PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, Noviembre de 2020

Señor
ROBERTO IGNACIO MORALES HEILBRON
SUPERVISOR CONTRATO No. **1730057**
Coordinador de Metalmecánica
Metalmecánica
Barranquilla

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Noviembre del año 2020

Referencia: No 1730057 del año 2020

MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 22.712.258 de Palmar De Varela, en mi calidad de Contratista del SENA, en Metalmecánica, 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: d). un pago correspondiente al mes de Noviembre de 2020 por valor de (3.278.181). Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de Ahorros No. 0550026300665325 Davivienda, cuyo titular es el Contratista.

Plazo: Será hasta el 28 de Diciembre de 2020.

OBJETO:
Prestación de servicios profesionales como instructor para impartir formación profesional titulada y complementaria en el área de emprendimiento de acuerdo a la programación académica del SENA Centro Nacional Colombo Alemán

CLÁUSULA (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Prestar a cabalidad los servicios personales descritos en el objeto del contrato de acuerdo al calendario académico, programación y períodos contratados para la presente vigencia.	Organizar formación complementaria en Emprendimiento a grupos asignados por la Coordinación Académica en los Programas Técnicos en Soldadura, Maquinaria Industrial, Mecanizado y Refrigeración.	Registros y reportes.
2	Prestar los servicios personales en la jornada que el Centro indique de acuerdo a la programación establecida.	Orientar formación complementaria en Emprendimiento a los grupos: TSP 59 (2065744) – TSP 60 (2065748) – TMMI 60 (2066094) – MERVC 35 (2163092) – MERVC 36 (2185482) – TMF 1 (2066068)	Registros y reportes.
3	Prestar los servicios personales en la jornada que el Centro indique de acuerdo a la programación establecida.	Orientar formación complementaria a los grupos de la comunidad: Atención al Cliente (2210696), (2210657), Emprendimiento (2210684).	Registros y reportes.
4	Planear el Desarrollo Curricular de la Acción de Formación a orientar.	Seleccionar estrategias de enseñanza - aprendizaje - evaluación según el programa de formación profesional y el enfoque metodológico adoptado	Portafolio del instructor
5	Presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Diligenciar Formato establecido por la Coordinación Académica para presentar informe mensual de la ejecución del contrato.	Formato de informe diligenciado, según actividades ejecutadas en el mes de Noviembre.

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	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN

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 enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,



MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
Contratista
C.C. No. 22.712.258

Recibí a satisfacción:

ROBERTO IGNACIO MORALES HEILBRON
Supervisor Contrato 1730057 de 2020
Coordinador de Metalmecánica

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO NACIONAL COLOMBO ALEMAN

FECHA INICIAL: 01/11/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 30/11/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE:	2066068 - MECANIZADO EN TORNO Y FRESADORA CONVENCIONAL
• 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:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

02.CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

03.ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

04. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

1 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

2 CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

3 ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

4 VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MECANIZAR PIEZA INDUSTRIAL DE ACUERDO CON TÉCNICAS MANUALES Y SEMIAUTOMÁTICAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PULIR PIEZAS INDUSTRIALES DE ACUERDO CON TÉCNICAS MANUALES Y MECÁNICAS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2210684 - BÁSICO EN EMPRENDIMIENTO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

2301010301 IDENTIFICAR NECESIDADES DEL ENTORNO TENIENDO EN CUENTA LAS POLITICAS Y OBJETIVOS EMPRESARIALES.

2301010302 SELECCIONAR LA IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS POLITICAS DE LA EMPRESA.

2301010303 IDENTIFICAR FUENTES DE FINANCIACION DE ACUERDO A LA IDEA SELECCIONADA.

2301010304 DILIGENCIAR FORMULARIOS DE ACUERDO A METODOLOGIA ESTABLECIDA POR ENTE FINANCIADOR

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2185482 - MANTENIMIENTO DE EQUIPOS DE REFRIGERACION, VENTILACION Y CLIMATIZACION

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ALISTAR RECURSOS PARA EL MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES DE REFRIGERACION, VENTILACION Y CLIMATIZACION DE ACUERDO CON LOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR BUENAS PRÁCTICAS EN EL USO DE REFRIGERANTES Y LUBRICANTES EN INSTALACIONES RC, SEGÚN NORMATIVIDAD AMBIENTAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CORREGIR FALLAS EN INSTALACIONES RVC DOMÉSTICAS PARA RESTABLECER SUS FUNCIONES ESPECIFICADAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EJECUTAR MANTENIMIENTO PREVENTIVO EN INSTALACIONES RVC, SEGÚN LAS CONDICIONES DE OPERACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAE28: ANALIZAR SITUACIONES DE SERVICIO CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES

RAE29: PROPORCIONAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES Y USUARIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA

RAE30: INTERACTUAR CON LOS CLIENTES DE ACUERDO CON PROTOCOLOS DE SERVICIO ESTABLECIDOS POR LA COMPAÑÍA

RAE31: VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA COMPAÑÍA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONTAR INSTALACIONES RVC SEGÚN ESPECIFICACIONES TÉCNICAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2066094 - MECANICA DE MAQUINARIA INDUSTRIAL

• 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:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

02.CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

03.ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

04. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

1 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

2 CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

3 ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

4 VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Intervenir equipos de acuerdo con técnicas de mantenimiento preventivo
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reparar equipos según procedimiento y manuales técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2210696 - ATENCION Y SERVICIO AL CLIENTE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ATENDER AL CLIENTE A TRAVÉS DE LOS MEDIOS TECNOLÓGICOS Y APLICATIVOS DISPONIBLES TENIENDO EN CUENTA LOS PROTOCOLOS Y NECESIDAD DEL MISMO.

IDENTIFICAR LOS FACTORES QUE INTERVIENEN EN LA ESTRATEGIA DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE PERSONALIZADO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTÁNDARES DE CALIDAD DE LA ORGANIZACIÓN.

SOLUCIONAR EL REQUERIMIENTO DEL CLIENTE SEGÚN PRINCIPIOS ÉTICOS E INSTITUCIONALES.

VALORAR LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE SERVICIO AL CLIENTE SEGÚN LA SATISFACCIÓN EVIDENCIADA POR EL CLIENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2065748 - SOLDADURA DE PRODUCTOS METALICOS EN PLATINA

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

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

02.CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

03.ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

04. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

1 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

2 CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

3 ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

4 VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Manejar soldadura de eléctrodo tungsteno de acuerdo con procedimiento técnico y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	SOLDAR LÁMINAS METÁLICAS SEGÚN TÉCNICA DE ALAMBRE SÓLIDO Y NORMATIVA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	SOLDAR LÁMINAS METÁLICAS SEGÚN TÉCNICA DE ARCO MANUAL ELÉCTRODO REVESTIDO Y NORMATIVA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 23,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2065744 - SOLDADURA DE PRODUCTOS METALICOS EN PLATINA

• 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:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

02.CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

03.ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

04. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

1 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

2 CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

3 ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

4 VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Manejar soldadura de eléctrodo tungsteno de acuerdo con procedimiento técnico y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	SOLDAR LÁMINAS METÁLICAS SEGÚN TÉCNICA DE ALAMBRE SÓLIDO Y NORMATIVA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	SOLDAR LÁMINAS METÁLICAS SEGÚN TÉCNICA DE ARCO MANUAL ELÉCTRODO REVESTIDO Y NORMATIVA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	24,90

FICHA DE APRENDIZAJE:	2163092 - MANTENIMIENTO DE EQUIPOS DE REFRIGERACION, VENTILACION Y CLIMATIZACION

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ALISTAR RECURSOS PARA EL MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES DE REFRIGERACION, VENTILACION Y CLIMATIZACION DE ACUERDO CON LOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR BUENAS PRÁCTICAS EN EL USO DE REFRIGERANTES Y LUBRICANTES EN INSTALACIONES RC, SEGÚN NORMATIVIDAD AMBIENTAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CORREGIR FALLAS EN INSTALACIONES RVC DOMÉSTICAS PARA RESTABLECER SUS FUNCIONES ESPECIFICADAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EJECUTAR MANTENIMIENTO PREVENTIVO EN INSTALACIONES RVC, SEGÚN LAS CONDICIONES DE OPERACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAE28: ANALIZAR SITUACIONES DE SERVICIO CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES

RAE29: PROPORCIONAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES Y USUARIOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA

RAE30: INTERACTUAR CON LOS CLIENTES DE ACUERDO CON PROTOCOLOS DE SERVICIO ESTABLECIDOS POR LA COMPAÑÍA

RAE31: VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA COMPAÑÍA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONTAR INSTALACIONES RVC SEGÚN ESPECIFICACIONES TÉCNICAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2210657 - ATENCION Y SERVICIO AL CLIENTE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ATENDER AL CLIENTE A TRAVÉS DE LOS MEDIOS TECNOLÓGICOS Y APLICATIVOS DISPONIBLES TENIENDO EN CUENTA LOS PROTOCOLOS Y NECESIDAD DEL MISMO.

IDENTIFICAR LOS FACTORES QUE INTERVIENEN EN LA ESTRATEGIA DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE PERSONALIZADO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTÁNDARES DE CALIDAD DE LA ORGANIZACIÓN.

SOLUCIONAR EL REQUERIMIENTO DEL CLIENTE SEGÚN PRINCIPIOS ÉTICOS E INSTITUCIONALES.

VALORAR LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE SERVICIO AL CLIENTE SEGÚN LA SATISFACCIÓN EVIDENCIADA POR EL CLIENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 156,80

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

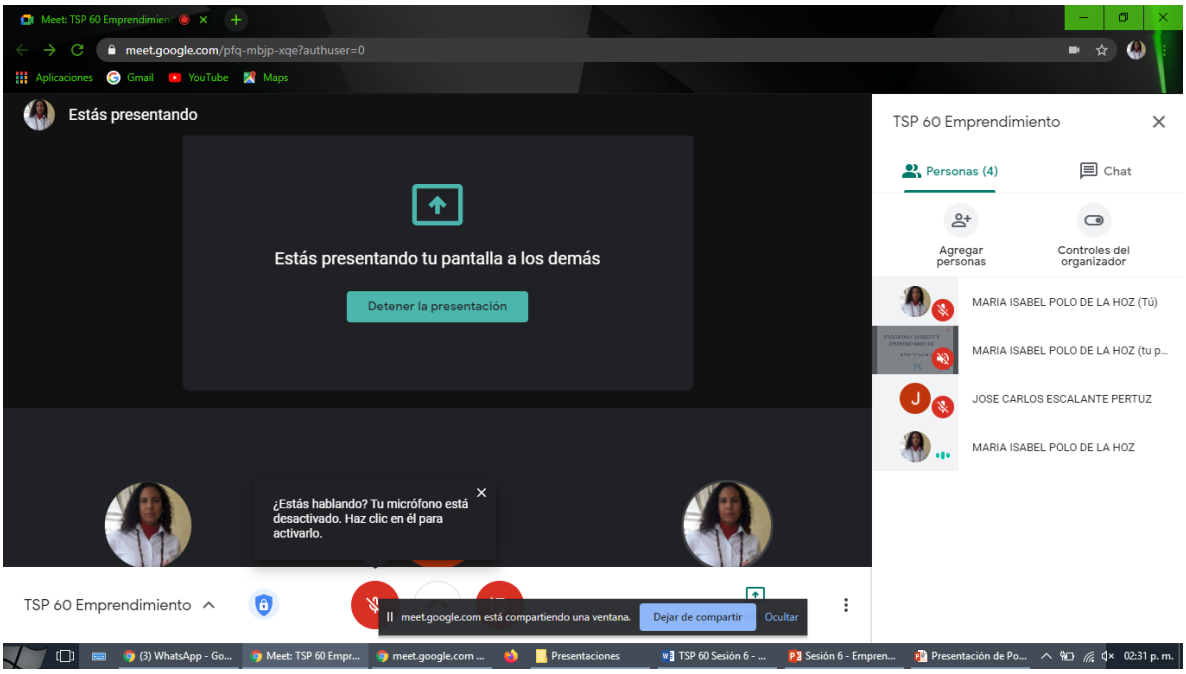
ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ

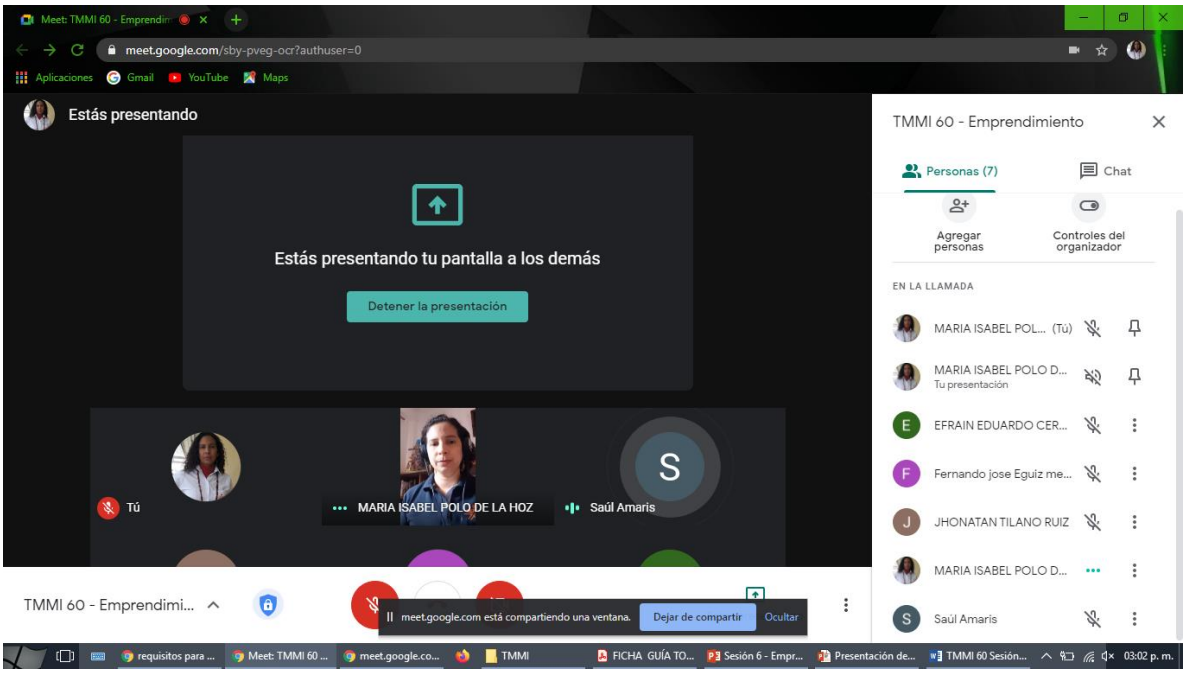
CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO NACIONAL COLOMBO ALEMAN

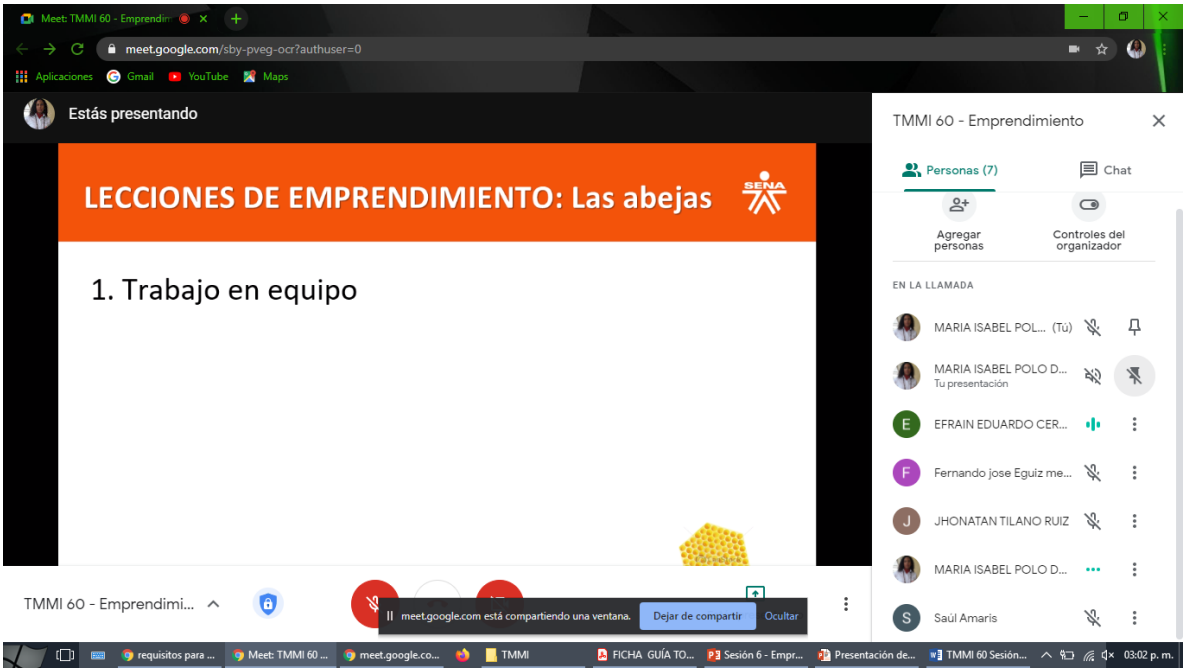

meet.google.com/pfq-mbjp-xqe?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Estás presentando
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
¿Estás hablando? Tu micrófono está desactivado. Haz clic en él para activarlo.
TSP 60 Emprendimiento
Personas (4)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
JOSE CARLOS ESCALANTE PERTUZ
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
TSP 60 Emprendimiento
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
02:31 p. m.

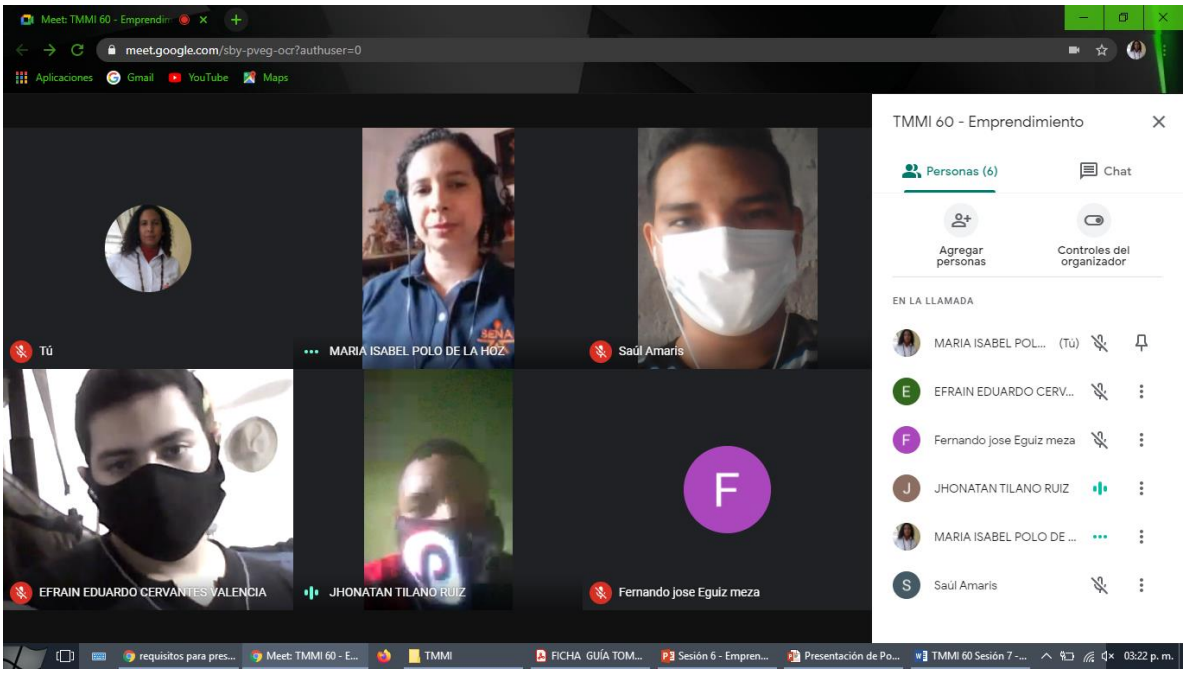

meet.google.com/pfq-mbjp-xqe?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Estás presentando
PROGRAMA BÁSICO EN EMPRENDIMIENTO
INSTRUCTOR: MARÍA ISABEL POLO
TSP 60 Emprendimiento
Personas (5)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
hector manuel hernandez hernandez
JOSE CARLOS ESCALANTE PERTUZ
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
TSP 60 Emprendimiento
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
02:32 p. m.

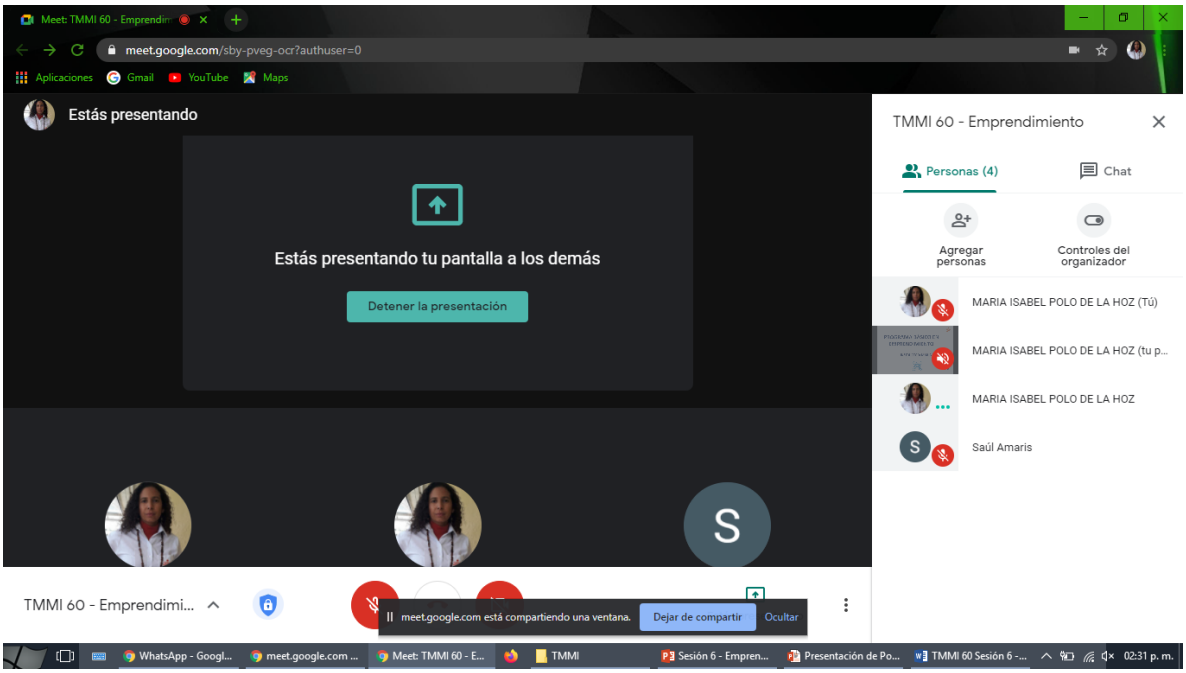

meet.google.com/pfq-mbjp-xqe?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Estás presentando
PROGRAMA BÁSICO EN EMPRENDIMIENTO
INSTRUCTOR: MARÍA ISABEL POLO
TSP 60 Emprendimiento
Personas (9)
Chat
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
BRAYAN JOSE MARIN ESCORCIA
hector manuel hernandez hernandez
Jesus Suarez
JOINER ANDRES LORA RESLEN
JOSE CARLOS ESCALANTE PERTUZ
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
Marlon Ticas
Estás presentando
02:37 p. m.


meet.google.com/pfq-mbjp-xqe?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
GRABANDO
Estás presentando
PROGRAMA BÁSICO EN EMPRENDIMIENTO
INSTRUCTOR: MARÍA ISABEL POLO
TSP 60 Emprendimiento
Personas (10)
Chat
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
BRAYAN JOSE MARIN ESCORCIA
hector manuel hernandez hernandez
Hollman Jose Urzola
Jesus Suarez
JOINER ANDRES LORA RESLEN
JOSE CARLOS ESCALANTE PERTUZ
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
Estás presentando
02:53 p. m.

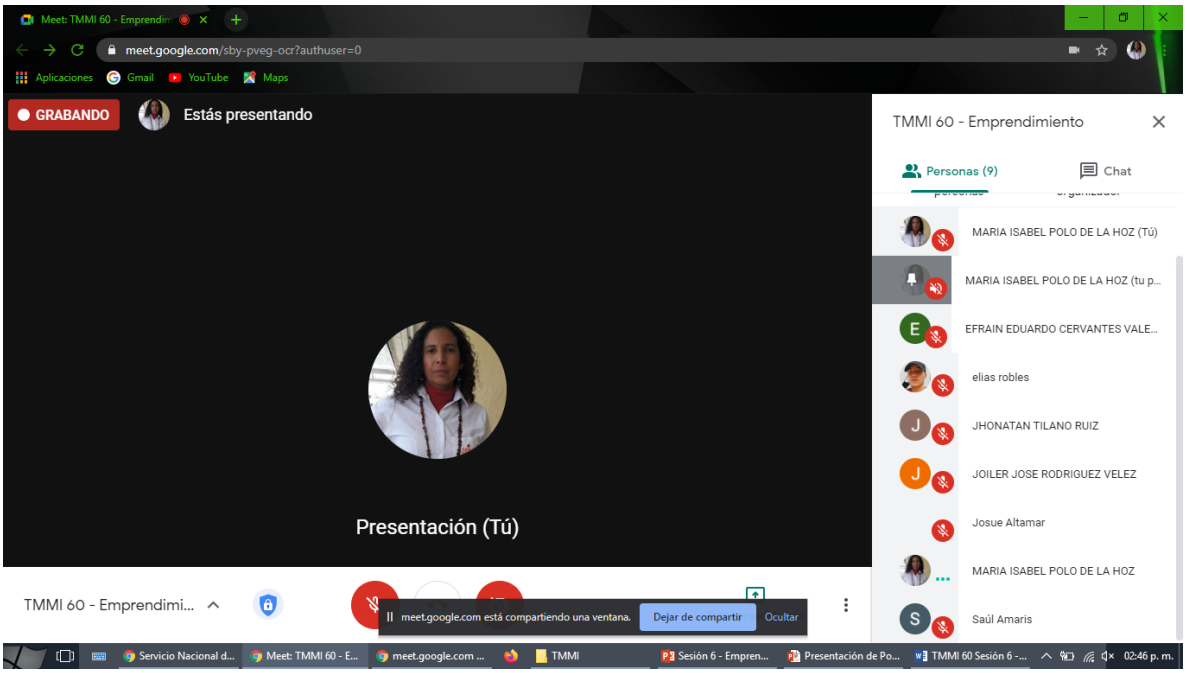

meet.google.com/sby-pveg-ocr?authuser=0
Estás presentando
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Tú
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
Saúl Amaris
TMMI 60 - Emprendimiento
Personas (7)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
EN LA LLAMADA
MARIA ISABEL POL... (Tú)
MARIA ISABEL POLO D...
Tu presentación
EFRAIN EDUARDO CER...
Fernando jose Eguiz me...
JHONATAN TILANO RUIZ
MARIA ISABEL POLO D...
Saúl Amaris
TMMI 60 - Emprendimi...
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
03:02 p. m.


meet.google.com/sby-pveg-ocr?authuser=0
Estás presentando
LECCIONES DE EMPRENDIMIENTO: Las abejas
1. Trabajo en equipo
TMMI 60 - Emprendimiento
Personas (7)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
EN LA LLAMADA
MARIA ISABEL POL... (Tú)
MARIA ISABEL POLO D...
Tu presentación
EFRAIN EDUARDO CER...
Fernando jose Eguiz me...
JHONATAN TILANO RUIZ
MARIA ISABEL POLO D...
Saúl Amaris
TMMI 60 - Emprendimi...
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
03:02 p. m.

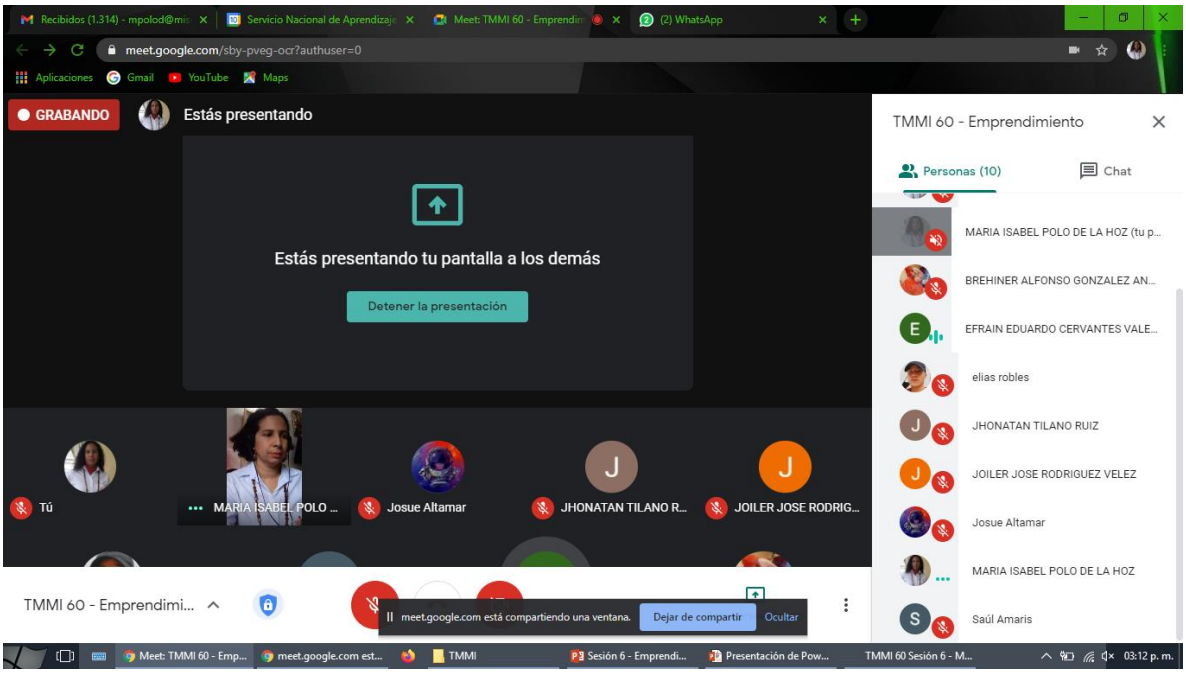

Meet: TMMI 60 - Emprendir
meet.google.com/sby-pveg-ocr?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Tú
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
Saúl Amaris
EFRAIN EDUARDO CERVANTES VALENCIA
JHONATAN TILANO RUIZ
F
Fernando jose Eguiz meza
TMMI 60 - Emprendimiento
Personas (6)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
EN LA LLAMADA
MARIA ISABEL POL... (Tú)
EFRAIN EDUARDO CERV...
Fernando jose Eguiz meza
JHONATAN TILANO RUIZ
MARIA ISABEL POLO DE ...
Saúl Amaris
requisitos para pres...
Meet: TMMI 60 - E...
TMMI
FICHA GUÍA TOM...
Sesión 6 - Empren...
Presentación de Po...
TMMI 60 Sesión 7 -...
03:22 p. m.

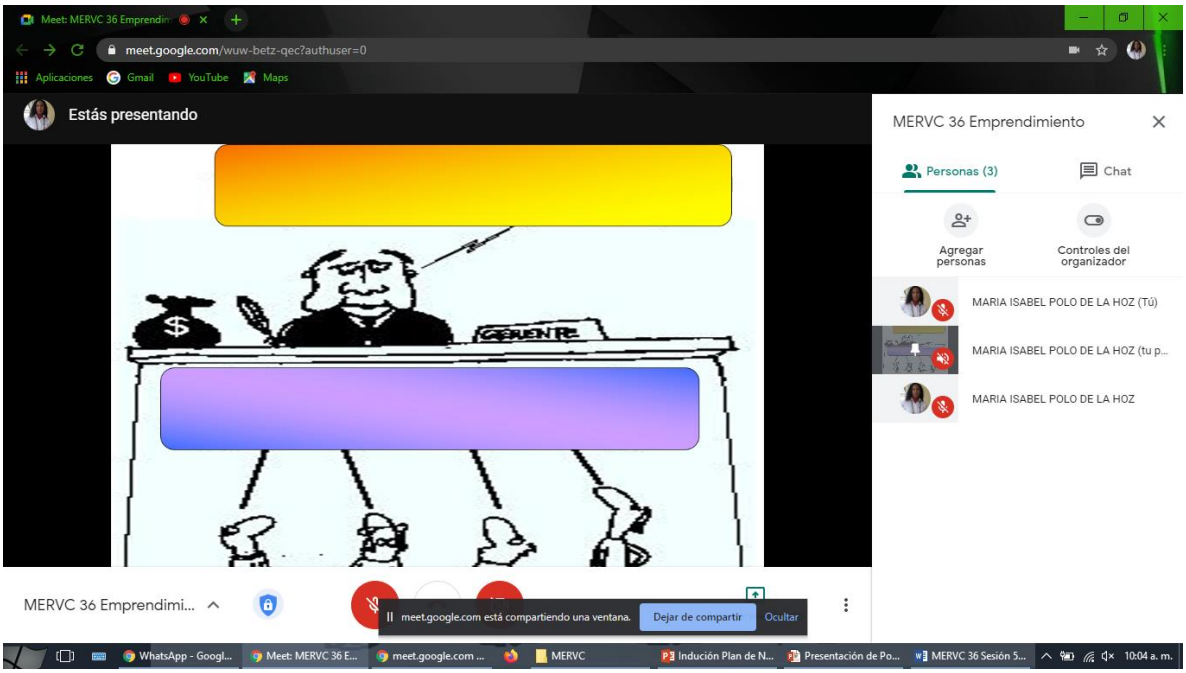

meet.google.com/sby-pveg-ocr?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Estás presentando
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
TMMI 60 - Emprendimiento
Personas (4)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
Saúl Amaris
TMMI 60 - Emprendimi...
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
02:31 p. m.

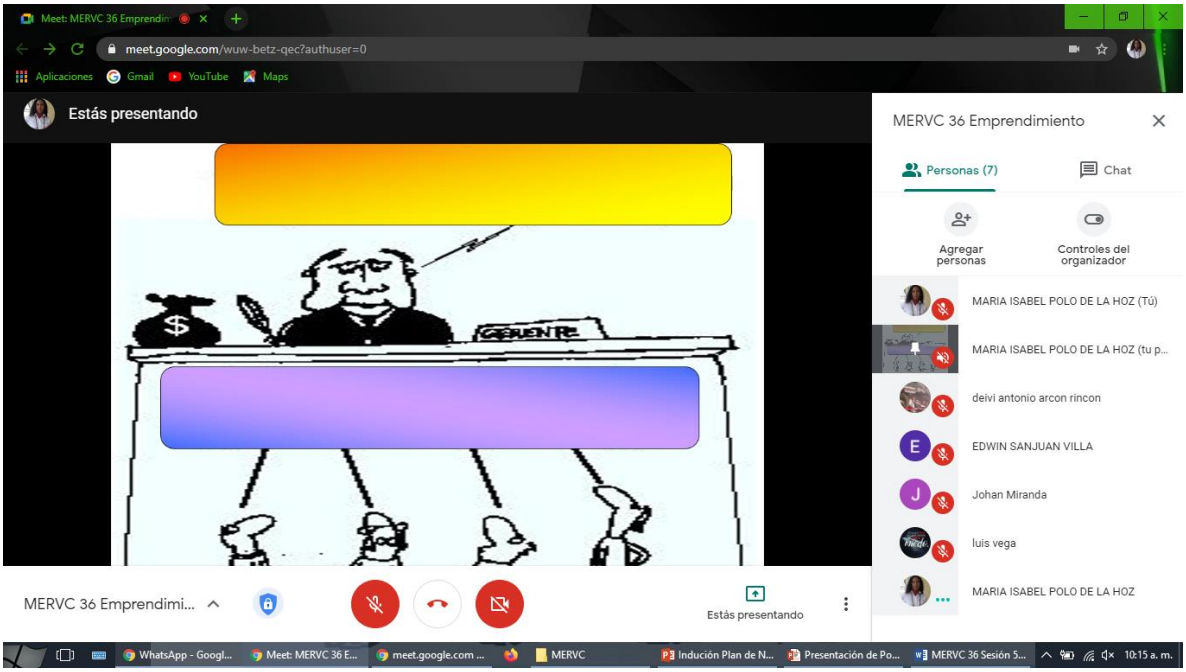

meet.google.com/sby-pveg-ocr?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Estás presentando
PROGRAMA BÁSICO EN EMPRENDIMIENTO
INSTRUCTOR: MARÍA ISABEL POLO
TMMI 60 - Emprendimiento
Personas (8)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
BREHINER ALFONSO GONZALEZ AN...
EFRAIN EDUARDO CERVANTES VALE...
elias robles
JHONATAN TILANO RUIZ
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
Saúl Amaris
TMMI 60 - Emprendimi...
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
02:37 p. m.

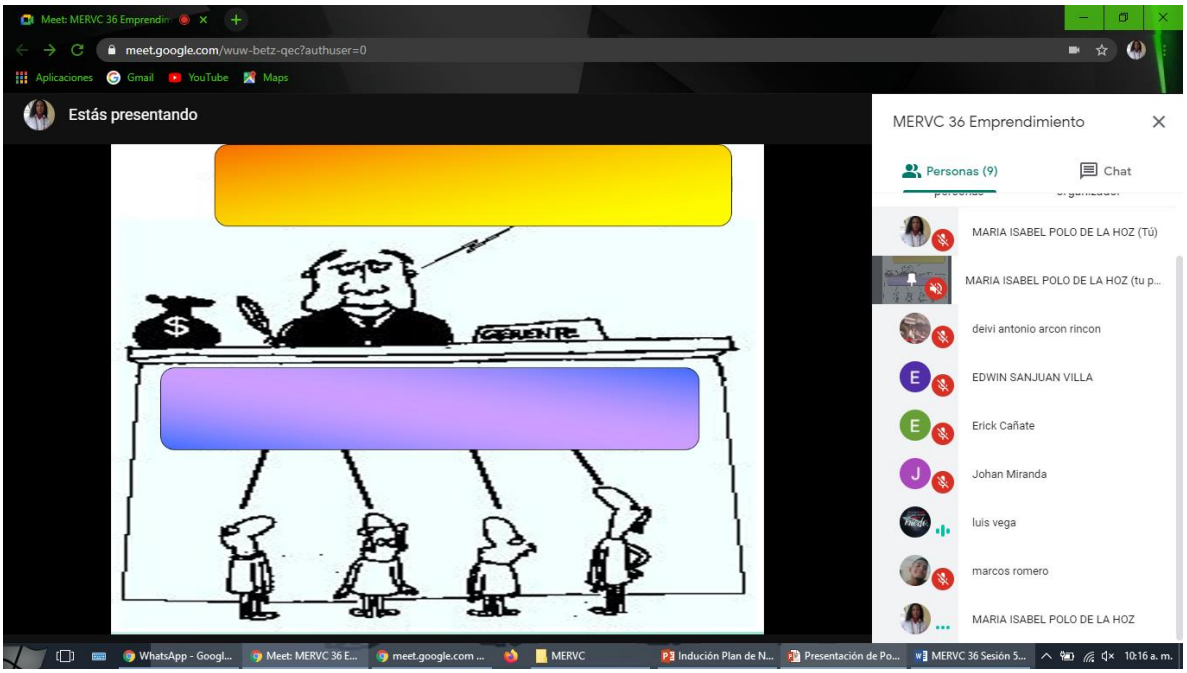

meet.google.com/sby-pveg-ocr?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
GRABANDO
Estás presentando
Presentación (Tú)
TMMI 60 - Emprendimiento
Personas (9)
Chat
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
EFRAIN EDUARDO CERVANTES VALE...
elias robles
JHONATAN TILANO RUIZ
JOILER JOSE RODRIGUEZ VELEZ
Josue Altamar
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
Saúl Amaris
TMMI 60 - Emprendimi...
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
02:46 p. m.


meet.google.com/sby-pveg-ocr?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
GRABANDO
Estás presentando
PROGRAMA BÁSICO EN EMPRENDIMIENTO
INSTRUCTOR: MARÍA ISABEL POLO
TMMI 60 - Emprendimiento
Personas (10)
Chat
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
BREHINER ALFONSO GONZALEZ AN...
EFRAIN EDUARDO CERVANTES VALE...
elias robles
JHONATAN TILANO RUIZ
JOILER JOSE RODRIGUEZ VELEZ
Josue Altamar
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
Saúl Amaris
TMMI 60 - Emprendimi...
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
02:50 p. m.

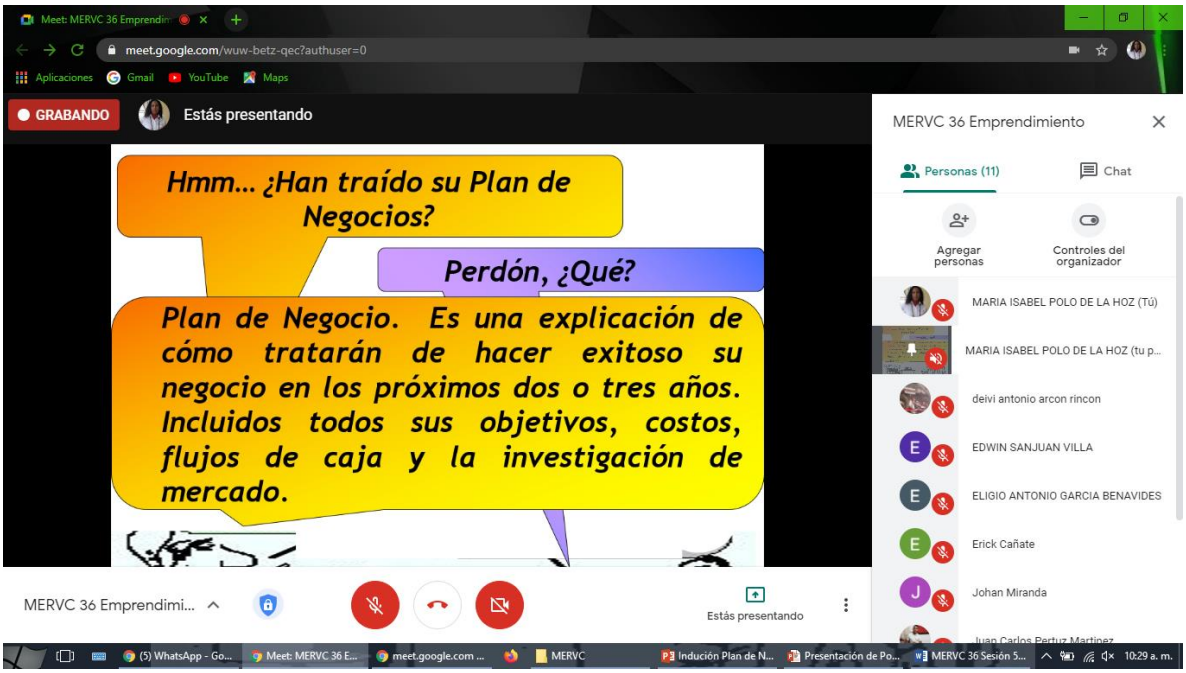

meet.google.com/sby-pveg-ocr?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
GRABANDO
Estás presentando
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Tú
MARIA ISABEL POLO ...
Josue Altamar
JHONATAN TILANO R...
JOILER JOSE RODRIG...
TMMI 60 - Emprendimiento
Personas (10)
Chat
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
BREHINER ALFONSO GONZALEZ AN...
EFRAIN EDUARDO CERVANTES VALE...
elias robles
JHONATAN TILANO RUIZ
JOILER JOSE RODRIGUEZ VELEZ
Josue Altamar
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
Saúl Amaris
TMMI 60 - Emprendimi...
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
03:12 p. m.

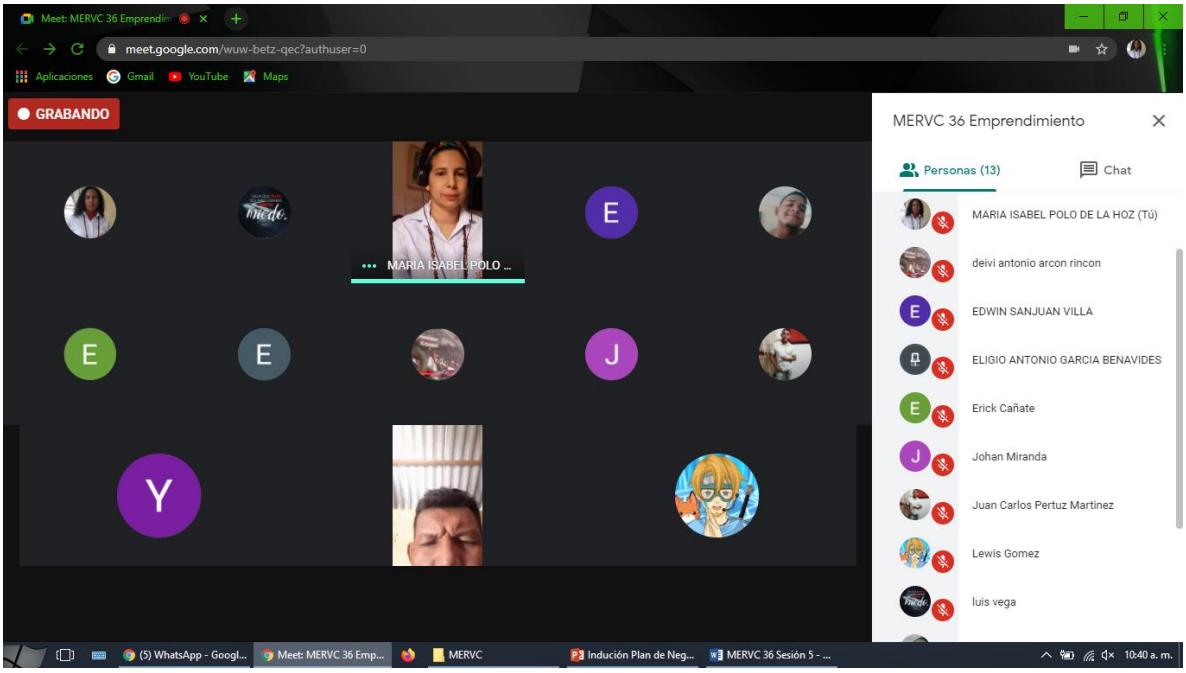

Meet: MERVC 36 Emprendim
meet.google.com/wuw-betz-qec?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Estás presentando
MERVC 36 Emprendimiento
Personas (3)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
MERVC 36 Emprendimi...
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
10:04 a. m.

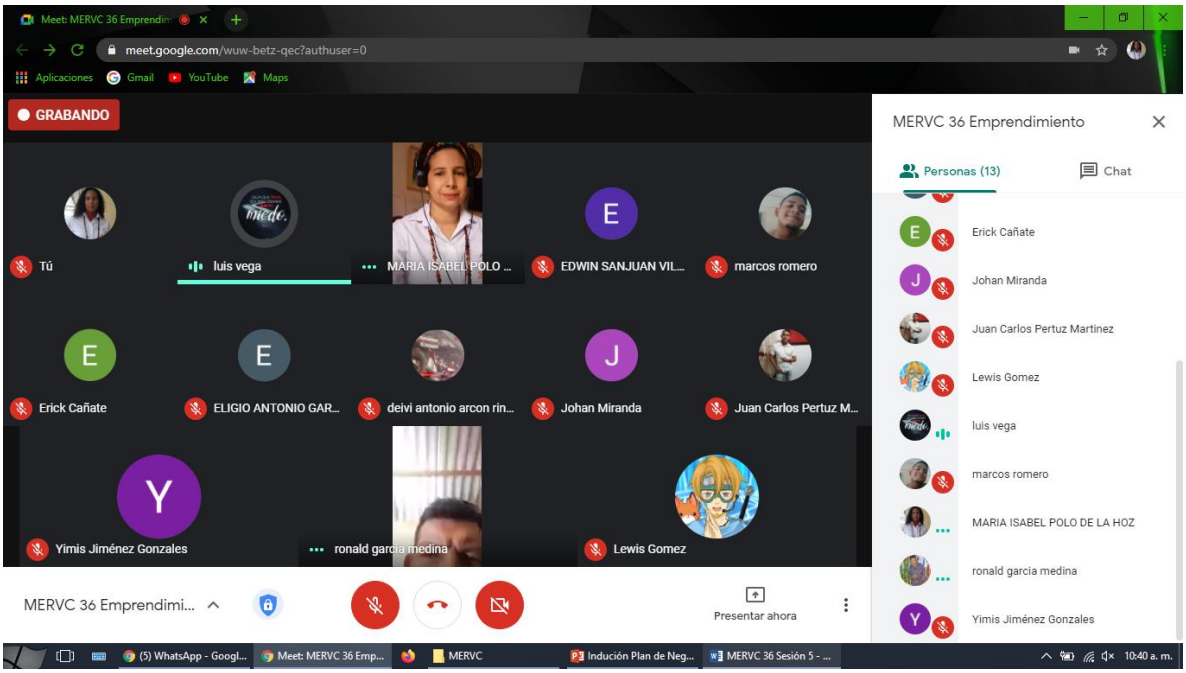

Meet: MERVC 36 Emprendim
meet.google.com/wuw-betz-qec?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Estás presentando
MERVC 36 Emprendimiento
Personas (7)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
deivi antonio arcon rincon
EDWIN SANJUAN VILLA
Johan Miranda
luis vega
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
MERVC 36 Emprendimi...
Estás presentando
10:15 a. m.

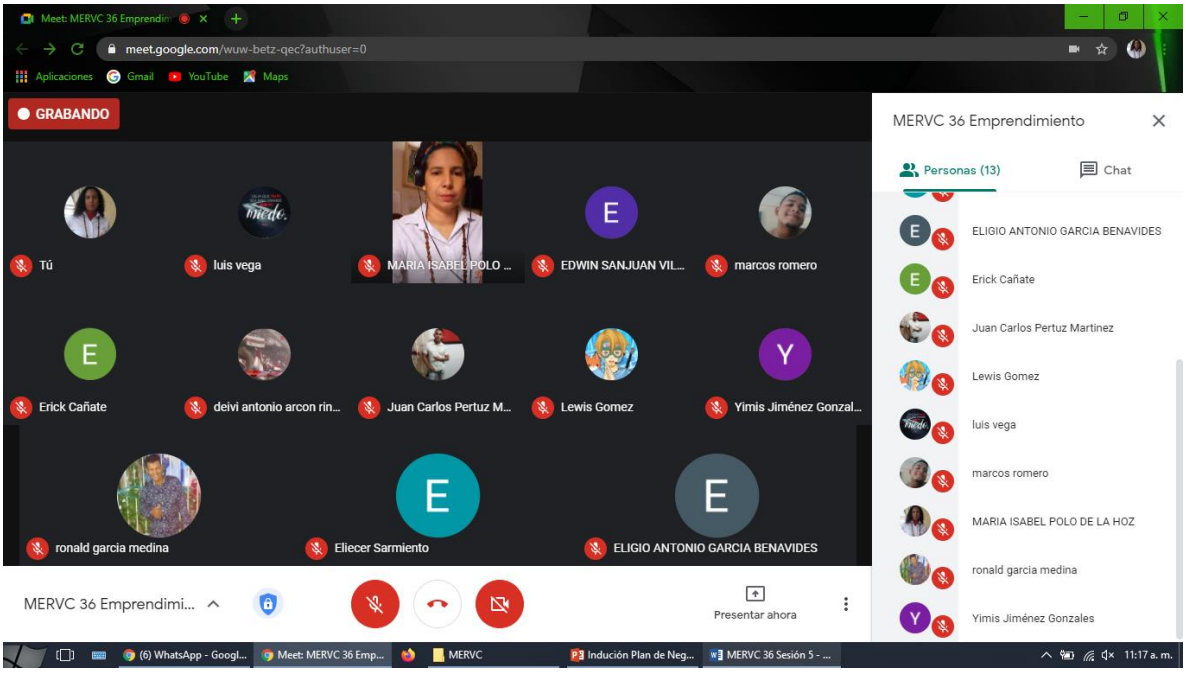

Meet: MERVC 36 Emprendim
meet.google.com/wuw-betz-qec?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Estás presentando
MERVC 36 Emprendimiento
Personas (9)
Chat
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
deivi antonio arcon rincon
EDWIN SANJUAN VILLA
Erick Cañate
Johan Miranda
luis vega
marcos romero
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
GOBIERNO
WhatsApp - Googl...
Meet: MERVC 36 E...
meet.google.com ...
MERVC
Inducción Plan de N...
Presentación de Po...
MERVC 36 Sesión 5...
10:16 a. m.

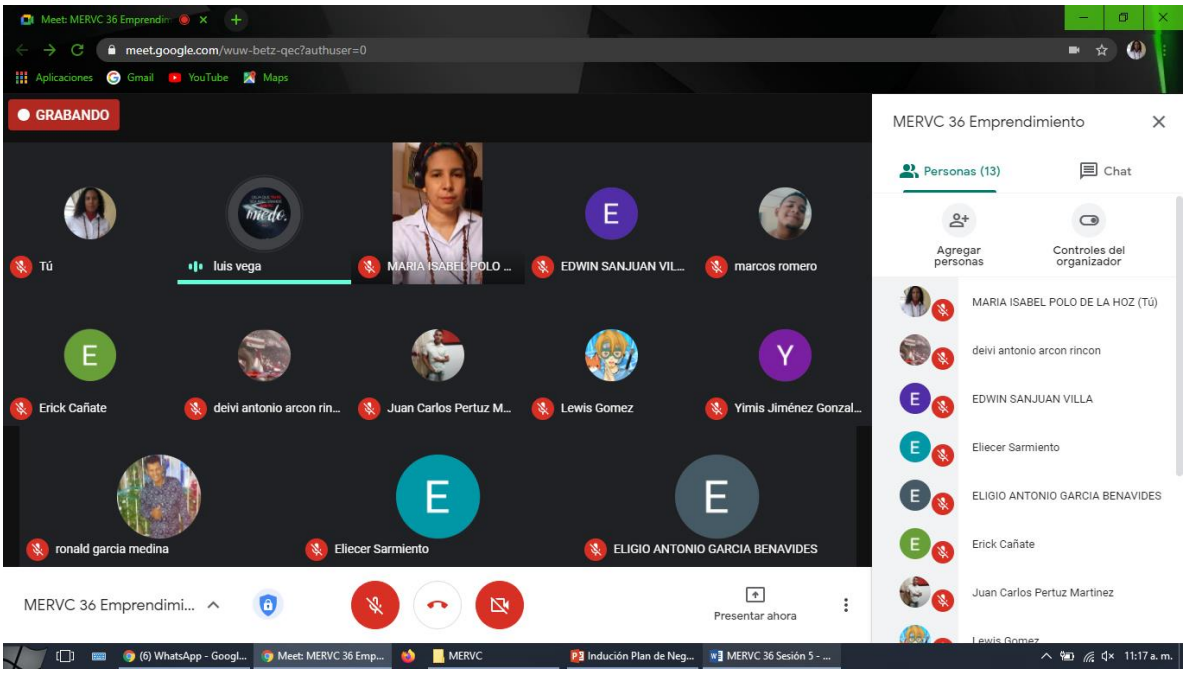

Meet: MERVC 36 Emprendim
meet.google.com/wuw-betz-qec?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
GRABANDO
Estás presentando
MERVC 36 Emprendimiento
Personas (11)
Chat
Yo deseo saber. ¿Por qué y qué parte del mercado piensan abarcar?
¡Oh!.. Una buena parte... bastante.
deivi antonio arcon rincon
EDWIN SANJUAN VILLA
ELIGIO ANTONIO GARCIA BENAVIDES
Erick Cañate
Johan Miranda
Juan Carlos Pertuz Martinez
luis vega
marcos romero
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
MERVC 36 Emprendimi...
Estás presentando
(3) WhatsApp - Go...
Meet: MERVC 36 E...
meet.google.com ...
MERVC
Inducción Plan de N...
Presentación de Po...
MERVC 36 Sesión 5...
10:24 a. m.

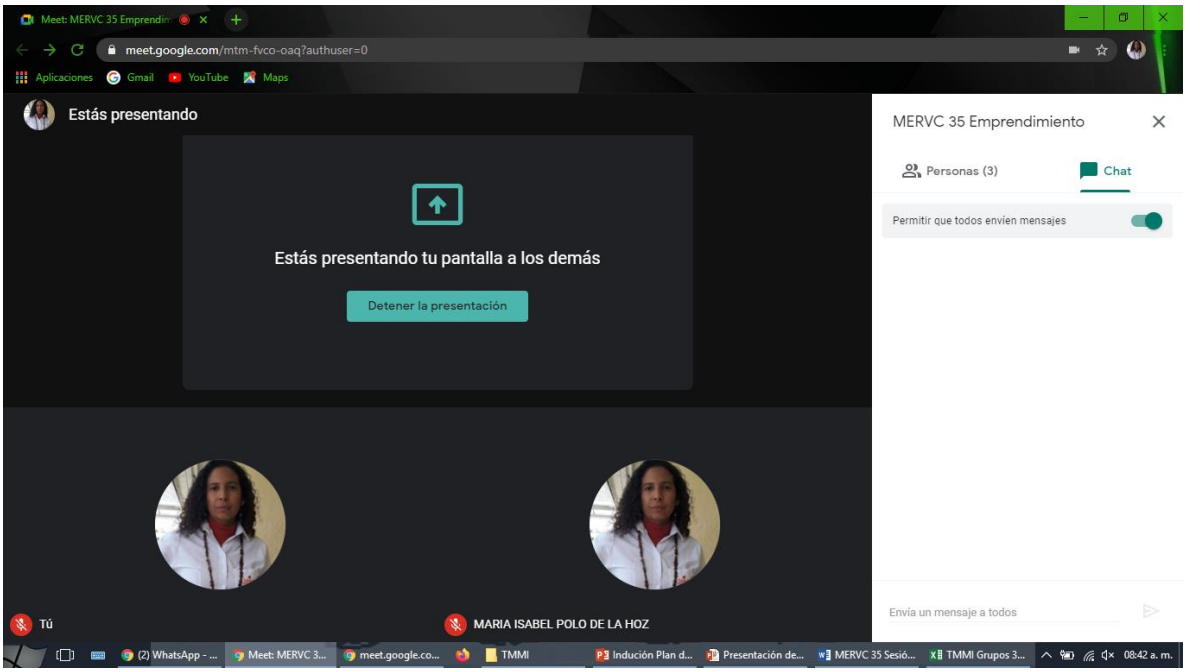

meet.google.com/wuw-betz-qec?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
GRABANDO
Estás presentando
Hmm... ¿Han traído su Plan de Negocios?
Perdón, ¿Qué?
Plan de Negocio. Es una explicación de cómo tratarán de hacer exitoso su negocio en los próximos dos o tres años. Incluidos todos sus objetivos, costos, flujos de caja y la investigación de mercado.
MERVC 36 Emprendimiento
Personas (11)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
deivi antonio arcon rincon
EDWIN SANJUAN VILLA
ELIGIO ANTONIO GARCIA BENAVIDES
Erick Cañate
Johan Miranda
MERVC 36 Emprendimi...
Estás presentando
10:29 a. m.

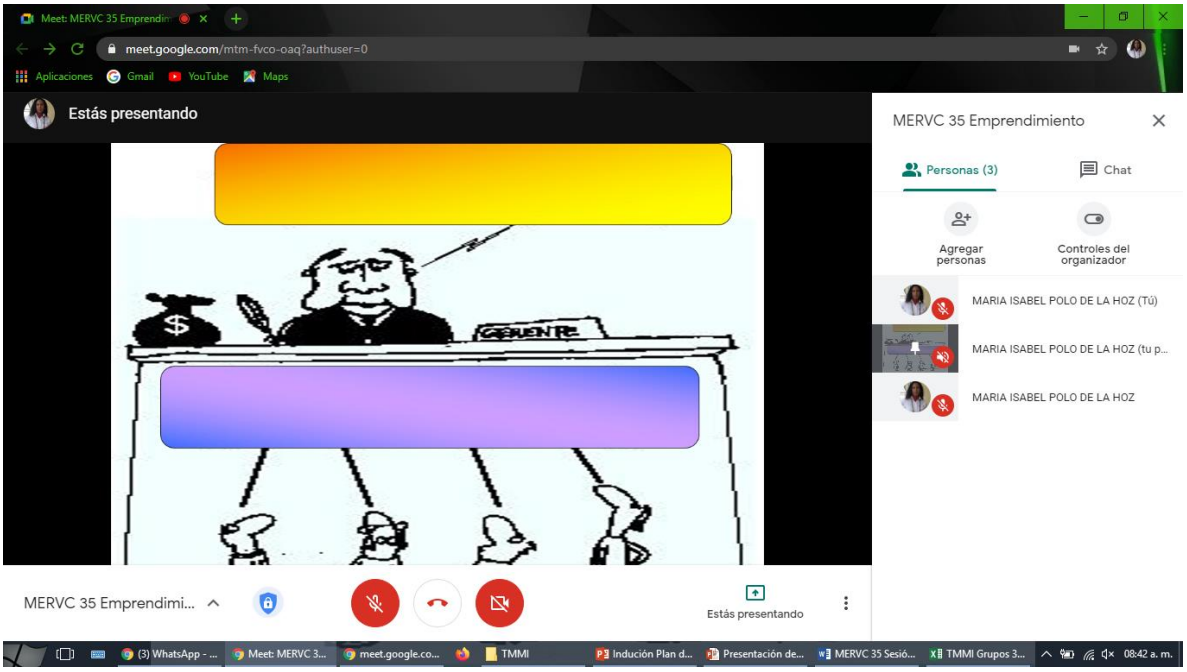

meet.google.com/wuw-betz-qec?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
GRABANDO
MARIA ISABEL POLO ...
MERVC 36 Emprendimiento
Personas (13)
Chat
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
deivi antonio arcon rincon
EDWIN SANJUAN VILLA
ELIGIO ANTONIO GARCIA BENAVIDES
Erick Cañate
Johan Miranda
Juan Carlos Pertuz Martinez
Lewis Gomez
luis vega
10:40 a. m.

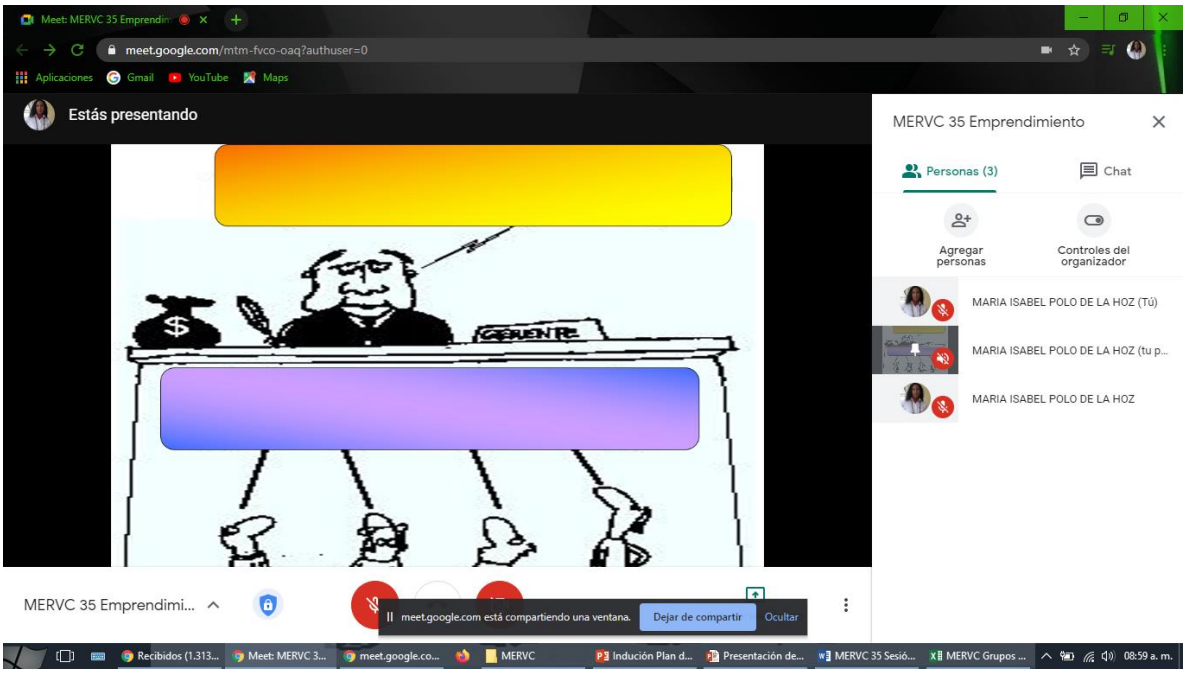

meet.google.com/wuw-betz-qec?authuser=0
GRABANDO
MERVC 36 Emprendimiento
Personas (13)
Chat
Tú
luis vega
MARIA ISABEL POLO ...
EDWIN SANJUAN VIL...
marcos romero
Erick Cañate
ELIGIO ANTONIO GAR...
deivi antonio arcon rin...
Johan Miranda
Juan Carlos Pertuz M...
Yimis Jiménez Gonzales
ronald garcia medina
Lewis Gomez
MERVC 36 Emprendimi...
Presentar ahora
Erick Cañate
Johan Miranda
Juan Carlos Pertuz Martinez
Lewis Gomez
luis vega
marcos romero
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
ronald garcia medina
Yimis Jiménez Gonzales
10:40 a. m.


meet.google.com/wuw-betz-qec?authuser=0
GRABANDO
MERVC 36 Emprendimiento
Personas (13)
Chat
Tú
luis vega
MARIA ISABEL POLO ...
EDWIN SANJUAN VIL...
marcos romero
Erick Cañate
deivi antonio arcon rin...
Juan Carlos Pertuz M...
Lewis Gomez
Yimis Jiménez Gonzal...
ronald garcia medina
Eliecer Sarmiento
ELIGIO ANTONIO GARCIA BENAVIDES
MERVC 36 Emprendimi...
Presentar ahora
ELIGIO ANTONIO GARCIA BENAVIDES
Erick Cañate
Juan Carlos Pertuz Martinez
Lewis Gomez
luis vega
marcos romero
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
ronald garcia medina
Yimis Jiménez Gonzales
11:17 a. m.

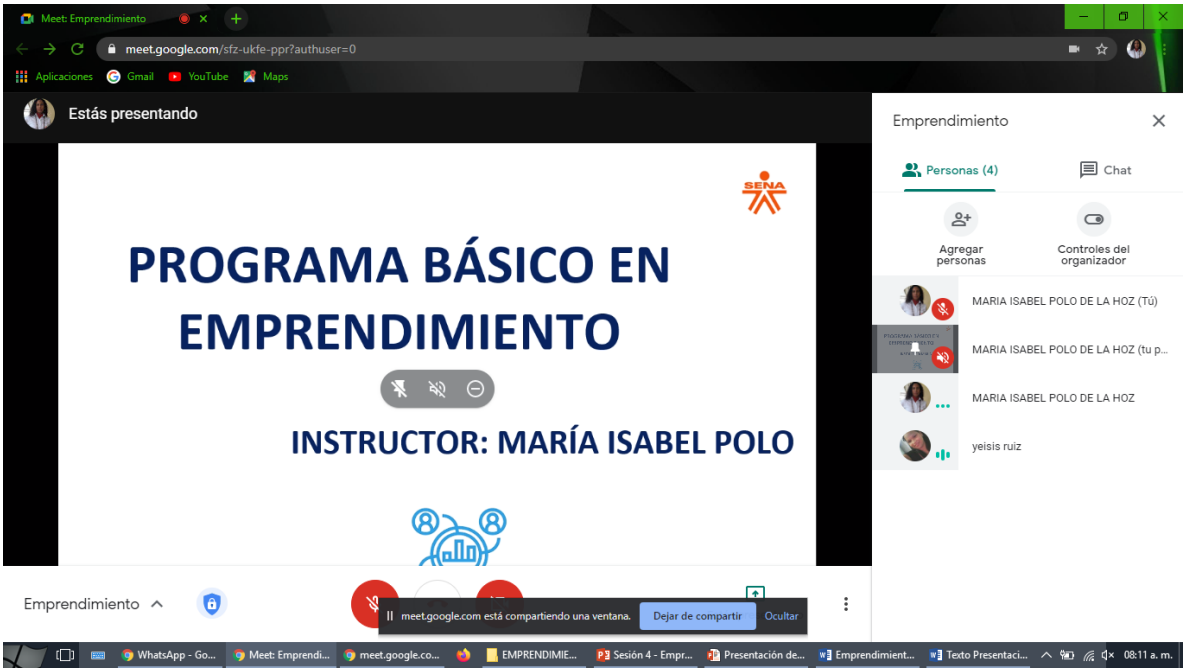

meet.google.com/wuw-betz-qec?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
GRABANDO
Tú
luis vega
MARIA ISABEL POLO ...
EDWIN SANJUAN VIL...
marcos romero
Erick Cañate
deivi antonio arcon rin...
Juan Carlos Pertuz M...
Lewis Gomez
Yimis Jiménez Gonzal...
ronald garcia medina
Eliecer Sarmiento
ELIGIO ANTONIO GARCIA BENAVIDES
MERVC 36 Emprendimi...
Presentar ahora
MERVC 36 Emprendimiento
Personas (13)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
deivi antonio arcon rincon
EDWIN SANJUAN VILLA
Eliecer Sarmiento
ELIGIO ANTONIO GARCIA BENAVIDES
Erick Cañate
Juan Carlos Pertuz Martinez
(6) WhatsApp - Googl...
Meet: MERVC 36 Emp...
MERVC
Inducción Plan de Neg...
MERVC 36 Sesión 5 - ...
11:17 a. m.

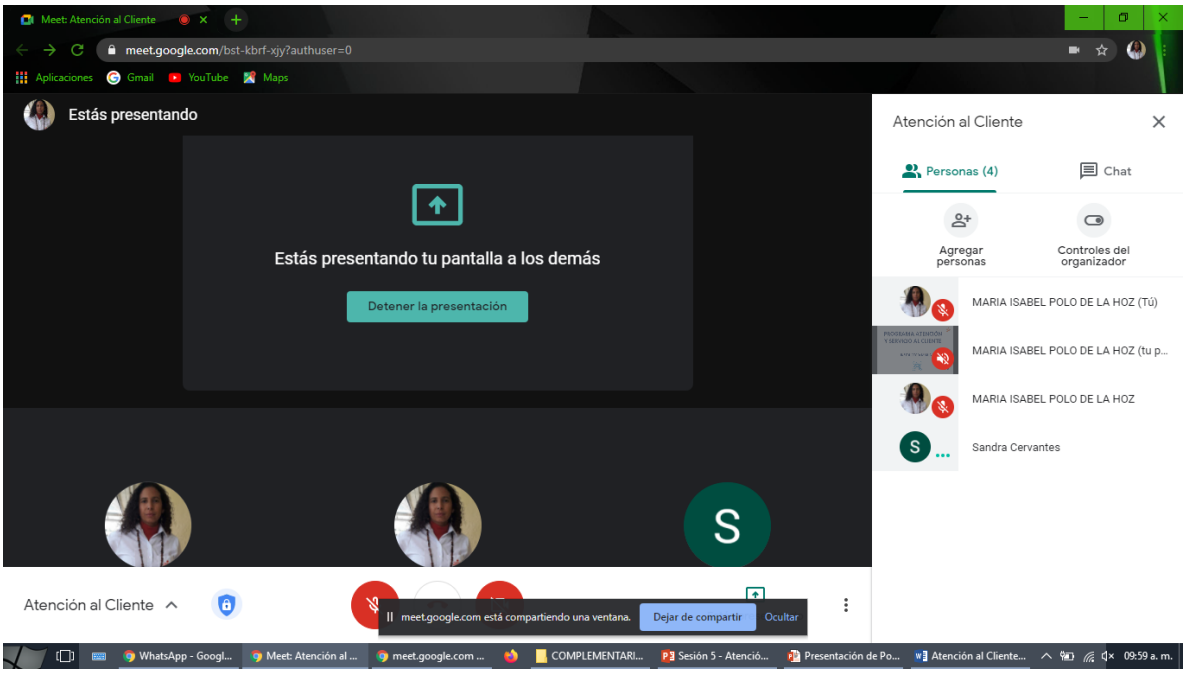

Meet: MERVC 35 Emprendim
meet.google.com/mtm-fvco-oaq?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Estás presentando
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
MERVC 35 Emprendimiento
Personas (3)
Chat
Permitir que todos envíen mensajes
Envía un mensaje a todos
Tú
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
(2) WhatsApp - ...
Meet: MERVC 3...
meet.google.co...
TMMI
Inducción Plan d...
Presentación de...
MERVC 35 Sesió...
TMMI Grupos 3...
08:42 a. m.


Meet: MERVC 35 Emprendim
meet.google.com/mtm-fvco-oaq?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Estás presentando
MERVC 35 Emprendimiento
Personas (3)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
MERVC 35 Emprendimi...
Estás presentando
(3) WhatsApp - ...
Meet: MERVC 3...
meet.google.co...
TMMI
Inducción Plan d...
Presentación de...
MERVC 35 Sesió...
TMMI Grupos 3...
08:42 a. m.


meet.google.com/mtm-fvco-oaq?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Estás presentando
MERVC 35 Emprendimiento
Personas (3)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
MERVC 35 Emprendimi...
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
08:59 a. m.

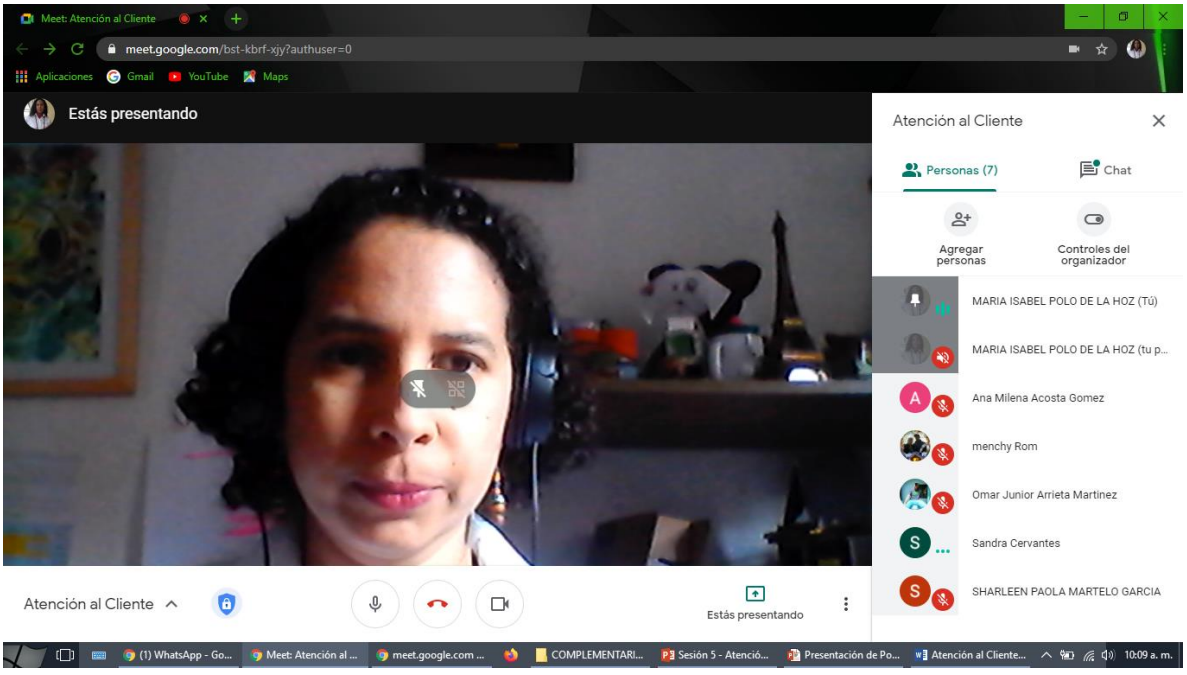

Meet: Emprendimiento
meet.google.com/sfz-ukfe-ppr?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Estás presentando
PROGRAMA BÁSICO EN EMPRENDIMIENTO
INSTRUCTOR: MARÍA ISABEL POLO
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Emprendimiento
Personas (3)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
08:00 a. m.

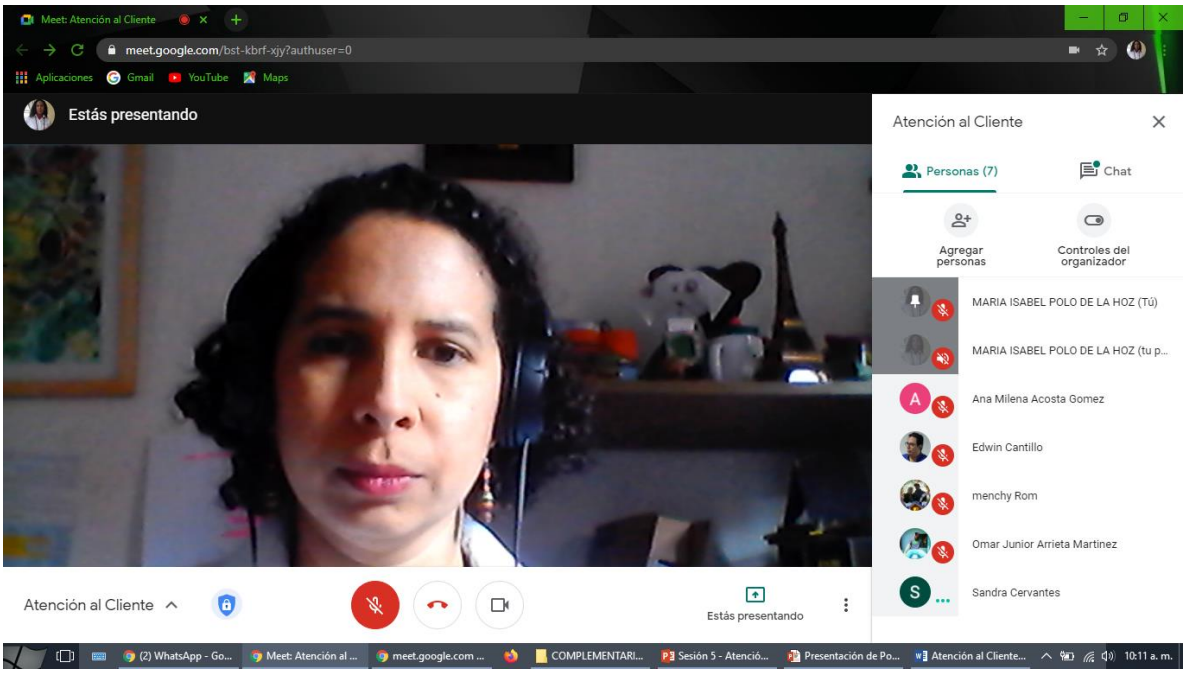

Meet: Emprendimiento
meet.google.com/sfz-ukfe-ppr?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Estás presentando
PROGRAMA BÁSICO EN EMPRENDIMIENTO
INSTRUCTOR: MARÍA ISABEL POLO
Emprendimiento
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Emprendimiento
Personas (4)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
yeisis ruiz
08:11 a. m.

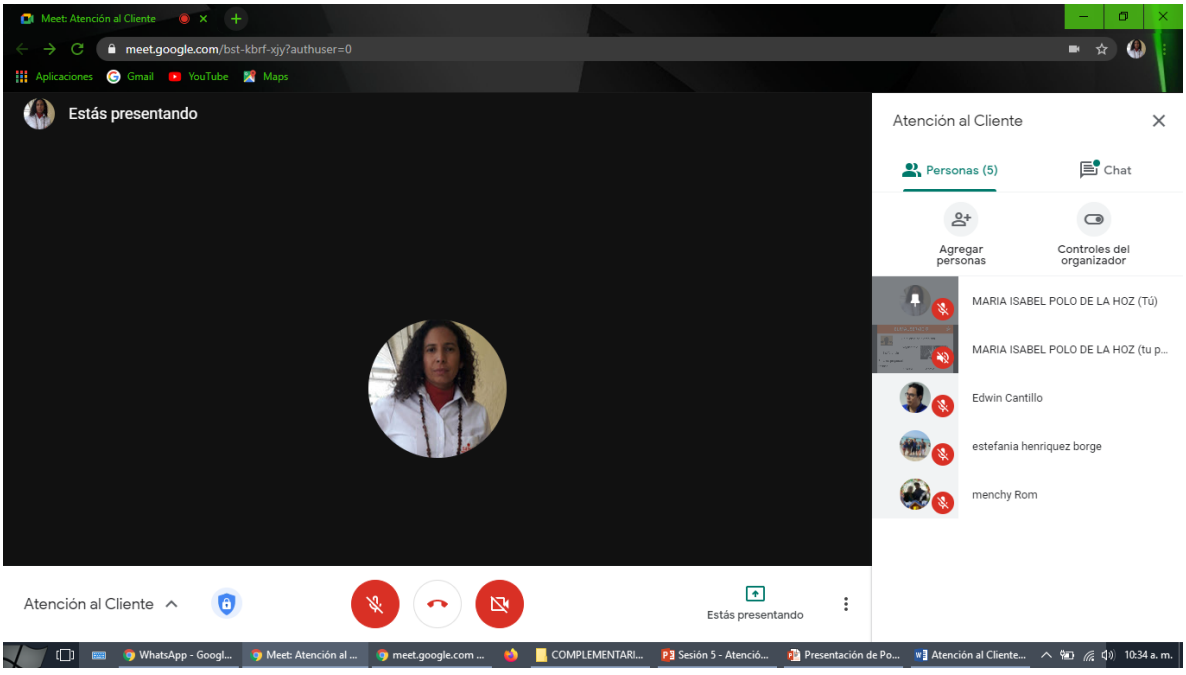

Meet: Atención al Cliente
meet.google.com/bst-kbrf-xjy?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Estás presentando
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Atención al Cliente
Personas (4)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
Sandra Cervantes
Atención al Cliente
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
09:59 a. m.


Meet: Atención al Cliente
meet.google.com/bst-kbrf-xjy?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Estás presentando
PROGRAMA ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE
INSTRUCTOR: MARÍA ISABEL POLO
Atención al Cliente
Personas (6)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
Ana Milena Acosta Gomez
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
menchy Rom
Sandra Cervantes
Atención al Cliente
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
10:02 a. m.


Meet: Atención al Cliente
meet.google.com/bst-kbrf-xjy?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Estás presentando
PROGRAMA ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE
INSTRUCTOR: MARÍA ISABEL POLO
2020
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Atención al Cliente
Personas (7)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
Ana Milena Acosta Gomez
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
menchy Rom
Sandra Cervantes
Viviana Name Carranza
10:03 a. m.

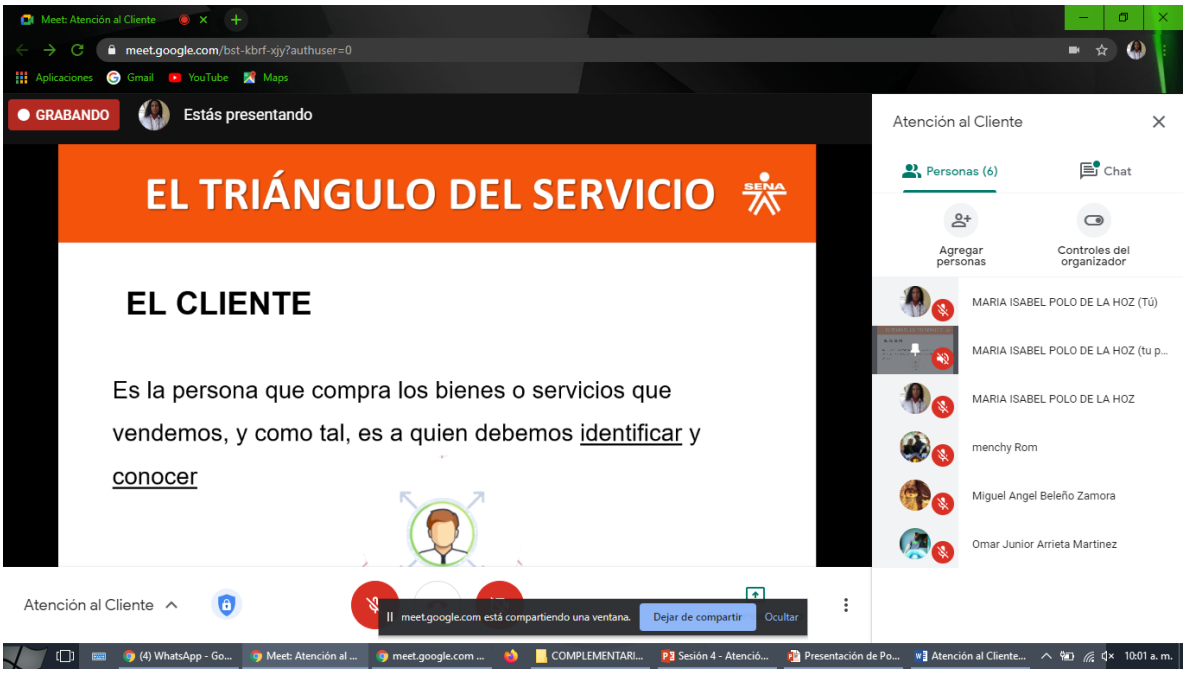

Meet: Atención al Cliente
meet.google.com/bst-kbrf-xjy?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Estás presentando
Atención al Cliente
Personas (7)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
Ana Milena Acosta Gomez
menchy Rom
Omar Junior Arrieta Martinez
Sandra Cervantes
SHARLEEN PAOLA MARTELO GARCIA
Atención al Cliente
Estás presentando
10:09 a. m.


Meet: Atención al Cliente
meet.google.com/bst-kbrf-xjy?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Estás presentando
Atención al Cliente
Personas (7)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
Ana Milena Acosta Gomez
Edwin Cantillo
menchy Rom
Omar Junior Arrieta Martinez
Sandra Cervantes
Atención al Cliente
Estás presentando
10:11 a. m.

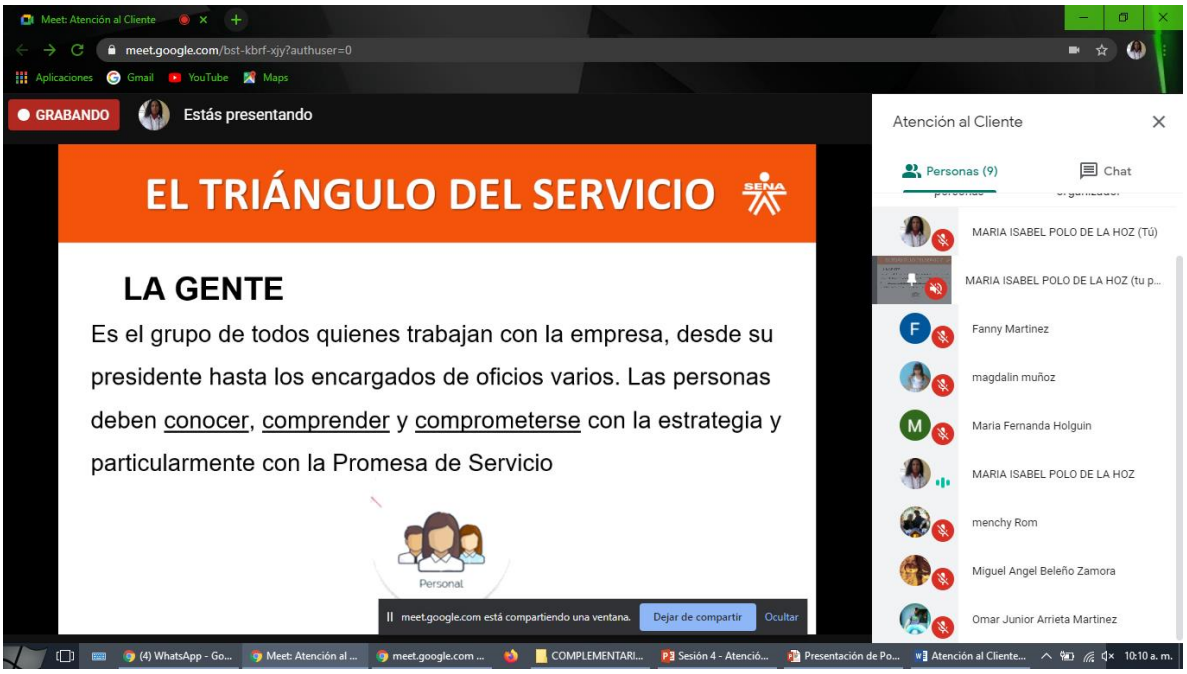

Meet: Atención al Cliente
meet.google.com/bst-kbrf-xjy?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Estás presentando
Atención al Cliente
Personas (5)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
Edwin Cantillo
estefania henriquez borge
menchy Rom
Atención al Cliente
Estás presentando
10:34 a. m.

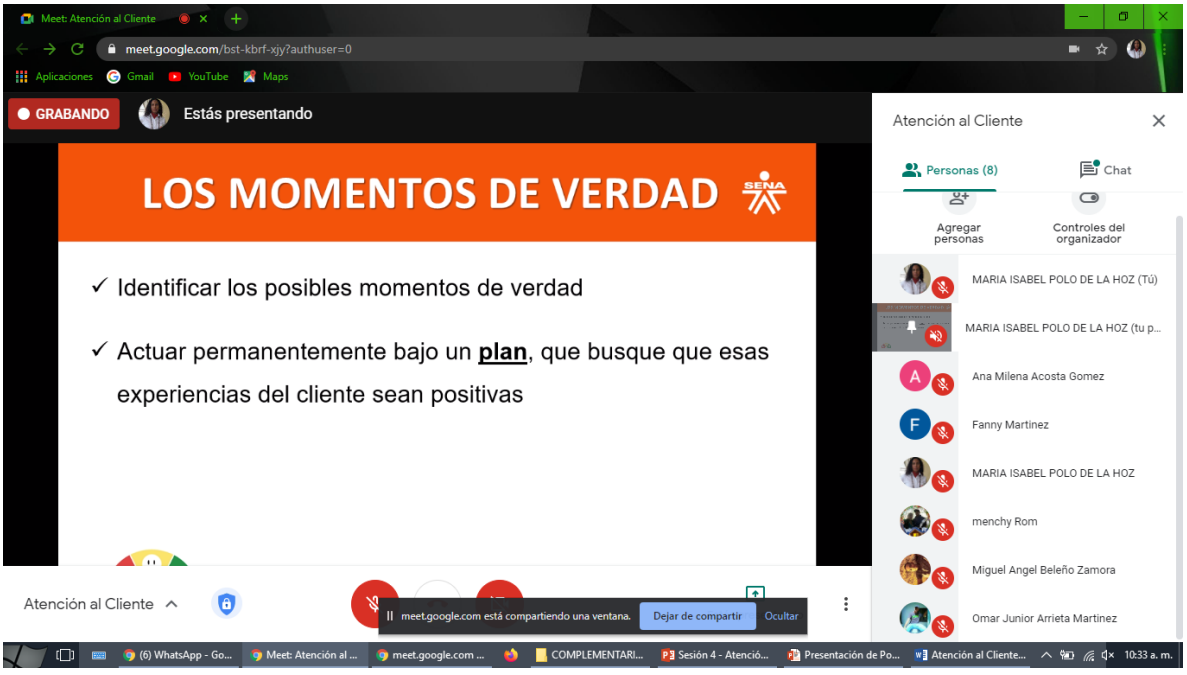

Meet: Atención al Cliente
meet.google.com/bst-kbrf-xjy?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Estás presentando
PROGRAMA ATENCIÓN
Y SERVICIO AL CLIENTE
INSTRUCTOR: MARÍA ISABEL POLO
2020
Atención al Cliente
Personas (4)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
menchy Rom
09:30 a. m.


Meet: Atención al Cliente
meet.google.com/bst-kbrf-xjy?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
GRABANDO
Estás presentando
SERVICIO AL CLIENTE
Todo esfuerzo encaminado a:
Atender al cliente
Resolver
✓ Inquietudes
✓ Sugerencias
✓ Dudas
✓ Reclamos
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Atención al Cliente
Personas (6)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
menchy Rom
Miguel Angel Beleño Zamora
Omar Junior Arrieta Martinez
09:49 a. m.

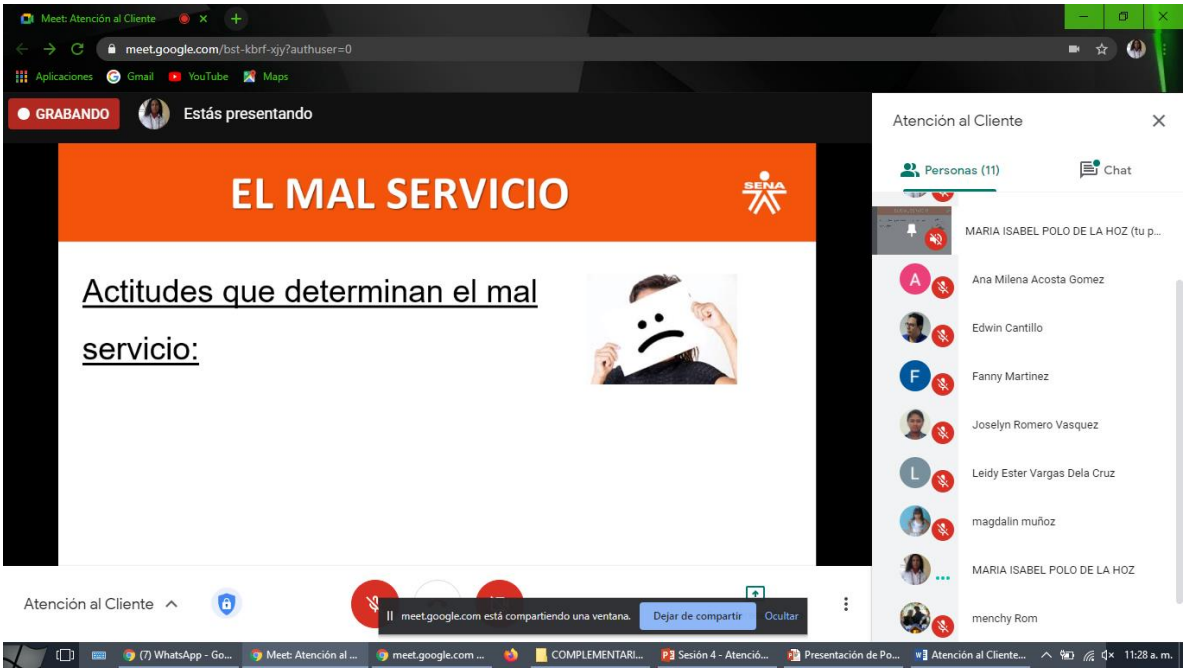

Meet: Atención al Cliente
meet.google.com/bst-kbrf-xjy?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
GRABANDO
Estás presentando
EL TRIÁNGULO DEL SERVICIO
EL CLIENTE
Es la persona que compra los bienes o servicios que vendemos, y como tal, es a quien debemos identificar y conocer
Atención al Cliente
Personas (6)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
menchy Rom
Miguel Angel Beleño Zamora
Omar Junior Arrieta Martinez
Atención al Cliente
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
10:01 a. m.


Meet: Atención al Cliente
meet.google.com/bst-kbrf-xjy?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
GRABANDO
Estás presentando
EL TRIÁNGULO DEL SERVICIO
LA ESTRATEGIA
Se diseña a partir del conocimiento del cliente, tanto en su parte demográfica (dónde se le ubica, qué hace, con quién vive, nivel de ingresos, entre otros), como psicográfica (que corresponde a lo que piensa y siente con respecto a nuestro producto o servicio)
Estrategia de servicio
Atención al Cliente
Personas (9)
Chat
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
efrain Barraza
Maria Fernanda Holguin
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
menchy Rom
Miguel Angel Beleño Zamora
Omar Junior Arrieta Martinez
Servicios Confiables
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
10:06 a. m.


Meet: Atención al Cliente
meet.google.com/bst-kbrf-xjy?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
GRABANDO
Estás presentando
EL TRIÁNGULO DEL SERVICIO
LA GENTE
Es el grupo de todos quienes trabajan con la empresa, desde su presidente hasta los encargados de oficios varios. Las personas deben conocer, comprender y comprometerse con la estrategia y particularmente con la Promesa de Servicio
Personal
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Atención al Cliente
Personas (9)
Chat
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
Fanny Martinez
magdalin muñoz
Maria Fernanda Holguin
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
menchy Rom
Miguel Angel Beleño Zamora
Omar Junior Arrieta Martinez
10:10 a. m.


Meet: Atención al Cliente
meet.google.com/bst-kbrf-xjy?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
GRABANDO
Estás presentando
LOS MOMENTOS DE VERDAD
✓ Identificar los posibles momentos de verdad
✓ Actuar permanentemente bajo un plan, que busque que esas experiencias del cliente sean positivas
Atención al Cliente
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Atención al Cliente
Personas (8)
Chat
Agregar personas
Controles del organizador
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (Tú)
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
Ana Milena Acosta Gomez
Fanny Martinez
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
menchy Rom
Miguel Angel Beleño Zamora
Omar Junior Arrieta Martinez
10:33 a. m.


Meet: Atención al Cliente
meet.google.com/bst-kbrf-xjy?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
GRABANDO
Estás presentando
CICLO DEL SERVICIO
Es el mapa que representa los momentos de verdad, a medida que los experimentan los clientes
Se activa cada vez que un cliente entra en contacto con nuestra empresa
Momento1
Momento2
Momento3
Momento4
Momento5
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Atención al Cliente
Personas (10)
Chat
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
Ana Milena Acosta Gomez
Edwin Cantillo
Fanny Martinez
magdalin muñoz
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
menchy Rom
Miguel Angel Beleño Zamora
Omar Junior Arrieta Martinez
10:39 a. m.


Meet: Atención al Cliente
meet.google.com/bst-kbrf-xjy?authuser=0
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
GRABANDO
Estás presentando
EL MAL SERVICIO
Actitudes que determinan el mal servicio:
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Atención al Cliente
Personas (11)
Chat
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ (tu p...
Ana Milena Acosta Gomez
Edwin Cantillo
Fanny Martinez
Joselyn Romero Vasquez
Leidy Ester Vargas Dela Cruz
magdalin muñoz
MARIA ISABEL POLO DE LA HOZ
menchy Rom
11:28 a. m.

CHAT WHATSAPP – GRUPO TSP 60 – FICHA 2065748

4/11/20 5:41 p. m. - Marisabel Polo: Buenas tardes, estimados aprendices. Me quedé esperando en el ambiente de formación el día de hoy. Ustedes saben cuál es el enlace, que es el mismo de siempre. Y si tienen alguna duda sobre la hora o dicho enlace, pueden y deben preguntar. Es su responsabilidad como aprendiz, dentro del proceso de enseñanza - aprendizaje - evaluación
4/11/20 5:41 p. m. - Marisabel Polo: Adjunto la presentación correspondiente a la sesión de hoy
4/11/20 5:41 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
4/11/20 5:42 p. m. - Marisabel Polo: La presentación es una conversación entre dos actores: un gerente y unas personas que van a solicitar apoyo financiero para su negocio
4/11/20 5:43 p. m. - Marisabel Polo: Luego de ver la presentación, cada uno escribe en una hoja su opinión sobre cómo respondieron esas personas ante las preguntas del gerente, sobre su negocio
7/11/20 2:25 p. m. - Marisabel Polo: Buenas tardes, estimados aprendices. Les comparto enlace de una sesión correspondiente a la presentación pasada
7/11/20 2:25 p. m. - Marisabel Polo: https://drive.google.com/file/d/1Tm97H9_Lcvk96NhREkgt8vC6AYxVrXn0/view?usp=sharing
7/11/20 2:32 p. m. - Ticas TSP 60: <Multimedia omitido>
10/11/20 11:44 a. m. - +57 302 3786683: Seño buenas cordial saludo soy el aprendíz José Carlos escalante...
Seño disculpe a la actividad no entendí me podría regalar un ejemplo .. respecto s que dice que demos nuestra opinión sobre las preguntas de esas personas al gerente..
Se lo agradezco
10/11/20 11:53 a. m. - Marisabel Polo: Buenas tardes, Jose. Ellos mantienen una conversación. El gerente hace unas preguntas. ¿Qué opinión tienes de las respuestas que ellos dieron?
10/11/20 11:54 a. m. - +57 302 3786683: Aahh entiendo seño más claro
Muchas gracias se lo agradezco 🙏
10/11/20 11:54 a. m. - +57 302 3786683: Seño ese trabajo se lo hacemos llegar por donde ? Por aquí por el grupo?
10/11/20 11:57 a. m. - Marisabel Polo: Me lo envían al interno, identificándose por favor
10/11/20 11:57 a. m. - +57 302 3786683: Ok seño muchas gracias
Feliz tarde...
11/11/20 1:46 p. m. - +57 302 3786683: Buenas tardes profesora .. tendremos clases hoy?
11/11/20 1:47 p. m. - Ticas TSP 60: Hola buenas tardes 👋
11/11/20 1:53 p. m. - +57 300 6417966: Hola buenas tardes
11/11/20 1:56 p. m. - Marisabel Polo: Buenas tardes a todos, sí, nos vemos a las 2:30
11/11/20 2:29 p. m. - +57 302 2175583: Cual es el link
11/11/20 2:30 p. m. - Marisabel Polo: Unirse con Google Meet: https://meet.google.com/pfq-mbjp-xqe
11/11/20 2:36 p. m. - +57 301 2170098: Seño y el link?
11/11/20 2:36 p. m. - +57 302 3786683: .
11/11/20 4:45 p. m. - Marisabel Polo: Muchas gracias por su participación, estimados aprendices. Adjunto la presentación correspondiente a la sesión de hoy
11/11/20 4:45 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
11/11/20 4:45 p. m. - Marisabel Polo: Envío de igual manera, el enlace a la grabación de la sesión
11/11/20 4:46 p. m. - Marisabel Polo: https://drive.google.com/file/d/1xMzg3Ku7OGKJGTu8Si1ikGzZVcUffeFo/view?usp=sharing

11/11/20 4:46 p. m. - Marisabel Polo: Y de acuerdo a lo conversado, ingresen a la página web del Fondo Emprender del SENA, para que la detallen y conozcan los requisitos para obtener recursos para iniciar su negocio
11/11/20 4:47 p. m. - Marisabel Polo: http://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx#
11/11/20 4:47 p. m. - Marisabel Polo: Hago envío de dos evidencias:
11/11/20 4:47 p. m. - Marisabel Polo: 1. Foro Emprendimiento (Plazo de entrega: Noviembre 18)
11/11/20 4:47 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
11/11/20 4:48 p. m. - Marisabel Polo: 2. Guía de Plan de Negocios (Plazo de entrega: Noviembre 24)
11/11/20 4:48 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
11/11/20 4:48 p. m. - Marisabel Polo: Forma de entrega: a mi email mpolod@misena.edu.co o por Whatsapp al interno, identificándose
11/11/20 4:48 p. m. - Marisabel Polo: Les recuerdo a quienes aún no han enviado el Autodiagnóstico del Emprendedor:
11/11/20 4:49 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>

CHAT WHATSAPP – GRUPO TSP 59 – FICHA 2065744

3/11/20 2:51 p. m. - Cambiaste los ajustes de este grupo para permitir que solo los administradores puedan enviar mensajes al grupo
3/11/20 2:54 p. m. - Marisabel Polo: Buenas tardes, estimados aprendices, espero que se encuentren bien
3/11/20 2:55 p. m. - Marisabel Polo: En vista de que ayer no tuvimos sesión, voy a enviarles por este medio unas explicaciones, de tal manera que puedan analizar cuando tengan tiempo en el transcurso de esta semana
3/11/20 2:55 p. m. - Marisabel Polo: Cuando termine de dar las instrucciones, habilito los mensajes por chat para todos
3/11/20 3:15 p. m. - Marisabel Polo: En sesiones anteriores, y de acuerdo a lo entregado en las presentaciones, el tema principal ha sido el de Empresa
3/11/20 3:16 p. m. - Marisabel Polo: Para darles contexto: todos necesitamos tener ingresos para sostener a nuestras familias o ayudar en nuestros hogares
3/11/20 3:16 p. m. - Marisabel Polo: Es necesario entonces conseguir un empleo, acorde con nuestro perfil profesional
3/11/20 3:16 p. m. - Marisabel Polo: Una de las opciones para obtener ingresos es tener su propia empresa, sobre todo considerando que no hay suficientes empleos o no están bien remunerados
3/11/20 3:16 p. m. - Marisabel Polo: Por eso hablamos de Emprendimiento
3/11/20 3:17 p. m. - Marisabel Polo: Una empresa se crea para satisfacer necesidades o para satisfacer gustos. ¿Cómo lo hace? Vendiendo productos (bienes o servicios) a unos clientes
3/11/20 3:17 p. m. - Marisabel Polo: Es decir, es necesario vender. Si no vendo, no recibo dinero
3/11/20 3:18 p. m. - Marisabel Polo: Quiere decir que debo conseguir clientes
3/11/20 3:18 p. m. - Marisabel Polo: Es posible que algunos de ustedes ya tengan su negocio, sea de lo que están estudiando, o de otra actividad
3/11/20 3:18 p. m. - Marisabel Polo: Lo esencial ahora es que contemplemos como opción el tener nuestra propia empresa. Para ayudar en este proceso, van a resolver unas preguntas, que van a responder en su cuaderno
3/11/20 3:21 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
3/11/20 3:22 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
3/11/20 3:22 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
3/11/20 3:22 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
3/11/20 3:22 p. m. - Marisabel Polo: Escriban todo lo que ustedes Saben Hacer (ejemplo: cocinar, arreglar abanico, etc.)
3/11/20 3:23 p. m. - Marisabel Polo: Sean cursos cortos (presenciales o virtuales) u otro programa técnico
3/11/20 3:23 p. m. - Marisabel Polo: Por ejemplo: jugar fútbol

De este puede salir una lista muy larga
3/11/20 3:23 p. m. - Marisabel Polo: Esta pregunta va dirigida a las oportunidades de negocio que ustedes detectan
3/11/20 3:24 p. m. - Marisabel Polo: Un ejemplo es que actualmente veo que muchas personas decoran sus fiestas y yo puedo ofrecerles insumos para decoración. Aun no sabiendo decorar, yo veo que es una oportunidad de negocio

Entonces todas las oportunidades que ustedes vean, anótenlas

3/11/20 3:24 p. m. - Marisabel Polo: Las preguntas planteadas van dirigidas a que nos demos cuenta de que podemos identificar muchas ideas de negocio, que parten de lo que somos cada uno de nosotros
3/11/20 3:25 p. m. - Marisabel Polo: Luego de tener esa lista, anote qué ideas de negocio surgen de cada una de las respuestas:
3/11/20 3:26 p. m. - Marisabel Polo: Ejemplos: si sé cocinar, ¿qué ideas de negocios podrían salir de ahí?
3/11/20 3:26 p. m. - Marisabel Polo: Si me gusta salir a nadar, ¿qué ideas de negocio se les ocurre?
3/11/20 3:27 p. m. - Marisabel Polo: Cuando hablamos de nuestras aficiones, lo miramos desde el punto de vista de que si a mí me gusta hacer algo, sólo por placer y por gusto, a otras personas también
3/11/20 3:28 p. m. - Marisabel Polo: La intención de la actividad es que aprovechemos como opciones de negocio todos los conocimientos y habilidades que tenemos, para ir creciendo poco a poco
3/11/20 3:29 p. m. - Marisabel Polo: Tienen toda esta semana para desarrollarlas en su cuaderno, tomarle foto y enviarlas por acá por el grupo. Así vamos resolviendo el tema de la sesión
3/11/20 3:30 p. m. - Marisabel Polo: Atenta a sus inquietudes y comentarios. Cordial saludo
3/11/20 3:31 p. m. - Cambiaste los ajustes de este grupo para permitir que todos los participantes puedan enviar mensajes al grupo
4/11/20 5:02 p. m. - Osvaldo Morales TSP 59: Bueno seño
4/11/20 5:02 p. m. - Osvaldo Morales TSP 59: En esta semana se la envió
9/11/20 3:37 p. m. - Marisabel Polo: Buenas tardes, estimados aprendices. Me quedé esperando en el ambiente de formación el día de hoy. Ustedes saben cuál es el enlace, que es el mismo de siempre. Y si tienen alguna duda sobre la hora o dicho enlace, pueden y deben preguntar. Es su responsabilidad como aprendiz, dentro del proceso de enseñanza - aprendizaje - evaluación
9/11/20 3:37 p. m. - Marisabel Polo: Adjunto la presentación correspondiente a la sesión de hoy
9/11/20 3:37 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
9/11/20 3:37 p. m. - Marisabel Polo: La presentación es una conversación entre dos actores: un gerente y unas personas que van a solicitar apoyo financiero para su negocio
9/11/20 3:37 p. m. - Marisabel Polo: Luego de ver la presentación, cada uno escribe en una hoja su opinión sobre cómo respondieron esas personas ante las preguntas del gerente, sobre su negocio
9/11/20 3:38 p. m. - Marisabel Polo: Lo envían a mi email mpolod@misena.edu.co o por whatsapp
9/11/20 3:38 p. m. - Marisabel Polo: Por otro lado, les comparto enlace al video correspondiente a la sesión de hoy, realizado con otro grupo
9/11/20 3:38 p. m. - Marisabel Polo: https://drive.google.com/file/d/1Tm97H9_Lcvk96NhREkgt8vC6AYxVrXn0/view?usp=sharing
9/11/20 5:24 p. m. - Osvaldo Morales TSP 59: Listo seño estaré pendiente con sus dos actividades
10/11/20 10:44 a. m. - Yoanni Flórez: seño muy buenos dias
10/11/20 10:44 a. m. - Yoanni Flórez: le queria preguntar
10/11/20 10:44 a. m. - Yoanni Flórez: yo le envie la primera actividad a su correo
10/11/20 10:44 a. m. - Yoanni Flórez: pero no me dijo si la habia recivido
10/11/20 10:58 a. m. - Marisabel Polo: Buenos días. Yoanni, la respuesta está en tu email
10/11/20 10:59 a. m. - Yoanni Flórez: ok seño
10/11/20 10:59 a. m. - Yoanni Flórez: muchas gracias
11/11/20 8:01 a. m. - +57 300 3658795 salió del grupo
11/11/20 8:29 a. m. - +57 300 3495735: Buenos días alguien que me diga de que como hago para aver si quede en jóvenes en acción por que ami me llegaron unos corres hacen como 2 meses y me

apareció pre-registro y después me aparecio beneficiario entonces nc si quede o algo alguien que tenga mejor conocimiento aver si me puede ayudar se lo agradezco
11/11/20 3:58 p. m. - Osvaldo Morales TSP 59: <Multimedia omitido>
11/11/20 4:07 p. m. - Marisabel Polo: Buenas tardes Osvaldo, te confirmo el recibido
11/11/20 4:09 p. m. - Osvaldo Morales TSP 59: ok listo gracias seño
11/11/20 9:58 p. m. - Osvaldo Morales TSP 59: Seño usted disculpe por la horas las sesiones con usted son los dias lunes por la mañana a que hora ?
11/11/20 10:35 p. m. - Osvaldo Morales TSP 59: <Multimedia omitido>
12/11/20 8:34 a. m. - Marisabel Polo: Buenos días, estimados aprendiced
12/11/20 8:35 a. m. - Marisabel Polo: *aprendices
12/11/20 8:35 a. m. - Marisabel Polo: Osvaldo, confirmo recibido de tu email
12/11/20 8:35 a. m. - Osvaldo Morales TSP 59: Buenos días
12/11/20 8:35 a. m. - Marisabel Polo: Las sesiones son los lunes a las 8:00 a.m.
12/11/20 8:35 a. m. - Marisabel Polo: Este lunes que viene es festivo. Me confirman en qué otro espacio de la semana pueden recuperarlo
12/11/20 8:37 a. m. - Osvaldo Morales TSP 59: Ok listo seño ya estoy al día con usted, seño lo que pasa es que la mayoría de los compañeros no se conectan entonces somos como 4 o menos que estamos pendiente
17/11/20 5:39 a. m. - +57 311 6482486 salió del grupo
17/11/20 10:33 a. m. - Marisabel Polo: Buenos días, estimados aprendices. Adjunto presentación correspondiente al día de ayer, festivo
17/11/20 10:34 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
17/11/20 10:34 a. m. - Marisabel Polo: Envío de igual manera, el enlace a la grabación de la sesión que hice con otro grupo
17/11/20 10:34 a. m. - Marisabel Polo: https://drive.google.com/file/d/1GgWGni_euOCEBj8F0R2oOdpyeagGXh6p/view?usp=sharing
17/11/20 10:34 a. m. - Marisabel Polo: Ingresen a la página web del Fondo Emprender del SENA, para que la detallen y conozcan los requisitos para obtener recursos para iniciar su negocio
17/11/20 10:34 a. m. - Osvaldo Morales TSP 59: Ok muchas gracias seño
17/11/20 10:34 a. m. - Marisabel Polo: http://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx#
17/11/20 10:35 a. m. - Marisabel Polo: Hago envío de dos evidencias:
17/11/20 10:35 a. m. - Marisabel Polo: 1. Foro Emprendimiento (Plazo de entrega: Noviembre 24)
17/11/20 10:35 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
17/11/20 10:35 a. m. - Marisabel Polo: 2. Guía de Plan de Negocios (Plazo de entrega: Noviembre 30)
17/11/20 10:36 a. m. - Marisabel Polo: Forma de entrega: a mi email mpolod@misena.edu.co o por Whatsapp al interno, identificándose
17/11/20 10:36 a. m. - Marisabel Polo: Les recuerdo a quienes aún no han enviado el Autodiagnóstico del Emprendedor:
17/11/20 10:36 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
17/11/20 10:37 a. m. - Osvaldo Morales TSP 59: Ok seño yo con usted estoy al día con todas las evidencias entregadas a tiempo

CHAT WHATSAPP – GRUPO TMMI 60 – FICHA 2066904

3/11/20 6:10 p. m. - Marisabel Polo: Buenas tardes, estimados aprendices. Me quedé esperando en el ambiente de formación el día de hoy. Ustedes saben cuál es el enlace, que es el mismo de siempre. Y si tienen alguna duda sobre la hora o dicho enlace, pueden y deben preguntar. Es su responsabilidad como aprendiz, dentro del proceso de enseñanza - aprendizaje - evaluación
3/11/20 6:10 p. m. - Marisabel Polo: Adjunto la presentación correspondiente a la sesión de hoy
3/11/20 6:11 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
3/11/20 6:16 p. m. - +57 313 5258155: Buenas noche mí seño. Nosotros habíamos pensado que no había clase como no se había reportado.
3/11/20 6:18 p. m. - Marisabel Polo: Ante las dudas, pregunten, que acá se resuelven todas las dudas e inquietudes
3/11/20 6:20 p. m. - Marisabel Polo: La presentación es una conversación entre dos actores: un gerente y unas personas que van a solicitar apoyo financiero para su negocio
3/11/20 6:22 p. m. - Marisabel Polo: Luego de ver la presentación, cada uno escribe en una hoja su opinión sobre cómo respondieron esas personas ante las preguntas del gerente, sobre su negocio
3/11/20 6:23 p. m. - Elias TMMI 60: Buenas noches instructora, tiene razón a mi se me pasó preguntar
3/11/20 6:23 p. m. - Elias TMMI 60: Pero como a veces borro cierta información de los grupos
3/11/20 6:23 p. m. - Elias TMMI 60: Por eso revise y no ví entonces
3/11/20 6:25 p. m. - Marisabel Polo: Les recuerdo que es responsabilidad de todos y no sólo del líder
3/11/20 6:25 p. m. - +57 301 3383767: Buenas noches instructora si yo también estuve esperando
7/11/20 2:25 p. m. - Marisabel Polo: Buenas tardes, estimados aprendices. Les comparto enlace de una sesión correspondiente a la presentación pasada
7/11/20 2:25 p. m. - Marisabel Polo: https://drive.google.com/file/d/1Tm97H9_Lcvk96NhREkgt8vC6AYxVrXn0/view?usp=sharing
10/11/20 12:12 p. m. - Elias TMMI 60: Buanas tardes instructora
10/11/20 12:12 p. m. - Elias TMMI 60: El enlace para la clase de esta tarde
10/11/20 12:31 p. m. - Marisabel Polo: https://meet.google.com/sby-pveg-ocr
10/11/20 12:31 p. m. - Marisabel Polo: Buenas tardes, Elías
10/11/20 12:33 p. m. - +57 313 5258155: Seño una pregunta usted disculpe, uno puede escoger cualquier negocio o seguimos el mismo que tiene usted ahí?
10/11/20 12:38 p. m. - Elias TMMI 60: A qué hora instructora
10/11/20 12:38 p. m. - Elias TMMI 60: Usted disculpe
10/11/20 12:38 p. m. - Marisabel Polo: Nos vemos a las 2:30
10/11/20 12:39 p. m. - Marisabel Polo: ¿Con respecto a la presentación pasada?
10/11/20 12:40 p. m. - +57 313 5258155: Con respecto a lo que dejó aquí.
10/11/20 12:42 p. m. - Marisabel Polo: Ellos mantienen una conversación. El gerente hace unas preguntas. ¿Qué opinión tienes de las respuestas que ellos dieron?
10/11/20 12:43 p. m. - Elias TMMI 60: El trabajo es de opinión ?
10/11/20 12:43 p. m. - +57 313 5258155: Por eso uno tiene que hacerse pasar por lo que fueron hacer el préstamo y cambiar sus respuestas?
10/11/20 12:44 p. m. - +57 313 5258155: Que diría uno?
10/11/20 12:44 p. m. - Elias TMMI 60: Hay que opinar acerca de las respuestas de los que prestaron el dinero ?
10/11/20 1:21 p. m. - Elias TMMI 60: Seño
10/11/20 1:21 p. m. - Elias TMMI 60: Onde le envío el resumen
10/11/20 1:21 p. m. - Elias TMMI 60: Dónde *

10/11/20 4:33 p. m. - Marisabel Polo: Muchas gracias por su participación, estimados aprendices. Adjunto la presentación correspondiente a la sesión de hoy
10/11/20 4:33 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
10/11/20 4:33 p. m. - Marisabel Polo: Envío de igual manera, el enlace a la grabación de la sesión
10/11/20 4:34 p. m. - Marisabel Polo: https://drive.google.com/file/d/1GgWGni_euOCEBj8F0R2oOdpyeagGXh6p/view?usp=sharing
10/11/20 4:35 p. m. - Marisabel Polo: Y de acuerdo a lo conversado, ingresen a la página web del Fondo Emprender del SENA, para que la detallen y conozcan los requisitos para obtener recursos para iniciar su negocio
10/11/20 4:35 p. m. - Marisabel Polo: http://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx#
10/11/20 4:37 p. m. - Marisabel Polo: Hago envío de dos evidencias:
10/11/20 4:37 p. m. - Marisabel Polo: 1. Foro Emprendimiento (Plazo de entrega: Noviembre 17)
10/11/20 4:37 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
10/11/20 4:38 p. m. - Marisabel Polo: 2. Guía de Plan de Negocios (Plazo de entrega: Noviembre 23)
10/11/20 4:38 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
10/11/20 4:38 p. m. - Marisabel Polo: Forma de entrega: a mi email mpolod@misena.edu.co o por Whatsapp al interno, identificándose
10/11/20 4:39 p. m. - Marisabel Polo: Les recuerdo a quienes aún no han enviado el Autodiagnóstico del Emprendedor:
10/11/20 4:39 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>

CHAT WHATSAPP – GRUPO MTF 1 – FICHA 2066068

6/11/20 2:19 p. m. - Marisabel Polo: Buenas tardes, estimados aprendices, espero que se encuentren bien
6/11/20 2:20 p. m. - +57 304 5760706: Buenas tardes profe
6/11/20 2:19 p. m. - Marisabel Polo: Les adjunto la presentación correspondiente a la sesión de hoy
6/11/20 2:20 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
6/11/20 2:20 p. m. - Marisabel Polo: La presentación es una conversación entre dos actores: un gerente y unas personas que van a solicitar apoyo financiero para su negocio
6/11/20 2:21 p. m. - Marisabel Polo: Luego de ver la presentación, cada uno escribe en una hoja su opinión sobre cómo respondieron esas personas ante las preguntas del gerente, sobre su negocio
6/11/20 2:21 p. m. - Marisabel Polo: Saludos, Brandon
6/11/20 2:38 p. m. - +57 311 3060845: Y se la mandamos al interno o al grupo seño ?
6/11/20 2:40 p. m. - Marisabel Polo: Al interno, por favor. Se identifican al escribirme
13/11/20 11:09 a. m. - Marisabel Polo: Saludos, estimados aprendices. Hoy nos vemos más temprano, a las 2:00 p.m.
13/11/20 11:10 a. m. - +57 304 5760706: Listo seño
13/11/20 1:49 p. m. - Marisabel Polo: Les pido excusas. Tengo dificultades para conectarme ahora. Voy a enviarles la presentación correspondiente y un video con la sesión grabada con otro grupo
13/11/20 1:50 p. m. - +57 311 3060845: Ok seño
13/11/20 1:51 p. m. - +57 311 6183714: Ok seño el videoblo compartira en drive?
13/11/20 1:51 p. m. - +57 311 6183714: O via whatsaap?
13/11/20 2:00 p. m. - Darwin Navas MTF 1: Ok profe no se preocupe
13/11/20 3:37 p. m. - Marisabel Polo: Nuevamente les pido excusas. Apenas acabo de desocuparme de una emergencia con mi mascota
13/11/20 3:38 p. m. - Marisabel Polo: Adjunto la presentación correspondiente a la sesión de hoy
13/11/20 3:38 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
13/11/20 3:39 p. m. - Marisabel Polo: Envío de igual manera, el enlace a la grabación de la sesión que hice con otro grupo
13/11/20 3:40 p. m. - Marisabel Polo: https://drive.google.com/file/d/1GgWGni_euOCEBj8F0R2oOdpyeagGXh6p/view?usp=sharing
13/11/20 3:41 p. m. - Marisabel Polo: Ingresen a la página web del Fondo Emprender del SENA, para que la detallen y conozcan los requisitos para obtener recursos para iniciar su negocio
13/11/20 3:41 p. m. - Marisabel Polo: http://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx#
13/11/20 3:41 p. m. - Marisabel Polo: Hago envío de dos evidencias:
13/11/20 3:42 p. m. - Marisabel Polo: 1. Foro Emprendimiento (Plazo de entrega: Noviembre)
13/11/20 3:42 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
13/11/20 3:43 p. m. - Marisabel Polo: 2. Guía de Plan de Negocios (Plazo de entrega: Noviembre 26)
13/11/20 3:43 p. m. - Marisabel Polo: Noviembre 20
13/11/20 3:43 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
13/11/20 3:44 p. m. - Marisabel Polo: Forma de entrega: a mi email mpolod@misena.edu.co o por Whatsapp al interno, identificándose
13/11/20 3:44 p. m. - Marisabel Polo: Les recuerdo a quienes aún no han enviado el Autodiagnóstico del Emprendedor:
13/11/20 3:44 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>

CHAT WHATSAPP – GRUPO MERVC 36 – FICHA 2185482

7/11/20 9:16 a. m. - Marisabel Polo: Buenos días, estimados aprendices, espero que se encuentren muy bien
7/11/20 9:17 a. m. - Marisabel Polo: Hoy nos vemos más temprano, a las 10:00 a.m.
7/11/20 9:23 a. m. - +57 321 7568264: Buenos dias .profe
7/11/20 9:38 a. m. - +57 314 5417257: Buen día profe
7/11/20 9:38 a. m. - Eliécer Sarmiento MERVC 36: Buenos días
7/11/20 9:47 a. m. - +57 304 3349584: Buenos días!
7/11/20 9:52 a. m. - +57 300 5641208: Buenos días
7/11/20 10:00 a. m. - +57 319 3809637: Buenos días
7/11/20 10:02 a. m. - +57 321 6602486: Buenos dias
7/11/20 10:02 a. m. - +57 314 5293817: Buenos días
7/11/20 10:05 a. m. - +57 300 6513467: Aja y el link
7/11/20 10:06 a. m. - Marisabel Polo: Espero que esa pregunta no haya sido para mí
7/11/20 10:07 a. m. - +57 321 6602486: Profesora tengo problemas
7/11/20 10:07 a. m. - +57 321 6602486: Con el internet
7/11/20 10:09 a. m. - +57 300 6513467: Yo igual
7/11/20 10:09 a. m. - Marisabel Polo: Listo, Francisco. Estás pendiente de la grabación y la presentación
7/11/20 10:09 a. m. - +57 314 5293817: Acá igual
7/11/20 10:09 a. m. - +57 301 4384783: Yo no e podido entrar
7/11/20 10:09 a. m. - +57 314 5293817: El Tigo anda malo se cae la señal a cada rato
7/11/20 10:10 a. m. - +57 300 6513467: Yo tampoco seño
7/11/20 10:11 a. m. - +57 300 7066938: Entrar a donde?
7/11/20 10:11 a. m. - +57 314 5293817: Verdad a dónde .?
7/11/20 10:12 a. m. - Marisabel Polo: El enlace es el mismo de siempre
7/11/20 10:12 a. m. - Marisabel Polo: Si preguntan de manera correcta, se los envío
7/11/20 10:12 a. m. - +57 300 5641208: Seño podría hacernos el favor de enviarnos el link para entrar a la clase?
7/11/20 10:13 a. m. - Johnatan Martínez MERVC 36: Buenos días
7/11/20 10:13 a. m. - Marisabel Polo: Unirse con Google Meet: https://meet.google.com/wuw-betz-qec
7/11/20 10:16 a. m. - +57 302 2371553: Profe Buenos dias, estoy teniendo problemas de red para conectarme
7/11/20 10:17 a. m. - +57 300 6513467: Seño perdone la molestia pero no puedo conectarme se me acabaron los datos
7/11/20 10:32 a. m. - Marisabel Polo: Me regalan los nombres de quienes no pudieron ingresar, para llevar el control
7/11/20 10:32 a. m. - +57 300 5641208: Leonardo Rivera
7/11/20 10:33 a. m. - +57 302 2371553: Daniel Barrios
7/11/20 10:34 a. m. - +57 304 2164619: Buenos dias
7/11/20 10:34 a. m. - +57 304 2164619: Arnold Zabarain
7/11/20 10:35 a. m. - +57 321 6602486: Francisco duran ardila
7/11/20 10:36 a. m. - +57 304 2164619: Instructora disculpe,El Internet de tigo no se si solo es en mi casa pero no a llegado desde ayer,Gracias
7/11/20 11:02 a. m. - +57 300 6513467: Jean Carlos cera gomez

7/11/20 11:30 a. m. - +57 301 3863099: Buen día profesora hasta ahora tengo datos yo tampoco pude ingresar atte Charles Vergara campo
7/11/20 11:54 a. m. - +57 301 4384783: Seño perdón de me fue el internet
7/11/20 11:54 a. m. - +57 301 4384783: Para que me tenga pendiente
7/11/20 12:01 p. m. - Marisabel Polo: Muchas gracias por su asistencia y participación
7/11/20 12:01 p. m. - Marisabel Polo: En un rato les envío lo relacionado con la sesión de hoy
7/11/20 12:01 p. m. - +57 304 3349584: De nada seño
7/11/20 12:09 p. m. - +57 300 6513467: Listo seño gracias
7/11/20 2:21 p. m. - Marisabel Polo: Les comparto la presentación del día de hoy
7/11/20 2:22 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
7/11/20 2:22 p. m. - Marisabel Polo: Les comparto también el enlace del video de la sesión
7/11/20 2:23 p. m. - Marisabel Polo: https://drive.google.com/file/d/1Tm97H9_Lcvk96NhREkgt8vC6AYxVrXn0/view?usp=sharing
7/11/20 2:49 p. m. - +57 302 2371553: Gracias profe
7/11/20 3:15 p. m. - +57 304 3349584: Seño, yo estuve en la clase hoy
7/11/20 3:15 p. m. - +57 304 3349584: Por si llego a llamar a asistencia, y no respondí
7/11/20 3:15 p. m. - +57 304 3349584: Tenia problemas con el audio
7/11/20 3:21 p. m. - +57 300 7066938: <Multimedia omitido>
7/11/20 3:36 p. m. - Marisabel Polo: http://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx#
7/11/20 3:36 p. m. - Marisabel Polo: Gracias por recordarme
7/11/20 3:36 p. m. - +57 300 7066938: Vale señor de nada y gracias
14/11/20 10:06 a. m. - +57 300 7066938: Hola buenos dias
14/11/20 10:23 a. m. - Marisabel Polo: Buenos días para todos. Espero que se encuentren bien
14/11/20 10:24 a. m. - Marisabel Polo: Tengo problemas con la conexión a internet, por lo que no tendremos reunión sincrónica
14/11/20 10:24 a. m. - +57 300 7066938: gracias e igual mente
14/11/20 10:24 a. m. - +57 300 7066938: ok
14/11/20 10:24 a. m. - Marisabel Polo: En un rato les envío el material correspondiente
14/11/20 10:25 a. m. - +57 304 3349584: Listo seño!
14/11/20 10:25 a. m. - +57 304 3349584: Y con esta llovedera, esta aun mas mala la señal seño!
14/11/20 10:26 a. m. - +57 302 2371553: Buenos días listo profe
14/11/20 10:32 a. m. - +57 314 5293817: La señal está con problemas por la lluvia
14/11/20 10:32 a. m. - +57 314 5293817: Acá está. Así
14/11/20 10:38 a. m. - +57 312 4525873: Buen día. Estamos igual seño.
14/11/20 10:39 a. m. - +57 319 3809637: X2
14/11/20 10:39 a. m. - +57 319 3809637: Buenos dias
14/11/20 10:40 a. m. - +57 301 2211539: Buenos dias seño le habla ronald garcia medina
14/11/20 10:53 a. m. - +57 314 5417257: Buenos días seño
14/11/20 11:03 a. m. - +57 321 7568264: Buenos dias profe
17/11/20 10:29 a. m. - Marisabel Polo: Buenos días para todos. Adjunto la presentación correspondiente a la sesión del día sábado
17/11/20 10:29 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
17/11/20 10:29 a. m. - Marisabel Polo: Envío de igual manera, el enlace a la grabación de la sesión que hice con otro grupo
17/11/20 10:30 a. m. - Marisabel Polo: https://drive.google.com/file/d/1GgWGni_euOCEBj8F0R2oOdpyeagGXh6p/view?usp=sharing
17/11/20 10:30 a. m. - Marisabel Polo: Ingresen a la página web del Fondo Emprender del SENA, para que la detallen y conozcan los requisitos para obtener recursos para iniciar su negocio

17/11/20 10:31 a. m. - Marisabel Polo: http://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx#
17/11/20 10:31 a. m. - Marisabel Polo: Hago envío de dos evidencias:
17/11/20 10:31 a. m. - Marisabel Polo: 1. Foro Emprendimiento (Plazo de entrega: Noviembre 24)
17/11/20 10:31 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
17/11/20 10:31 a. m. - Marisabel Polo: 2. Guía de Plan de Negocios (Plazo de entrega: Noviembre 30)
17/11/20 10:32 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
17/11/20 10:32 a. m. - Marisabel Polo: Forma de entrega: a mi email mpolod@misena.edu.co o por Whatsapp al interno, identificándose
17/11/20 10:32 a. m. - Marisabel Polo: Les recuerdo a quienes aún no han enviado el Autodiagnóstico del Emprendedor:
17/11/20 10:32 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
17/11/20 10:56 a. m. - Añadiste a Rodrigo Gómez MERVC36
17/11/20 10:56 a. m. - Rodrigo Gómez MERVC36: Ésto q es
17/11/20 10:58 a. m. - Marisabel Polo: Buenos días. Este es el grupo del Programa en Emprendimiento Básico, que hace parte de tu proceso de formación como Técnico en MERVC
17/11/20 10:58 a. m. - +57 300 7066938: <Multimedia omitido>

CHAT – GRUPO MERVC 35 – FICHA 2163092

7/11/20 11:58 a. m. - Marisabel Polo: Buenas tardes, estimados aprendices. Me quedé esperando en el ambiente de formación el día de hoy. Ustedes saben cuál es el enlace, que es el mismo de siempre. Y si tienen alguna duda sobre la hora o dicho enlace, pueden y deben preguntar. Es su responsabilidad como aprendiz, dentro del proceso de enseñanza - aprendizaje - evaluación
7/11/20 11:59 a. m. - Marisabel Polo: Adjunto la presentación correspondiente a la sesión de hoy
7/11/20 11:59 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
7/11/20 11:59 a. m. - Marisabel Polo: La presentación es una conversación entre dos actores: un gerente y unas personas que van a solicitar apoyo financiero para su negocio
7/11/20 12:00 p. m. - Marisabel Polo: Luego de ver la presentación, cada uno escribe en una hoja su opinión sobre cómo respondieron esas personas ante las preguntas del gerente, sobre su negocio
7/11/20 12:39 p. m. - +57 302 2668589: Y eso a dlnde lo mandamos profe
7/11/20 1:11 p. m. - Marisabel Polo: Lo envían a mi email mpolod@misena.edu.co o por whatsapp
7/11/20 2:24 p. m. - Marisabel Polo: Les comparto enlace al video correspondiente a la sesión de hoy
7/11/20 2:24 p. m. - Marisabel Polo: https://drive.google.com/file/d/1Tm97H9_Lcvk96NhREkgt8vC6AYxVrXn0/view?usp=sharing
7/11/20 2:37 p. m. - +57 310 4353021: Profe ahí dice MERVC36
Eso no importa?
7/11/20 2:38 p. m. - +57 310 4353021: Y nosotros somos MERVC35
7/11/20 2:40 p. m. - Marisabel Polo: Sí, es la grabación con otro grupo. Pueden verla
13/11/20 7:30 p. m. - +57 302 2668589: Pofe puede mandar el links de mañana
14/11/20 8:17 a. m. - Marisabel Polo: Buenos días para todos. Espero que se encuentren bien
14/11/20 8:18 a. m. - +57 301 3653949: Buenos días
14/11/20 8:18 a. m. - Marisabel Polo: Tengo problemas con la conexión a internet, por lo que no tendremos reunión sincrónica
14/11/20 8:18 a. m. - Marisabel Polo: En un rato les envío el material correspondiente
14/11/20 8:25 a. m. - +57 301 3956836: <Multimedia omitido>
14/11/20 8:26 a. m. - +57 301 3956836: <Multimedia omitido>
14/11/20 8:27 a. m. - +57 301 3956836: <Multimedia omitido>
16/11/20 4:31 p. m. - +57 304 6204858: Buenas tardes instructor el motivo de mi mensaje es para informarle que e sido víctima de atraco y perdí toda información del Sena tanto celulares como correos y toda información ya que se me llevaron el bolso dónde tengo todo anotado y los talleres eso fue el martes en la tarde me comunico con ustedes luego de pedir a Tigo una vez más el número que me robaron solo hasta el sábado en la tarde me llegó el chip le pido ayuda solo con los talleres y las clases que no asistí de y tratar de estar al día gracias mi nombre es Fernando garzón romero
17/11/20 10:08 a. m. - Marisabel Polo: Buenos días para todos. Adjunto la presentación correspondiente a la sesión del día sábado
17/11/20 10:08 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
17/11/20 10:09 a. m. - Marisabel Polo: Envío de igual manera, el enlace a la grabación de la sesión que hice con otro grupo
17/11/20 10:09 a. m. - Marisabel Polo: https://drive.google.com/file/d/1GgWGni_euOCEBj8F0R2oOdpyeagGXh6p/view?usp=sharing
17/11/20 10:09 a. m. - Marisabel Polo: Ingresen a la página web del Fondo Emprender del SENA, para que la detallen y conozcan los requisitos para obtener recursos para iniciar su negocio
17/11/20 10:09 a. m. - Marisabel Polo: http://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx#

17/11/20 10:10 a. m. - Marisabel Polo: Hago envío de dos evidencias:
17/11/20 10:10 a. m. - Marisabel Polo: 1. Foro Emprendimiento (Plazo de entrega: Noviembre 24)
17/11/20 10:11 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
17/11/20 10:11 a. m. - Marisabel Polo: 2. Guía de Plan de Negocios (Plazo de entrega: Noviembre 30)
17/11/20 10:12 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
17/11/20 10:12 a. m. - Marisabel Polo: Forma de entrega: a mi email mpolod@misena.edu.co o por Whatsapp al interno, identificándose
17/11/20 10:12 a. m. - Marisabel Polo: Les recuerdo a quienes aún no han enviado el Autodiagnóstico del Emprendedor:
17/11/20 10:12 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
17/11/20 4:17 p. m. - +57 302 2668589: Buenas compañeros por aquí les informo que soy el nuevo lider difinitivo soy breiner gutierres y aquí estare a sus ordenes cualquier inquietud me pueden escribir o informarme de cualquier motivo o queja estare a su disposición

CHAT WHATSAPP – GRUPO COMPLEMENTARIO EMPRENDIMIENTO

3/11/20 2:36 p. m. - Marisabel Polo: Buenas tardes, estimados aprendices. Les comparto el siguiente texto, para su lectura y análisis
3/11/20 2:37 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
3/11/20 2:37 p. m. - +57 320 5748092: Buenas tarde
Profe
3/11/20 2:38 p. m. - Marisabel Polo: Buenas tardes, Esther
3/11/20 3:34 p. m. - +57 320 4840837: Buena tardes? Como está, profe
4/11/20 8:04 a. m. - Marisabel Polo: Buenos días para todos, espero que se encuentren bien
4/11/20 8:05 a. m. - Marisabel Polo: De acuerdo a lo entregado en las presentaciones anteriores, el tema principal ha sido el de Empresa
4/11/20 8:05 a. m. - Marisabel Polo: Para darles contexto: todos necesitamos tener ingresos para sostener a nuestras familias o ayudar en nuestros hogares
4/11/20 8:06 a. m. - Marisabel Polo: Es necesario entonces conseguir un empleo, acorde con nuestro perfil profesional
4/11/20 8:06 a. m. - Marisabel Polo: Una de las opciones para obtener ingresos es tener su propia empresa, sobre todo considerando que no hay suficientes empleos o no están bien remunerados
4/11/20 8:06 a. m. - Marisabel Polo: Por eso hablamos de Emprendimiento
4/11/20 8:07 a. m. - Marisabel Polo: Una empresa se crea para satisfacer necesidades o para satisfacer gustos. ¿Cómo lo hace? Vendiendo productos (bienes o servicios) a unos clientes
4/11/20 8:07 a. m. - Marisabel Polo: Es decir, es necesario vender. Si no vendo, no recibo dinero
4/11/20 8:07 a. m. - Marisabel Polo: Quiere decir que debo conseguir clientes
4/11/20 8:08 a. m. - Marisabel Polo: Es posible que algunos de ustedes ya tengan su negocio
4/11/20 8:08 a. m. - Marisabel Polo: Lo esencial ahora es que contemplemos como opción el tener nuestra propia empresa. Para ayudar en este proceso, van a resolver unas preguntas, que van a responder en la hoja o el cuaderno que tienen. Las socializamos por este medio después de responderlas
4/11/20 8:09 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
4/11/20 8:09 a. m. - Marisabel Polo: Escriban todo lo que ustedes Saben Hacer (ejemplo: cocinar, arreglar abanico, etc.)
4/11/20 8:10 a. m. - Marisabel Polo: En 5 minutos les envío otra pregunta
4/11/20 8:16 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
4/11/20 8:16 a. m. - Marisabel Polo: Sean cursos cortos (presenciales o virtuales) u otro programa técnico
4/11/20 8:21 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
4/11/20 8:21 a. m. - Marisabel Polo: Por ejemplo: jugar fútbol
4/11/20 8:21 a. m. - Marisabel Polo: De este puede salir una lista muy larga
4/11/20 8:27 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
4/11/20 8:27 a. m. - Marisabel Polo: Esta pregunta va dirigida a las oportunidades de negocio que ustedes detectan
4/11/20 8:27 a. m. - Marisabel Polo: Un ejemplo es que actualmente veo que muchas personas decoran sus fiestas y yo puedo ofrecerles insumos para decoración. Aun no sabiendo decorar, yo veo que es una oportunidad de negocio
4/11/20 8:27 a. m. - Marisabel Polo: Entonces todas las oportunidades que ustedes vean, anótenlas
4/11/20 8:30 a. m. - +57 304 5941542: Profe buenos días yo sé cosinar, tejer coser, arreglar los abanicos, se un poco de albañilería, un poco de maquinaria pesada en fin soy de todo un poquito profe depende de la situación en la que me encuentro

4/11/20 8:31 a. m. - Marisabel Polo: Las preguntas planteadas van dirigidas a que nos demos cuenta de que podemos identificar muchas ideas de negocio, que parten de lo que somos cada uno de nosotros
4/11/20 8:32 a. m. - Marisabel Polo: Quién más quisiera responder, ¿qué sabe hacer?
4/11/20 8:33 a. m. - +57 304 5941542: Los cursos que hasta el momento eh hecho son
Artesanía en Iraca
Vitrinaje y ventas
Y otra de máquinas planas no me acuerdo bien el nombre
4/11/20 8:35 a. m. - +57 301 7358435: Profe buenos días yo sé hacer manualidades muy bellas, para niños, y para las casas con materiales reciclados, es una de las cosas que me apasiona,
4/11/20 8:35 a. m. - +57 304 5941542: Lo que más me gusta es dar consejos escuchar a los demás no se en un tiempo me dijeron que estudie para ser psicóloga pero la verdad me gustaría llevar la palabra de Dios al pueblo
4/11/20 8:38 a. m. - +57 301 7358435: Tecnología en negocios internacionales
Curso de Excel medio
Cursos de almacenamiento de materiales.
Curso de contabilidad básica.
Inglés intermedio.
En curso contaduría.
Entre otros.....
4/11/20 8:39 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
4/11/20 8:39 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
4/11/20 8:40 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
4/11/20 8:40 a. m. - +57 304 5941542: Por ejemplo donde yo vivo es zona turística el alquiler de las cabañas en esta temporada es muy bueno y cosa que no representa muchos esfuerzos solo tener redes sociales para publicarlo y los clientes llegan solos
4/11/20 8:41 a. m. - +57 301 7358435: Me gustaría dar clases a niños, jóvenes y adultos on line para que aprovechemos cosas que tenemos en casa en desuso y transformarlas en bellas manualidades
4/11/20 8:42 a. m. - Marisabel Polo: Acá vemos dos enfoques: una en la que me lucro con algo que me gusta (dar asesoría y acompañamiento como consultas), y otra en la que no me lucro, no es negocio, es dar de mi tiempo, de manera voluntaria a quienes quiero llevar un mensaje
4/11/20 8:49 a. m. - +57 320 5748092: Bueno días
A mí me gusta
Coser
Y de allí resibi mis ingresos
Que me ayudan bastante a suplir nesecidades
4/11/20 8:51 a. m. - Marisabel Polo: La intención de la actividad es que aprovechemos como opciones de negocio todos los conocimientos y habilidades que tenemos, para ir creciendo poco a poco
4/11/20 8:52 a. m. - +57 320 5748092: En cursos
Una ves hice de confección básico
Con el sena
4/11/20 8:53 a. m. - Marisabel Polo: Cada uno de nosotros tiene unas habilidades, y de ellas, podemos identificar unas ideas de negocio. Esas habilidades las hemos adquirido con la experiencia o con algún curso que hayamos hecho
4/11/20 8:55 a. m. - +57 320 5748092: Si yo además de haber hecho el curso con el sena he aprendido mucho através del los tutoriales de las redes sociales

4/11/20 8:55 a. m. - Marisabel Polo: En este ejemplo, también debemos identificar a quiénes les vamos a ofrecer estos productos
4/11/20 8:57 a. m. - Marisabel Polo: Actualmente, y en vista de lo incierto con las aperturas de negocios, la forma de distribución limitada, ha cambiado la manera como nos acercamos a los clientes: buscarlos, ofrecerles nuestros productos, garantizar su pedido, asesorarlos; esto indica que debemos adaptarnos a las herramientas tecnológicas y aprender del uso de las redes sociales
4/11/20 8:58 a. m. - Marisabel Polo: Si sé cocinar: un restaurante (de comida casera, de comida típica, de comidas rápidas); una empresa de distribución de insumos para restaurantes (salsamentaria, desechables); escuela o academia (este tiene requisitos ante el Ministerio de Educación y una inversión alta)
4/11/20 9:01 a. m. - Marisabel Polo: Las empresas se clasifican de acuerdo a su actividad: de Manufactura (procesan o transforman materia prima e insumos); de Distribución o Comercializadora (compran mercancía para vender); de Servicios (formación y capacitación, asesorías, reparación y mantenimiento, transporte)
4/11/20 9:04 a. m. - Marisabel Polo: Para estos cursos, aplica lo mismo: un taller de fabricación, una empresa de venta de insumos y servicios de capacitación
4/11/20 9:11 a. m. - Marisabel Polo: Cuando hablamos de nuestras aficiones, lo miramos desde el punto de vista de que si a mí me gusta hacer algo, sólo por placer y por gusto, a otras personas también
4/11/20 9:11 a. m. - Marisabel Polo: ¿Qué me gustaría tener para mejorar el gusto por esa afición?
4/11/20 9:13 a. m. - +57 320 4840837: Buenos dias? Seño yo me desempeño como comductor, desde hace 25 años, tambien sé la ebanisteria, la macanica y el dibujo.
4/11/20 9:14 a. m. - +57 320 4840837: Tengo curso de mecanica diesel y ah gasolina
4/11/20 9:16 a. m. - +57 320 5748092: Me gustaría tener un espacio
Solo para mi taller de confecciones
Y decorar todo alusivo al diseño y tener más herramientas para fácilitar el trabajo
4/11/20 9:17 a. m. - Marisabel Polo: Esas ideas de negocio salen del planteamiento inicial de que una empresa existe para satisfacer necesidades y gustos
4/11/20 9:18 a. m. - +57 320 4840837: Me gustaria, tener mi propio taller de mantenimiento de vehiculos
4/11/20 9:18 a. m. - Marisabel Polo: Si a mí me gustaría tener herramientas para facilitar mi trabajo en mi taller de confecciones, a otras personas también. Quiere decir que una oportunidad de negocio sale de las necesidades y gustos de los demás, si logramos entender sus gustos y necesidades
4/11/20 9:19 a. m. - Marisabel Polo: Hay ideas de negocio que de pronto no aplican para que las realicemos o las pongamos en prácticas nosotros mismos, pero las debemos considerar como oportunidades de negocio
4/11/20 9:19 a. m. - Marisabel Polo: Y aunque salga una lista larga de ideas de negocio, no quiere decir que necesariamente voy a poner una empresa así, sólo es para darnos cuenta de que hay oportunidades de negocio relacionadas con nuestras aficiones
4/11/20 9:20 a. m. - Marisabel Polo: En algún momento se nos pueden presentar esas oportunidades, así como la de tener un puesto de comidas rápidas aunque no sepa cocinar. Podría asociarme con alguien que tenga experiencia y así vamos adquiriendo nosotros conocimiento al respecto
4/11/20 9:21 a. m. - Marisabel Polo: Ustedes tienen ideas de qué quieren tener como negocio, es decir, que se han trazado unas metas. Lo importante es identificar qué tipo de empresa quieren tener, sobre todo para conocer cuánto capital necesitan para iniciar

4/11/20 9:21 a. m. - Marisabel Polo: Si tomo un ejemplo, no es lo mismo que yo quiera tener un restaurante con punto de venta, porque debo invertir en un local y acondicionarlo con sillas y mesas, aire acondicionado y la respectiva cocina
Mientras que si quiero un restaurante sólo de domicilios, no necesito el local. Sólo la cocina y un buen sistema de transporte para que llegue la comida en buenas condiciones a los clientes
4/11/20 9:22 a. m. - Marisabel Polo: Por otro lado, el tema crítico es el capital para iniciar. ¿Es posible iniciar con muy poco dinero? Depende del negocio y depende de cómo cada uno de ustedes lo diseñe. Cada negocio es único y diferente
4/11/20 9:23 a. m. - +57 320 5748092: A mí me gustaría aprender a manejar las redes para vender mi producto
4/11/20 9:24 a. m. - Marisabel Polo: Les recomiendo todos los cursos virtuales o talleres donde adquieran esas habilidades para optimizar el uso de las redes sociales
4/11/20 9:24 a. m. - Marisabel Polo: Es importante dar una buena impresión de nuestro negocio, así no tengamos un local, así no estemos registrados en Cámara de Comercio aún
4/11/20 9:24 a. m. - +57 320 5748092: Yo ya cuento con una máquina plana y una fileteadora industrial
Una de poner troqueles
4/11/20 9:25 a. m. - Marisabel Polo: Mi negocio son mis productos. Una buena imagen de mi producto y una buena comunicación con quien me haga preguntas relacionadas con forma de pago, forma de entrega, puede ayudarme a conseguir clientes
4/11/20 9:26 a. m. - Marisabel Polo: Además de esto, hay un aspecto fundamental
4/11/20 9:26 a. m. - Marisabel Polo: Me van a contratar porque necesitan de mis servicios. Me van a contratar porque muchas personas no tienen esas habilidades: reparar motocicletas, reparar ventiladores, reparar zapatos, diseñar programas en 3D por computador, diseñar prendas de vestir
4/11/20 9:26 a. m. - Marisabel Polo: Por eso le damos valor a nuestro conocimiento. Por eso es importante que consideremos no regalar nuestro trabajo
4/11/20 9:27 a. m. - Marisabel Polo: Las preguntas planteadas nos ayudan a conocernos un poco más y conocer el entorno para determinar si hay oportunidades de negocio que podamos aprovechar
4/11/20 9:28 a. m. - Marisabel Polo: Lo que desarrollaremos en las sesiones siguientes está relacionado con la descripción de nuestra idea de negocio
4/11/20 2:38 p. m. - Marisabel Polo: Buenas tardes, estimados aprendices. Adjunto la presentación correspondiente a la sesión de hoy
4/11/20 2:39 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
9/11/20 2:14 p. m. - Marisabel Polo: Hola, buenas tardes para todos. Espero que se encuentren bien
9/11/20 2:15 p. m. - +57 320 4840837: Hola, seño.
9/11/20 2:15 p. m. - +57 320 4840837: Buenas tardes?
9/11/20 2:15 p. m. - Marisabel Polo: La presente es para solicitarles, por esta semana, un cambio en el día de la sesión. A quienes puedan conectarse, el día de mañana, Martes a las 8:00 a.m.
10/11/20 4:18 p. m. - Marisabel Polo: Buenas tardes para todos. Adjunto la presentación correspondiente a la sesión de hoy
10/11/20 4:18 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
10/11/20 4:18 p. m. - Marisabel Polo: La presentación es una conversación entre dos actores: un gerente y unas personas que van a solicitar apoyo financiero para su negocio
10/11/20 4:18 p. m. - Marisabel Polo: Luego de ver la presentación, cada uno escribe en una hoja su opinión sobre cómo respondieron esas personas ante las preguntas del gerente, sobre su negocio
10/11/20 4:20 p. m. - Marisabel Polo: Les comparto enlace de una sesión grabada con otro grupo

10/11/20 4:21 p. m. - Marisabel Polo: https://drive.google.com/file/d/1Tm97H9_Lcvk96NhREkgt8vC6AYxVrXn0/view?usp=sharing
10/11/20 4:21 p. m. - +57 302 3694996 salió del grupo
13/11/20 11:34 a. m. - Marisabel Polo: Buenos días para todos. Comparto información para que divulguen a conocidos
13/11/20 11:34 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
13/11/20 11:34 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
13/11/20 11:34 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
13/11/20 11:34 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
13/11/20 11:34 a. m. - +57 302 2242969 salió del grupo
13/11/20 12:46 p. m. - +57 320 5748092: Hola seño
Estos cursos están disponibles?
Virtual ?
13/11/20 12:47 p. m. - Marisabel Polo: Son presenciales, para el otro año. Es la formación titulada, para ser Auxiliares, Operarios, Técnicos o Tecnólogos
13/11/20 12:47 p. m. - Marisabel Polo: Las inscripciones son entre esas fechas
13/11/20 12:48 p. m. - +57 320 5748092: Gracias
17/11/20 11:55 a. m. - +57 315 4711643: Hola chicos
17/11/20 11:55 a. m. - +57 315 4711643: Buena tardes
17/11/20 11:55 a. m. - +57 315 4711643: Cuando hay clases otravez
17/11/20 12:26 p. m. - Marisabel Polo: Hola, buenas tardes. Mañana a las 8:00 a.m. es nuestra sesión

CHAT WHATSAPP – GRUPO ATENCIÓN AL CLIENTE

3/11/20 2:39 p. m. - Marisabel Polo: Buenas tardes, estimados aprendices. Les comparto el siguiente texto, para su lectura y análisis
3/11/20 2:39 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
3/11/20 2:58 p. m. - +57 301 5896089: Seño una pregunta para cuando es la entrega de la actividad anterior
3/11/20 2:58 p. m. - +57 301 5896089: Cuando es la fecha límite
3/11/20 3:06 p. m. - Marisabel Polo: Hasta finales de Noviembre, pero quien vaya haciéndola, la puede ir enviando a mi email mpolod@misena.edu.co
3/11/20 3:06 p. m. - +57 301 5896089: Ok
3/11/20 3:12 p. m. - +57 300 5451971: Alguno podría recordar cual es la actividad anterior por favor
3/11/20 3:13 p. m. - +57 320 5005973: ...
3/11/20 3:13 p. m. - +57 301 4710037: Buenas tardes profesora, podría explicar lo de la sumatoria, es decir si escojo la opción 2 y 4 serian 6 es así o no se como es la manera
3/11/20 3:14 p. m. - +57 300 5451971: Gracias
3/11/20 3:15 p. m. - Marisabel Polo: Sí, se suma el resultado de las cuatro afirmaciones
4/11/20 9:05 a. m. - +57 302 2970755: Buenos días compañeros cómo amanecen
4/11/20 9:06 a. m. - +57 302 2970755: La clase de hoy es las 9:30
4/11/20 9:10 a. m. - Marisabel Polo: Hola, buenos días. Sí, si pueden conectarse a las 9:30, los espero
4/11/20 9:10 a. m. - +57 301 4710037: Buenos días profesora no podré asistir a la clase ya que me encuentro enferma, Cristina Sánchez.
4/11/20 9:16 a. m. - +57 300 8063223: Buenos dias seño estoy en una cita médica con mi hija. Sandra Cervantes
4/11/20 9:29 a. m. - +57 300 2612038: buenos dias, en espera de que me deje ingresar
4/11/20 9:52 a. m. - +57 321 6092688: Buenos días bendiciones no me e podido conectar
4/11/20 9:53 a. m. - +57 301 3872169: Seño estoy en una cita con mi hijo que le van aser una placa seño
4/11/20 10:02 a. m. - Leydy Vargas At1: Buenos días seño el link de la clase seño
4/11/20 10:02 a. m. - +57 316 2492347: Es el mismo
4/11/20 10:02 a. m. - +57 316 2492347: Es una reunión recurrente
4/11/20 10:03 a. m. - +57 316 2492347: https://meet.google.com/bst-kbrf-xjy
4/11/20 10:36 a. m. - +57 302 3869622: Buenos dias
4/11/20 10:36 a. m. - +57 302 3869622: Seño es a estoy en el colegio de mi bebé sobre lo e la matriculas
4/11/20 11:40 a. m. - +57 321 6092688: Seño se me fue la señal
4/11/20 11:44 a. m. - +57 321 6092688: No puede seguir en la reunión me quedé sin señal
4/11/20 11:47 a. m. - Marisabel Polo: En la tarde les envío la presentación y la grabación de la reunión
4/11/20 11:47 a. m. - Marisabel Polo: Muchas gracias por su asistencia y participación
4/11/20 12:07 p. m. - +57 321 6092688: Bendiciones profe
4/11/20 2:31 p. m. - Marisabel Polo: Buenas tardes para todos. Adjunto la presentación correspondiente a la sesión de hoy
4/11/20 2:31 p. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
4/11/20 2:32 p. m. - Marisabel Polo: Y este es el enlace del video de la reunión
4/11/20 2:32 p. m. - Marisabel Polo: https://drive.google.com/file/d/1lr1-qN6etwsnn99h9P9e_tPt1Q-KOtzj/view?usp=sharing
6/11/20 9:33 a. m. - Marisabel Polo: https://youtu.be/EkfiWMLBVjU

6/11/20 9:33 a. m. - Marisabel Polo: Saludos cordiales, estimados aprendices. En cuanto tengan oportunidad, les invito a ver este video
6/11/20 9:42 a. m. - +57 300 3483189: Buenos días y bendiciones para todos....
6/11/20 9:42 a. m. - +57 300 3483189: Listo seño
Muchas gracias
7/11/20 10:05 a. m. - +57 300 2612038: <Multimedia omitido>
7/11/20 7:59 p. m. - +57 301 3737451: Donald Trump Salió Del Grupo.vcf (archivo adjunto)
7/11/20 8:05 p. m. - +57 300 4820671: Kajajuauauhahauhauauaha
9/11/20 2:15 p. m. - Marisabel Polo: Hola, buenas tardes para todos. Espero que se encuentren bien
9/11/20 2:15 p. m. - Marisabel Polo: La presente es para solicitarles, por esta semana, un cambio en el día de la sesión. A quienes puedan conectarse, el día de mañana, Martes a las 10:00 a.m.
9/11/20 2:16 p. m. - +57 301 3737451: ok
9/11/20 2:16 p. m. - +57 301 3737451: gracias por la información
9/11/20 2:18 p. m. - +57 300 8063223: <Multimedia omitido>
9/11/20 2:19 p. m. - +57 320 5005973: Ok profesora.
9/11/20 5:09 p. m. - +57 300 2612038: <Multimedia omitido>
10/11/20 9:54 a. m. - +57 301 5305168: Buenos días instructora no ha mandado el link
10/11/20 9:57 a. m. - Marisabel Polo: Unirse con Google Meet: https://meet.google.com/bst-kbrf-xjy
10/11/20 9:58 a. m. - +57 300 8063223: https://meet.google.com/bst-kbrf-xjy
10/11/20 9:58 a. m. - +57 300 8063223: Es el mismo link para todas las clases
10/11/20 10:01 a. m. - +57 300 3483189: Buenas seño... hoy no puedo conectarme a clases
Ya que estoy bastante ocupadita en el trabajo
Le agradezco que pase buen día
Gracias
10/11/20 10:08 a. m. - +57 301 3872169: Tengo el interner malo seño se me desconecta la llamada soy viviana name
10/11/20 10:08 a. m. - +57 300 3483189: Ingrid Blanco
10/11/20 10:08 a. m. - Marisabel Polo: ¿Alguno de ustedes puede leer las diapositivas?
10/11/20 10:21 a. m. - +57 301 5305168: Presente
10/11/20 10:21 a. m. - +57 350 5949160: ?????
10/11/20 10:21 a. m. - +57 350 5949160: Que pasa en la llamada?
10/11/20 10:21 a. m. - Marisabel Polo: Nos quedamos por acá
10/11/20 10:21 a. m. - +57 315 7547017: aca estoy
10/11/20 10:21 a. m. - +57 350 5949160: A vale okay
10/11/20 10:22 a. m. - Marisabel Polo: Les agradezco la espera y la paciencia
10/11/20 10:22 a. m. - +57 301 5305168: Todos abandonen el video y pasemos x acá que vamos a socializar la clase x medio de audios
10/11/20 10:23 a. m. - +57 301 5305168: Ok instructora
10/11/20 10:24 a. m. - +57 350 5949160: Listo
10/11/20 10:24 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
10/11/20 10:25 a. m. - Marisabel Polo: Retomando el tema de los momentos de verdad, estos son indispensables para generar una imagen en nuestros clientes
10/11/20 10:25 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
10/11/20 10:26 a. m. - +57 301 5305168: <Multimedia omitido>
10/11/20 10:27 a. m. - +57 350 5949160: Por la insatisfacción
10/11/20 10:27 a. m. - +57 350 5949160: Con el servicio
10/11/20 10:27 a. m. - +57 320 5005973: Por no saberlo atender.

10/11/20 10:28 a. m. - +57 302 2970755: No logramos convencerlo o el producto ola mercancía no llenó sus espectativa
10/11/20 10:29 a. m. - +57 302 2970755: Puede aver poca inconformidad
10/11/20 10:29 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
10/11/20 10:30 a. m. - +57 315 7547017: por una mala respuesta, por no resolverle un inconvniente presentado o por una mala gestion de algun proceso que no era lo qu el cliente esperaba de nosotros
10/11/20 10:30 a. m. - +57 300 8063223: De primera mano se pierde por la atencion brindada
Y segundo ... el producto no lleno sus espectativas
10/11/20 10:30 a. m. - Marisabel Polo: Recordemos que como clientes, no sólo vamos a un lugar buscando un producto específico. Vamos por la experiencia que nos brindan
10/11/20 10:30 a. m. - +57 302 2970755: Así es
10/11/20 10:31 a. m. - Marisabel Polo: Por esa razón, preferimos una tienda que está más lejos (nos dan facilidades de pago); preferimos un salón de belleza (son pacientes con lo que estamos solicitando)
10/11/20 10:32 a. m. - +57 301 5305168: Donde nos sepan tratar con un buen servicio
10/11/20 10:33 a. m. - Marisabel Polo: Es por eso que hablamos de planear cada momento que podríamos tener con un cliente, para anticiparnos a lo que puede pasar, y que ese Momento sea algo positivo para él
10/11/20 10:33 a. m. - +57 302 3096009: Buenos días
Soy Aurora De La Cerda
10/11/20 10:33 a. m. - +57 302 3096009: Los clientes se pueden perder por precio, por calidad, por una mala atención al cliente o por no recibir algo a mayores de lo que desean, incluso porque las empresas no han sabido adaptarse a sus nuevas necesidades. Incluso se pueden perder sin razón aparente, porque el cliente ha entrado en otro negocio y le ha gustado
10/11/20 10:33 a. m. - +57 302 2970755: Todo va d la mano hay que buscarle la cascarita al cliente
10/11/20 10:34 a. m. - Marisabel Polo: Ese sin razón aparente es el que debemos intentar descubrir: ¿Por qué ese cliente no ha vuelto? Si ni siquiera me dijo qué hice mal, ¿cómo puedo mejorar yo?
10/11/20 10:34 a. m. - +57 302 2970755: Bien
10/11/20 10:35 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
10/11/20 10:36 a. m. - Marisabel Polo: ¿Qué entienden por la primera frase?
10/11/20 10:36 a. m. - Marisabel Polo: ¿Cómo demostramos eso?
10/11/20 10:37 a. m. - +57 315 7547017: con un tono de voz suave, una sonrisa amable si es presencia, un cordial saludo y una atencion de calidad de acuerdo a lo que el necesita; es decir escucharlo y preguntarle lo que quiere, desea y busca
10/11/20 10:37 a. m. - +57 302 2970755: Hay personas q conocen cuando lo están tratando con gesto o de mala gana yo soy uno de esos
10/11/20 10:37 a. m. - +57 300 2612038: <Multimedia omitido>
10/11/20 10:38 a. m. - +57 300 2612038: <Multimedia omitido>
10/11/20 10:38 a. m. - +57 300 8063223: Tranquilo .. sereno ... amable.. tolerante... claro con la información.. servicial
10/11/20 10:39 a. m. - +57 302 2970755: Aunque tengamos problemas de vemos espresar un buen servicio porque todo d pende deuno como vendedor
10/11/20 10:40 a. m. - +57 301 5305168: Primero que todo el saludo y el buen trato escuchar al cliente que es lo que quiere saber tratarlo muy bien
10/11/20 10:40 a. m. - Marisabel Polo: Creo que todos hemos escuchado o hemos lanzado la expresión: "no es lo que dices, sino cómo lo dices"
10/11/20 10:41 a. m. - +57 300 8063223: Totalmente seño

10/11/20 10:41 a. m. - +57 302 2970755: Así es
10/11/20 10:41 a. m. - Marisabel Polo: Todo se demuestra. Pueden escucharnos decir Buenos días, pero realmente eso se desea y se siente
10/11/20 10:41 a. m. - +57 316 2492347: Y se nota
10/11/20 10:42 a. m. - Marisabel Polo: Los Buenos Días son unos deseos de que el otro pase un buen día, y lo hemos convertido en una expresión fría, sólo por cumplir un protocolo de saludo
10/11/20 10:42 a. m. - +57 301 3737451: la verdad es que si yo llego a un restaurante y me dejan sentado sin siquiera me digan que espere un momento, me levanto, me voy y no vuelvo al lugar, inclusive si me levanto ya no me quedo aunque me quieran atender en ese momento
10/11/20 10:42 a. m. - +57 300 2612038: Totalmente de acuerdo
10/11/20 10:42 a. m. - +57 302 2970755: Jjj si como decir lo ago porque me toca jjj
10/11/20 10:42 a. m. - +57 300 8063223: Las personas dicen cosas solo porq les toca y no porq en realidad lo sienten o lo desean
10/11/20 10:43 a. m. - +57 316 2492347: U por la frase cliché "la educación no pelea con nadie"
10/11/20 10:43 a. m. - +57 315 7547017: <Multimedia omitido>
10/11/20 10:43 a. m. - Marisabel Polo: Este es un ejemplo de que como cliente, te fuiste, y el dueño ni se enteró por qué
10/11/20 10:44 a. m. - +57 300 8063223: Y nos atienden porq les toca ... no porq en realidad les guste el oficio de atención
10/11/20 10:44 a. m. - +57 302 2970755: No me queje
10/11/20 10:44 a. m. - +57 300 8063223: Y después yo no recomiendo el lugar ... y comentó mi experiencia
10/11/20 10:44 a. m. - Marisabel Polo: Las quejas nos sirven para mejorar, eso lo vamos a ver después. Por eso necesitamos que se quejen
10/11/20 10:45 a. m. - +57 301 5305168: Totalmente cierto lo hacen por el protocolo de la empresa pero lo hacen de una manera seca
10/11/20 10:45 a. m. - +57 302 2970755: Amiga no es q le guste los valores son desde casa
10/11/20 10:46 a. m. - Marisabel Polo: Vocación
10/11/20 10:46 a. m. - +57 300 8063223: Lo digo porq también hay personas que trabajan en cosas que no son de su agrado .. y allí es donde no se van a ver menos los valores
10/11/20 10:46 a. m. - Marisabel Polo: Hay profesiones que necesitan mucho don del servicio
10/11/20 10:46 a. m. - +57 300 8063223: Así es
10/11/20 10:47 a. m. - +57 300 2612038: No hablamos de valores si no que nos gusta o no lo que hacemos y asi lo sienten los demas
10/11/20 10:48 a. m. - +57 301 5305168: Aveces heido a comprar a varios almacenes y me da rabia cuando no me tratan bien xq yo soy asesora y me pongo a pensar que yo no aldria eso de tratar mal a un cliente me puede un cliente decir grosería y todo pero ante todo mejor me quedo callada y dejo que hable el cliente porque si uno les contesta es lo peor
10/11/20 10:48 a. m. - +57 316 2492347: Exacto, quizás a veces es porque lo hacen infinidad de veces , pero es su trabajo , por ejemplo, una vez cogí un bus y el chófer a todo quién se subía le decía buenas días, tardes ó noche y eso q eran muchísimas personas las q se subían, y no todos le respondían, a veces nosotros como clientes también fallamos
10/11/20 10:47 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
10/11/20 10:50 a. m. - +57 350 5949160: De acuerdo
10/11/20 10:51 a. m. - +57 302 2970755: lo que no te gusta te que da gustando
10/11/20 10:51 a. m. - Marisabel Polo: En la segunda expresión de la diapositiva, nos habla de que se perciba esa sinceridad

10/11/20 10:52 a. m. - Marisabel Polo: Hemos notado que hay personas que tienen un carisma único, que las hace diferentes en el trato con los demás
10/11/20 10:52 a. m. - +57 302 2970755: si claro
10/11/20 10:52 a. m. - Marisabel Polo: Y por esa razón, a veces preferimos a esos asesores, por cómo nos atienden
10/11/20 10:54 a. m. - +57 302 2970755: yo me ago. amigos de lo clientes de las dos formas sea que yo atienda o me atiendan para ir con mas confianza
10/11/20 10:55 a. m. - Marisabel Polo: La actividad que vamos a realizar es con cuatro ejemplos. Cada uno, escoja un ejemplo, que ya les voy a enviar. Imagínense esa situación y escriban cómo se desarrollaría
10/11/20 10:56 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
10/11/20 10:56 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
10/11/20 10:56 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
10/11/20 10:56 a. m. - Marisabel Polo: El objetivo es identificar los Momentos
10/11/20 10:57 a. m. - Marisabel Polo: Escriban cómo se imaginan una situación, la que ustedes quieran, y en 10 minutos nos muestran
10/11/20 10:59 a. m. - +57 350 5949160: ¿Hay que escribir lo que nosotros haríamos?
10/11/20 11:00 a. m. - Marisabel Polo: Sí, escojan una situación de las cuatro que están ahí
10/11/20 11:00 a. m. - +57 300 8063223: Este mensaje fue eliminado
10/11/20 11:00 a. m. - Marisabel Polo: Imaginen esa situación y escriban paso a paso lo que pasaría
10/11/20 11:00 a. m. - +57 300 8063223: Ok
10/11/20 11:00 a. m. - Marisabel Polo: Sí, paso a paso
10/11/20 11:02 a. m. - +57 300 8063223: Ejemplo 4
Le digo muy buenos días, sígame y lo llevo a donde está el calzado de adulto y le presto la mejor atención... ya si compra se va bien atendido... sino compra pues se le atendió bien y regresará otro día
10/11/20 11:03 a. m. - Marisabel Polo: Si puedes detallar más, mucho mejor
10/11/20 11:03 a. m. - Marisabel Polo: Si pueden escribir la conversación, mejor
10/11/20 11:04 a. m. - +57 315 7547017: Ejemplo 2¨¨Almacen de productor de deportivos¨¨ buenos dias como se siente en este dia..... adelante pasë a la orden en que podemos ayudarle tenemos una variedad de calzados deportivos para usted, que talla y modelo esta buscando acerquese tenemos una gran variedad de modelos. por otro lado se le muestran y lo invito a medirse el que mas le gusto, decirle la calidad que tiene cada modelo y cual es la diferencia que hay entre todos lo que escogio y aplicarle asi un descuento especial ofrecendo asi una garantia por lo escogido. si no compra invitarlo a regresar pronto y que estamos a la orden para el cuando vuelva y desearlo un feliz dia
10/11/20 11:05 a. m. - +57 350 5949160: Ejemplo 3: en ese caso lo primero seria saludar, presentarse como trabajador del gimnasio luego responder a sus inquietudes y ofrecerle toda la información que tenga a mi disposición.
Luego de eso le dejaría una tarjeta o un numero al que pueda llamar para comunicarse en caso de que lo necesite.
10/11/20 11:07 a. m. - +57 301 5305168: Ejemplo 4
Buenos días como esta espero que este muy bien que desea lo veo que esta en la sección de zapatos de adultos y mis compañeras están ocupadas yo lo puedo asesorar como lo buscaba venga y le muestro los nuevos calzados que tenemos nuevos que nos llegaron de excelente calidad mire en estos momentos tengo unos puesto me dan buena comodidad no cansan ni nada u precio super bueno le consigo una silla le pregunto las cualidades de como quiere el zapato como le gusta y le busco como el lo quiere y si no lo tengo le busco uno parecido y después le pregunto si tiene niños

y le ofrezco unos zapatos infantiles de mi sección un buen trato para que el cliente se sienta muy satisfecho
10/11/20 11:08 a. m. - +57 301 5305168: Y le regalo mi tarjeta para que esté en contacto del almacén
10/11/20 11:10 a. m. - +57 302 2970755: yo escojo l el ejemplo 4 el almacén de calzado mi deber como empleado es guiarlo aunque yo estoy encargado es del calzado de niño por que yo tengo que mantener ese servicio si fuera que yo estuviera encargado de los dos servicios como arria yo tengo que estar lleno de todo de lo que esta en el almacén por que trabajo para el.
10/11/20 11:10 a. m. - +57 300 2612038: Este mensaje fue eliminado
10/11/20 11:13 a. m. - +57 300 2612038: Ejemplo 3 Saludo cordialmente ala persona, le pregunto que desea saber y le brindo la informacion que requiera y le pongo a su disposicion los servicios del lugar donde laboro y mis servcios.
10/11/20 11:16 a. m. - Marisabel Polo: Algo más para recordar: el cliente recuerda el nombre de la empresa o la marca. Nosotros representamos a esa empresa, independientemente del cargo que tengamos: dueño, administrador, asesor, funcionario administrativo (recursos humanos, financiera, calidad), oficios varios, mensajero, etc
10/11/20 11:16 a. m. - Marisabel Polo: El cliente, al reconocernos como una sola empresa, nos puede expresar sus dudas, inquietudes o comentarios
10/11/20 11:17 a. m. - Marisabel Polo: Por eso reforzamos el concepto de cómo la empresa orienta a sus trabajadores en que todos tengan disposición hacia resolver dudas e inquietudes
10/11/20 11:18 a. m. - Marisabel Polo: Entonces todos debemos conocer muy bien a nuestra empresa
10/11/20 11:18 a. m. - Marisabel Polo: Ahora, si estoy en una situación de atención directa con el cliente (presencial, por teléfono o virtual), identifico cada momento
10/11/20 11:19 a. m. - Marisabel Polo: Desde el saludo: ¿cómo lo saludo?, es decir, mis palabras, mis gestos, mi tono de voz, mi actitud al acercarme, mi presentación personal
10/11/20 11:19 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
10/11/20 11:20 a. m. - +57 302 2970755: OSEA SEÑO TE NEMOS QUE TENER ENCUENTA TODAS ESAS COSAS PARA DAR EL EJEMPLO
10/11/20 11:21 a. m. - Marisabel Polo: Además, de qué manera escuchamos a esa persona, quien nos está expresando una inquietud
10/11/20 11:22 a. m. - Marisabel Polo: Es posible que no tengamos respuesta para todo, que no tengamos una solución inmediata, pero un factor importante es que DEMOSTREMOS la disposición para ayudarlo y que SÍ queremos servirle
10/11/20 11:23 a. m. - Marisabel Polo: La diferencia está en nuestra disposición y que se note; el cliente se va satisfecho, a veces hasta sin resolver su duda, sólo porque se da cuenta que hicimos lo posible por solucionarle
10/11/20 11:23 a. m. - +57 315 7547017: Así es totalmente de acuerdo
10/11/20 11:24 a. m. - +57 302 2970755: TIENE RAZON EN PARTE
10/11/20 11:27 a. m. - +57 300 8063223: Así es seño
10/11/20 11:28 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
10/11/20 11:29 a. m. - Marisabel Polo: Debemos estar preparados. Preparar nuestro discurso, el cual contempla también la información del producto
10/11/20 11:31 a. m. - +57 302 2970755: ASI ES POR ESO YO EN MI EJEMPLO DIJE Q YO TENIA QUE ESTAR AL TANTO TE TODO TIPO DE CALZADO AUNQU MI OBLIGACION ES ELCALZADO DE NIÑO
10/11/20 11:31 a. m. - Marisabel Polo: Exactamente
10/11/20 11:32 a. m. - Marisabel Polo: Pensamos en facilitar el trabajo para todos. Si a la empresa le va bien, a todos nos va bien

10/11/20 11:33 a. m. - +57 301 3737451: es cierto no había pensado en eso, pero también como dueño debe estar pendiente de qué tipo de elementos tiene contratado (sorry, no le había dado enviar a este mensaje)
10/11/20 11:33 a. m. - +57 302 2970755: ESO ES CUANDO SE TRABAJA EN UNION EQUIPO
10/11/20 11:34 a. m. - Marisabel Polo: Nuevamente recalco: es muy importante que la empresa entienda de la importancia de la Atención al Cliente, porque de eso depende la calidad de sus trabajadores:
10/11/20 11:35 a. m. - Marisabel Polo: Un buen proceso de selección antes de contratar
10/11/20 11:35 a. m. - +57 300 8063223: Así es
10/11/20 11:35 a. m. - +57 300 2612038: Exactamente
10/11/20 11:36 a. m. - Marisabel Polo: Un buen entrenamiento para todos, sobre la empresa, sus productos, la competencia y lineamientos específicos en Atención al Cliente
10/11/20 11:36 a. m. - Marisabel Polo: Creo que conocen empresas donde todos los asesores saludan con las mismas frases. Son entrenados en esos protocolos, para hablar el mismo idioma
10/11/20 11:37 a. m. - Marisabel Polo: Otra cosa es que a veces esas frases suenan vacías, porque se convierten en algo monótono
10/11/20 11:38 a. m. - +57 302 2970755: ESO SE SABE CUANDO EL DUEÑO O PATRON ESTA ASIENDO REUNIONES EN EL NEGOCIO O ESTA CON EL ENCARGADO DEL INVENTARIO
10/11/20 11:38 a. m. - +57 301 3737451: Es importante que sepamos objetivos, misión y visión de la empresa
10/11/20 11:40 a. m. - +57 302 2970755: VUEVE Y REPITO CUANDO EL DUEÑO ESTA ALTANTO DE TODO COMO ALGUNOS PATRONES QUE DEJA TODO ALA MANO DEL EMPLEADO PARA EVADIR OBLIGACIONES
10/11/20 11:42 a. m. - Marisabel Polo: La responsabilidad siempre va a ser de la empresa. Dependemos de cómo nos entrenen, orienten y enseñen. Sin embargo, no podemos controlar lo que hacen los dueños. No podemos controlar las decisiones que toman. Sólo podemos controlar nuestro actuar, desde nuestro conocimiento y experiencia
10/11/20 11:43 a. m. - +57 302 2970755: UUY SI SEÑO
10/11/20 11:44 a. m. - +57 302 2970755: YO PELO MIS DERECHOS Y DE VERES COMO EMPLEADO Y COMO COMPRADOR CLIENTE
10/11/20 11:45 a. m. - Marisabel Polo: En resumen, y retomando el tema principal, que es el de los momentos, debemos entrenarnos y para eso se necesita que dediquemos tiempo
10/11/20 11:46 a. m. - Marisabel Polo: Somos la cara de la empresa, somos la imagen de la empresa
10/11/20 11:46 a. m. - +57 302 2970755: ASI ES
10/11/20 11:47 a. m. - +57 300 2612038: deacuerdo
10/11/20 11:47 a. m. - Marisabel Polo: Cada momento genera impacto. Lo que queremos es que sea un impacto positivo y el cliente se vaya satisfecho
10/11/20 11:48 a. m. - +57 302 2970755: CLARO ESA ES LA MISION DE UNO COMO VENDEDOR Y PORQUE AUNO LEGUSTA ESE TRABAJO
10/11/20 11:49 a. m. - Marisabel Polo: Nuevamente les agradezco por cambiar el día de la sesión y por la paciencia con respecto a mi conexión a internet
10/11/20 11:49 a. m. - +57 300 2612038: El vendedor debe de ser integral en el servico
10/11/20 11:50 a. m. - Marisabel Polo: Les envío la presentación, que sólo tiene dos diapositivas más, con respecto a las enviadas hoy
10/11/20 11:50 a. m. - +57 302 2970755: OK SEÑO DE COSA ME PUDE CONECTAR JJJJJ
10/11/20 11:51 a. m. - +57 300 2612038: Ok profe. Gracias a ud
10/11/20 11:51 a. m. - +57 315 7547017: Oki excelente clase a pesar que no hubo video

10/11/20 11:51 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
10/11/20 11:52 a. m. - +57 302 2970755: JJJJJJJJJ ASI ES ES MAS CHEBRE CON VIDEO
10/11/20 11:53 a. m. - +57 300 2612038: Bendiciones a todos
10/11/20 11:54 a. m. - +57 302 2970755: GRACIAS IGUAL
10/11/20 11:55 a. m. - +57 300 8063223: Gracias seño
10/11/20 11:57 a. m. - Marisabel Polo: Muchas gracias a ustedes
10/11/20 7:00 p. m. - +57 300 6237389: Hola seño buenas tardes el día de hoy no pude estar en la clase le doy mis excusas pero por el trabajo no pude.
Gracias
10/11/20 7:03 p. m. - +57 301 5896089: Hola sño como está hoy no pude asistir a clases debido a que estoy de noche laborando y hasta hora me levanto y ahora me toca camellar otra vez☹
12/11/20 3:13 p. m. - +57 304 6657407: Buenas tardes seño. Soy carmen arzuza. Espero. Que se encuentre bn de salud junto. Con Los. Suyos..ofrezco mis disculpas. Por no estar en las clases virtuales ya q en donde vivo no tengo cobertura pero estoy atenta en cada grabacion por parte suya instructora
12/11/20 3:20 p. m. - +57 304 6657407: Para intervenir en. El tema opino que si es muy cierto que. Lo hacen pot obligacion y no pot sentirlo algunos ni por obligacion su ego estan Grande q ni responde a un buen saludo ya que es un deseo de la otra persona para ti y el otro punto de Vista es la problematica q se vive en el interior lo manifiestan de essa manera q no interactuan entre si con un hermoso deseo para ti
12/11/20 3:42 p. m. - +57 304 6657407: Ejemplo 4
Le doy un saludo cordial le hago sentir que su visita es muy importante para nosotros como. Empresa le digo. En q tengo . Gusto de colaborarle le muestro. La mercancia q mas se asemeje a su gusto y. Le cuento. Cuales. Serian sus beneficios. Como cliente y. Si Esta indesisa le ayudo con. Asesoria si. Me. Lo permite.luego de escoger lo acompaño a. Caja le empaco y le recuerdo lo. Importante q fue su visita y lo invito. A volver
12/11/20 3:44 p. m. - Marisabel Polo: Buenas tardes a todos
12/11/20 3:44 p. m. - Marisabel Polo: Carmen, gracias por tu aporte y tu intervención. Son muy valiosos, desde la experiencia que cada uno de ustedes tiene
12/11/20 8:08 p. m. - +57 301 4580463 salió del grupo
13/11/20 11:33 a. m. - Marisabel Polo: Buenos días para todos. Comparto información para que divulguen a conocidos
13/11/20 11:33 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
13/11/20 11:33 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
13/11/20 11:33 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
13/11/20 11:33 a. m. - Marisabel Polo: <Multimedia omitido>
13/11/20 11:57 a. m. - +57 301 3872169: Seño y call center no hay
13/11/20 11:59 a. m. - +57 300 8063223: http://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/
13/11/20 4:19 p. m. - +57 300 2612038: https://www.facebook.com/637693559/posts/10158762495418560/?sfnsn=scwspwa