SEGUNDOINFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Rionegro, 27 de febrero del 2025

Señor (a)
Henry Alirio Mejía Zuluaga
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **9233008**
Coordinador Académico
Dependencia Virtualidad

Asunto: Segundo Informe mensual contractual Mes febrero del año 2026

Referencia: No 9233008 del año 2026

Carolina Botero Orduz identificada con la cédula de ciudadanía No. 1037586174 de Envigado, en mi calidad de Contratista del SENA, en Ambientes Virtuales de Aprendizaje, 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.

Evidencias en (15) folios

Cordialmente,

Firma
CAROLINA BOTERO ORDUZ
Contratista
C.C. No. 1037586174 de Envigado

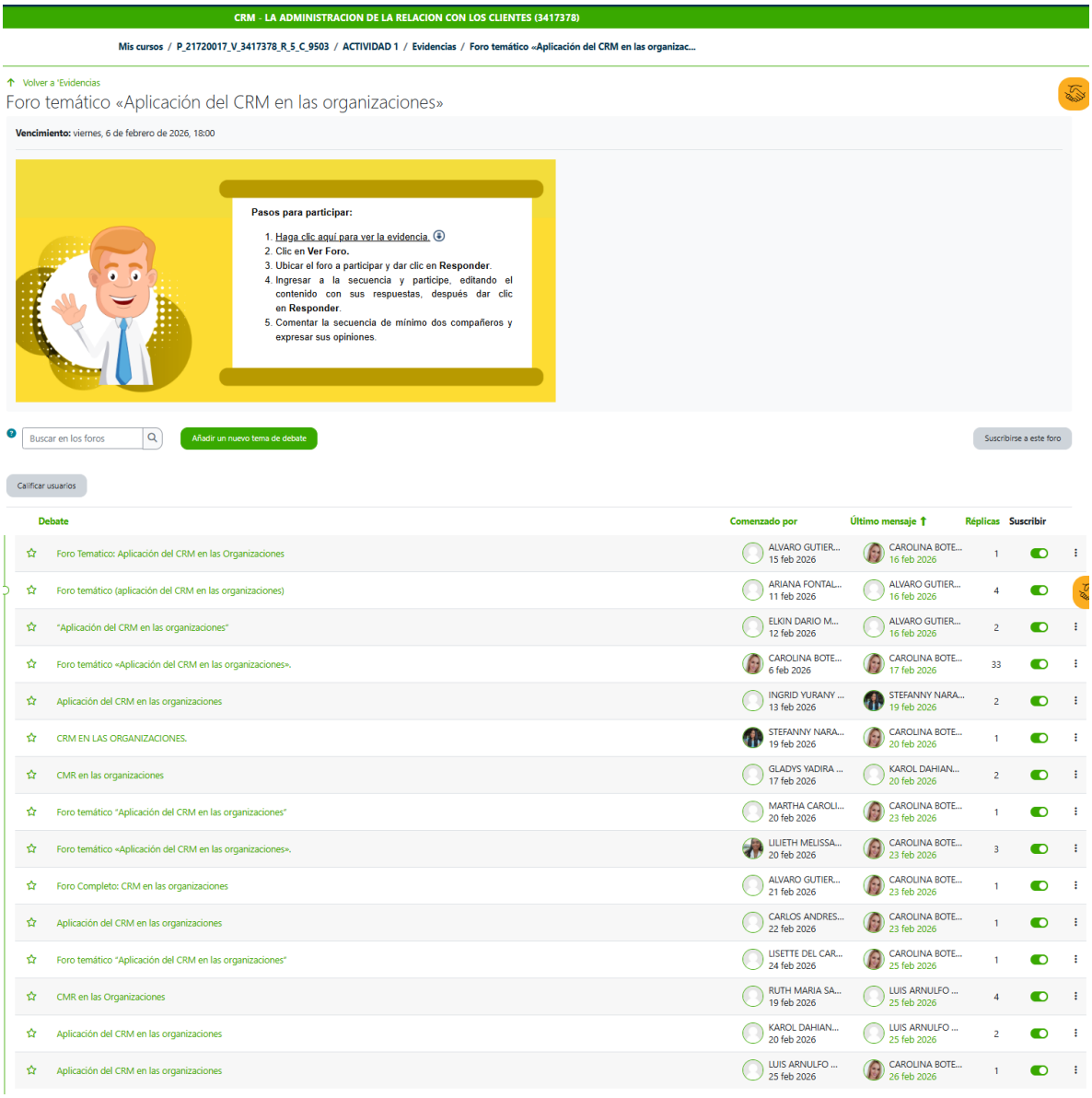
Recibí a satisfacción:

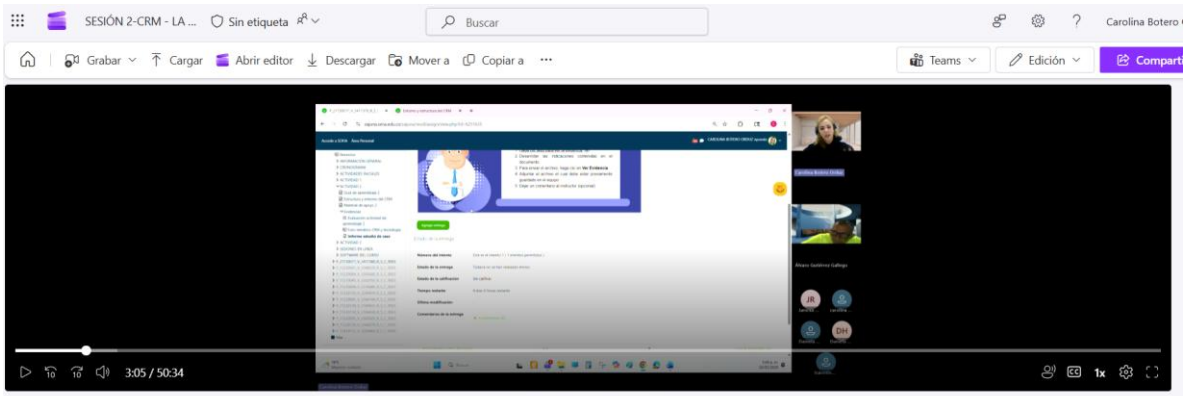
Firma
Henry Alirio Mejía Zuluaga
SUPERVISOR CONTRATO No. 9233008
Coordinador Académico

EVIDENCIAS MES: FEBRERO 17 al 27

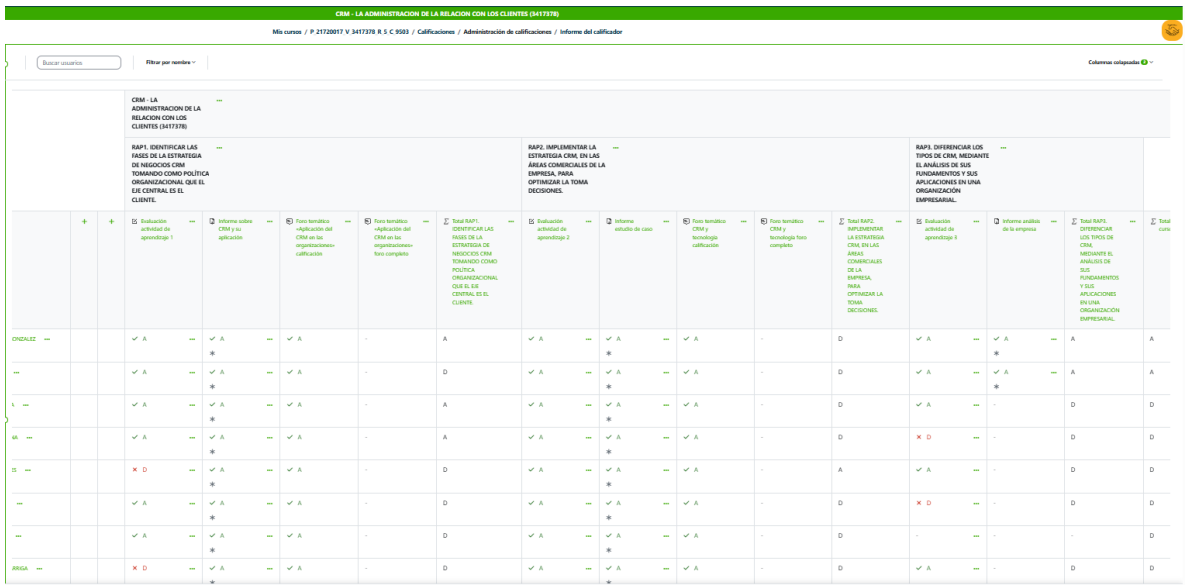
1.Orientar la formación profesional integral, de conformidad con los programas definidos, entregando la guía, asesoría y acompañamiento profesional requerido a los aprendices en la ejecución de sus actividades de aprendizaje.

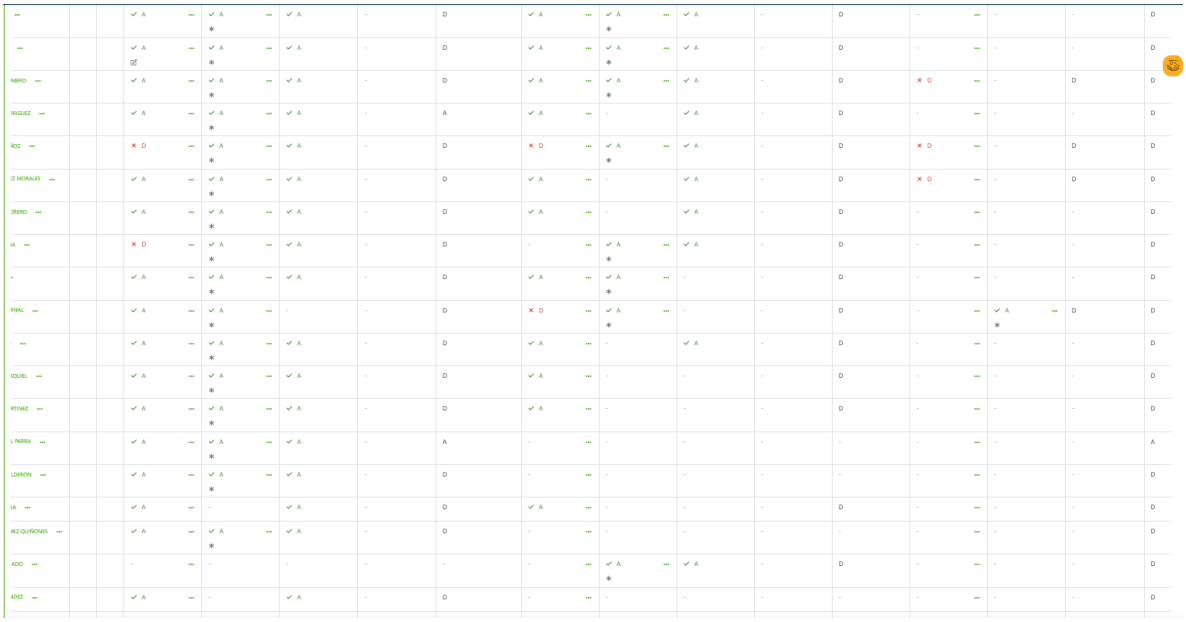
Foro/ Sesiones en Linea/Calificaciones Ficha 3417378

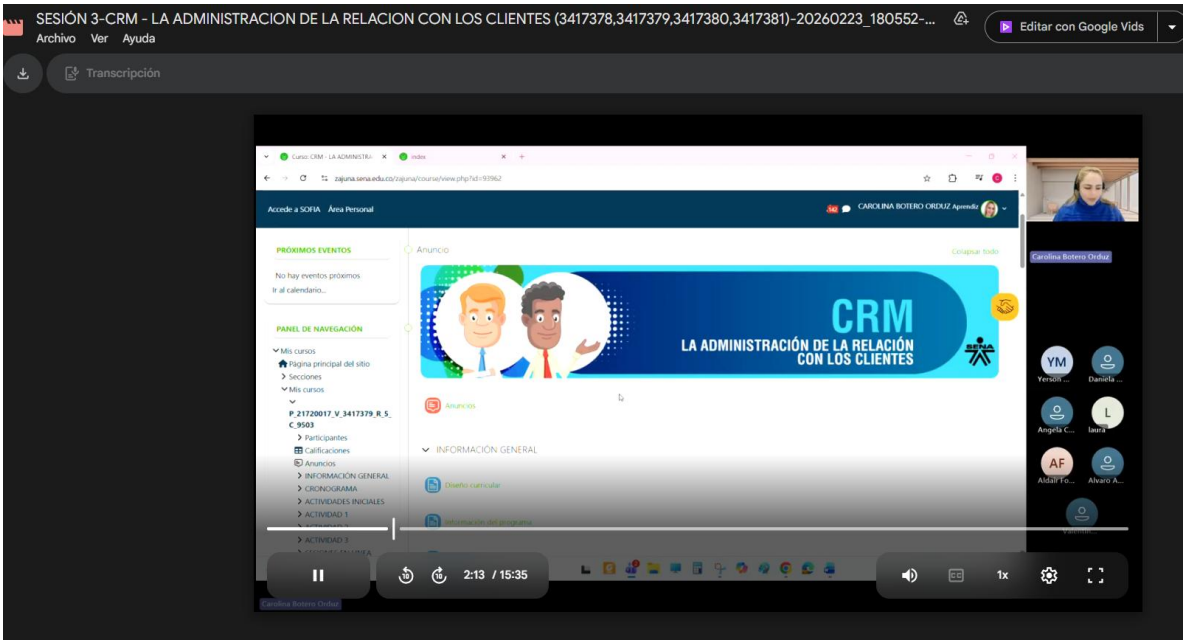




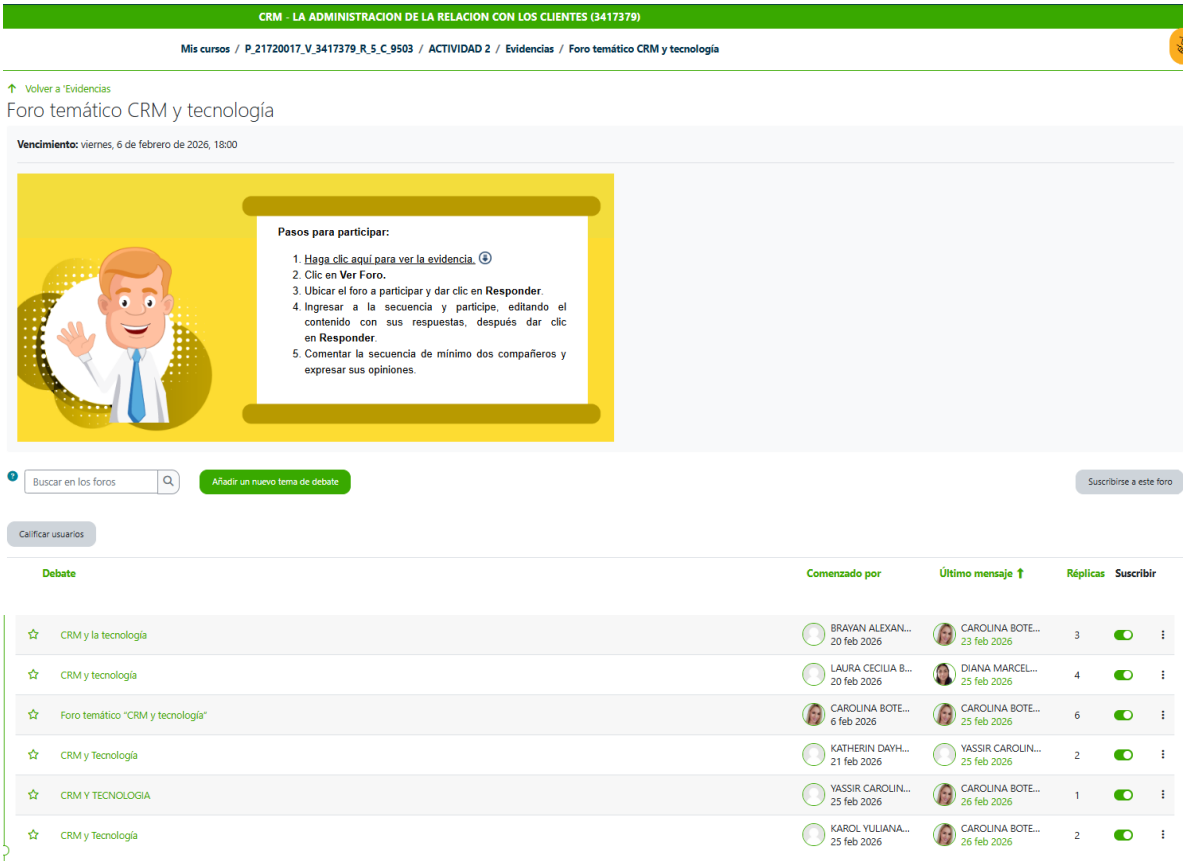
SESIÓN 2-CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES (3417378,3417379,3417380,3417381)

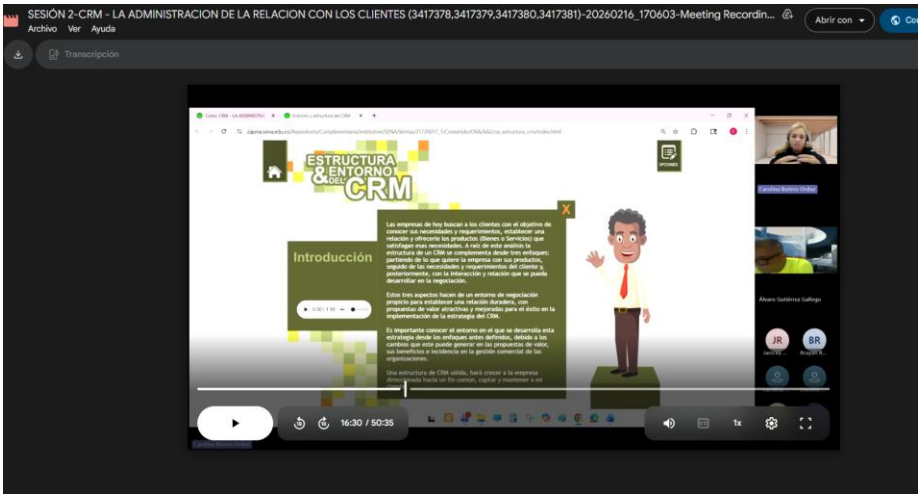


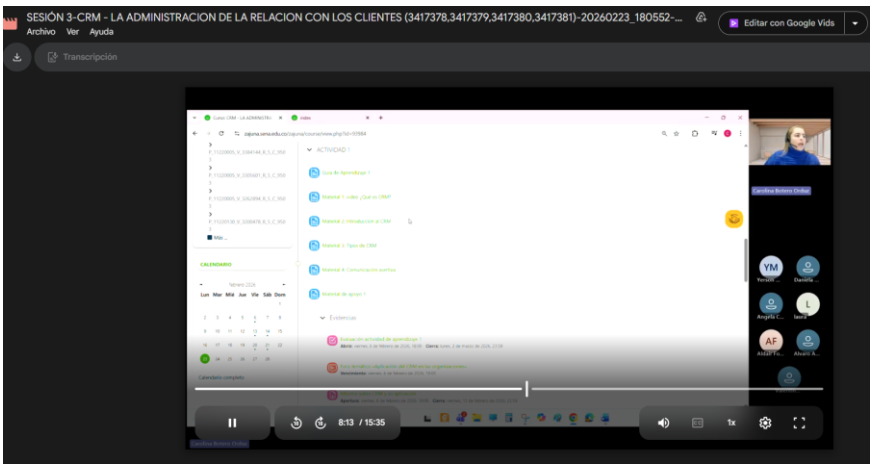


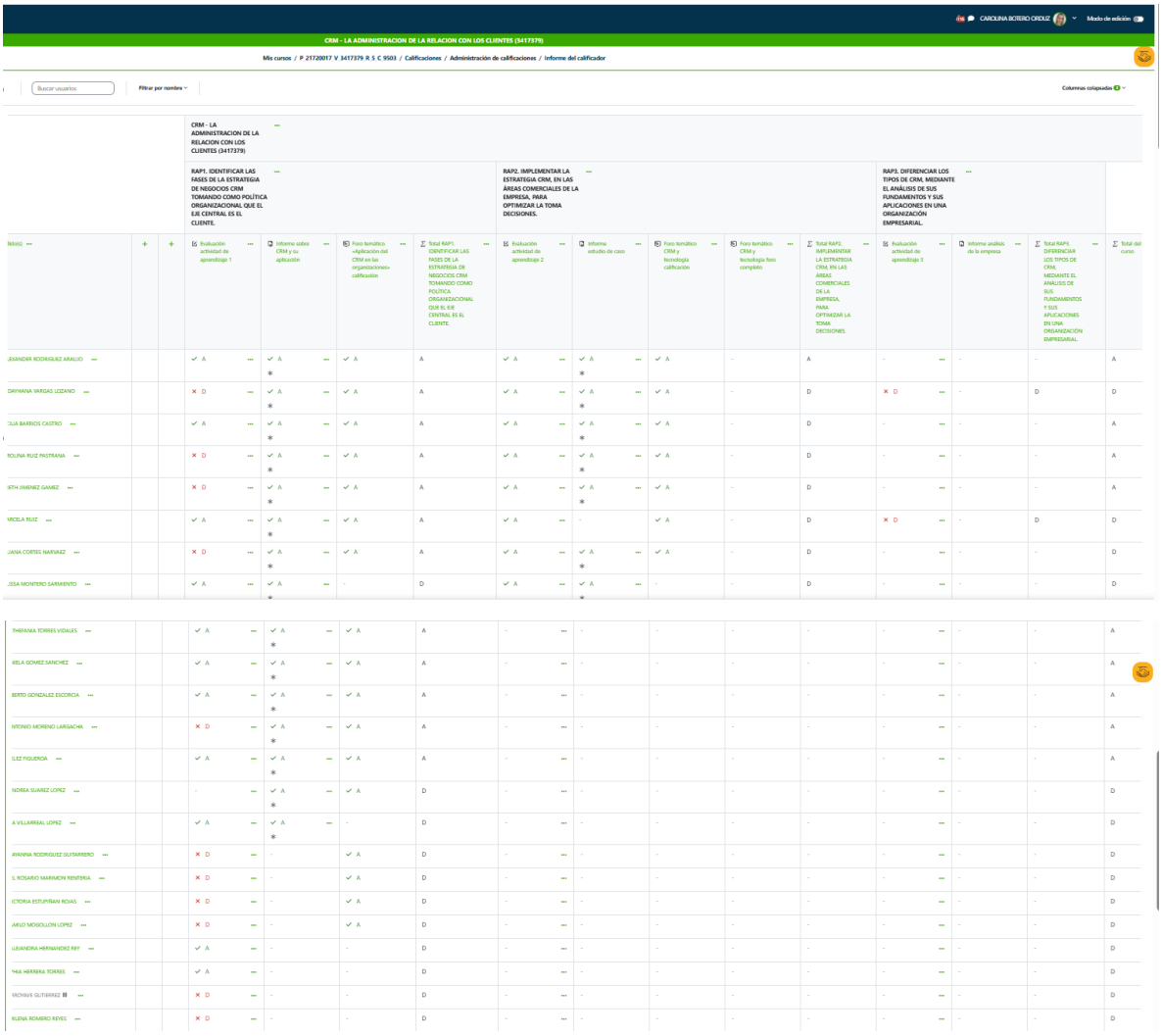

SESIÓN 3-CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES (3417378,3417379,3417380,3417381)-20260223_180552-...
Archivo Ver Ayuda
Editar con Google Vids
Transcripción
Accede a SOFIA Área Personal
CAROLINA BOTERO ORDUZ Aprendiz
PRÓXIMOS EVENTOS
No hay eventos próximos
Ir al calendario...
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_21720017_V_3417379_R_5_C_9503
Participantes
Calificaciones
Anuncios
INFORMACIÓN GENERAL
CRONOGRAMA
ACTIVIDADES INICIALES
ACTIVIDAD 1
ACTIVIDAD 3
Anuncio
Colapsar todo
CRM
LA ADMINISTRACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS CLIENTES
Anuncios
INFORMACIÓN GENERAL
Diseño curricular
Información del programa
2:13 / 15:35
1x
Carolina Botero Orduz
YM
Daniela ...
Angela C...
laura ...
AF
Alvaro A...

Foro/ Sesiones en Linea/Calificaciones Ficha 3417379

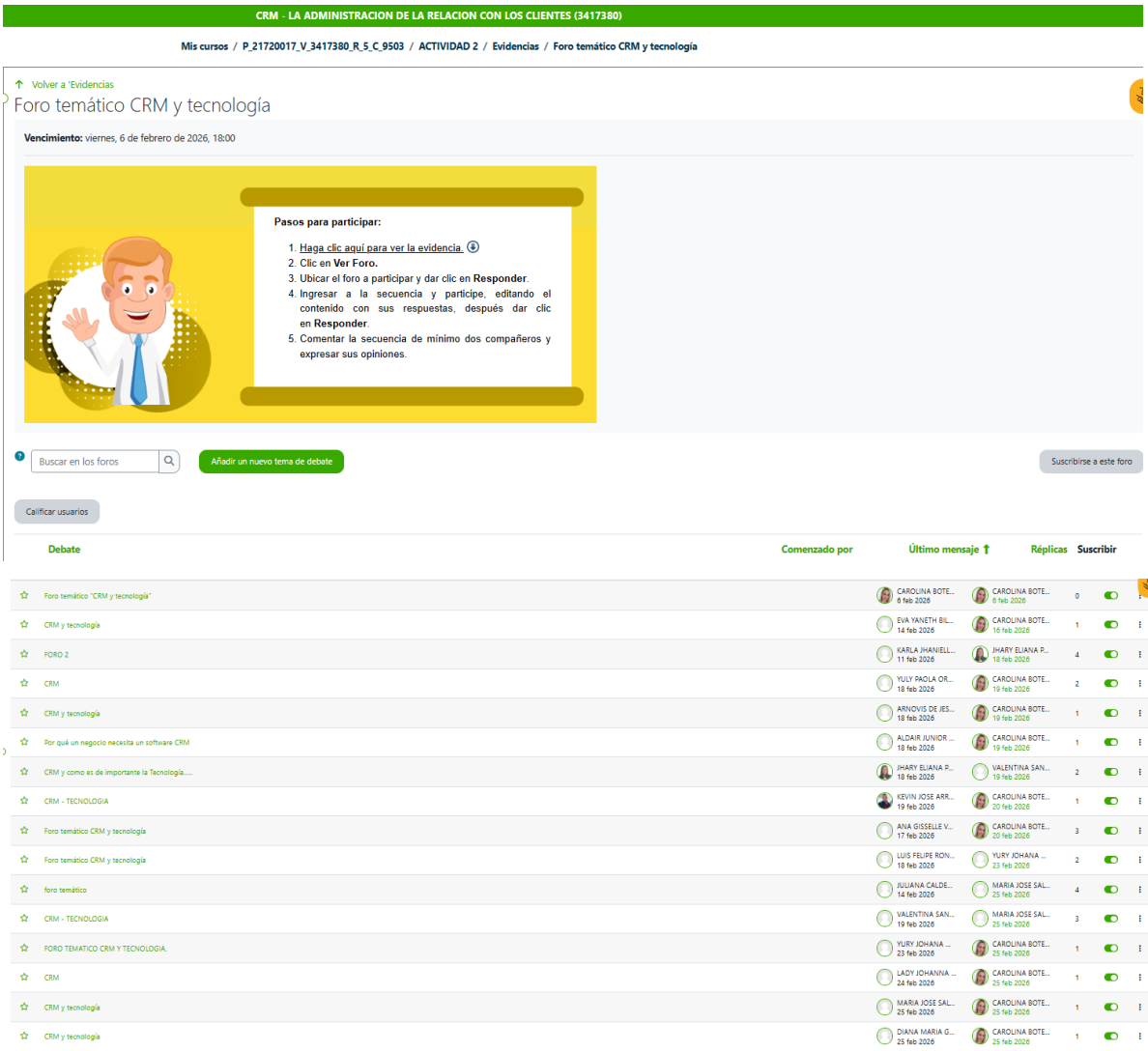




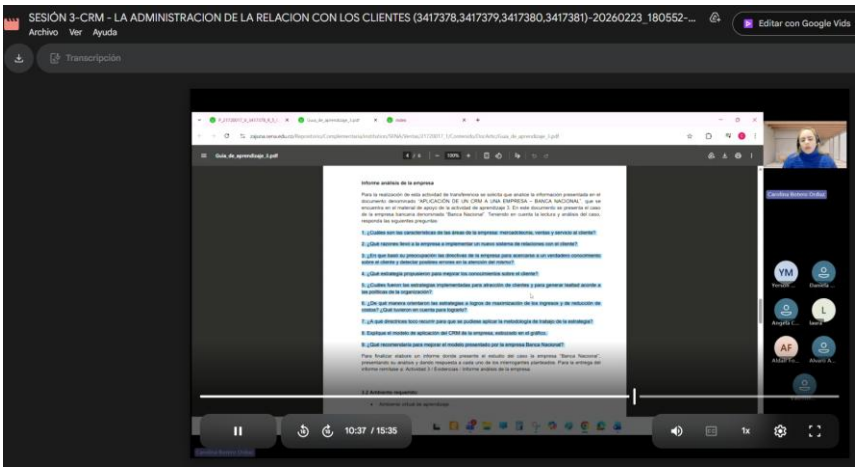

SESIÓN 3-CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES (3417378,3417379,3417380,3417381)-20260223_180552-...
Archivo Ver Ayuda
Editar con Google Vids
Transcripción
8:13 / 15:35

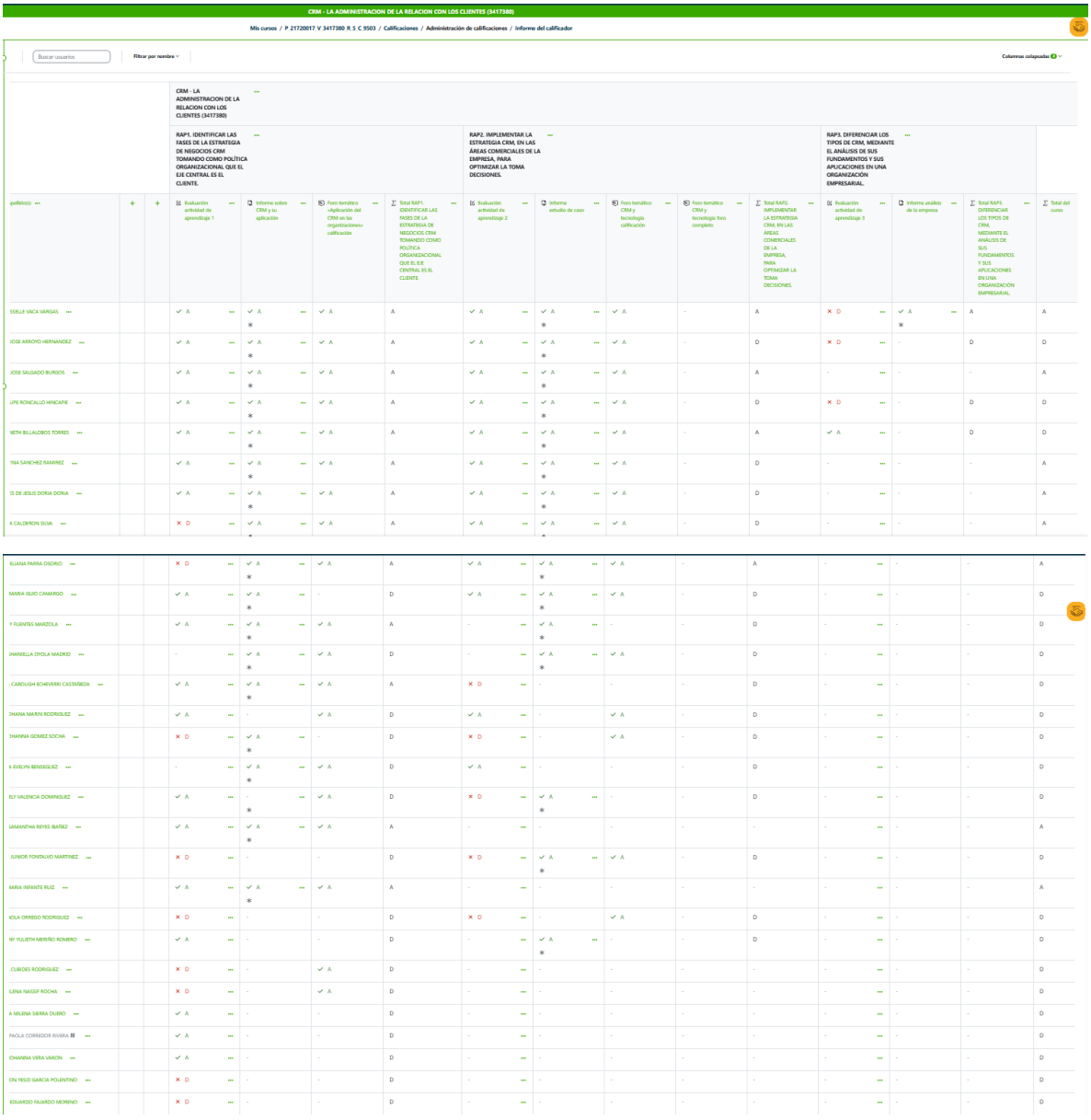

CAROLINA BOTERO CIRDUZ
Modo de edición
CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES (3417379)
Mis cursos / P 21720017 V 3417379 R 5 C 9503 / Calificaciones / Administración de calificaciones / Informe del calificador
Buscar usuarios
Filtrar por nombre
Columnas colapsadas
CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES (3417379)
RAP1. IDENTIFICAR LAS FASES DE LA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS CRM TOMANDO COMO POLÍTICA ORGANIZACIONAL QUE EL EJE CENTRAL ES EL CLIENTE.
RAP2. IMPLEMENTAR LA ESTRATEGIA CRM, EN LAS ÁREAS COMERCIALES DE LA EMPRESA, PARA OPTIMIZAR LA TOMA DECISIONES.
RAP3. DIFERENCIAR LOS TIPOS DE CRM, MEDIANTE EL ANÁLISIS DE SUS FUNDAMENTOS Y SUS APLICACIONES EN UNA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.
Evaluación actividad de aprendizaje 1
Informe sobre CRM y su aplicación
Foro temático «Aplicación del CRM en las organizaciones» calificación
Total RAP1. IDENTIFICAR LAS FASES DE LA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS CRM TOMANDO COMO POLÍTICA ORGANIZACIONAL QUE EL EJE CENTRAL ES EL CLIENTE.
Evaluación actividad de aprendizaje 2
Informe estudio de caso
Foro temático CRM y tecnología calificación
Foro temático CRM y tecnología foro completo
Total RAP2. IMPLEMENTAR LA ESTRATEGIA CRM, EN LAS ÁREAS COMERCIALES DE LA EMPRESA, PARA OPTIMIZAR LA TOMA DECISIONES.
Evaluación actividad de aprendizaje 3
Informe análisis de la empresa
Total RAP3. DIFERENCIAR LOS TIPOS DE CRM, MEDIANTE EL ANÁLISIS DE SUS FUNDAMENTOS Y SUS APLICACIONES EN UNA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.
Total del curso

Foro/ Sesiones en Linea/Calificaciones Ficha 3417380




SESIÓN 2-CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES (3417378,3417379,3417380,3417381)-20260216_170603-Meeting Recordin...
Archivo Ver Ayuda
Abrir con
Transcripción
ESTRUCTURA & ENTORNO DEL CRM
Flujo del negocio en la organización
Gestión de las relaciones con el cliente CRM - B2C
E-Procurement - B2C - Relación con proveedores
Infraestructuras - Software - ERP - BI
Desarrollo Tecnológico - Know How
Administración del talento humano
SIG
Gestión Producción
Gestión Comercial - Ventas
26:07 / 50:35
1x


SESIÓN 3-CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES (3417378,3417379,3417380,3417381)-20260223_180552-...
Archivo Ver Ayuda
Editar con Google Vids
Transcripción
Guía de aprendizaje 3.pdf
Informe análisis de la empresa
10:37 / 15:35
1x



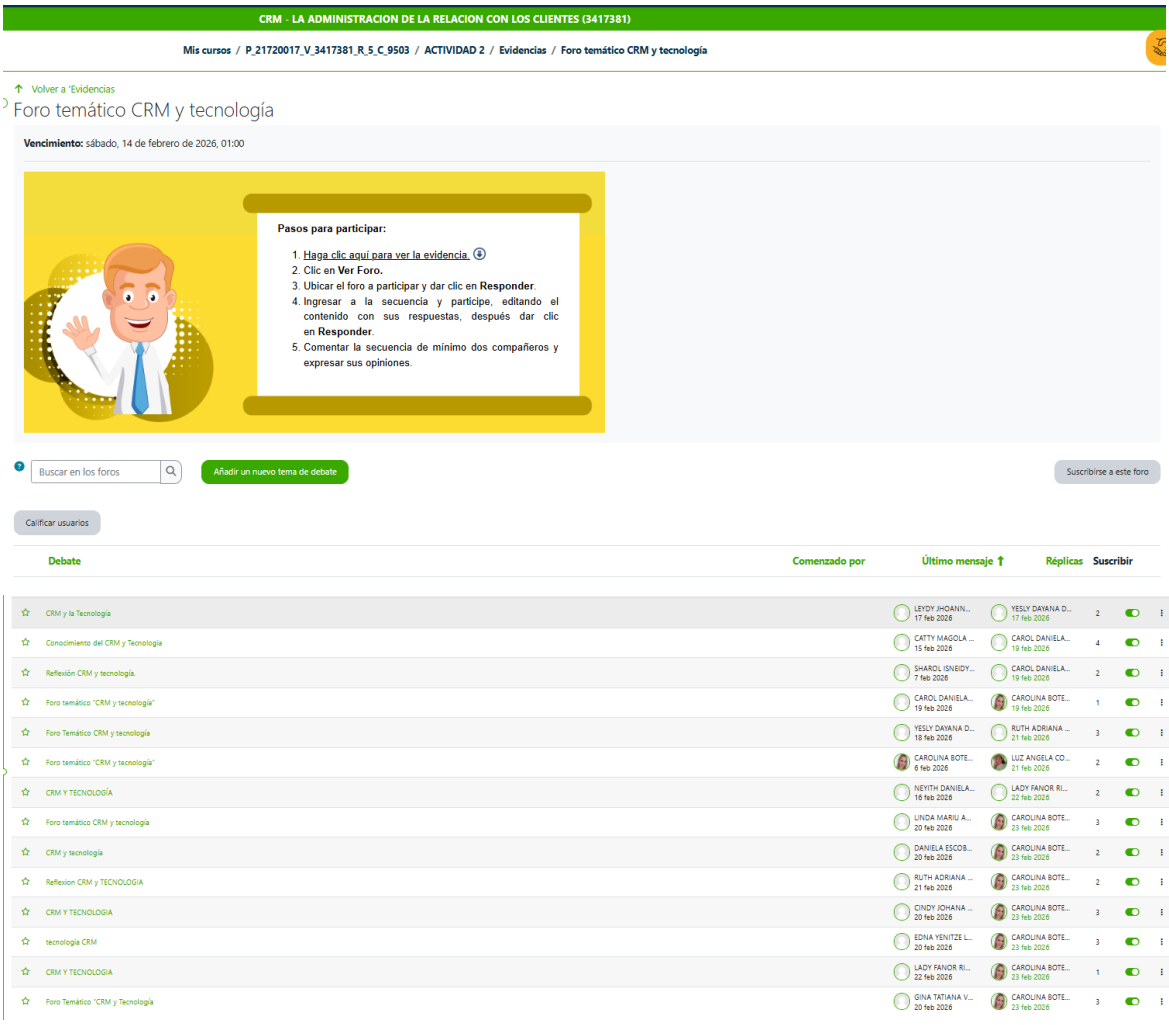
CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES (3417380)

Mis cursos / P 21720017 V 3417380 R 5 C 9503 / Calificaciones / Administración de calificaciones / Informe del calificador

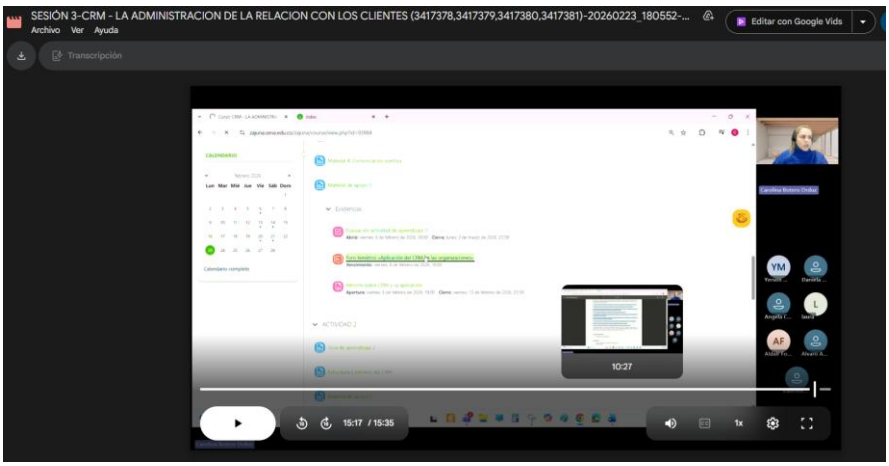
Buscar usuarios | Filtrar por nombre | Columnas colapsadas

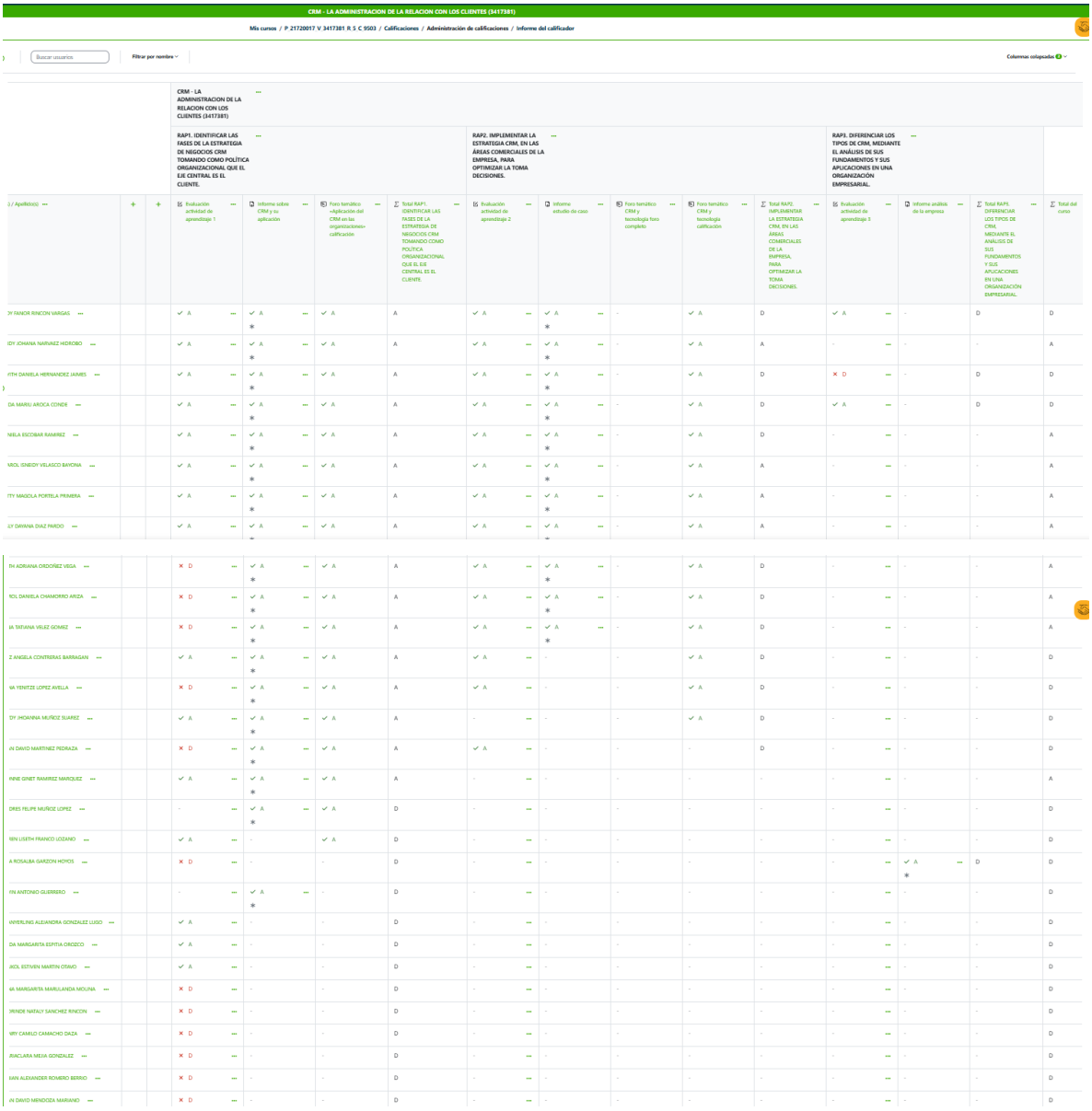
			CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES (3417380)														
			RAP1. IDENTIFICAR LAS FASES DE LA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS CRM TOMANDO COMO POLÍTICA ORGANIZACIONAL QUE EL EJE CENTRAL ES EL CLIENTE.				RAP2. IMPLEMENTAR LA ESTRATEGIA CRM, EN LAS ÁREAS COMERCIALES DE LA EMPRESA, PARA OPTIMIZAR LA TOMA DECISIONES.						RAP3. DIFERENCIAR LOS TIPOS DE CRM, MEDIANTE EL ANÁLISIS DE SUS FUNDAMENTOS Y SUS APLICACIONES EN UNA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.			
apellido(s)	+	+	Evaluación actividad de aprendizaje 1	Informe sobre CRM y su aplicación	Foro temático «Aplicación del CRM en las organizaciones» calificación	Total RAP1. IDENTIFICAR LAS FASES DE LA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS CRM TOMANDO COMO POLÍTICA ORGANIZACIONAL QUE EL EJE CENTRAL ES EL CLIENTE.	Evaluación actividad de aprendizaje 2	Informe estudio de caso	Foro temático CRM y tecnología calificación	Foro temático CRM y tecnología foro completo	Total RAP2. IMPLEMENTAR LA ESTRATEGIA CRM, EN LAS ÁREAS COMERCIALES DE LA EMPRESA, PARA OPTIMIZAR LA TOMA DECISIONES.	Evaluación actividad de aprendizaje 3	Informe análisis de la empresa	Total RAP3. DIFERENCIAR LOS TIPOS DE CRM, MEDIANTE EL ANÁLISIS DE SUS FUNDAMENTOS Y SUS APLICACIONES EN UNA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.	Total del curso
SSELLE VACA VARSAS			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	✓ A ✱	✓ A	-	A	✗ D	✓ A ✱	A	A
JOSE ARROYO HERNANDEZ			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	✓ A ✱	✓ A	-	D	✗ D	-	D	D
JOSE SALGADO BURGOS			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	✓ A ✱	✓ A	-	A	-	-	-	A
LIFE RONCALLO HINCAPIE			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	✓ A ✱	✓ A	-	D	✗ D	-	D	D
NETH BILLALOBOS TORRES			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	✓ A ✱	✓ A	-	A	✓ A	-	D	D
TNA SANCHEZ RAMIREZ			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	✓ A ✱	✓ A	-	D	-	-	-	A
IS DE JESUS DORIA DORIA			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	✓ A ✱	✓ A	-	D	-	-	-	A
IL CALDERON SILVA			✗ D	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	✓ A ✱	✓ A	-	D	-	-	-	A
ELIANA PARRA OSORIO			✗ D	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	✓ A ✱	✓ A	-	A	-	-	-	A
MARIA OLIVO CAMARGO			✓ A	✓ A ✱	-	D	✓ A	✓ A ✱	✓ A	-	D	-	-	-	D
Y FUENTES MARZOLA			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	-	✓ A ✱	-	-	D	-	-	-	D
HANIELLA OYOLA MADRID			-	✓ A ✱	✓ A	D	-	✓ A ✱	✓ A	-	D	-	-	-	D
. CAROLIGH ECHEVERRI CASTAÑEDA			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	✗ D	-	-	-	D	-	-	-	D
HANA MARIN RODRIGUEZ			✓ A	-	✓ A	D	✓ A	-	✓ A	-	D	-	-	-	D
HANNA GOMEZ SOCHA			✗ D	✓ A ✱	-	D	✗ D	-	✓ A	-	D	-	-	-	D
N EVELYN BENGEGUEZ			-	✓ A ✱	✓ A	D	✓ A	-	-	-	D	-	-	-	D
ELY VALENCIA DOMINGUEZ			✓ A	- ✱	✓ A	D	✗ D	✓ A ✱	-	-	D	-	-	-	D
AMANTHA REYES IBAÑEZ			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	-	-	-	-	-	-	-	-	A
JUNIOR FONTALVO MARTINEZ			✗ D	-	-	D	✗ D	✓ A ✱	✓ A	-	D	-	-	-	D
MARIA INFANTE RUIZ			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	-	-	-	-	-	-	-	-	A
KLA ORREGO RODRIGUEZ			✗ D	-	-	D	✗ D	-	✓ A	-	D	-	-	-	D
NY YULIETH MERIÑO ROMERO			✓ A	-	-	D	-	✓ A ✱	-	-	D	-	-	-	D
CLIBORIS RODRIGUEZ			✗ D	-	✓ A	D	-	-	-	-	-	-	-	-	D
ILENA NASSIF ROCHA			✗ D	-	✓ A	D	-	-	-	-	-	-	-	-	D
A MILENA SIERRA DUERO			✓ A	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	D
PAOLA CORREDOR RIVERA			✓ A	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	D
KHANNA VERA VARON			✓ A	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	D
DN YESID GARCIA POLENTINO			✗ D	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	D
EDUARDO FAJARDO MORENO			✗ D	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	D

Foro/ Sesiones en Linea/Calificaciones Ficha 3417381






SESIÓN 3-CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES (3417378,3417379,3417380,3417381)-20260223_180552-...
Archivo Ver Ayuda
Editar con Google Vids
Transcripción
10:27
15:17 / 15:35
1x



CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES (3417381)

Mis cursos / P 21720017 V 3417381 R 5 C 9503 / Calificaciones / Administración de calificaciones / Informe del calificador

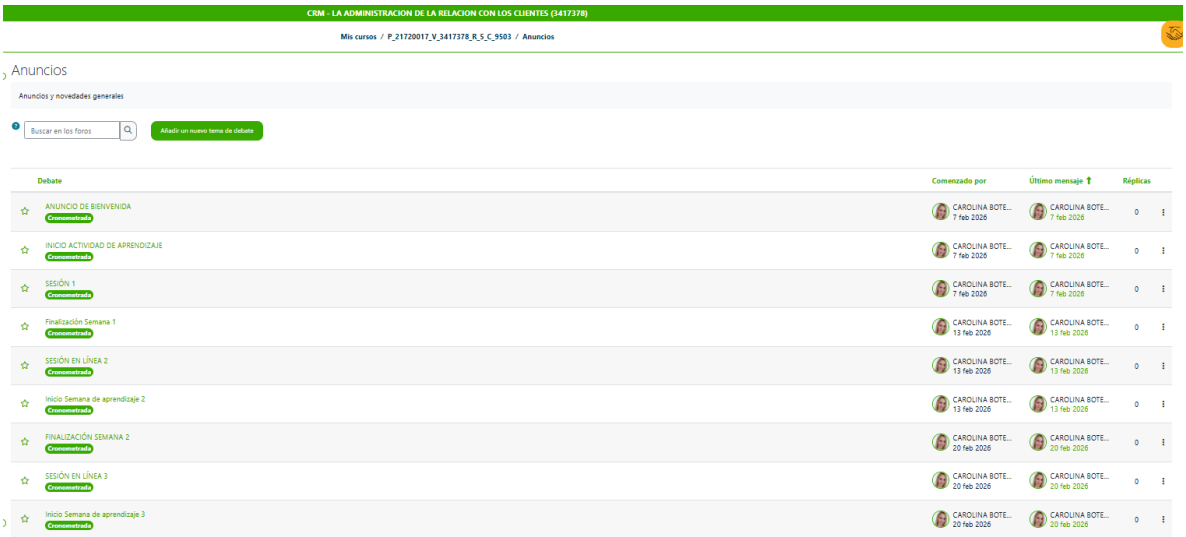
Buscar usuarios | Filtrar por nombre | Columnas colapsadas

			CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES (3417381)																
			RAP1. IDENTIFICAR LAS FASES DE LA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS CRM TOMANDO COMO POLÍTICA ORGANIZACIONAL QUE EL EJE CENTRAL ES EL CLIENTE.				RAP2. IMPLEMENTAR LA ESTRATEGIA CRM, EN LAS ÁREAS COMERCIALES DE LA EMPRESA, PARA OPTIMIZAR LA TOMA DECISIONES.					RAP3. DIFERENCIAR LOS TIPOS DE CRM, MEDIANTE EL ANÁLISIS DE SUS FUNDAMENTOS Y SUS APLICACIONES EN UNA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.				
) / Apellido(s)			Evaluación actividad de aprendizaje 1	Informe sobre CRM y su aplicación	Foro temático «Aplicación del CRM en las organizaciones» calificación	Total RAP1. IDENTIFICAR LAS FASES DE LA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS CRM TOMANDO COMO POLITICA ORGANIZACIONAL QUE EL EJE CENTRAL ES EL CLIENTE.	Evaluación actividad de aprendizaje 2	Informe estudio de caso	Foro temático CRM y tecnologia foro completo	Foro temático CRM y tecnologia calificación	Total RAP2. IMPLEMENTAR LA ESTRATEGIA CRM, EN LAS ÁREAS COMERCIALES DE LA EMPRESA, PARA OPTIMIZAR LA TOMA DECISIONES.	Evaluación actividad de aprendizaje 3	Informe analisis de la empresa	Total RAP3. DIFERENCIAR LOS TIPOS DE CRM, MEDIANTE EL ANÁLISIS DE SUS FUNDAMENTOS Y SUS APLICACIONES EN UNA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.	Total del curso
)Y FANOR RINCON VARGAS			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	✓ A ✱	-	✓ A	D	✓ A	-	D	D
IDY JOHANA NARVAEZ HIDROBO			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	✓ A ✱	-	✓ A	A	-	-	-	A
ITH DANIELA HERNANDEZ JAIMES			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	✓ A ✱	-	✓ A	D	✗ D	-	D	D
DA MARU AROCA CONDE			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	✓ A ✱	-	✓ A	D	✓ A	-	D	D
NIELA ESCOBAR RAMIREZ			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	✓ A ✱	-	✓ A	D	-	-	-	A
MICL ISNEIDY VELASCO BAYONA			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	✓ A ✱	-	✓ A	A	-	-	-	A
ITY MAGDLA PORTELA PRIMERA			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	✓ A ✱	-	✓ A	A	-	-	-	A
LLY DAYANA DIAZ PARDO			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	✓ A ✱	-	✓ A	A	-	-	-	A
IH ADRIANA ORDOÑEZ VEGA			✗ D	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	✓ A ✱	-	✓ A	D	-	-	-	A
ICL DANIELA CHAMORRO ARIZA			✗ D	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	✓ A ✱	-	✓ A	D	-	-	-	A
IA TATIANA VELEZ GOMEZ			✗ D	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	✓ A ✱	-	✓ A	D	-	-	-	A
Z ANGELA CONTRERAS BARRAGAN			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	-	-	✓ A	D	-	-	-	D
IA YENITZE LOPEZ AVELLA			✗ D	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	-	-	✓ A	D	-	-	-	D
TY JHOANNA MUÑOZ SUAREZ			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	-	-	-	✓ A	D	-	-	-	D
N DAVID MARTINEZ PEDRAZA			✗ D	✓ A ✱	✓ A	A	✓ A	-	-	-	D	-	-	-	D
INNE GINET RAMIREZ MARQUEZ			✓ A	✓ A ✱	✓ A	A	-	-	-	-	-	-	-	-	A
DRES FELIPE MUÑOZ LOPEZ			-	✓ A ✱	✓ A	D	-	-	-	-	-	-	-	-	D
NN LISETH FRANCO LOZANO			✓ A	-	✓ A	D	-	-	-	-	-	-	-	-	D
A ROSALBA GARZON HOYOS			✗ D	-	-	D	-	-	-	-	-	-	✓ A ✱	D	D
FIN ANTONIO GUERRERO			-	✓ A ✱	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	D
NIVERLING ALEJANDRA GONZALEZ LUGO			✓ A	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	D
DA MARGARITA ESPITIA OROZCO			✓ A	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	D
JICL ESTIVEN MARTIN OTAVO			✓ A	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	D
IA MARGARITA MARULANDA MOLINA			✗ D	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	D
YRINDE NATALY SANCHEZ RINCON			✗ D	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	D
NRY CAMILO CAMACHO DAZA			✗ D	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	D
JEACLARA MEJIA GONZALEZ			✗ D	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	D
NAN ALEXANDER ROMERO BERRIO			✗ D	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	D
N DAVID MENDOZA MARIANO			✗ D	-	-	D	-	-	-	-	-	-	-	-	D

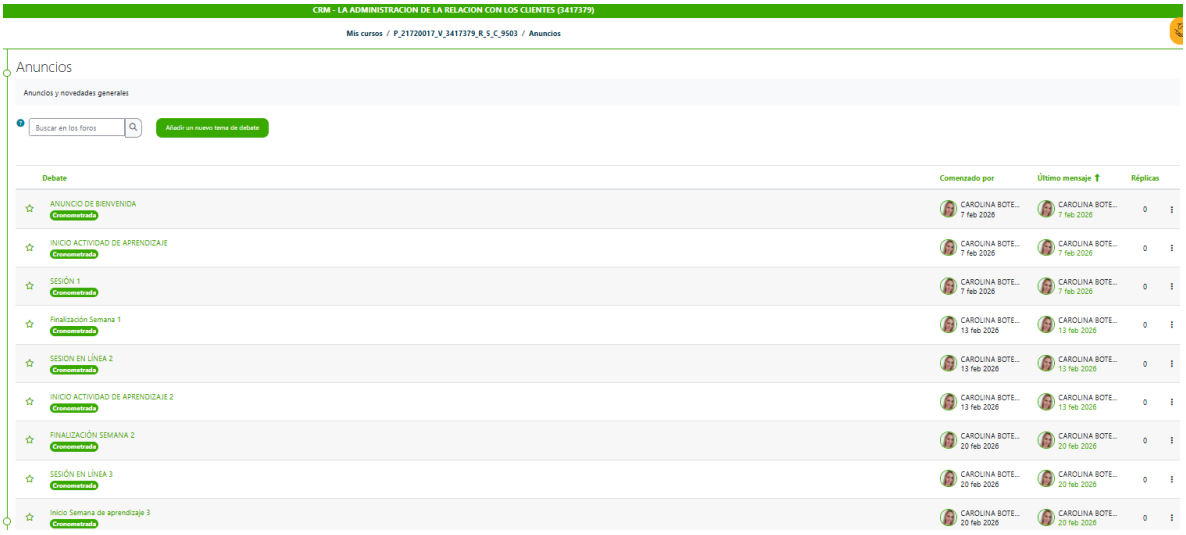
2. Desarrollar actividades de orientación y evaluación según la programación académica establecida en los procesos formativos del centro de formación, en las fechas y lugares previamente planeados, y utilizando los métodos y recursos pedagógicos que sean acordes con las normativas y estándares del SENA.

Evidencias de la Formación por ficha atendida:- Proyecto formativo, Programa de formación, Formato Planeación, Pedagógica del Proyecto Formativo, Formato Guía de Aprendizaje, Lista de aprendices matriculados

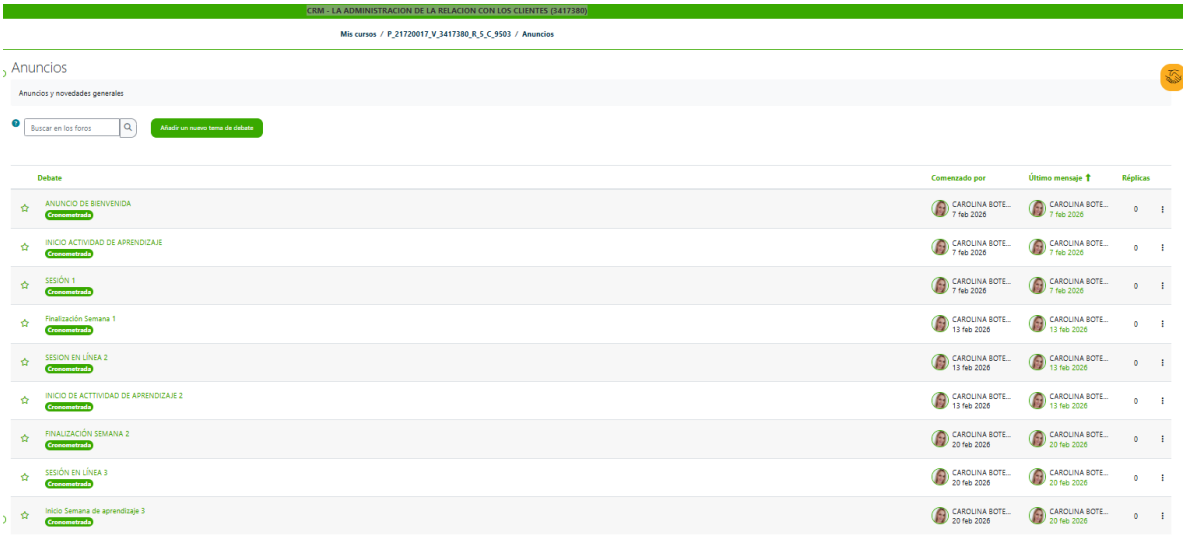
CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES (3417378)



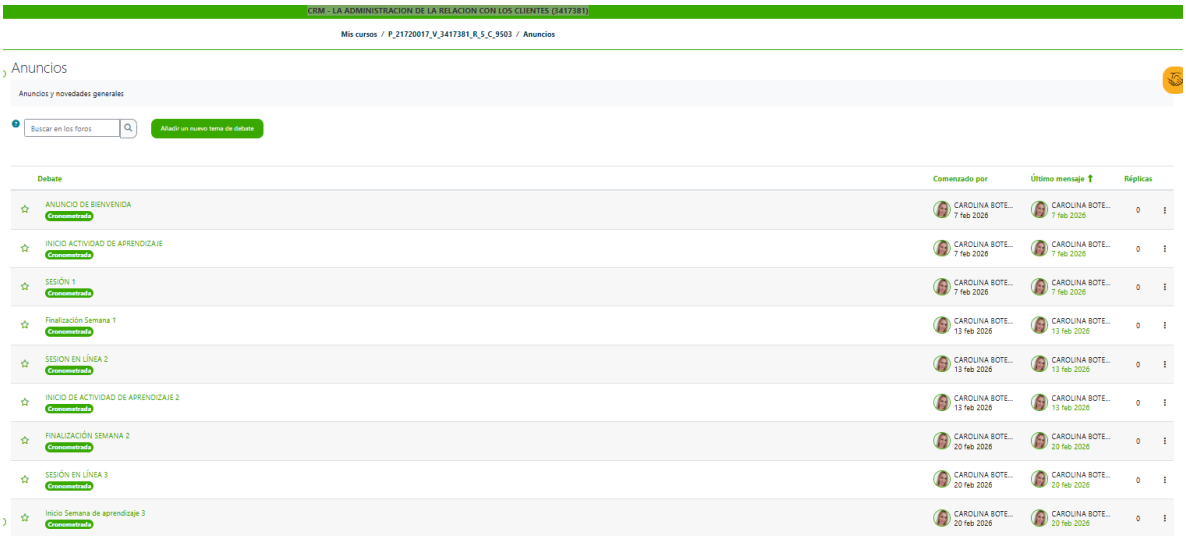
CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES (3417379)



CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES (3417380)

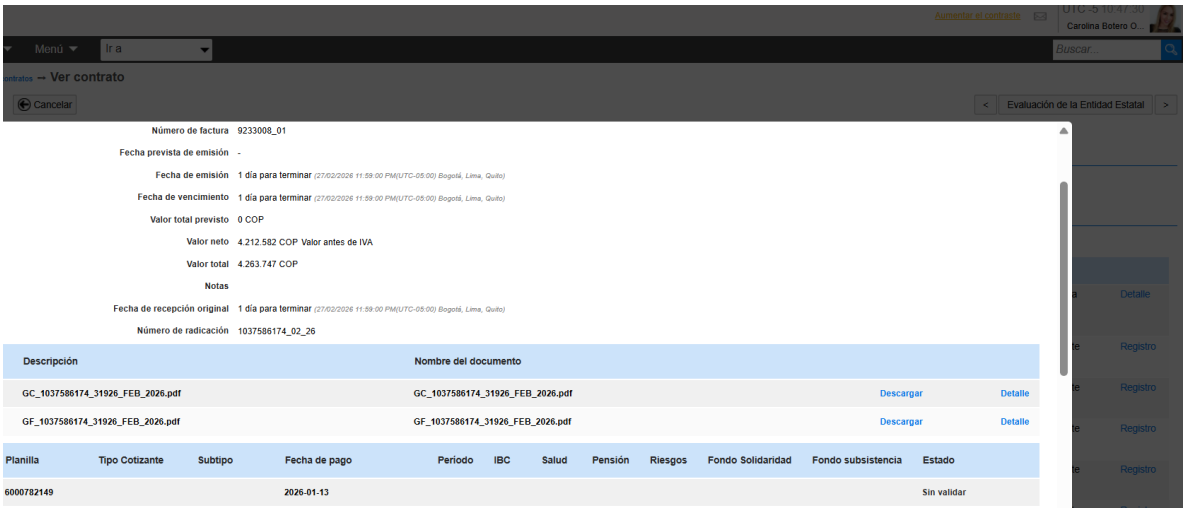


CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES (3417381)



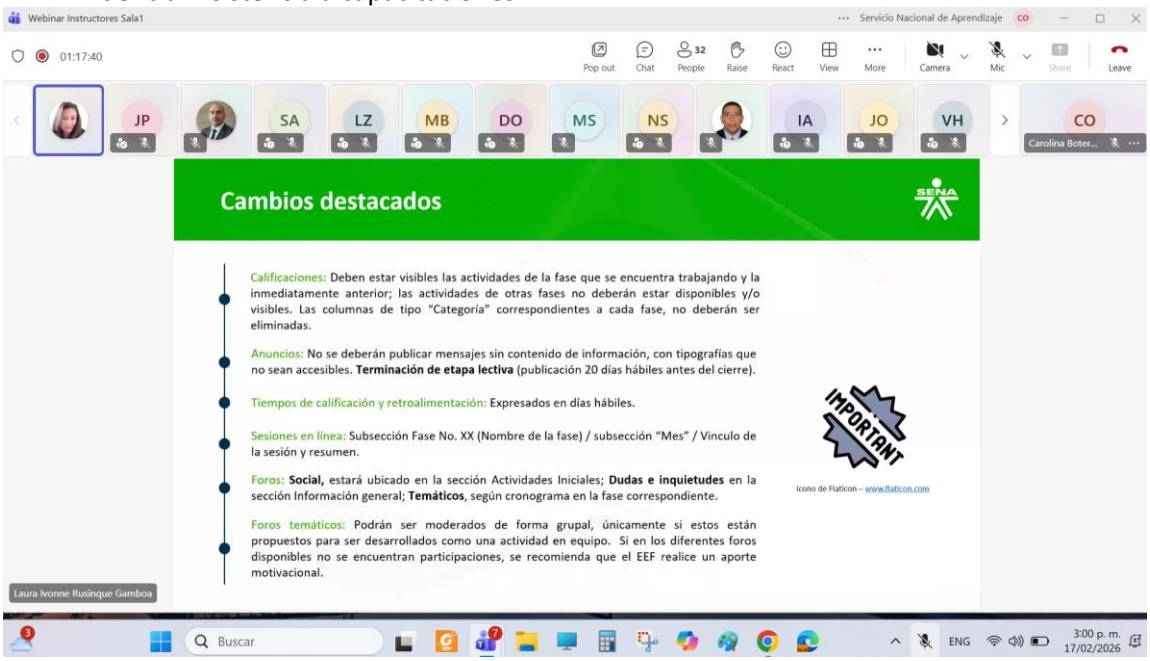
9. Participar y entregar informes (máximo mensualmente o cuando se requiera) en la generación de proyectos formativos, de investigación aplicada, innovación pedagógica, emprendimiento y desarrollo tecnológico de interés institucional y alineados con el plan tecnológico del centro.

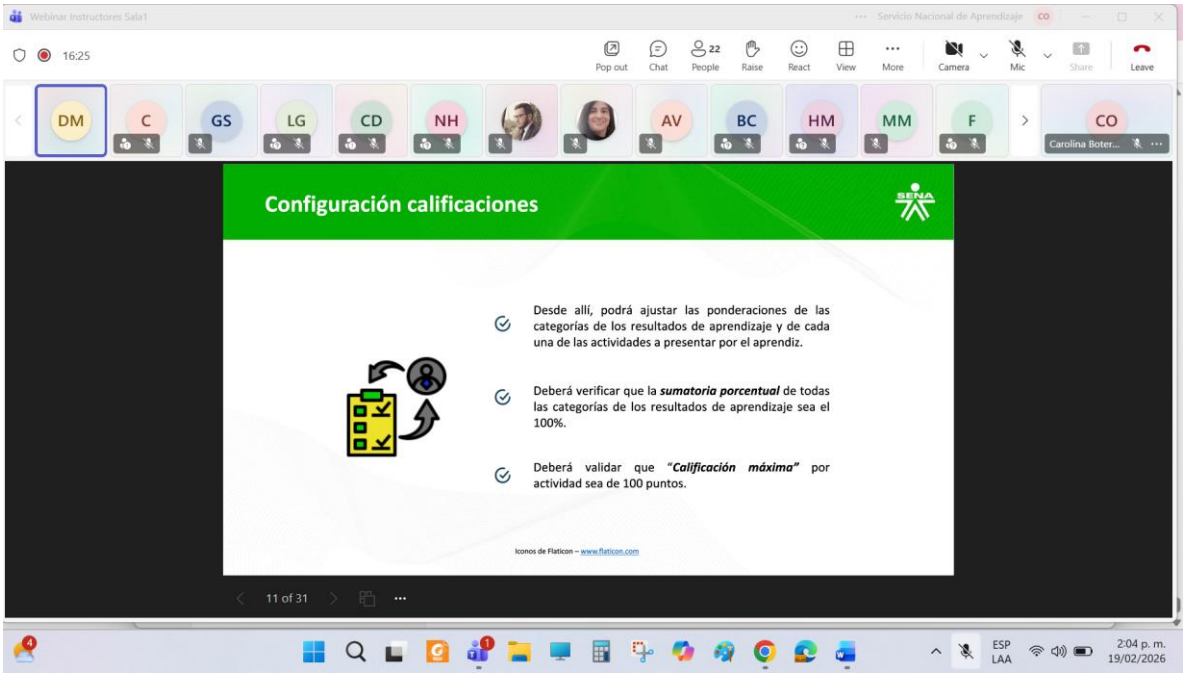
Evidencia. Informe en SECOP II



13. Las demás que sean conexas y complementarias con el objeto del contrato y de acuerdo con las necesidades del servicio.

Evidencia: Asistencia a capacitaciones AVA




Webinar Instructores Sala1
Servicio Nacional de Aprendizaje
16:25
Pop out
Chat
People
Raise
React
View
More
Camera
Mic
Share
Leave
DM
C
GS
LG
CD
NH
AV
BC
HM
MM
F
CO
Carolina Boter...
Configuración calificaciones
Desde allí, podrá ajustar las ponderaciones de las categorías de los resultados de aprendizaje y de cada una de las actividades a presentar por el aprendiz.
Deberá verificar que la sumatoria porcentual de todas las categorías de los resultados de aprendizaje sea el 100%.
Deberá validar que "Calificación máxima" por actividad sea de 100 puntos.
Iconos de Flaticon – www.flaticon.com
11 of 31
ESP
LAA
2:04 p. m.
19/02/2026