Aplicación del Reglamento del Aprendiz por inactividad

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Sáb 1/11/2025 3:45 PM
Para zuleymainagan@gmail.com <zuleymainagan@gmail.com>

Apreciada aprendiz Brytani:

Recibe un cordial saludo.

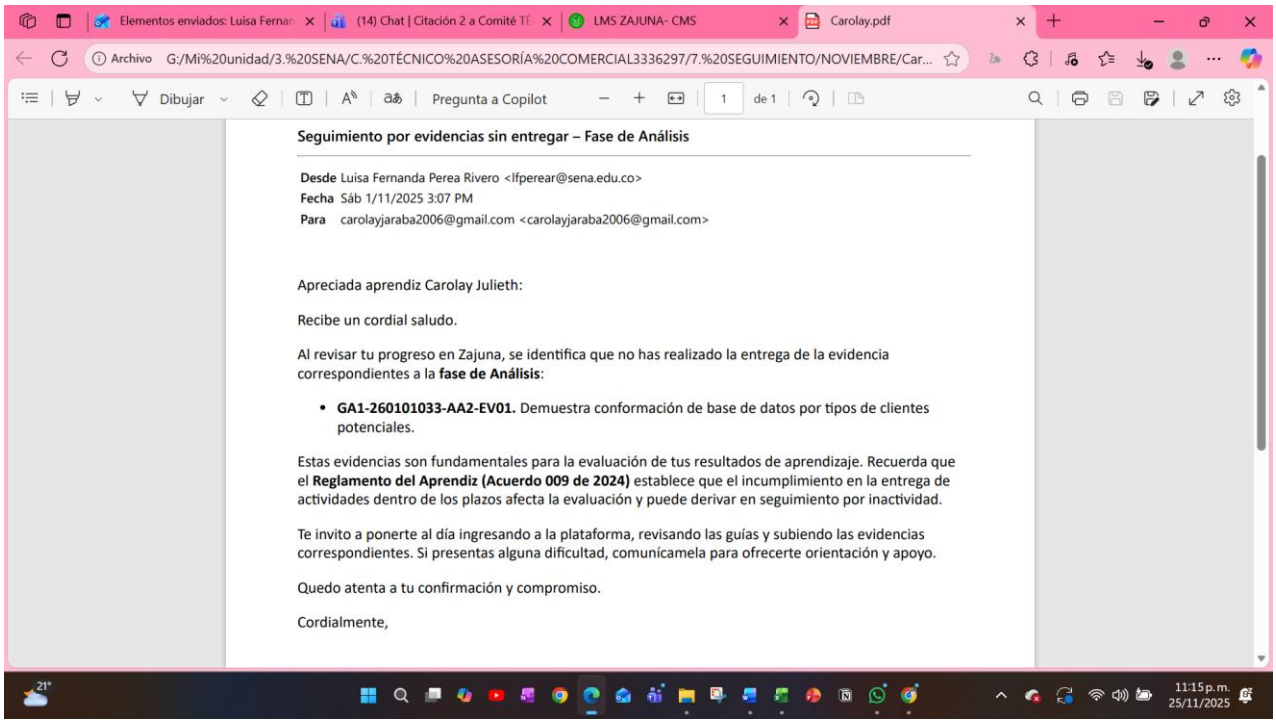
Se ha verificado nuevamente tu estado académico en la plataforma Zajuna y no registras ingreso desde el **29 de septiembre de 2025**, pese a los seguimientos y recordatorios enviados con anterioridad. No se evidencian avances ni entregas de las evidencias correspondientes a la **fase de Inducción ni a la fase de Análisis**.

De acuerdo con el **Reglamento del Aprendiz – Acuerdo 009 de 2024**, artículo 42, se considera **deserción** cuando el aprendiz interrumpe el proceso formativo por un periodo prolongado sin justificación ni comunicación con el instructor. Esta situación implica la activación del procedimiento reglamentario respectivo y la pérdida de la condición de aprendiz activo.

Por tanto, se procederá con la **aplicación del reglamento** en tu caso. Si existe alguna novedad o motivo que justifique tu ausencia, por favor comunícalo de inmediato para su valoración.

Cordialmente,

Luisa Fernanda Perea Rivero



Seguimiento por evidencias sin entregar – Fase de Análisis

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Sáb 1/11/2025 3:07 PM
Para carolayjaraba2006@gmail.com <carolayjaraba2006@gmail.com>

Apreciada aprendiz Carolay Julieth:

Recibe un cordial saludo.

Al revisar tu progreso en Zajuna, se identifica que no has realizado la entrega de la evidencia correspondientes a la **fase de Análisis**:

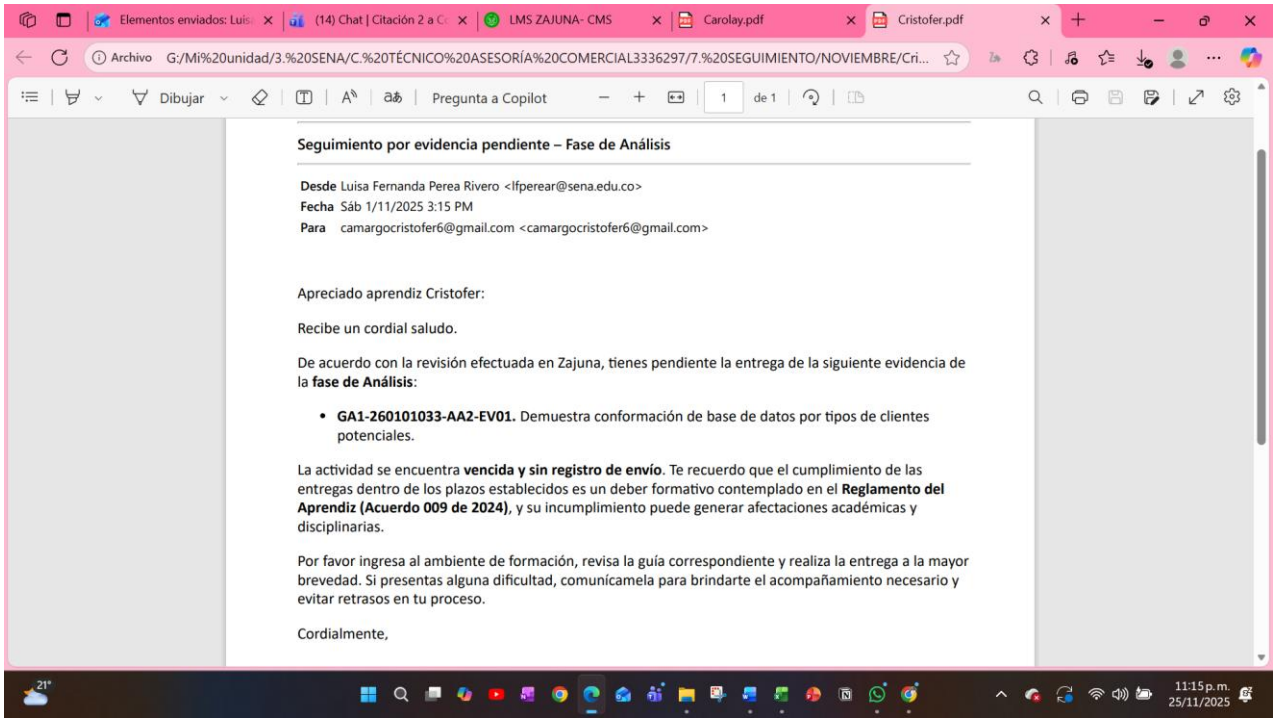
- **GA1-260101033-AA2-EV01.** Demuestra conformación de base de datos por tipos de clientes potenciales.

Estas evidencias son fundamentales para la evaluación de tus resultados de aprendizaje. Recuerda que el **Reglamento del Aprendiz (Acuerdo 009 de 2024)** establece que el incumplimiento en la entrega de actividades dentro de los plazos afecta la evaluación y puede derivar en seguimiento por inactividad.

Te invito a ponerte al día ingresando a la plataforma, revisando las guías y subiendo las evidencias correspondientes. Si presentas alguna dificultad, comunícamela para ofrecerte orientación y apoyo.

Quedo atenta a tu confirmación y compromiso.

Cordialmente,



Seguimiento por evidencia pendiente – Fase de Análisis

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Sáb 1/11/2025 3:15 PM
Para camargocristofer6@gmail.com <camargocristofer6@gmail.com>

Apreciado aprendiz Cristofer:

Recibe un cordial saludo.

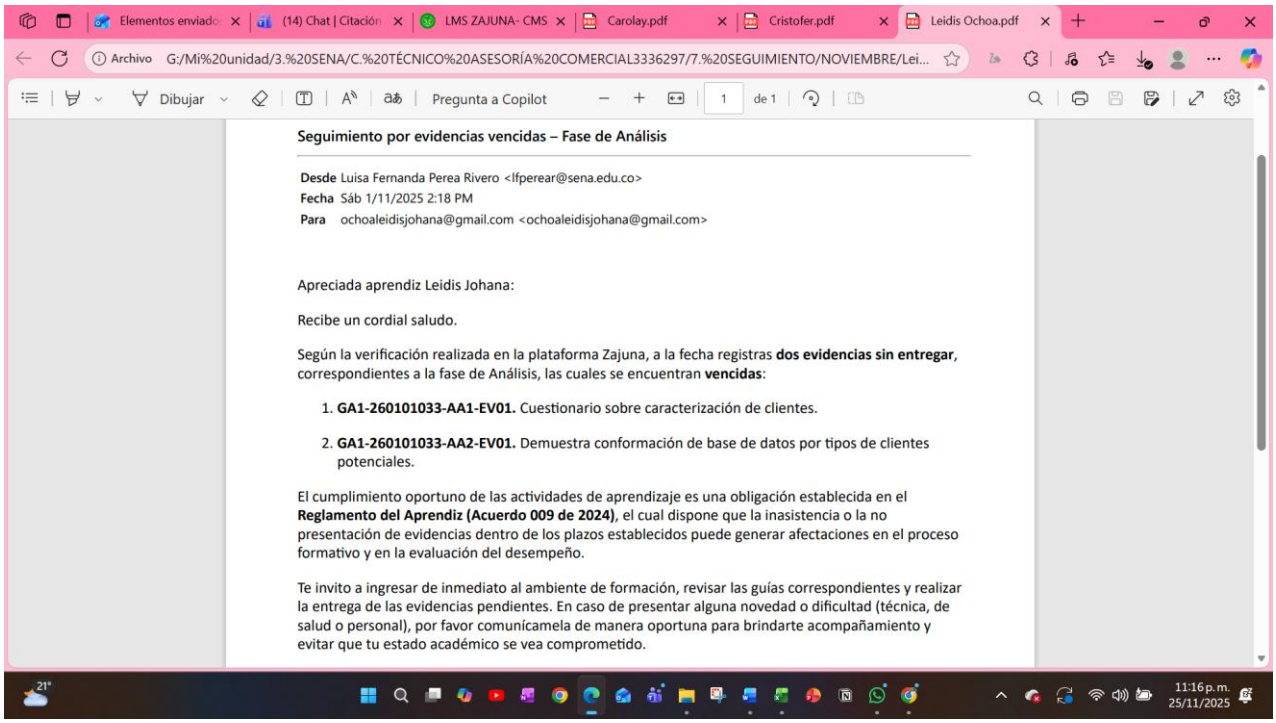
De acuerdo con la revisión efectuada en Zajuna, tienes pendiente la entrega de la siguiente evidencia de la **fase de Análisis**:

- **GA1-260101033-AA2-EV01.** Demuestra conformación de base de datos por tipos de clientes potenciales.

La actividad se encuentra **vencida y sin registro de envío**. Te recuerdo que el cumplimiento de las entregas dentro de los plazos establecidos es un deber formativo contemplado en el **Reglamento del Aprendiz (Acuerdo 009 de 2024)**, y su incumplimiento puede generar afectaciones académicas y disciplinarias.

Por favor ingresa al ambiente de formación, revisa la guía correspondiente y realiza la entrega a la mayor brevedad. Si presentas alguna dificultad, comunícamela para brindarte el acompañamiento necesario y evitar retrasos en tu proceso.

Cordialmente,



Seguimiento por evidencias vencidas – Fase de Análisis

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Sáb 1/11/2025 2:18 PM
Para ochoaleidisjohana@gmail.com <ochoaleidisjohana@gmail.com>

Apreciada aprendiz Leidis Johana:

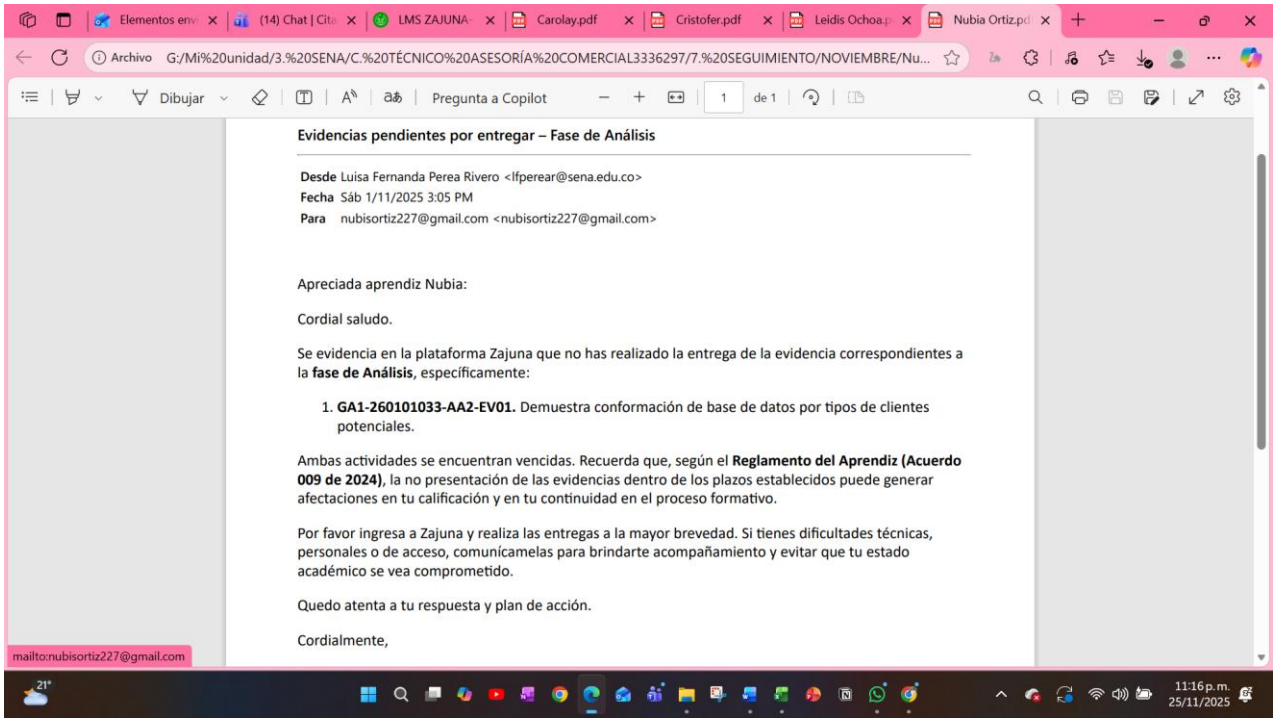
Recibe un cordial saludo.

Según la verificación realizada en la plataforma Zajuna, a la fecha registras **dos evidencias sin entregar**, correspondientes a la fase de Análisis, las cuales se encuentran **vencidas**:

1. **GA1-260101033-AA1-EV01.** Cuestionario sobre caracterización de clientes.
2. **GA1-260101033-AA2-EV01.** Demuestra conformación de base de datos por tipos de clientes potenciales.

El cumplimiento oportuno de las actividades de aprendizaje es una obligación establecida en el **Reglamento del Aprendiz (Acuerdo 009 de 2024)**, el cual dispone que la inasistencia o la no presentación de evidencias dentro de los plazos establecidos puede generar afectaciones en el proceso formativo y en la evaluación del desempeño.

Te invito a ingresar de inmediato al ambiente de formación, revisar las guías correspondientes y realizar la entrega de las evidencias pendientes. En caso de presentar alguna novedad o dificultad (técnica, de salud o personal), por favor comunícamela de manera oportuna para brindarte acompañamiento y evitar que tu estado académico se vea comprometido.



Evidencias pendientes por entregar – Fase de Análisis

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Sáb 1/11/2025 3:05 PM
Para nubisortiz227@gmail.com <nubisortiz227@gmail.com>

Apreciada aprendiz Nubia:

Cordial saludo.

Se evidencia en la plataforma Zajuna que no has realizado la entrega de la evidencia correspondientes a la **fase de Análisis**, específicamente:

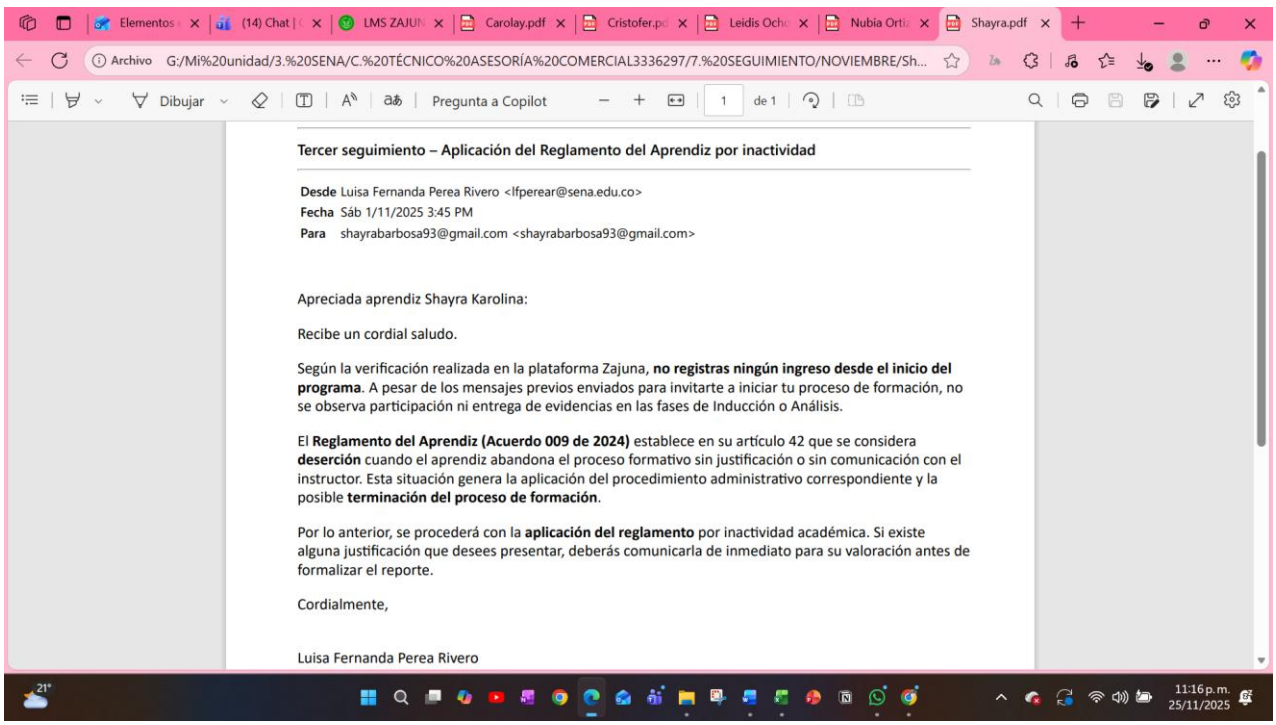
1. **GA1-260101033-AA2-EV01.** Demuestra conformación de base de datos por tipos de clientes potenciales.

Ambas actividades se encuentran vencidas. Recuerda que, según el **Reglamento del Aprendiz (Acuerdo 009 de 2024)**, la no presentación de las evidencias dentro de los plazos establecidos puede generar afectaciones en tu calificación y en tu continuidad en el proceso formativo.

Por favor ingresa a Zajuna y realiza las entregas a la mayor brevedad. Si tienes dificultades técnicas, personales o de acceso, comunícamelas para brindarte acompañamiento y evitar que tu estado académico se vea comprometido.

Quedo atenta a tu respuesta y plan de acción.

Cordialmente,



Tercer seguimiento – Aplicación del Reglamento del Aprendiz por inactividad

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Sáb 1/11/2025 3:45 PM
Para shayrabarbosa93@gmail.com <shayrabarbosa93@gmail.com>

Apreciada aprendiz Shayra Karolina:

Recibe un cordial saludo.

Según la verificación realizada en la plataforma Zajuna, **no registras ningún ingreso desde el inicio del programa**. A pesar de los mensajes previos enviados para invitarte a iniciar tu proceso de formación, no se observa participación ni entrega de evidencias en las fases de Inducción o Análisis.

El **Reglamento del Aprendiz (Acuerdo 009 de 2024)** establece en su artículo 42 que se considera **deserción** cuando el aprendiz abandona el proceso formativo sin justificación o sin comunicación con el instructor. Esta situación genera la aplicación del procedimiento administrativo correspondiente y la posible **terminación del proceso de formación**.

Por lo anterior, se procederá con la **aplicación del reglamento** por inactividad académica. Si existe alguna justificación que desees presentar, deberás comunicarla de inmediato para su valoración antes de formalizar el reporte.

Cordialmente,

Luisa Fernanda Perea Rivero

Outlook

Programación de Comité de evaluación y seguimiento

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Mié 5/11/2025 8:00 AM
Para Diana Patricia Hoyos Abaunza <dphoyos@sena.edu.co>
CC Susana Mayorga Velasquez <smayorgav@sena.edu.co>; Edicson Lopez Benjumea <elopezbe@sena.edu.co>

Buenos días, apreciada Diana

Teniendo en cuenta que los aprendices citados a Comité de Evaluación y Seguimiento no pudieron asistir, te pido agendar la segunda citación para los aprendices Francisco Arteaga y Olga Lucía Lozano. Logré contacto nuevamente con ellos y me dieron los siguientes correos para enviarles la citación:

Francisco Arteaga: francisarteaga752@gmail.com
Olga Lucía Lozano: Karinalozanj09@gmail.com

Quedo atenta a tus indicaciones.

Cordialmente,

Outlook

RE: Formato

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Jue 6/11/2025 8:00 AM
Para yeny huertas <yenyle-20@hotmail.com>

Buenos días, apreciada aprendiz

Debe definir de la alternativa de proyecto productivo cual enfoque desea, empresarial o I+D+i

Teniendo en cuenta que la información ya fue reportada a la líder de etapa productiva, le pido copiar el formato con la corrección que le estoy informando a ymcorzo@sena.edu.co

Cordialmente,

Luisa Fernanda Perea Rivero
Instructora

De: yeny huertas <yenyle-20@hotmail.com>
Enviado: miércoles, 5 de noviembre de 2025 4:05 p. m.
Para: Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Asunto: RE: Formato

Seguimiento a la formación – Ficha 3185835

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Sáb 8/11/2025 9:20 PM
Para yeny.le-20@hotmail.com <yeny.le-20@hotmail.com>

Estimada Yeny,

De acuerdo con la verificación del cierre de fase y el informe del 8 de noviembre, se evidencia que presentas una evidencia en estado **D (perdida)** correspondiente a la fase **Ejecución**.

La evidencia con pendiente es la siguiente:
- Video presentación de proyecto de vida. GA3-240201526-AA2-EV01 – Estado: D (perdida)

Con el propósito de brindarte la oportunidad de ponerte al día y cumplir con los resultados de aprendizaje establecidos, se ha **habilitado nuevamente esta evidencia con fecha de entrega hasta el viernes 14 de noviembre de 2025.**

Te invito a revisar las orientaciones de la actividad en la plataforma Zajuna y realizar la entrega dentro del plazo indicado.

Cumplir con esta entrega te permitirá avanzar en tu proceso y garantizar la continuidad de tu formación.

Cordialmente,

Luisa Fernanda Perea Rivero

RE: Seguimiento a la formación – Ficha 3185835

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Dom 9/11/2025 2:30 PM
Para YULIETH PAOLA RAMIREZ BARRIOS ESTUDIANTE <yramirezb@unicartagena.edu.co>

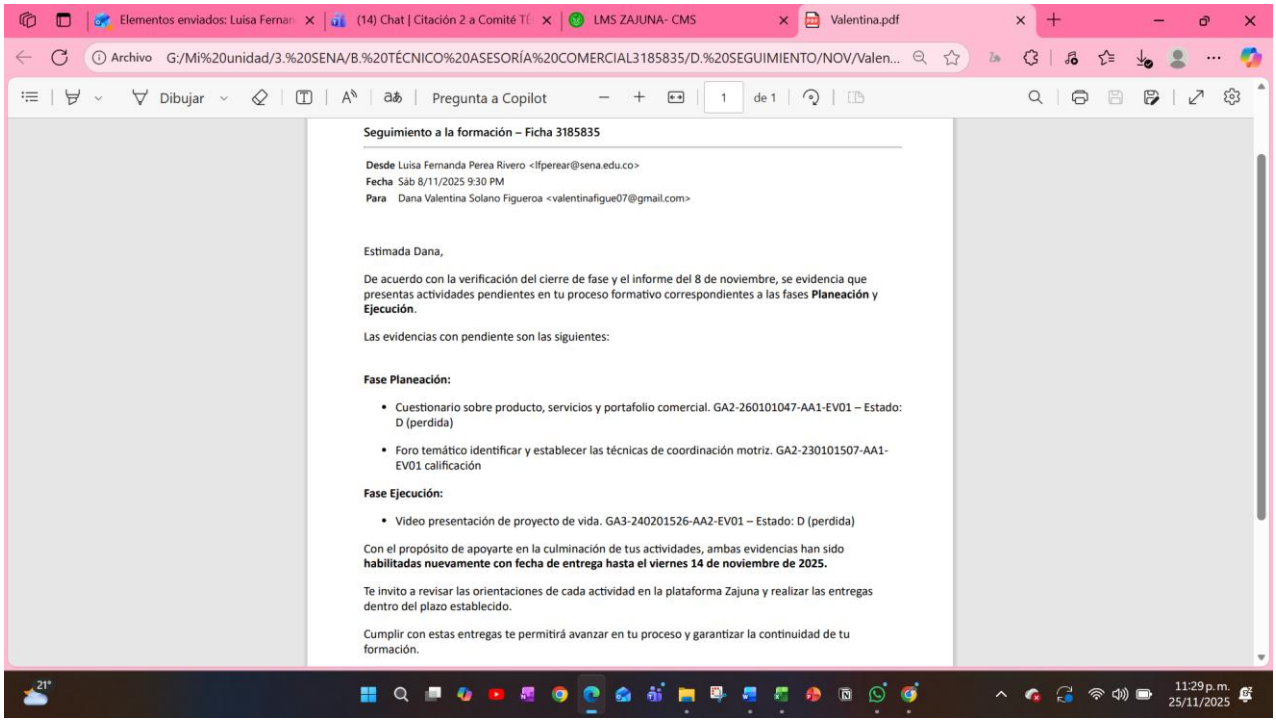
Hola Yulieth

Claro que sí hay oportunidad, lee el correo y en el te digo que te pongas al día

Luisa Fernanda Perea Rivero
Instructora

De: YULIETH PAOLA RAMIREZ BARRIOS ESTUDIANTE <yramirezb@unicartagena.edu.co>
Enviado: domingo, 9 de noviembre de 2025 11:33 a. m.
Para: Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Asunto: Re: Seguimiento a la formación – Ficha 3185835

Buen día, en este caso ya no hay oportunidad?



Seguimiento a la formación – Ficha 3185835

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Sáb 8/11/2025 9:30 PM
Para Dana Valentina Solano Figueroa <valentinafigue07@gmail.com>

Estimada Dana,

De acuerdo con la verificación del cierre de fase y el informe del 8 de noviembre, se evidencia que presentas actividades pendientes en tu proceso formativo correspondientes a las fases **Planeación** y **Ejecución**.

Las evidencias con pendiente son las siguientes:

Fase Planeación:

- Cuestionario sobre producto, servicios y portafolio comercial. GA2-260101047-AA1-EV01 – Estado: D (perdida)
- Foro temático identificar y establecer las técnicas de coordinación motriz. GA2-230101507-AA1-EV01 calificación

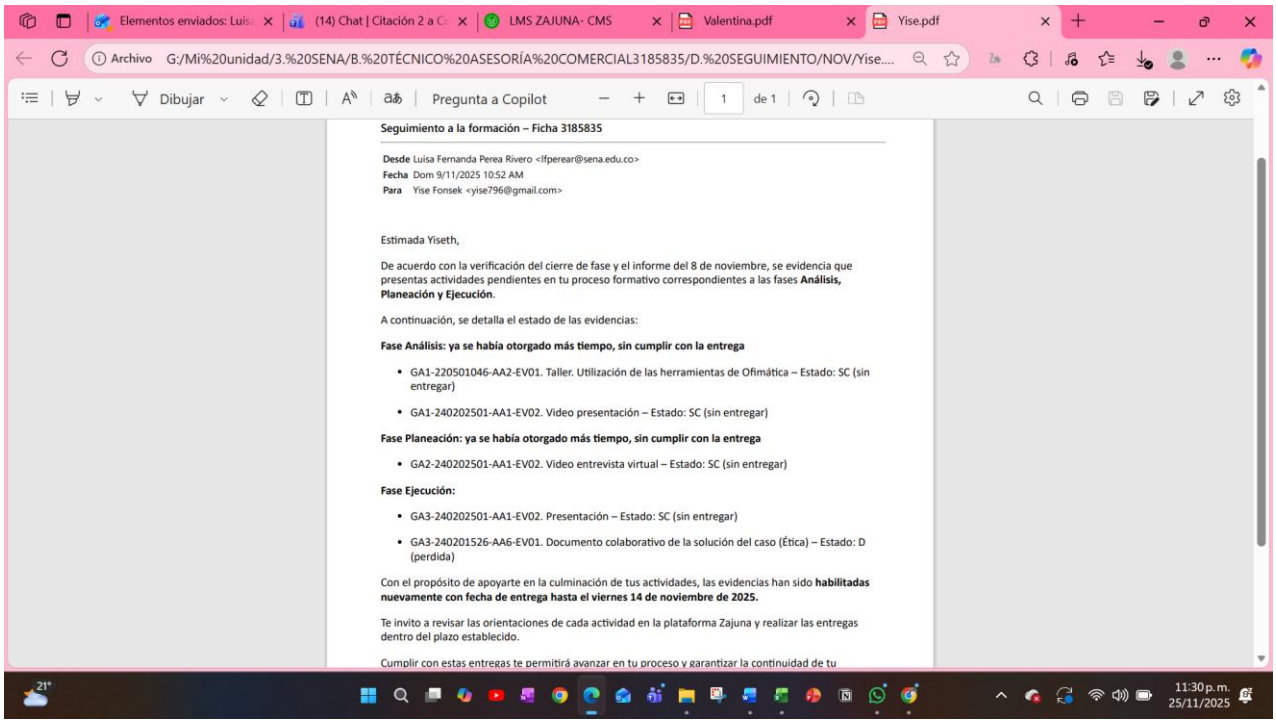
Fase Ejecución:

- Video presentación de proyecto de vida. GA3-240201526-AA2-EV01 – Estado: D (perdida)

Con el propósito de apoyarte en la culminación de tus actividades, ambas evidencias han sido **habilitadas nuevamente con fecha de entrega hasta el viernes 14 de noviembre de 2025.**

Te invito a revisar las orientaciones de cada actividad en la plataforma Zajuna y realizar las entregas dentro del plazo establecido.

Cumplir con estas entregas te permitirá avanzar en tu proceso y garantizar la continuidad de tu formación.



Seguimiento a la formación – Ficha 3185835

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Dom 9/11/2025 10:52 AM
Para Yise Fonsek <yise796@gmail.com>

Estimada Yiseth,

De acuerdo con la verificación del cierre de fase y el informe del 8 de noviembre, se evidencia que presentas actividades pendientes en tu proceso formativo correspondientes a las fases **Análisis, Planeación y Ejecución**.

A continuación, se detalla el estado de las evidencias:

Fase Análisis: ya se había otorgado más tiempo, sin cumplir con la entrega

- GA1-220501046-AA2-EV01. Taller. Utilización de las herramientas de Ofimática – Estado: SC (sin entregar)
- GA1-240202501-AA1-EV02. Video presentación – Estado: SC (sin entregar)

Fase Planeación: ya se había otorgado más tiempo, sin cumplir con la entrega

- GA2-240202501-AA1-EV02. Video entrevista virtual – Estado: SC (sin entregar)

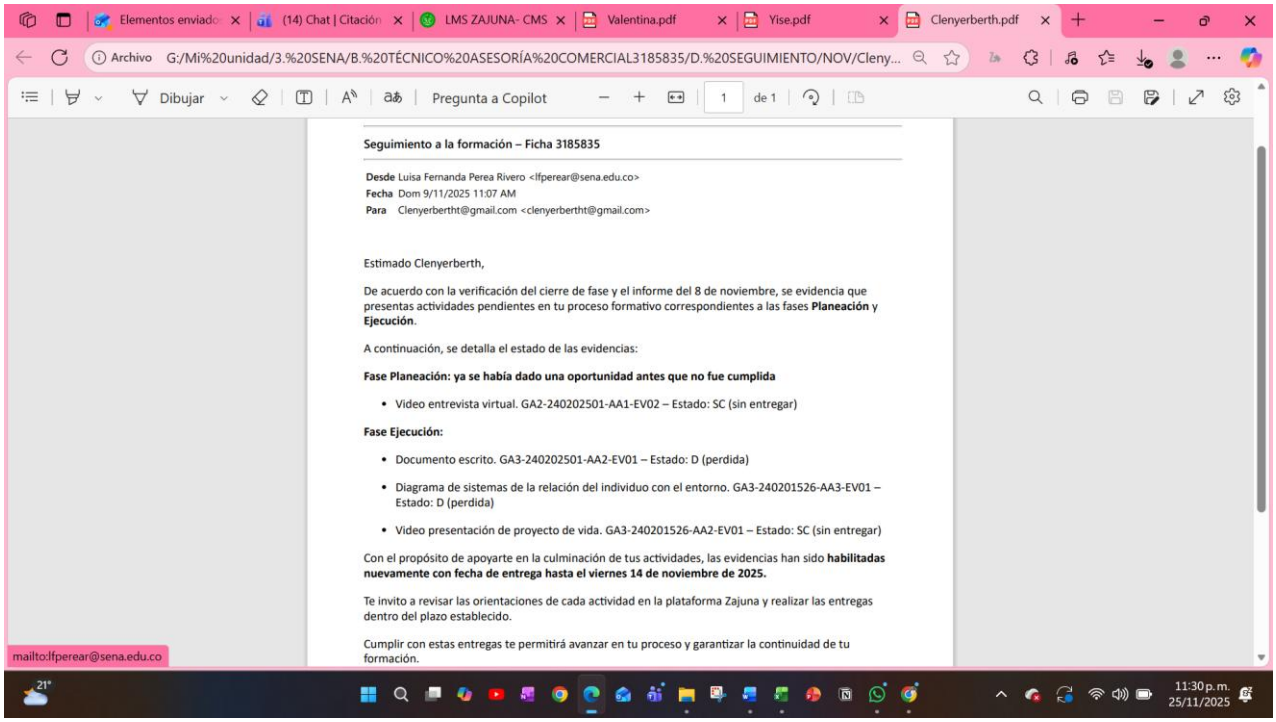
Fase Ejecución:

- GA3-240202501-AA1-EV02. Presentación – Estado: SC (sin entregar)
- GA3-240201526-AA6-EV01. Documento colaborativo de la solución del caso (Ética) – Estado: D (perdida)

Con el propósito de apoyarte en la culminación de tus actividades, las evidencias han sido **habilitadas nuevamente con fecha de entrega hasta el viernes 14 de noviembre de 2025.**

Te invito a revisar las orientaciones de cada actividad en la plataforma Zajuna y realizar las entregas dentro del plazo establecido.

Cumplir con estas entregas te permitirá avanzar en tu proceso y garantizar la continuidad de tu



Seguimiento a la formación – Ficha 3185835

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Dom 9/11/2025 11:07 AM
Para Clenyerbertht@gmail.com <clenyerbertht@gmail.com>

Estimado Clenyerberth,

De acuerdo con la verificación del cierre de fase y el informe del 8 de noviembre, se evidencia que presentas actividades pendientes en tu proceso formativo correspondientes a las fases **Planeación** y **Ejecución**.

A continuación, se detalla el estado de las evidencias:

Fase Planeación: ya se había dado una oportunidad antes que no fue cumplida

- Video entrevista virtual. GA2-240202501-AA1-EV02 – Estado: SC (sin entregar)

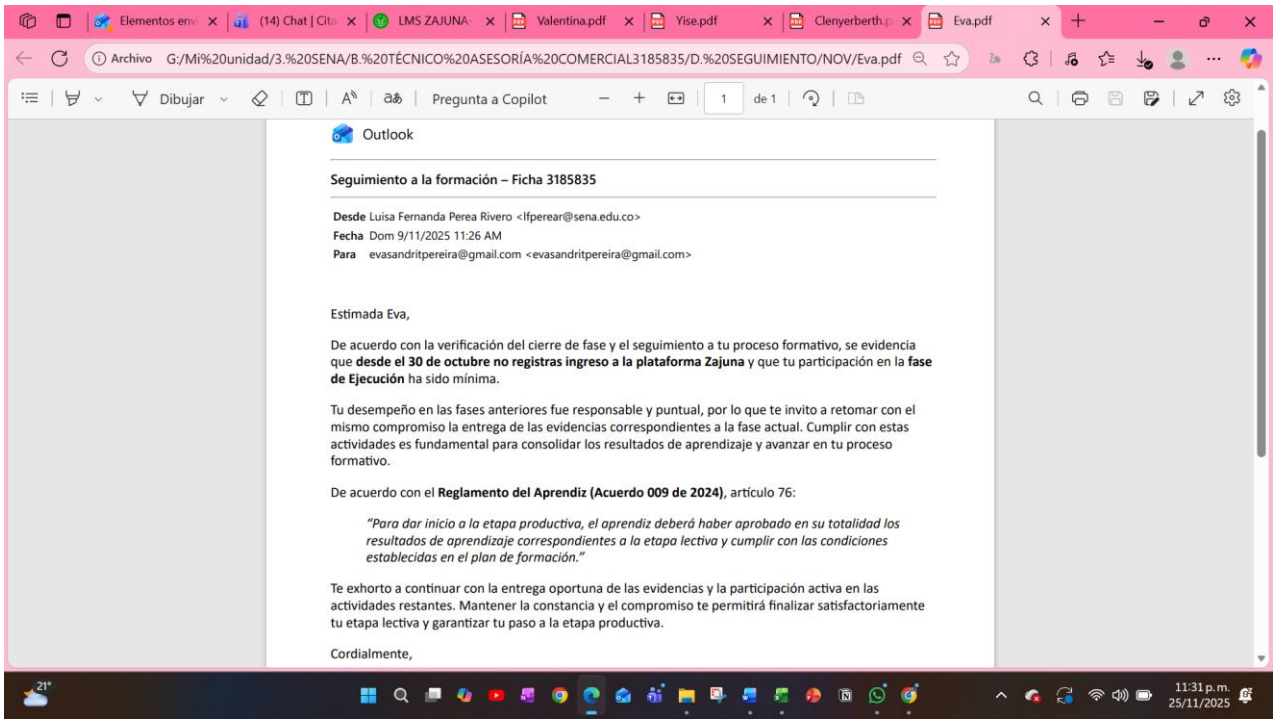
Fase Ejecución:

- Documento escrito. GA3-240202501-AA2-EV01 – Estado: D (perdida)
- Diagrama de sistemas de la relación del individuo con el entorno. GA3-240201526-AA3-EV01 – Estado: D (perdida)
- Video presentación de proyecto de vida. GA3-240201526-AA2-EV01 – Estado: SC (sin entregar)

Con el propósito de apoyarte en la culminación de tus actividades, las evidencias han sido **habilitadas nuevamente con fecha de entrega hasta el viernes 14 de noviembre de 2025.**

Te invito a revisar las orientaciones de cada actividad en la plataforma Zajuna y realizar las entregas dentro del plazo establecido.

Cumplir con estas entregas te permitirá avanzar en tu proceso y garantizar la continuidad de tu formación.



Outlook

Seguimiento a la formación – Ficha 3185835

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Dom 9/11/2025 11:26 AM
Para evasandritpereira@gmail.com <evasandritpereira@gmail.com>

Estimada Eva,

De acuerdo con la verificación del cierre de fase y el seguimiento a tu proceso formativo, se evidencia que **desde el 30 de octubre no registras ingreso a la plataforma Zajuna** y que tu participación en la **fase de Ejecución** ha sido mínima.

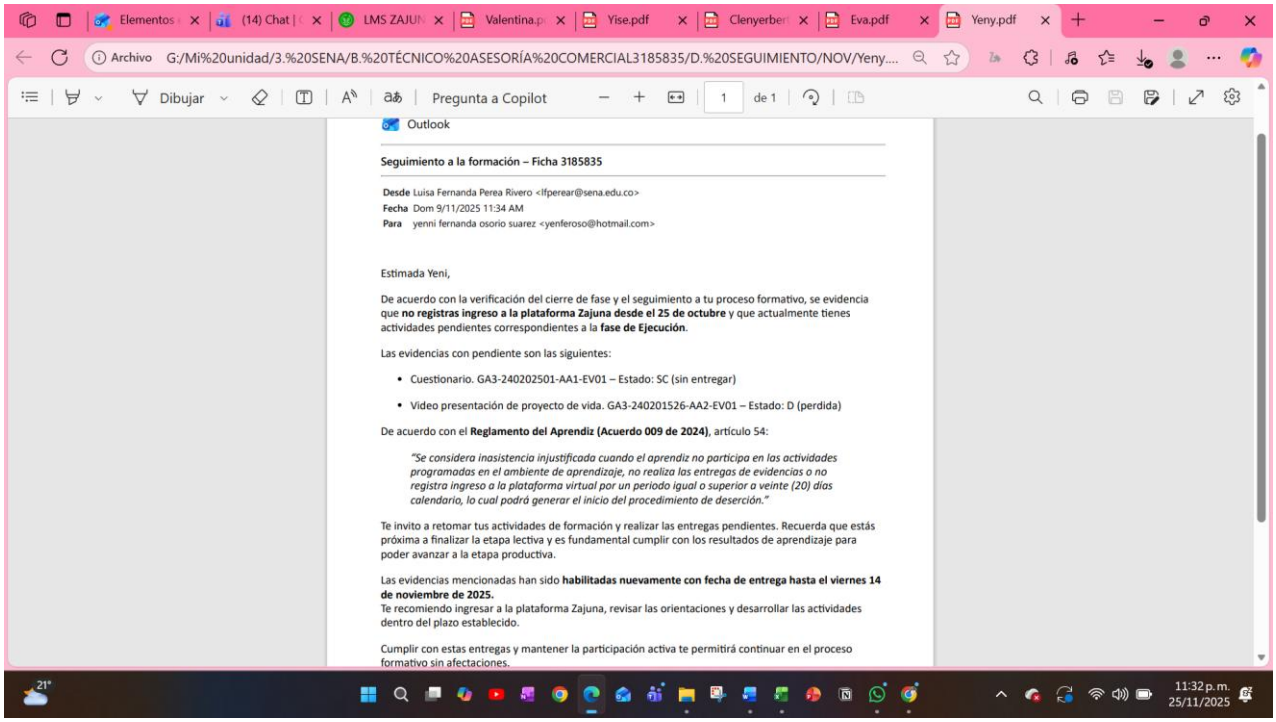
Tu desempeño en las fases anteriores fue responsable y puntual, por lo que te invito a retomar con el mismo compromiso la entrega de las evidencias correspondientes a la fase actual. Cumplir con estas actividades es fundamental para consolidar los resultados de aprendizaje y avanzar en tu proceso formativo.

De acuerdo con el **Reglamento del Aprendiz (Acuerdo 009 de 2024)**, artículo 76:

> *"Para dar inicio a la etapa productiva, el aprendiz deberá haber aprobado en su totalidad los resultados de aprendizaje correspondientes a la etapa lectiva y cumplir con las condiciones establecidas en el plan de formación."*

Te exhorto a continuar con la entrega oportuna de las evidencias y la participación activa en las actividades restantes. Mantener la constancia y el compromiso te permitirá finalizar satisfactoriamente tu etapa lectiva y garantizar tu paso a la etapa productiva.

Cordialmente,



Outlook

Seguimiento a la formación – Ficha 3185835

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Dom 9/11/2025 11:34 AM
Para yenni fernanda osorio suarez <yenferoso@hotmail.com>

Estimada Yeni,

De acuerdo con la verificación del cierre de fase y el seguimiento a tu proceso formativo, se evidencia que **no registras ingreso a la plataforma Zajuna desde el 25 de octubre** y que actualmente tienes actividades pendientes correspondientes a la **fase de Ejecución**.

Las evidencias con pendiente son las siguientes:

- Cuestionario. GA3-240202501-AA1-EV01 – Estado: SC (sin entregar)
- Video presentación de proyecto de vida. GA3-240201526-AA2-EV01 – Estado: D (perdida)

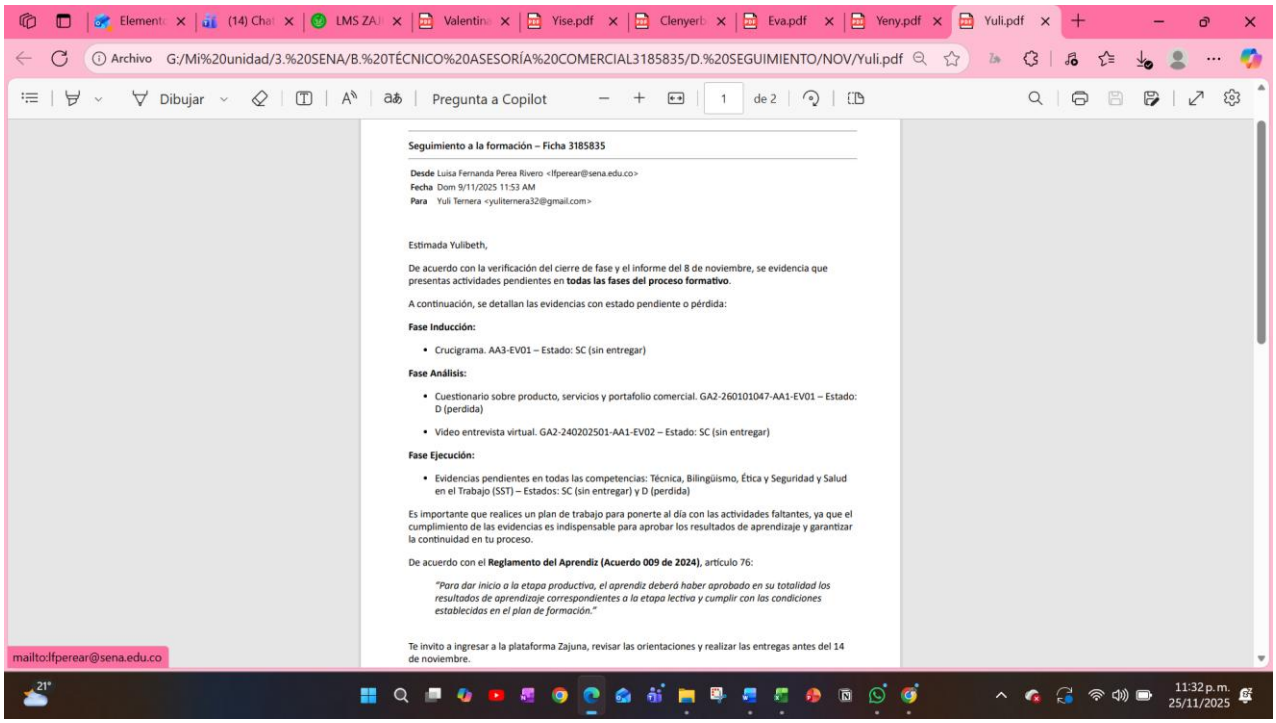
De acuerdo con el **Reglamento del Aprendiz (Acuerdo 009 de 2024)**, artículo 54:

> *"Se considera inasistencia injustificada cuando el aprendiz no participa en las actividades programadas en el ambiente de aprendizaje, no realiza las entregas de evidencias o no registra ingreso a la plataforma virtual por un periodo igual o superior a veinte (20) días calendario, lo cual podrá generar el inicio del procedimiento de deserción."*

Te invito a retomar tus actividades de formación y realizar las entregas pendientes. Recuerda que estás próxima a finalizar la etapa lectiva y es fundamental cumplir con los resultados de aprendizaje para poder avanzar a la etapa productiva.

Las evidencias mencionadas han sido **habilitadas nuevamente con fecha de entrega hasta el viernes 14 de noviembre de 2025.**
Te recomiendo ingresar a la plataforma Zajuna, revisar las orientaciones y desarrollar las actividades dentro del plazo establecido.

Cumplir con estas entregas y mantener la participación activa te permitirá continuar en el proceso formativo sin afectaciones.



Seguimiento a la formación – Ficha 3185835

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Dom 9/11/2025 11:53 AM
Para Yuli Ternera <yuliternera32@gmail.com>

Estimada Yulibeth,

De acuerdo con la verificación del cierre de fase y el informe del 8 de noviembre, se evidencia que presentas actividades pendientes en **todas las fases del proceso formativo**.

A continuación, se detallan las evidencias con estado pendiente o pérdida:

Fase Inducción:

- Crucigrama. AA3-EV01 – Estado: SC (sin entregar)

Fase Análisis:

- Cuestionario sobre producto, servicios y portafolio comercial. GA2-260101047-AA1-EV01 – Estado: D (perdida)
- Video entrevista virtual. GA2-240202501-AA1-EV02 – Estado: SC (sin entregar)

Fase Ejecución:

- Evidencias pendientes en todas las competencias: Técnica, Bilingüismo, Ética y Seguridad y Salud en el Trabajo (SST) – Estados: SC (sin entregar) y D (perdida)

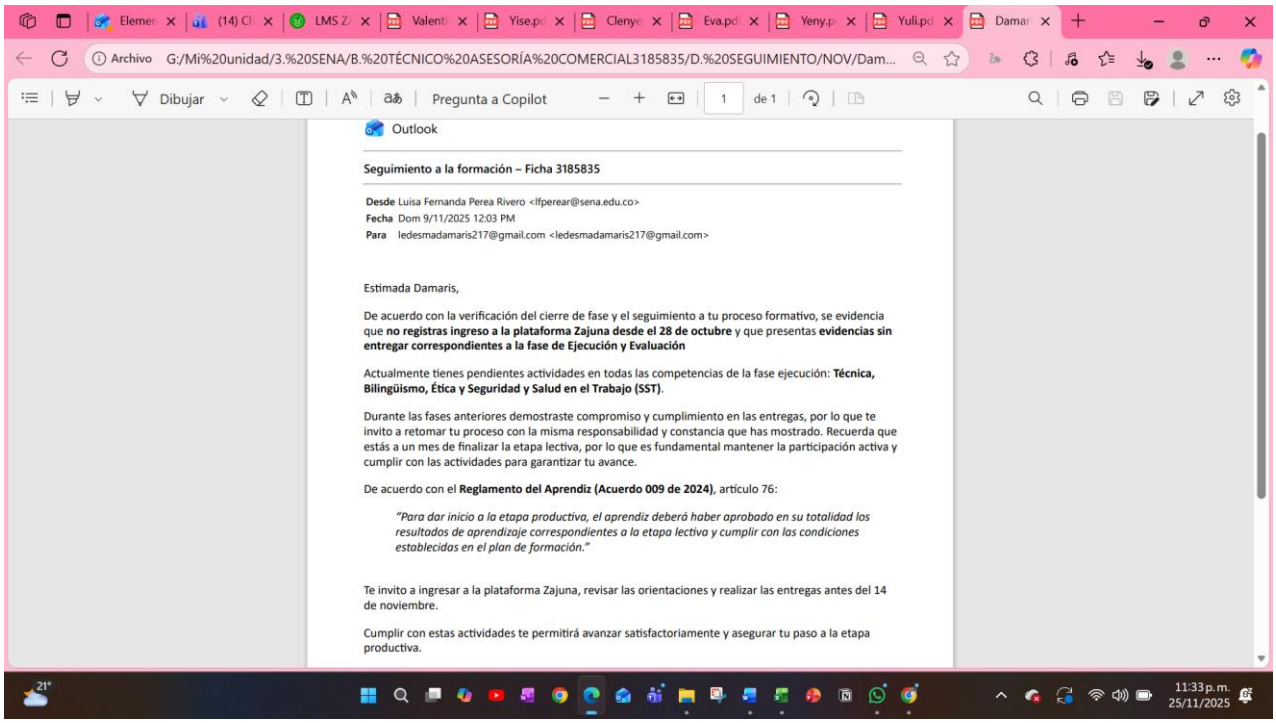
Es importante que realices un plan de trabajo para ponerte al día con las actividades faltantes, ya que el cumplimiento de las evidencias es indispensable para aprobar los resultados de aprendizaje y garantizar la continuidad en tu proceso.

De acuerdo con el **Reglamento del Aprendiz (Acuerdo 009 de 2024)**, artículo 76:

> *"Para dar inicio a la etapa productiva, el aprendiz deberá haber aprobado en su totalidad los resultados de aprendizaje correspondientes a la etapa lectiva y cumplir con las condiciones establecidas en el plan de formación."*

Te invito a ingresar a la plataforma Zajuna, revisar las orientaciones y realizar las entregas antes del 14 de noviembre.

mailto:lfperear@sena.edu.co



Outlook

Seguimiento a la formación – Ficha 3185835

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Dom 9/11/2025 12:03 PM
Para ledesmadamaris217@gmail.com <ledesmadamaris217@gmail.com>

Estimada Damaris,

De acuerdo con la verificación del cierre de fase y el seguimiento a tu proceso formativo, se evidencia que **no registras ingreso a la plataforma Zajuna desde el 28 de octubre** y que presentas **evidencias sin entregar correspondientes a la fase de Ejecución y Evaluación**

Actualmente tienes pendientes actividades en todas las competencias de la fase ejecución: **Técnica, Bilingüismo, Ética y Seguridad y Salud en el Trabajo (SST)**.

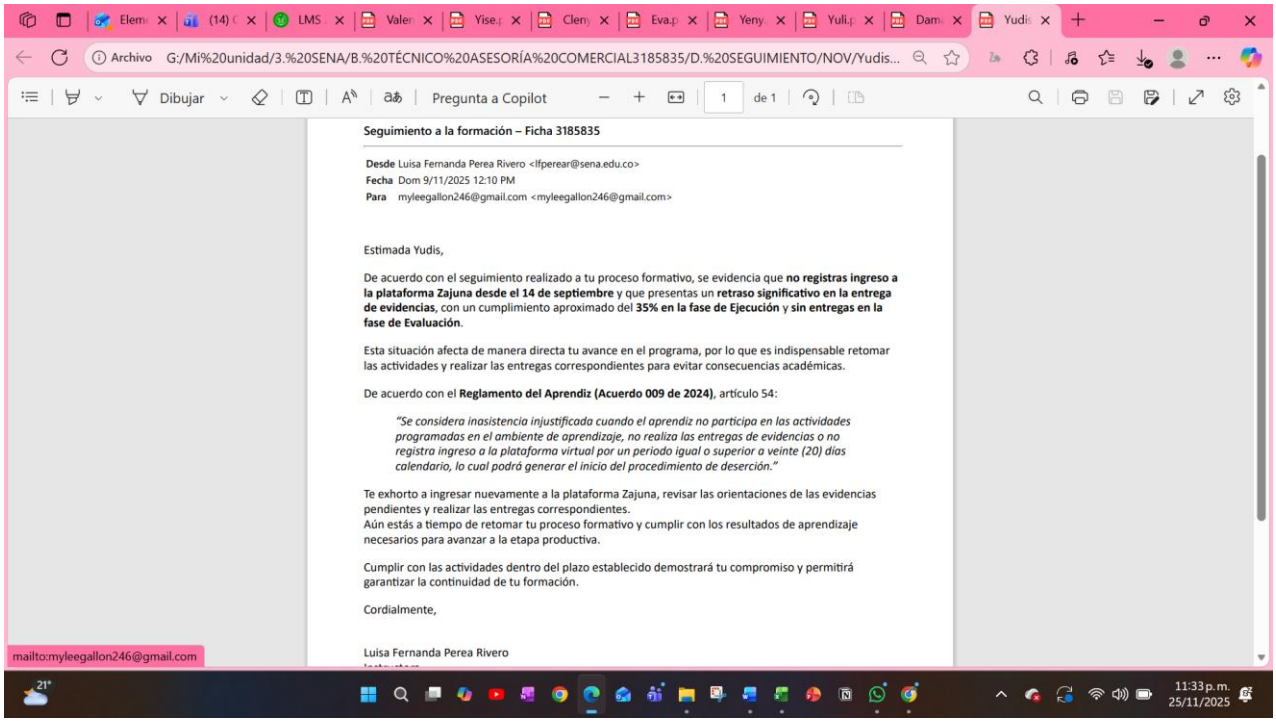
Durante las fases anteriores demostraste compromiso y cumplimiento en las entregas, por lo que te invito a retomar tu proceso con la misma responsabilidad y constancia que has mostrado. Recuerda que estás a un mes de finalizar la etapa lectiva, por lo que es fundamental mantener la participación activa y cumplir con las actividades para garantizar tu avance.

De acuerdo con el **Reglamento del Aprendiz (Acuerdo 009 de 2024)**, artículo 76:

> *"Para dar inicio a la etapa productiva, el aprendiz deberá haber aprobado en su totalidad los resultados de aprendizaje correspondientes a la etapa lectiva y cumplir con las condiciones establecidas en el plan de formación."*

Te invito a ingresar a la plataforma Zajuna, revisar las orientaciones y realizar las entregas antes del 14 de noviembre.

Cumplir con estas actividades te permitirá avanzar satisfactoriamente y asegurar tu paso a la etapa productiva.



Seguimiento a la formación – Ficha 3185835

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Dom 9/11/2025 12:10 PM
Para myleegallon246@gmail.com <myleegallon246@gmail.com>

Estimada Yudis,

De acuerdo con el seguimiento realizado a tu proceso formativo, se evidencia que **no registras ingreso a la plataforma Zajuna desde el 14 de septiembre** y que presentas un **retraso significativo en la entrega de evidencias**, con un cumplimiento aproximado del **35% en la fase de Ejecución** y **sin entregas en la fase de Evaluación**.

Esta situación afecta de manera directa tu avance en el programa, por lo que es indispensable retomar las actividades y realizar las entregas correspondientes para evitar consecuencias académicas.

De acuerdo con el **Reglamento del Aprendiz (Acuerdo 009 de 2024)**, artículo 54:

> *"Se considera inasistencia injustificada cuando el aprendiz no participa en las actividades programadas en el ambiente de aprendizaje, no realiza las entregas de evidencias o no registra ingreso a la plataforma virtual por un periodo igual o superior a veinte (20) días calendario, lo cual podrá generar el inicio del procedimiento de deserción."*

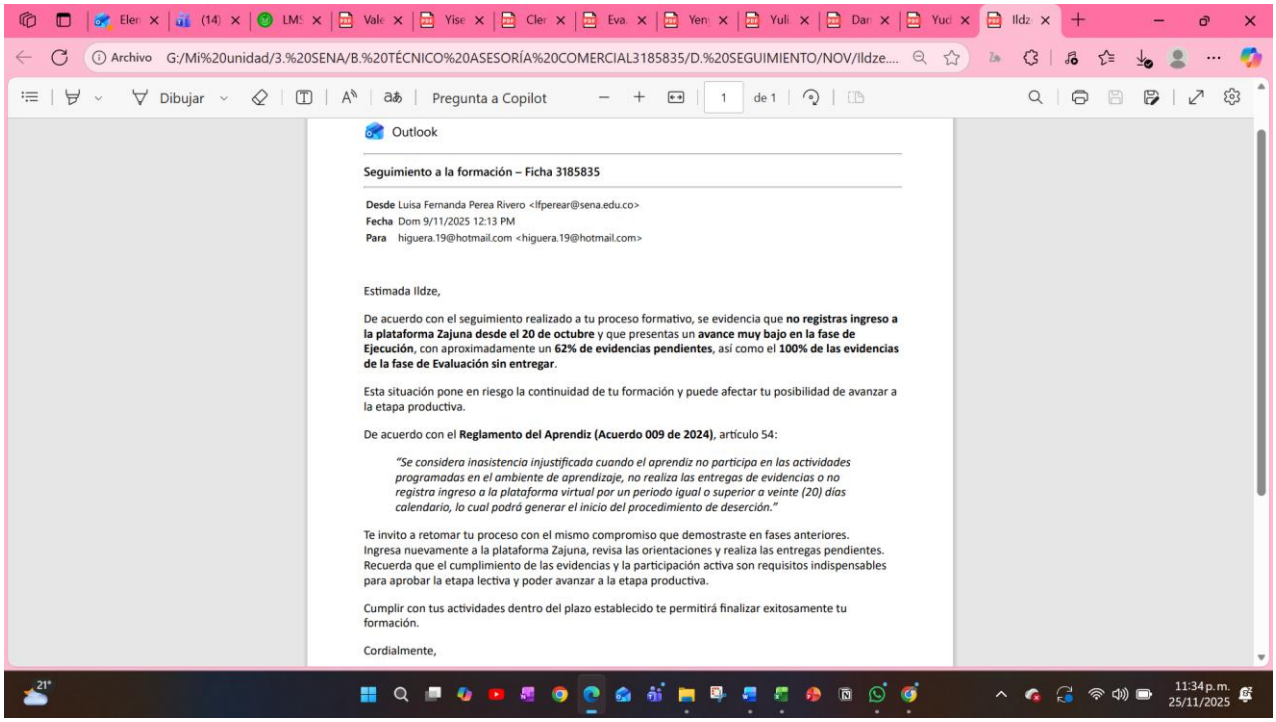
Te exhorto a ingresar nuevamente a la plataforma Zajuna, revisar las orientaciones de las evidencias pendientes y realizar las entregas correspondientes.
Aún estás a tiempo de retomar tu proceso formativo y cumplir con los resultados de aprendizaje necesarios para avanzar a la etapa productiva.

Cumplir con las actividades dentro del plazo establecido demostrará tu compromiso y permitirá garantizar la continuidad de tu formación.

Cordialmente,

Luisa Fernanda Perea Rivero

mailto:myleegallon246@gmail.com



Outlook

Seguimiento a la formación – Ficha 3185835

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Dom 9/11/2025 12:13 PM
Para higuera.19@hotmail.com <higuera.19@hotmail.com>

Estimada Ildze,

De acuerdo con el seguimiento realizado a tu proceso formativo, se evidencia que **no registras ingreso a la plataforma Zajuna desde el 20 de octubre** y que presentas un **avance muy bajo en la fase de Ejecución**, con aproximadamente un **62% de evidencias pendientes**, así como el **100% de las evidencias de la fase de Evaluación sin entregar**.

Esta situación pone en riesgo la continuidad de tu formación y puede afectar tu posibilidad de avanzar a la etapa productiva.

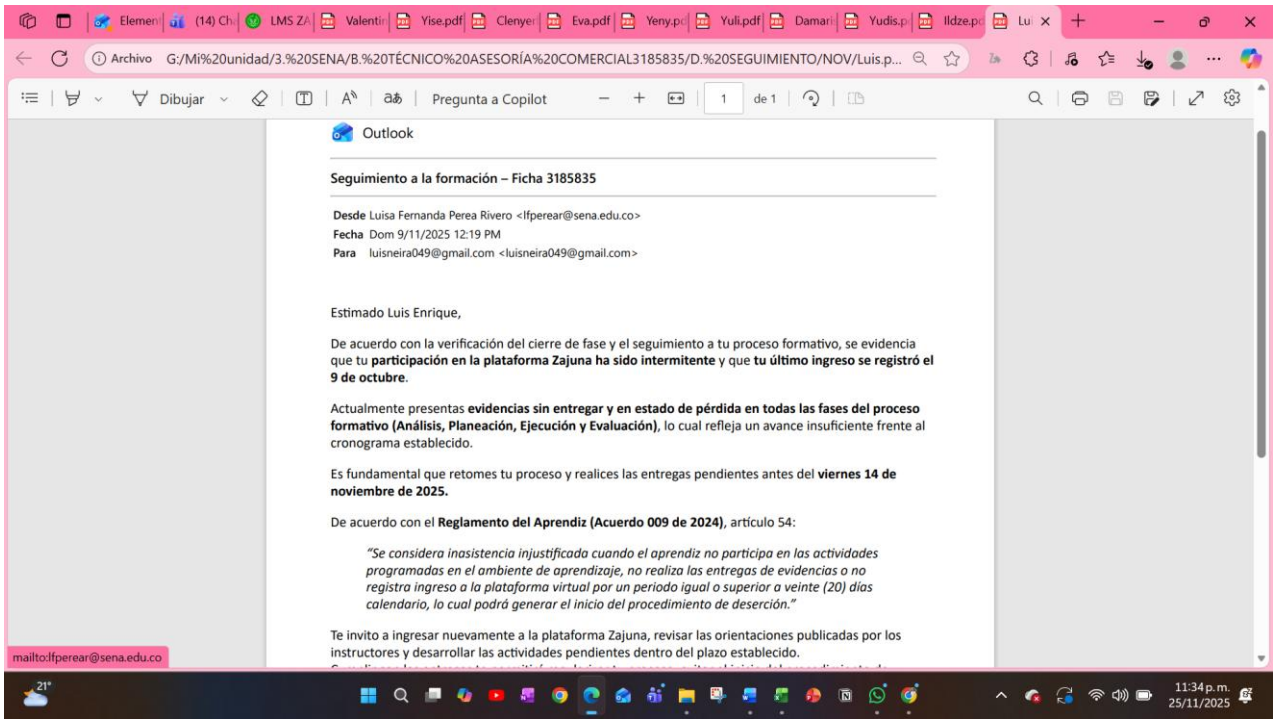
De acuerdo con el **Reglamento del Aprendiz (Acuerdo 009 de 2024)**, artículo 54:

> *"Se considera inasistencia injustificada cuando el aprendiz no participa en las actividades programadas en el ambiente de aprendizaje, no realiza las entregas de evidencias o no registra ingreso a la plataforma virtual por un periodo igual o superior a veinte (20) días calendario, lo cual podrá generar el inicio del procedimiento de deserción."*

Te invito a retomar tu proceso con el mismo compromiso que demostraste en fases anteriores. Ingresa nuevamente a la plataforma Zajuna, revisa las orientaciones y realiza las entregas pendientes. Recuerda que el cumplimiento de las evidencias y la participación activa son requisitos indispensables para aprobar la etapa lectiva y poder avanzar a la etapa productiva.

Cumplir con tus actividades dentro del plazo establecido te permitirá finalizar exitosamente tu formación.

Cordialmente,



Outlook

Seguimiento a la formación – Ficha 3185835

Desde Luisa Fernanda Perea Rivero <lfperear@sena.edu.co>
Fecha Dom 9/11/2025 12:19 PM
Para luisneira049@gmail.com <luisneira049@gmail.com>

Estimado Luis Enrique,

De acuerdo con la verificación del cierre de fase y el seguimiento a tu proceso formativo, se evidencia que tu **participación en la plataforma Zajuna ha sido intermitente** y que **tu último ingreso se registró el 9 de octubre**.

Actualmente presentas **evidencias sin entregar y en estado de pérdida en todas las fases del proceso formativo (Análisis, Planeación, Ejecución y Evaluación)**, lo cual refleja un avance insuficiente frente al cronograma establecido.

Es fundamental que retomes tu proceso y realices las entregas pendientes antes del **viernes 14 de noviembre de 2025.**

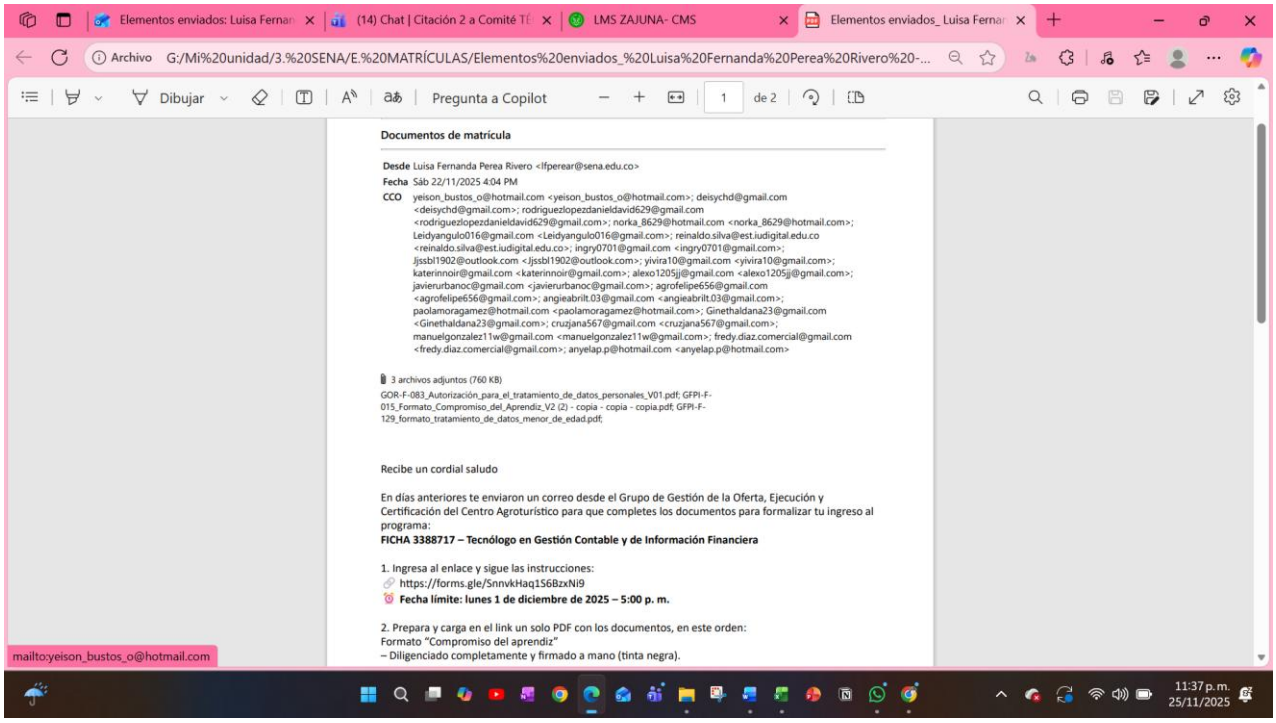
De acuerdo con el **Reglamento del Aprendiz (Acuerdo 009 de 2024)**, artículo 54:

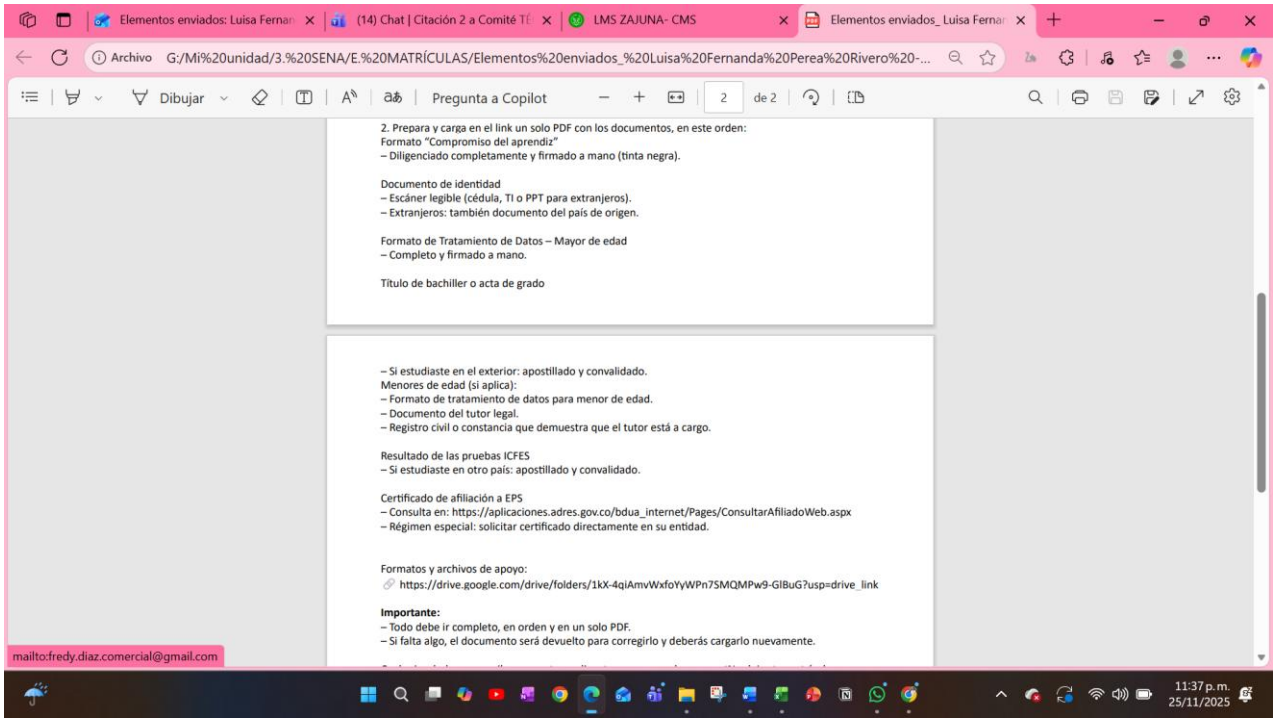
> *"Se considera inasistencia injustificada cuando el aprendiz no participa en las actividades programadas en el ambiente de aprendizaje, no realiza las entregas de evidencias o no registra ingreso a la plataforma virtual por un periodo igual o superior a veinte (20) días calendario, lo cual podrá generar el inicio del procedimiento de deserción."*

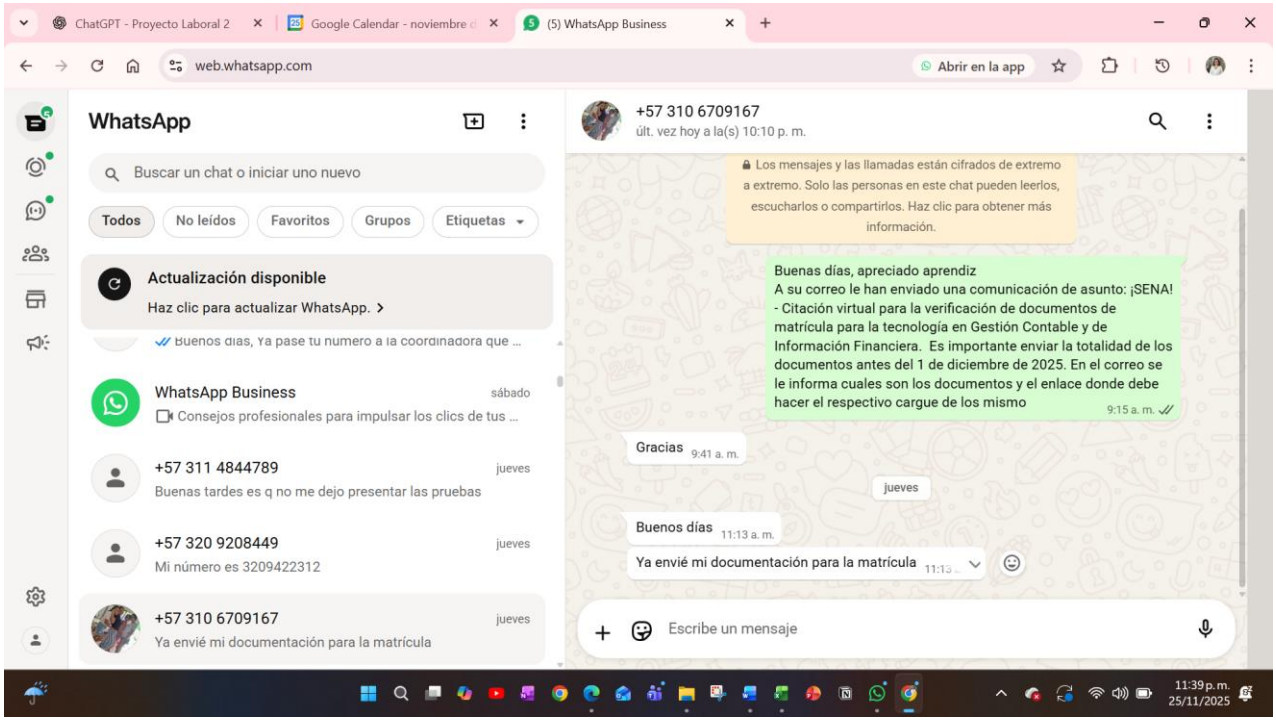
Te invito a ingresar nuevamente a la plataforma Zajuna, revisar las orientaciones publicadas por los instructores y desarrollar las actividades pendientes dentro del plazo establecido.

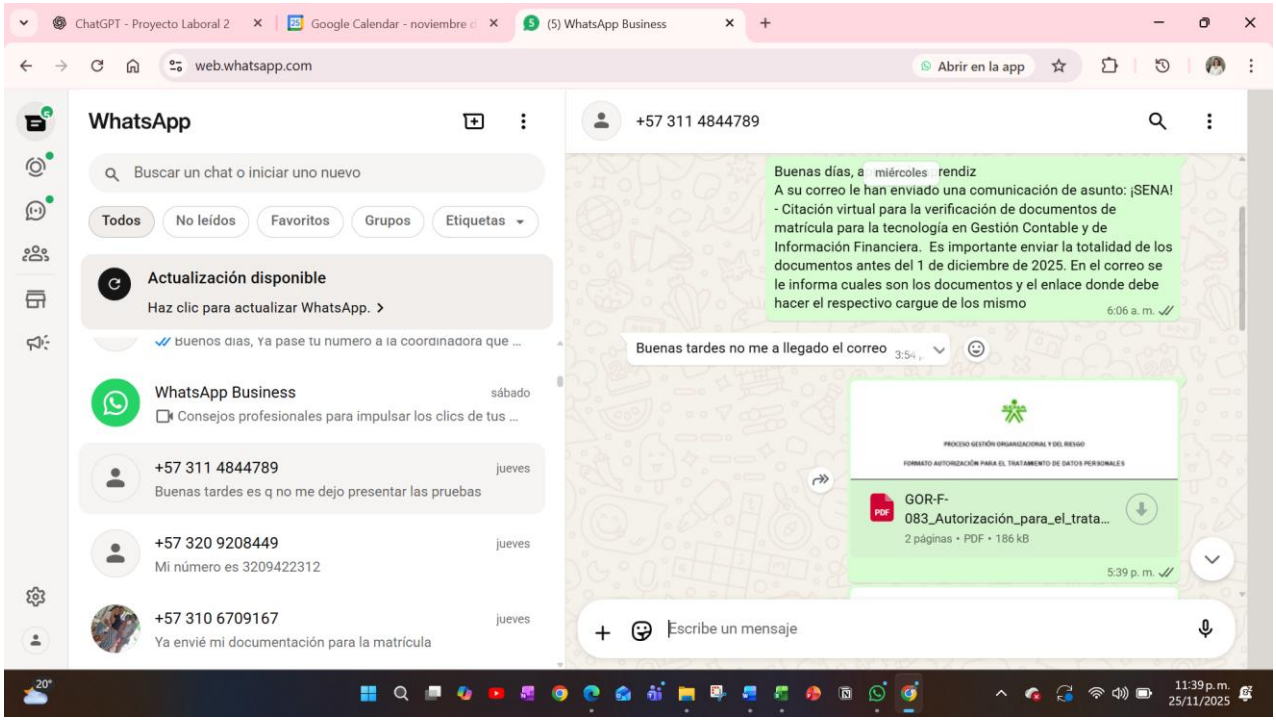
- Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios.

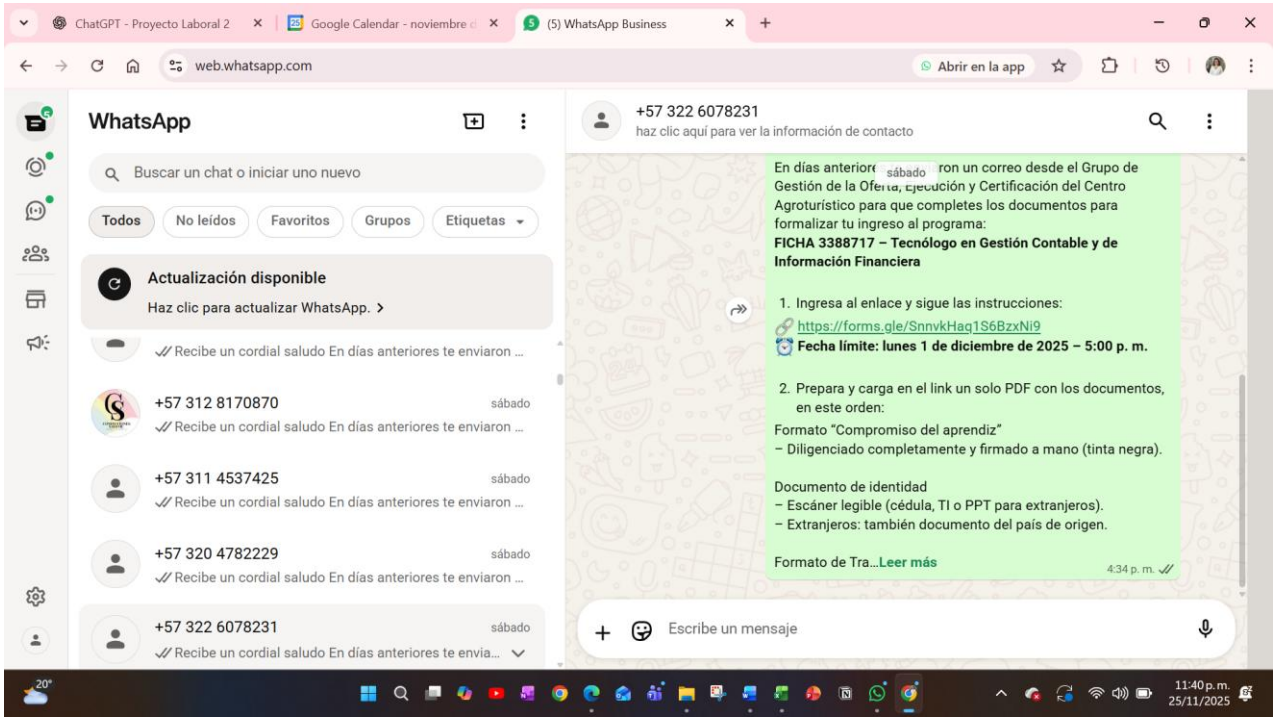
Apoyo al proceso de matrícula para los programas: tecnología en Gestión Contable y de información Financiera, ficha 3388717

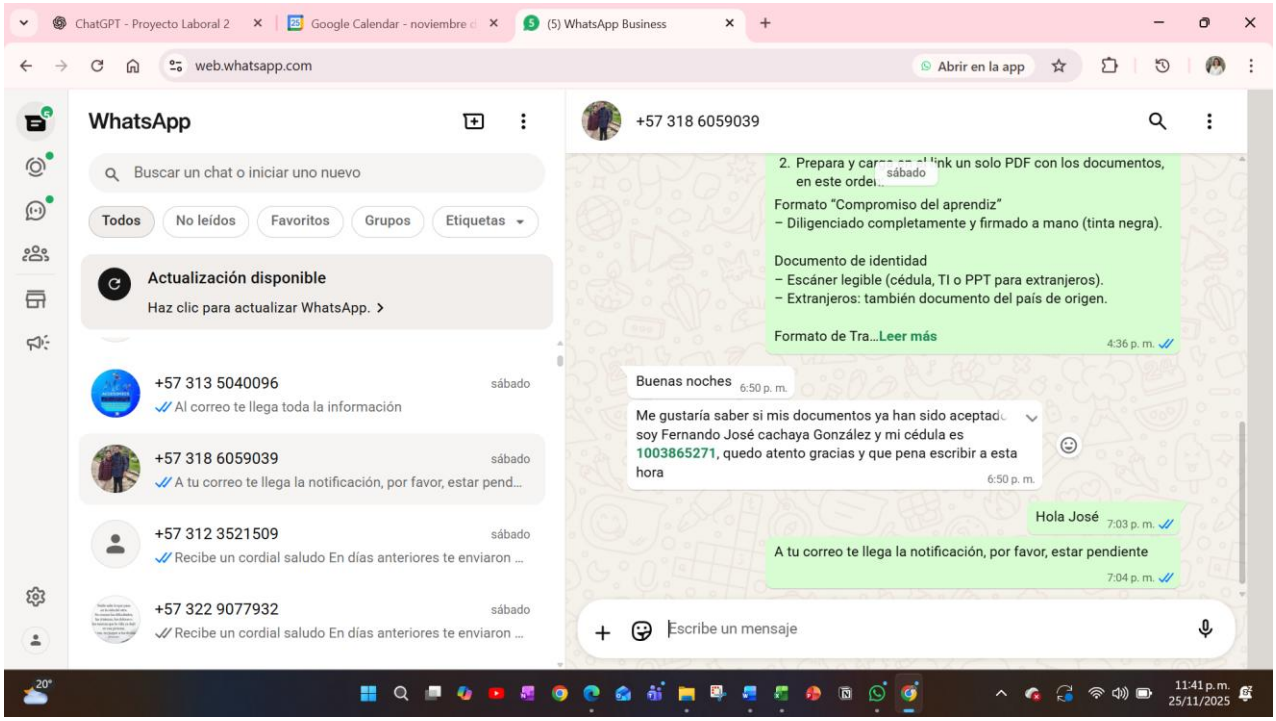


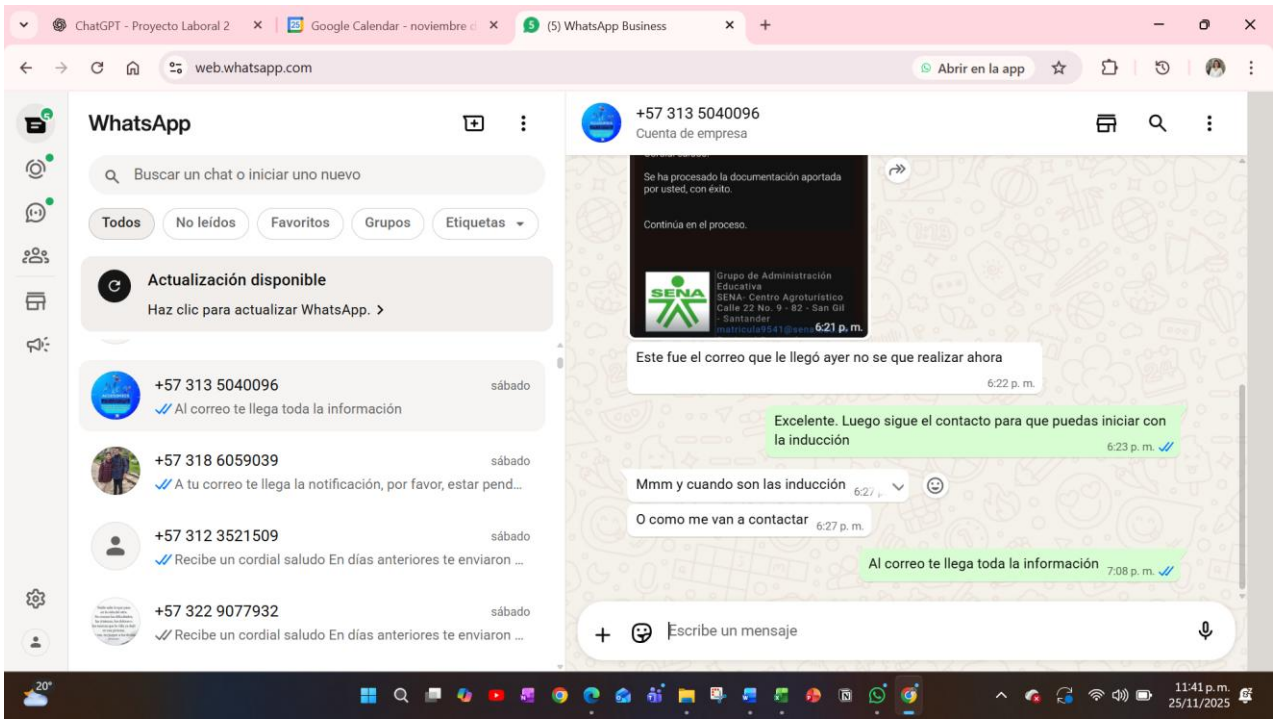

Elementos enviados: Luisa Fernan
(14) Chat | Citación 2 a Comité Tí
LMS ZAJUNA- CMS
Elementos enviados_ Luisa Fernar
Archivo G:/Mi%20unidad/3.%20SENA/E.%20MATRÍCULAS/Elementos%20enviados_%20Luisa%20Fernanda%20Perea%20Rivero%20-...
Dibujar
Pregunta a Copilot
2
de 2
2. Prepara y carga en el link un solo PDF con los documentos, en este orden:
Formato "Compromiso del aprendiz"
– Diligenciado completamente y firmado a mano (tinta negra).
Documento de identidad
– Escáner legible (cédula, TI o PPT para extranjeros).
– Extranjeros: también documento del país de origen.
Formato de Tratamiento de Datos – Mayor de edad
– Completo y firmado a mano.
Título de bachiller o acta de grado
– Si estudiaste en el exterior: apostillado y convalidado.
Menores de edad (si aplica):
– Formato de tratamiento de datos para menor de edad.
– Documento del tutor legal.
– Registro civil o constancia que demuestra que el tutor está a cargo.
Resultado de las pruebas ICFES
– Si estudiaste en otro país: apostillado y convalidado.
Certificado de afiliación a EPS
– Consulta en: https://aplicaciones.adres.gov.co/bdua_internet/Pages/ConsultarAfiliadoWeb.aspx
– Régimen especial: solicitar certificado directamente en su entidad.
Formatos y archivos de apoyo:
https://drive.google.com/drive/folders/1kX-4qiAmvWxfoYyWPn7SMQMPw9-GIBuG?usp=drive_link
Importante:
– Todo debe ir completo, en orden y en un solo PDF.
– Si falta algo, el documento será devuelto para corregirlo y deberás cargarlo nuevamente.
mailto:fredy.diaz.comercial@gmail.com
11:37 p. m.
25/11/2025


ChatGPT - Proyecto Laboral 2
Google Calendar - noviembre
(5) WhatsApp Business
web.whatsapp.com
Abrir en la app
WhatsApp
Buscar un chat o iniciar uno nuevo
Todos
No leídos
Favoritos
Grupos
Etiquetas
Actualización disponible
Haz clic para actualizar WhatsApp.
Buenos días, Ya pase tu numero a la coordinadora que ...
WhatsApp Business
sábado
Consejos profesionales para impulsar los clics de tus ...
+57 311 4844789
jueves
Buenas tardes es q no me dejo presentar las pruebas
+57 320 9208449
jueves
Mi número es 3209422312
+57 310 6709167
jueves
Ya envié mi documentación para la matrícula
+57 310 6709167
últ. vez hoy a la(s) 10:10 p. m.
Los mensajes y las llamadas están cifrados de extremo a extremo. Solo las personas en este chat pueden leerlos, escucharlos o compartirlos. Haz clic para obtener más información.
Buenas días, apreciado aprendiz
A su correo le han enviado una comunicación de asunto: ¡SENA! - Citación virtual para la verificación de documentos de matrícula para la tecnología en Gestión Contable y de Información Financiera. Es importante enviar la totalidad de los documentos antes del 1 de diciembre de 2025. En el correo se le informa cuales son los documentos y el enlace donde debe hacer el respectivo cargue de los mismo
9:15 a. m.
Gracias 9:41 a. m.
jueves
Buenos días 11:13 a. m.
Ya envié mi documentación para la matrícula 11:13
Escribe un mensaje
11:39 p. m.
25/11/2025


ChatGPT - Proyecto Laboral 2
Google Calendar - noviembre
(5) WhatsApp Business
web.whatsapp.com
Abrir en la app
WhatsApp
Buscar un chat o iniciar uno nuevo
Todos
No leídos
Favoritos
Grupos
Etiquetas
Actualización disponible
Haz clic para actualizar WhatsApp.
WhatsApp Business
sábado
Consejos profesionales para impulsar los clics de tus ...
+57 311 4844789
jueves
Buenas tardes es q no me dejo presentar las pruebas
+57 320 9208449
jueves
Mi número es 3209422312
+57 310 6709167
jueves
Ya envié mi documentación para la matrícula
+57 311 4844789
Buenas días, a miércoles rendiz
A su correo le han enviado una comunicación de asunto: ¡SENA! - Citación virtual para la verificación de documentos de matrícula para la tecnología en Gestión Contable y de Información Financiera. Es importante enviar la totalidad de los documentos antes del 1 de diciembre de 2025. En el correo se le informa cuales son los documentos y el enlace donde debe hacer el respectivo cargue de los mismo
6:06 a. m.
Buenas tardes no me a llegado el correo
GOR-F-083_Autorización_para_el_trata...
2 páginas • PDF • 186 kB
5:39 p. m.
Escribe un mensaje
11:39 p. m.
25/11/2025

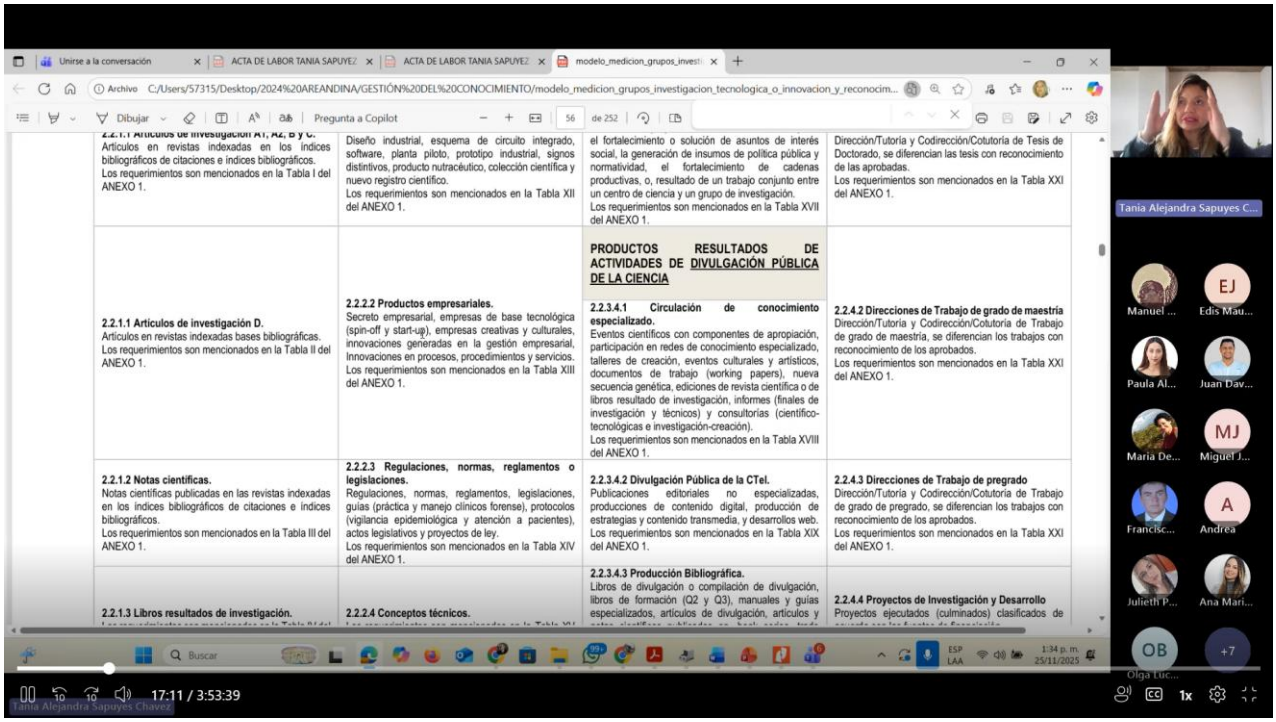

ChatGPT - Proyecto Laboral 2
Google Calendar - noviembre
(5) WhatsApp Business
web.whatsapp.com
Abrir en la app
WhatsApp
Buscar un chat o iniciar uno nuevo
Todos
No leídos
Favoritos
Grupos
Etiquetas
Actualización disponible
Haz clic para actualizar WhatsApp.
+57 312 8170870
sábado
+57 311 4537425
sábado
+57 320 4782229
sábado
+57 322 6078231
sábado
+57 322 6078231
haz clic aquí para ver la información de contacto
sábado
Gestión de la Oferta, Ejecución y Certificación del Centro Agroturístico para que completes los documentos para formalizar tu ingreso al programa:
FICHA 3388717 – Tecnólogo en Gestión Contable y de Información Financiera
1. Ingresa al enlace y sigue las instrucciones:
https://forms.gle/SnnvkHaq1S6BzxNi9
Fecha límite: lunes 1 de diciembre de 2025 – 5:00 p. m.
2. Prepara y carga en el link un solo PDF con los documentos, en este orden:
Formato "Compromiso del aprendiz"
– Diligenciado completamente y firmado a mano (tinta negra).
Documento de identidad
– Escáner legible (cédula, TI o PPT para extranjeros).
– Extranjeros: también documento del país de origen.
Formato de Tra...Leer más
4:34 p. m.
Escribe un mensaje
11:40 p. m.
25/11/2025


ChatGPT - Proyecto Laboral 2
Google Calendar - noviembre
(5) WhatsApp Business
web.whatsapp.com
Abrir en la app
WhatsApp
Buscar un chat o iniciar uno nuevo
Todos
No leídos
Favoritos
Grupos
Etiquetas
Actualización disponible
Haz clic para actualizar WhatsApp.
+57 313 5040096
sábado
Al correo te llega toda la información
+57 318 6059039
sábado
A tu correo te llega la notificación, por favor, estar pend...
+57 312 3521509
sábado
Recibe un cordial saludo En días anteriores te enviaron ...
+57 322 9077932
sábado
Recibe un cordial saludo En días anteriores te enviaron ...
+57 318 6059039
2. Prepara y carg... el link un solo PDF con los documentos, en este orde...
sábado
Formato "Compromiso del aprendiz"
– Diligenciado completamente y firmado a mano (tinta negra).
Documento de identidad
– Escáner legible (cédula, TI o PPT para extranjeros).
– Extranjeros: también documento del país de origen.
Formato de Tra...Leer más
4:36 p. m.
Buenas noches 6:50 p. m.
Me gustaría saber si mis documentos ya han sido aceptad... soy Fernando José cachaya González y mi cédula es 1003865271, quedo atento gracias y que pena escribir a esta hora
6:50 p. m.
Hola José 7:03 p. m.
A tu correo te llega la notificación, por favor, estar pendiente
7:04 p. m.
Escribe un mensaje
11:41 p. m.
25/11/2025


ChatGPT - Proyecto Laboral 2
Google Calendar - noviembre
(5) WhatsApp Business
web.whatsapp.com
Abrir en la app
WhatsApp
Buscar un chat o iniciar uno nuevo
Todos
No leídos
Favoritos
Grupos
Etiquetas
Actualización disponible
Haz clic para actualizar WhatsApp.
+57 313 5040096
sábado
Al correo te llega toda la información
+57 318 6059039
sábado
A tu correo te llega la notificación, por favor, estar pend...
+57 312 3521509
sábado
Recibe un cordial saludo En días anteriores te enviaron ...
+57 322 9077932
sábado
Recibe un cordial saludo En días anteriores te enviaron ...
+57 313 5040096
Cuenta de empresa
Se ha procesado la documentación aportada por usted, con éxito.
Continúa en el proceso.
Grupo de Administración Educativa
SENA- Centro Agroturístico
Calle 22 No. 9 - 82 - San Gil
- Santander
6:21 p. m.
Este fue el correo que le llegó ayer no se que realizar ahora
6:22 p. m.
Excelente. Luego sigue el contacto para que puedas iniciar con la inducción
6:23 p. m.
Mmm y cuando son las inducción
O como me van a contactar 6:27 p. m.
Al correo te llega toda la información 7:08 p. m.
Escribe un mensaje
11:41 p. m.
25/11/2025

- Asistir y participar activamente en las reuniones programadas por la(s) red(es) de conocimiento propias del Centro de Formación a las cuales sea invitado.

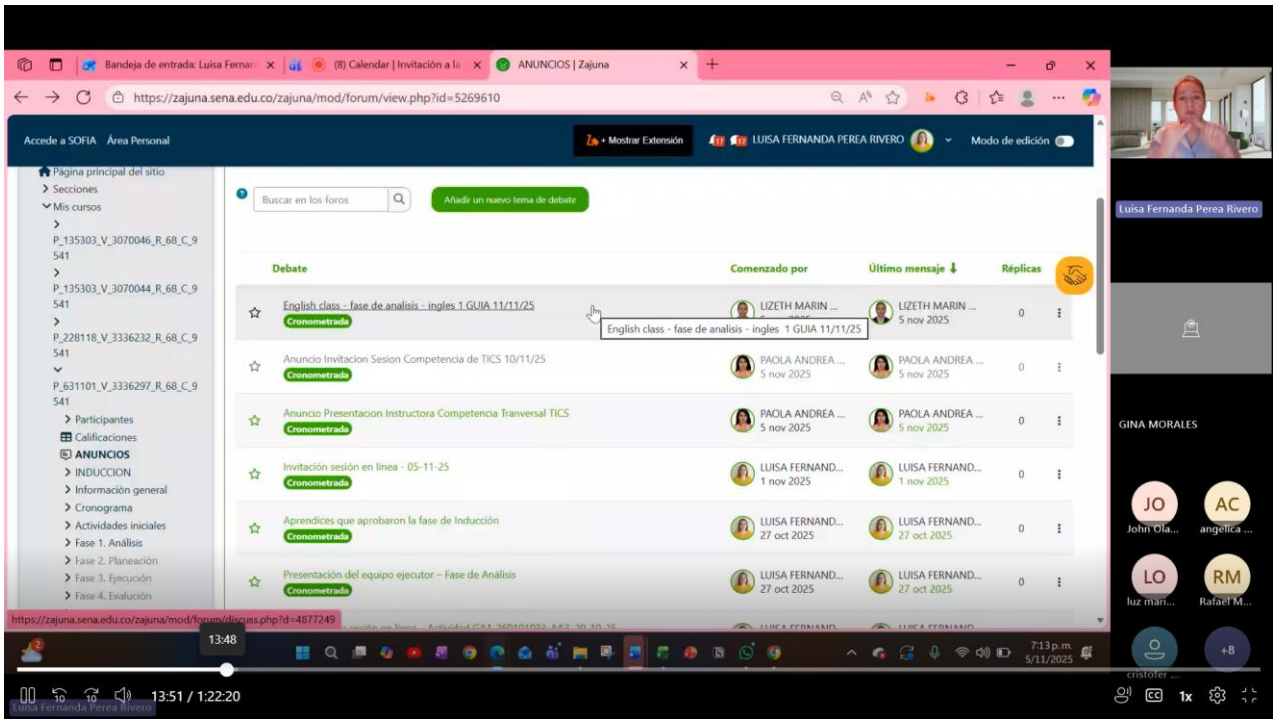
Reunión de seguimiento a la formación convocada por el Centro



- Ejecutar la formación profesional integral en los diferentes niveles y modalidades (titulada, complementaria y virtual) que programe el Centro de Formación.

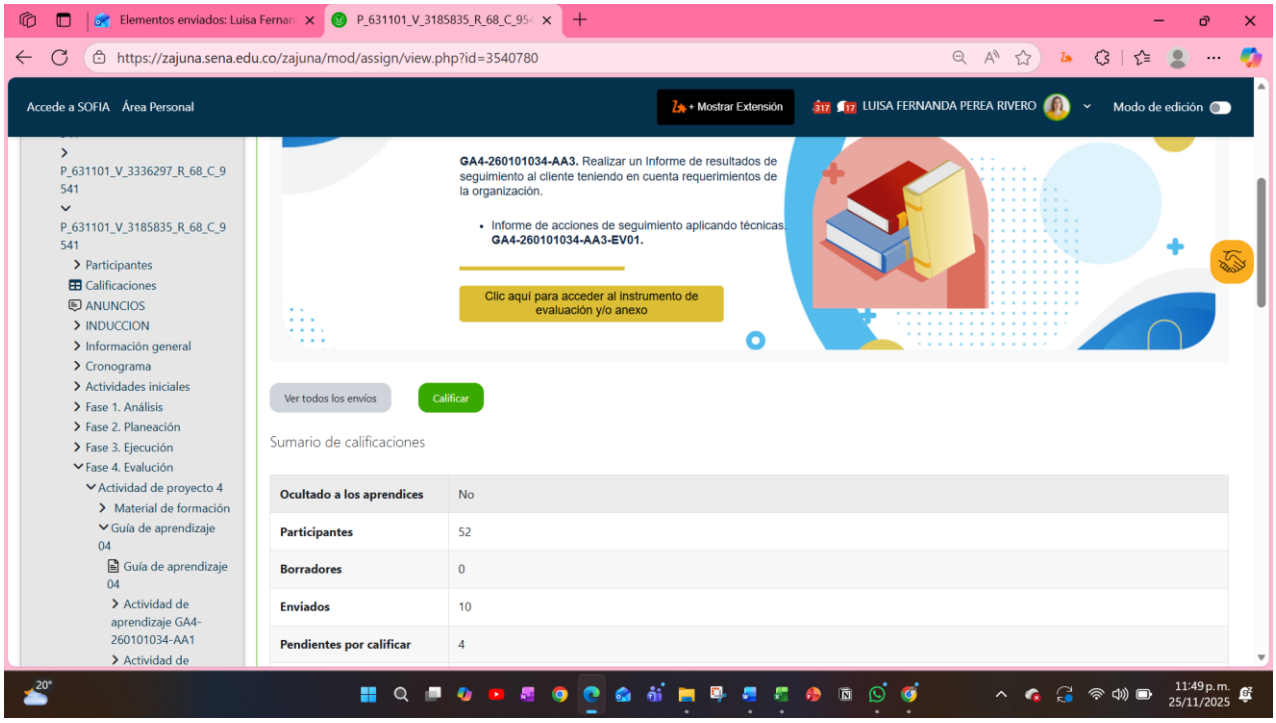
Ficha: 3185835
Fecha: 04, 05, 06, 07, 10, 11, 12, 13, 14, 18, 19, 20, 21, 24, 25,26,27 y 28 de noviembre de 2025
Rango de horas: 12:00 a 4:00 am.
Nombre del programa: Asesoría Comercial
Competencia: Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
Resultado: Determinar acciones postventa a partir de la experiencia de servicio
Resultado: Ejecutar acciones postventa de acuerdo con políticas de la organización
Horas de formación: 72 horas

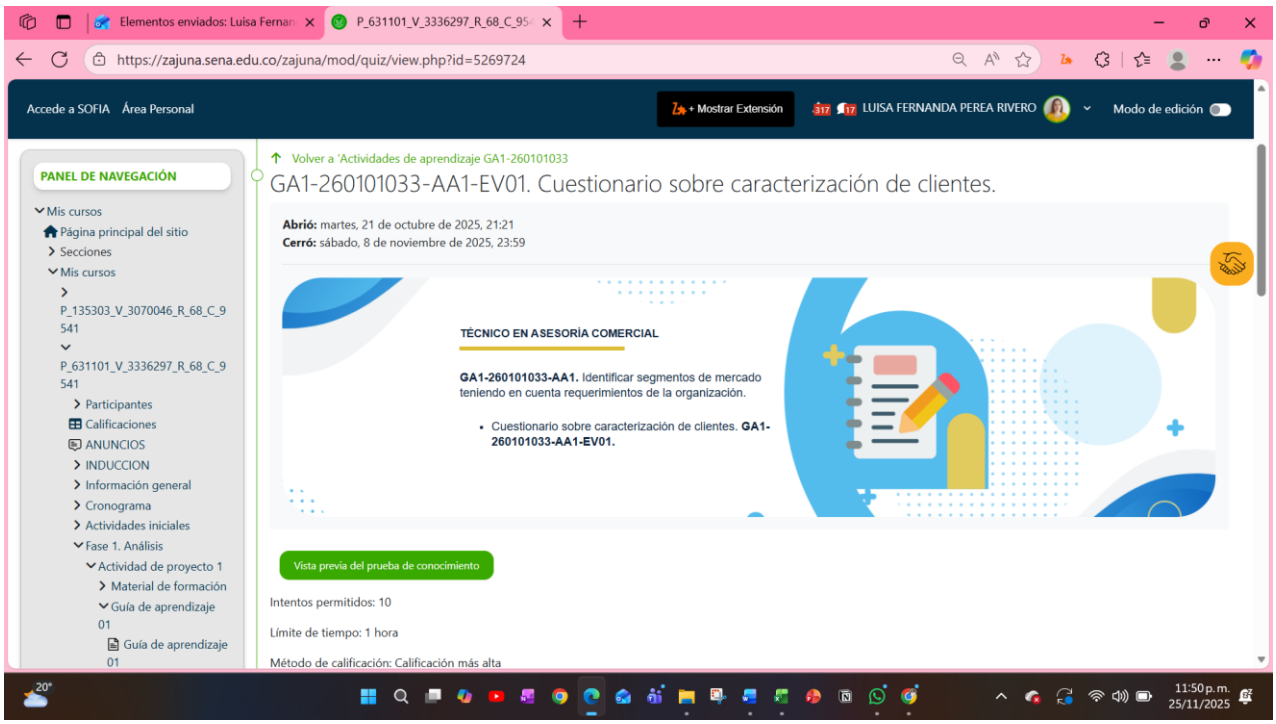
Ficha: 3336297
Fecha: 04, 05, 06, 07, 10, 11, 12, 13, 14, 18, 19, 20, 21, 24, 25,26,27 y 28 de noviembre de 2025
Rango de horas: 4:00 a 8:00 pm
Nombre del programa: Asesoría Comercial
Competencia: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
Resultado: Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización
Horas de formación: 72 horas
Horas de formación: 144 horas

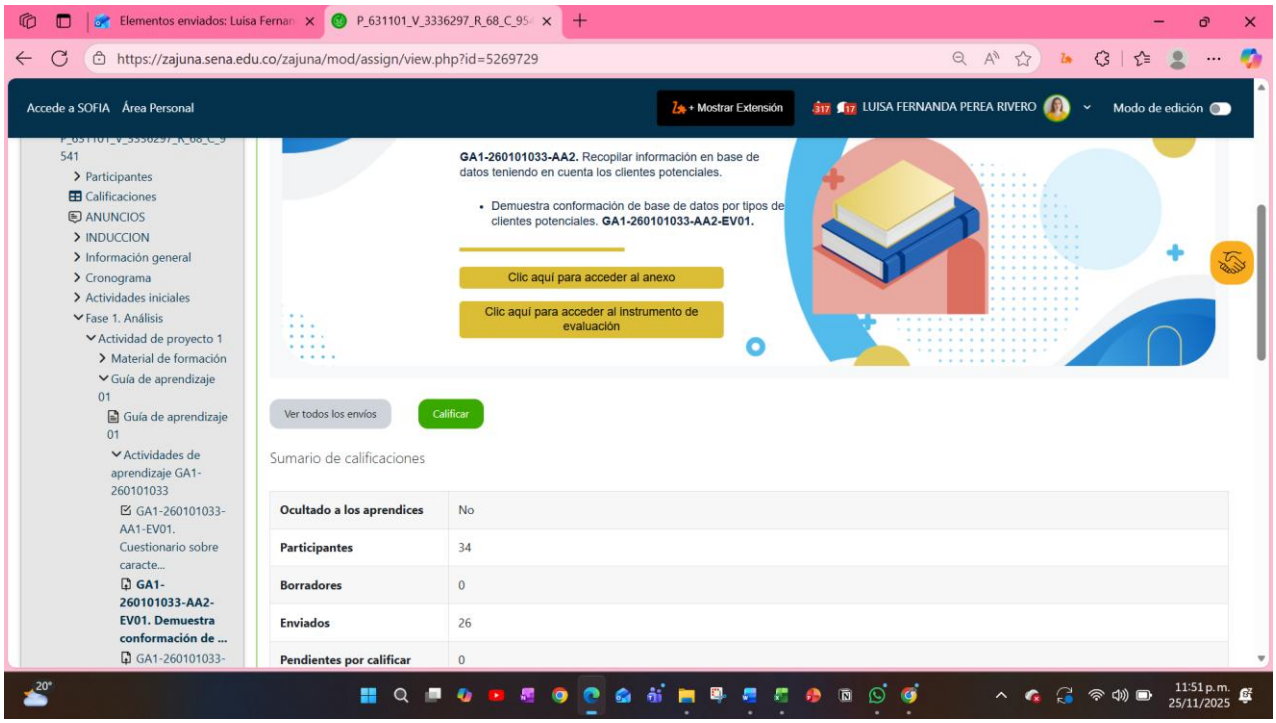


- Utilizar el LMS Institucional como apoyo a la formación en cualquiera de las estrategias institucionales

Impartir la formación, en los programas Técnico en Asesoría Comercial, fichas 3185835, 3336297 y de la Tecnología en Análisis y Desarrollo de Software, ficha 3336232

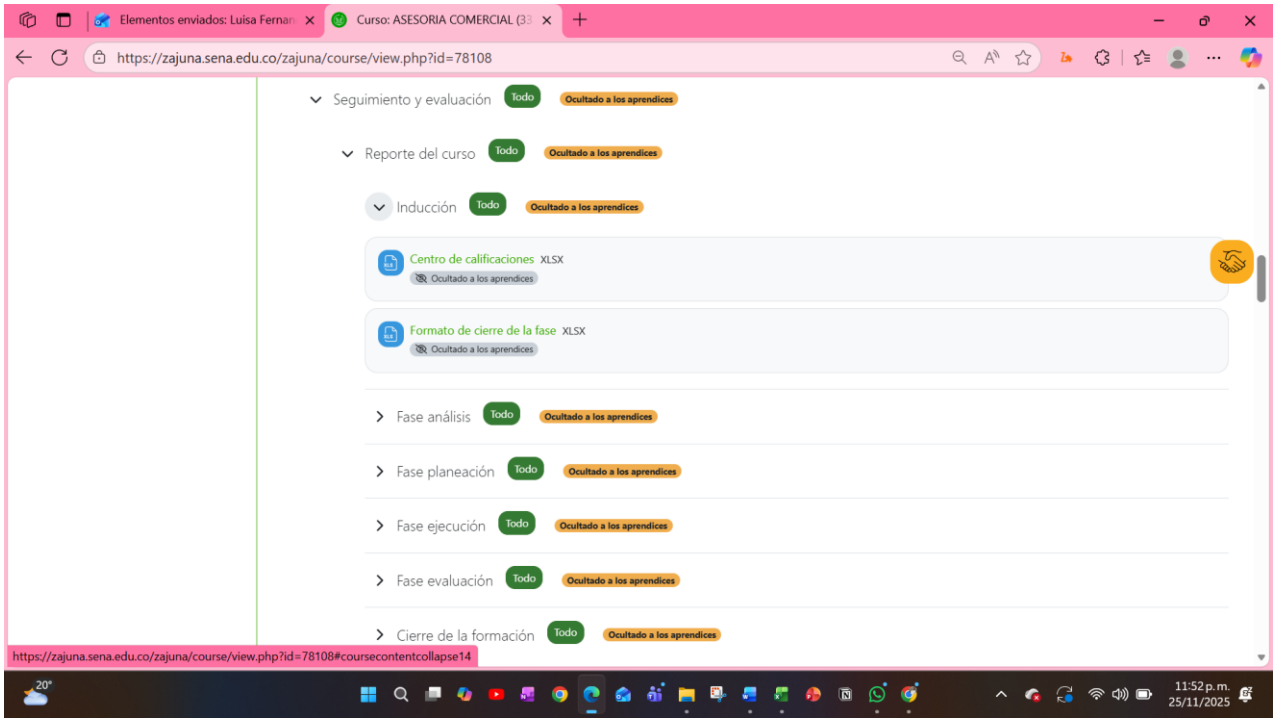

Elementos enviados: Luisa Fernan
P_631101_V_3185835_R_68_C_95
https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=3540780
Accede a SOFIA
Área Personal
+ Mostrar Extensión
LUISA FERNANDA PEREA RIVERO
Modo de edición
P_631101_V_3336297_R_68_C_9541
P_631101_V_3185835_R_68_C_9541
Participantes
Calificaciones
ANUNCIOS
INDUCCION
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Fase 1. Análisis
Fase 2. Planeación
Fase 3. Ejecución
Fase 4. Evalución
Actividad de proyecto 4
Material de formación
Guía de aprendizaje 04
Guía de aprendizaje 04
Actividad de aprendizaje GA4-260101034-AA1
Actividad de
GA4-260101034-AA3. Realizar un Informe de resultados de seguimiento al cliente teniendo en cuenta requerimientos de la organización.
Informe de acciones de seguimiento aplicando técnicas. GA4-260101034-AA3-EV01.
Clic aquí para acceder al instrumento de evaluación y/o anexo
Ver todos los envíos
Calificar
Sumario de calificaciones
Ocultado a los aprendices
No
Participantes
52
Borradores
0
Enviados
10
Pendientes por calificar
4
11:49 p. m.
25/11/2025

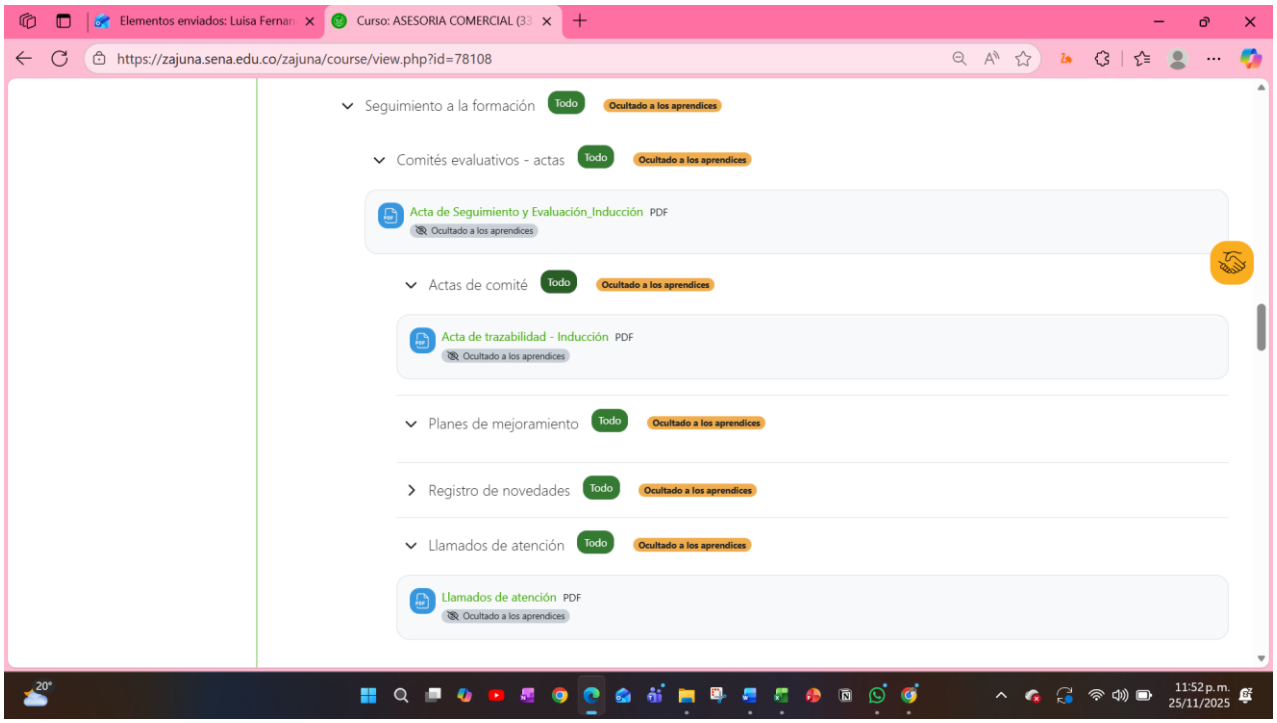

Elementos enviados: Luisa Fernan
P_631101_V_3336297_R_68_C_95
https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/quiz/view.php?id=5269724
Accede a SOFIA
Área Personal
+ Mostrar Extensión
LUISA FERNANDA PEREA RIVERO
Modo de edición
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_135303_V_3070046_R_68_C_9541
P_631101_V_3336297_R_68_C_9541
Participantes
Calificaciones
ANUNCIOS
INDUCCION
Información general
Cronograma
Actividades iniciales
Fase 1. Análisis
Actividad de proyecto 1
Material de formación
Guía de aprendizaje 01
Guía de aprendizaje 01
Volver a 'Actividades de aprendizaje GA1-260101033
GA1-260101033-AA1-EV01. Cuestionario sobre caracterización de clientes.
Abrió: martes, 21 de octubre de 2025, 21:21
Cerró: sábado, 8 de noviembre de 2025, 23:59
TÉCNICO EN ASESORÍA COMERCIAL
GA1-260101033-AA1. Identificar segmentos de mercado teniendo en cuenta requerimientos de la organización.
Cuestionario sobre caracterización de clientes. GA1-260101033-AA1-EV01.
Vista previa del prueba de conocimiento
Intentos permitidos: 10
Límite de tiempo: 1 hora
Método de calificación: Calificación más alta
11:50 p. m.
25/11/2025

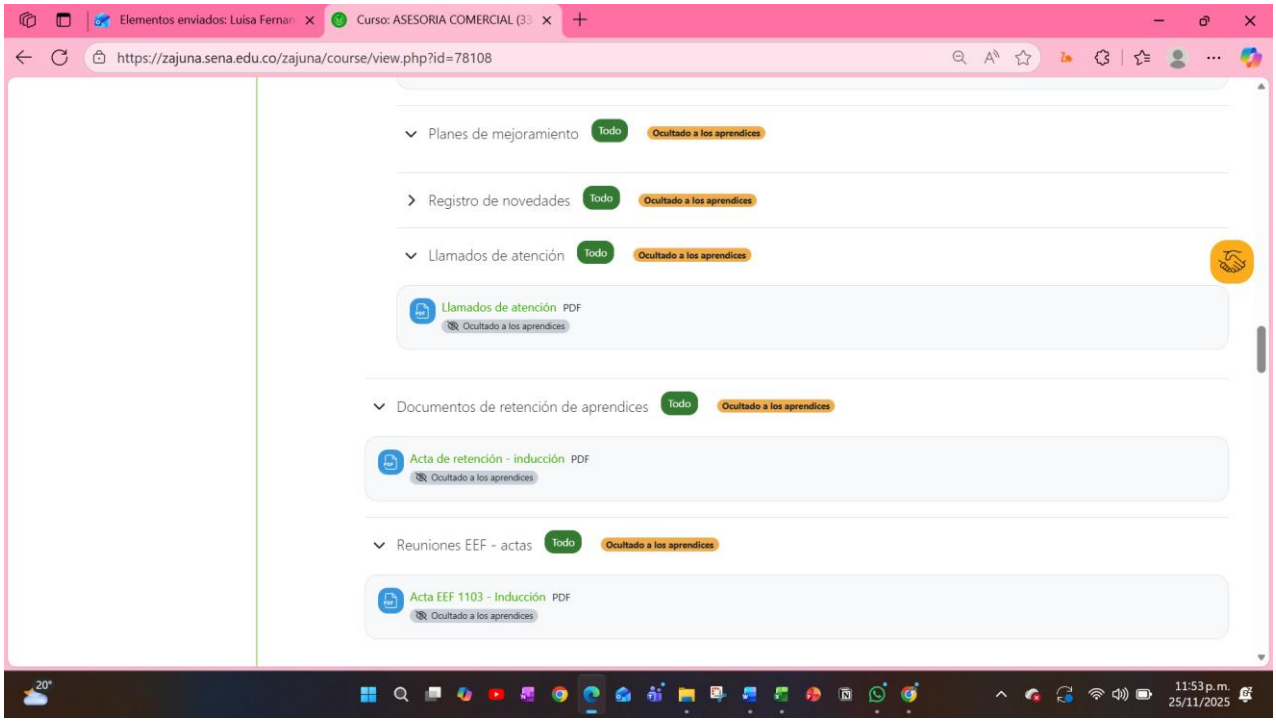


- Cumplir con los lineamientos de orientación del desempeño del instructor en ambientes virtuales de aprendizaje, de acuerdo con lo establecido en el aplicativo compromISO – Guía Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje (Aplica para instructores que apoyan formación virtual).

Impartir la formación, en los programas Técnico en Asesoría Comercial, fichas 3185835, 3336297 y de la Tecnología en Análisis y Desarrollo de Software, ficha 3336232


Elementos enviados: Luisa Fernan
Curso: ASESORIA COMERCIAL (33
https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/course/view.php?id=78108
Seguimiento y evaluación
Todo
Ocultado a los aprendices
Reporte del curso
Inducción
Centro de calificaciones XLSX
Formato de cierre de la fase XLSX
Fase análisis
Fase planeación
Fase ejecución
Fase evaluación
Cierre de la formación
https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/course/view.php?id=78108#coursecontentcollapse14
11:52 p.m.
25/11/2025


Elementos enviados: Luisa Fernan
Curso: ASESORIA COMERCIAL (33
https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/course/view.php?id=78108
Seguimiento a la formación
Todo
Ocultado a los aprendices
Comités evaluativos - actas
Acta de Seguimiento y Evaluación_Inducción PDF
Actas de comité
Acta de trazabilidad - Inducción PDF
Planes de mejoramiento
Registro de novedades
Llamados de atención
Llamados de atención PDF
11:52 p.m.
25/11/2025





LUISA FERNANDA PEREA RIVERO
CONTRATO No CO1.PCCNTR.7480310

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LUISA FERNANDA PEREA RIVERO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROTURÍSTICO

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

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

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3336297 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 71,70

FICHA DE APRENDIZAJE: 3185835 - ASESORIA COMERCIAL

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

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

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	71,40

FICHA DE APRENDIZAJE:	3070044 - ATENCION INTEGRAL AL CLIENTE
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE
APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Tramitar requerimientos del usuario de acuerdo con procedimiento técnico y protocolo de servicio

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 182,90

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: LUISA FERNANDA PEREA RIVERO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROTURÍSTICO