



PROCESO					
GESTIÓN CONTRACTUAL					
NOMBRE DEL FORMATO					
INFORME MENSUAL DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	x	Pública Clasificada		Pública Reservada	

San Andrés de Tumaco, marzo 15 de 2026

Señora

PAOLA ANDREA CORREA CARVAJAL.

supervisora contrato No. **CO1.PCCNTR.9212420** año 2026

Cargo de la supervisora: Instructor G17

Dependencia: Coordinación académica

Ciudad de Tumaco

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes marzo de año 2026

Referencia: No **CO1.PCCNTR.9212420** del año 2026

Yo **NIXON ARAUJO MEZA**, identificado con la cédula de ciudadanía No. 87944550 de Tumaco, en mi calidad de Contratista del SENA, en formación titulada, y/o complementaria en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios N° **CO1.PCCNTR.9212420 02** de febrero de 2026, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas entre el 02 de marzo del 2026 al 30 de marzo de 2026.

Valor y forma de pago: Se fija como valor total para el contrato la suma CUARENTA Y NUEVE MILLONES CIENTO SEIS MIL NOVECIENTOS PESOS CON CERO CENTAVOS (\$ 49.106.900) M/CTE. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago para el mes de febrero de 2026, por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS SETENTA Y NUEVE MIL CIEN PESOS (\$4.579.100) M/CTE, b) nueve (09) pagos iguales por los meses de marzo a noviembre de 2026, por valor de CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL PESOS (\$4.737.000) M/CTE cada uno, c) un último pago por el mes de diciembre de 2026, por valor de UN MILLÓN OCHOCIENTOS NOVENTA Y CUATRO MIL OCHOCIENTOS PESOS CON CERO CENTAVOS (\$1.894.800) M/CTE.

Plazo: Será hasta el día 12 de diciembre de 2026



OBJETO:

Prestar los servicios personales de carácter temporal como instructor, para planear y orientar la Formación Profesional Integral en formación titulada y/o complementaria, dentro de los programas de Acciones Regulares, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad, durante la vigencia 2026, en el área de: Desarrollo de procesos de mercadeo.

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Formular proyecto formativo, planeación pedagógica del proyecto y recursos didácticos (Guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación y material de apoyo) para el desarrollo de las competencias del programa de formación según lineamientos del procedimiento y guía de desarrollo curricular	Teniendo en cuenta el Diseño curricular y proyecto formativo se procede a la creación de Planeación Pedagógica, Guías de aprendizaje, Instrumentos de evaluación y material de apoyo con el objetivo de llevar a cabo un desarrollo adecuado de las competencias y resultados de aprendizaje con los aprendices en los ambientes de formación.	Ver Diseño Curricular y Proyecto Formativo en Sena Sofía Plus. Ver Planeación Pedagógica, Guías de Aprendizajes, Instrumento de evaluación en el DRIVE, establecidos por el Supervisor.
2	<i>Realizar el alistamiento de las actividades de aprendizaje a orientar teniendo en cuenta: ambientes, número de aprendices, disponibilidad de equipos, modalidad de formación, y duraciones establecidas en las guías de aprendizaje para el logro de los resultados de aprendizaje del programa</i>	Se realiza la formación, dando uso de las Guías de Aprendizaje (competencias y resultados de aprendizajes) donde se establecen estrategias de aprendizaje individuales y grupales y teniendo en cuenta el material de apoyo; de esta manera se da alcance a los resultados de aprendizaje de la competencia En el mes de marzo de 2026 como Gestor del Tecnólogo en Desarrollo de Procesos de Mercadeo ficha No. 3313229 , se impartió formación en la sede Sena chiricana-jornada diurna , con la competencia (240201530) - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	Formato GFPI-F-135 Guía de Aprendizaje – VER DRIVE Cuestionarios - Talleres Grupales e Individuales – Presentación de Diapositivas – VER DRIVE Documento escrito – Ensayos – Lecturas VER DRIVE Documento escrito – Resumen de videos - VER DRIVE Cuestionarios – Exámenes Tipo ICFES- VER DRIVE Listas de Chequeo – Rubricas – VER DRIVE Horas en Sofía plus - VER DRIVE



		<p><u>ACTIVIDAD:</u> Querido aprendiz de manera individual, lo invito a resolver la siguiente situación problemática:</p> <p>Pepito es un joven de 17 años que recién término su bachillerato académico, durante sus estudios siempre se ha caracterizado por su alto rendimiento académico y comportamiento ejemplar. Actualmente se encuentra preocupado porque sus padres no cuentan con recursos económicos para enviarlo a estudiar a la universidad, por eso se encuentra triste y desorientado sin saber qué hacer.</p> <p>Responda las siguientes preguntas:</p> <p>1-¿Cómo ayudaría usted a Pepito para salir del problema en el que se encuentra? 2-¿Entre sus posibles ayudas se encuentra el SENA?, Explique su respuesta. 3-¿Usted porque escogió el SENA para estudiar? 4-¿Qué conozco del SENA? 5-¿Qué espero de la formación en el Tecnólogo de Desarrollo de procesos de mercadeo? 6-¿El tecnólogo me sirve para mi futuro, por qué? 7-Realice una recomendación constructiva para el desarrollo de la formación.</p> <p>Estimado aprendiz una vez resuelvas el cuestionario, en el ambiente de formación debes socializar tus respuestas ante el instructor y de más</p>	<p>Evidencias fotográficas de formación en los ambientes</p> <p>Listados de Asistencia en PDF firmados por los aprendices cada día de formación. VER DRIVE</p> <p>Evidencias de productos según actividad aprendizaje</p>
--	--	---	---



		<p>aprendices que conllevaran a enriquecer tus conocimientos.</p> <p>Nota: La evidencia de este taller, deben enviarla al correo electrónico: nixonaraujomeza@gmail.com, La calificación será de 1 a 5, cada pregunta equivale a 0,5. Recuerden una vez obtengan su calificación deben guardar sus evidencias en su portafolio del aprendiz</p> <p>-Ambiente requerido: Ambiente dotado con sillas y mesas de escritorio. Ambiente Sena – MUELLE</p> <p>-Materiales de formación: Papel y lapicero</p> <p>-Material de apoyo: Conocimientos previos del aprendiz, Equipos de Cómputo, internet,</p> <p>-Estrategias o técnicas didácticas activas: Utilización de conocimientos previos: TRABAJO ESCRITO, DEBATE en el ambiente de formación</p> <p>-Evidencias de aprendizaje: Documento escrito -</p> <p>-Instrumentos de evaluación: Cuestionario – Rúbrica – Lista de Chequeo</p> <p>También en el mes de marzo de 2026 como Gestor del Tecnólogo en Desarrollo de Procesos de Mercadeo ficha No. 2996291, se impartió formación en la sede Sena chiricana jornada de la tarde, con la competencia (260101061) - Formular el plan</p>	
--	--	---	--



		<p>según objetivos y metodologías</p> <p>RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO.</p> <p><u>ACTIVIDAD:</u></p> <p>Apreciados aprendices, deben reunirse en grupo de 4, y teniendo en cuenta sus conocimientos previos te invito a que mediante un documento escrito (Word) deben responder el siguiente cuestionario:</p> <p>Joven aprendices existe una serie de Estrategias Gerenciales de Marketing, que son planes que especifican el impacto que una compañía espera alcanzar en cuanto a la demanda de un producto en un determinado mercado objetivo.</p> <p>Para mayor entender de las Estrategias Gerenciales de Marketing las cuales conllevan a la competitividad de toda empresa para su crecimiento. Te invito a conocer cada una de ellas, las cuales se encuentran en: <u>Diapositivas – Estrategias Gerenciales</u>, ahí se describen; Cuando de Emplea, En que Consiste (Características), Como se Ejecutan y Ejemplos.</p>	
--	--	--	--



		<p>Finalmente redacte mínimo 2 párrafos donde se evidencia: que aprendizaje le deja a usted como aprendiz, la realización de este taller.</p> <p>Teniendo en cuenta la información brindada, en el ambiente me reúno con mis demás compañeros a analizar cada estrategia. Cada aprendiz debe escoger al menos 2 estrategias y proceder después a explicárselas en el ambiente a los demás aprendices. Después de tu intervención el instructor profundizara en los temas tratados y debatidos, las exposiciones desarrollas por los aprendices.</p> <p>Estimado aprendiz una vez resuelvas el cuestionario, en el ambiente de formación debes socializar tus respuestas ante el instructor y de más aprendices que conllevaran a enriquecer tus conocimientos.</p> <p>Nota: La evidencia de este taller, deben enviarla al correo electrónico: nixonaraujomeza@gmail.com, La calificación será de 1 a 5, cada pregunta equivale a 0,5. Recuerden una vez obtengan su calificación deben guardar sus evidencias en su portafolio del aprendiz</p> <p>Para el desarrollo de esta actividad hagan uso del</p>	
--	--	---	--



		<p>internet y demás fuentes Bibliográficas que consideren</p> <p>Una vez lleven a cabo el desarrollo del taller, deberán socializarlo en el ambiente de formación ante su instructor y demás compañeros (aprendices). Finalmente, el instructor procederá a retroalimentar el tema.</p> <p><u>Productos a entregar de la actividad:</u></p> <ul style="list-style-type: none">• <u>Documento escrito (Word):</u> Portada, Tabla de contenido, Introducción, Desarrollo del Cuestionario, Conclusión, Recomendaciones, Bibliografía.• <u>Diapositivas para socializar el taller:</u> el aprendiz debe socializar su taller mediante el uso de diapositivas (herramienta de Power Point) <p><u>Nota-1:</u> La evidencia de esta actividad, deben enviarla al correo electrónico: nixonaraujomeza@gmail.com, La calificación será de 1 a 5 (rubrica establecida en la Lista de Chequeo).</p>	
--	--	---	--



		<p><u>Nota-2:</u> El nombre del archivo que envía al correo electrónico, debe renombrarlo así: EJEMPLO: 2996291-Diapositivas – Estrategias Gerenciales - NIXON ARAUJO</p> <p>Finalmente, en el mes de marzo de 2026 también como Gestor del Tecnólogo en Desarrollo de Procesos de Mercadeo ficha No. 3313229, se impartió formación en la sede Sena Muelle y colegio ITPC - Jornada de la noche, con la competencia 260101053 - Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa. RA1 - Estructurar el Brief de comunicación según especificaciones de la organización y comportamiento del segmento.</p> <p>Competencia 260101050 - Definir el plan de Merchandising según objetivos y técnicas de la promoción - RA1. Caracterizar la mezcla de productos según segmento de mercado.</p> <p>Se realizaron las siguientes actividades:</p> <p>Las actividades de la guía están encaminadas a que los aprendices elaboren dentro de los parámetros técnicos las herramientas que comuniquen la imagen corporativa de una empresa.</p>	
--	--	--	--



		<p>Taller Técnicas del Merchandising - Taller Merchandising Visual (Venta, Exhibición, Demostración de Productos, Transacciones Comerciales) - Consulta Técnicas y Procedimientos Surtido Exhibición Políticas y Estrategias - Taller Tipos de Exhibición - Taller Técnicas Exhibición de Productos - Taller Diferencia Entre (Tienda de Barrio, Mini Mercado y Supermercado) - consulta de atributos, clasificación, características, referencias y tipos de productos, Taller grupal de parámetros del productos a desarrollar en el proyecto de cada aprendiz, Taller de Empaque, Envase y Embalaje de productos.</p>	
3	<p>Realizar las actividades de inducción a los aprendices utilizando el ambiente virtual dispuesto (LMS) y plataformas digitales acorde a lo establecido en la circular de inducción vigente y guía desarrollo del proceso formativo</p>	<p>Aprendices en formación de las fichas 2996291, 3313229. (Desarrollo de Procesos de Mercadeo)</p> <p>Se desarrolló la jornada de inducción de la ficha 3311740 (Desarrollo de Procesos de Mercadeo)</p>	<p>VER SOFIA PLUS</p>
4	<p>Asociar aprendices a la ruta de aprendizaje en el aplicativo Sofía plus dispuesto por la entidad</p>	<p>Se realizó programación de horas en plataforma Sofía plus por parte de la Coordinación Académica</p> <p>Aprendices asociados a la ruta con sus respectivas fichas</p>	<p>Registros: gestión de tiempos y gestión de ambientes en plataforma SOFÍA PLUS</p> <p>Sena Sofía plus</p>
5	<p>Orientar el desarrollo de las actividades de Aprendizaje promoviendo el aprendizaje significativo, la solución creativa</p>	<p>Los aprendices son orientados en cada proceso de formación en cuanto a las actividades</p>	<p>Evidencia fotográfica (Pantallazos) del Listado de asistencia,</p>



	de problemas, el desarrollo de estrategias para el aprendizaje autónomo, el uso de las Tic, el trabajo colaborativo, planteando acciones de refuerzo, mejoramiento y apoyo que motiven y fundamenten al aprendiz para el desarrollo de sus competencias según lo establecido en el procedimiento de ejecución de la formación profesional integral	propuestas de cada competencia y resultado de aprendizaje Estrategias de aprendizaje: Participación activa. <ul style="list-style-type: none"> • Individual • Trabajo en equipo. • Retroalimentación. Utilización del grupo de WhatsApp para tener una comunicación asertiva con los aprendices	grupo de WhatsApp y cronograma de actividades
6	Utilizar herramientas tecnológicas que El SENA brinda para la gestión del aprendizaje y apoyo a los procesos formativos, para organizar y desarrollar actividades de aprendizaje y llevar el registro del portafolio de evidencias.	Realice el Portafolio de evidencia en el Drive	Todos los procesos están en el portafolio
7	Registrar oportunamente en aquellos casos de inasistencias, deserciones, condicionamientos de matrícula, cancelación de matrícula en el aplicativo SOFIA plus de acuerdo con lo establecido en el Reglamento del Aprendizaje vigente.	Se registraron en la plataforma de SOFIA PLUS, las inasistencias de aprendices.	Ver Pantallazo de inasistencia en el DRIVE
8	Emitir juicios de valuación con base en la valoración de las evidencias de Aprendizaje, las características y las premisas de evaluación del aprendizaje descritas en la Guía para desarrollar el proceso formativo, el procedimiento de ejecución de la formación y el reglamento del	Se emitieron juicios de evaluación en la plataforma Sofía Plus a Resultados de Aprendizajes de la competencia impartida en el programa de formación.	Reporte juicios de evaluación en Sofía plus y en el Drive (Disponible en portafolio)



	Aprendiz SENA.		
9	Realizar evaluación al desarrollo del programa ante el Equipo Pedagógico del Centro estableciendo pertinencia del programa, índice de deserción, y observaciones para la mejora de los contenidos curriculares del Programa de Formación, dejando este registro mediante Acta.	Se realiza acta final de los programas de formación, donde se indican el estado final de los mismos. Igual manera durante la vigencia se realizó lo pertinente a deserciones de algunos aprendices.	Actas finales – VER DRIVE Deserciones – SOFIA PLUS
10	Atender con oportunidad y eficiencia las sugerencias indicadas por el Supervisor del Contrato para el cabal cumplimiento de sus obligaciones contractuales	Se da total cumplimiento a las exigencias impartidas por el supervisor para el cumplimiento de las obligaciones del contrato	Evidencia en el drive
11	Apoyar los procesos relacionados con Investigación, Ciencia, Tecnología e Innovación del Centro de Formación en caso de ser requerido o estar interesado en participar.	No hubo requerimiento para el mes objeto de pago	N/A
12	Reportar en el sistema SOFIA Plus en un plazo máximo de 3 días, todas las actividades de acuerdo con los procesos que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo, tales como: Registro de los juicios evaluativos, Creación de rutas y asociación de aprendices, Registro de juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, Cierre de fichas.	Se dio cumplimiento a todos los procesos que están bajo mi responsabilidad como: reportes de juicios evaluativos, se solicitó reporte de horas del mes a la coordinación académica, todo se realizó de manera oportuna.	Plataforma Sofía plus, ver Drive
13	Cumplir con la entrega de productos a los que se comprometió en la	Los aprendices están desarrollando las actividades en este mes, según los resultados de aprendizaje de la	En el portafolio se cargan las evidencias de producto desarrollada por los aprendices



	formulación del proyecto aprobado	competencia planteada en la Guía de Aprendizaje	
14	Participar en las actividades de divulgación de ciencia y tecnología organizados por los Centros de Formación	No hubo requerimiento para el mes objeto de pago	No aplica
15	Presentar informes mensuales en los cuales se evidencie los avances respecto al cumplimiento de los indicadores, metas u objetivos propuestos para el área y/o proceso en el que interviene; y un informe final al terminar la ejecución del contrato.	Se presentó el informe de actividades del mes de marzo a la supervisora del contrato	Informe mensual – VER EN EL GC – VER EN DRIVE
16	Utilizar y Cuidar los ambientes, maquinaria, materiales, vehículos, equipos y/o herramientas que disponga para realizar la formación. Y una vez finalizado el contrato reintegrar y/o devolver los elementos y bienes que, a manera de inventario, el Centro de Formación ponga a su disposición, uso y custodia para la cabal ejecución del contrato.	La formación se desarrolla en los ambientes de formación dispuestos en el SENA INGUAPÍ LA CHIRICANA en horarios: 7:00 am a 13:00 pm, de 13:00 pm a 19:00 pm y en Sena Muelle en horarios de 18:00 pm a 23:00 pm.	Diagrama de horas del instructor y reporte de horas (Disponibles en Sofía plus) Registro fotográfico en formación.
17	Inscribirse y Certificarse en los procesos de certificación de competencias laborales que apliquen a la función instructor	No hubo proceso de certificación para instructor en el centro	N/A
18	Participen interdisciplinariamente en el desarrollo curricular, (Estructuración del proyecto, planeación pedagógica, Guías de Aprendizaje), así como en la evaluación del aprendizaje	Teniendo en cuenta el Diseño Curricular, el proyecto formativo, Planeación Pedagógica, se realiza las Guías de aprendizaje y material de Apoyo	Proyecto Formativo, Planeación Pedagógica, Guías de Aprendizaje. Ver drive



19	Apoyar en los procesos de pruebas, talleres aptitudinales y/o selección de aprendices.	No se desarrollaron acciones para este mes	No Fui requerido para dicha actividad por parte del Sena.
20	Contar con certificación vigente de norma de competencia orientar procesos formativos presenciales con base en los planes de formación concertados o la actualización orientar formación presencial de acuerdo con procedimiento técnico y normativo.	Los procesos formativos han sido orientados a cada programa	Sofía plus
21	Apoyar procesos de registro calificado para los programas de educación superior del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera	No hubo requerimiento para el mes objeto de pago	No Fui requerido para dicha actividad por parte del Sena.
22	Realizar seguimiento a los aprendices que ingresan a la etapa productiva en modalidad virtual y a distancia según la asignación y requerimientos del centro de formación	No hubo requerimiento para el mes objeto de pago	No Fui requerido para dicha actividad por parte del Sena.
23	Participar en los procesos de autoevaluación de programas de formación virtual y a distancia en el centro de formación	No hubo requerimiento para el mes objeto de pago	No Fui requerido para dicha actividad por parte del Sena.
24	Entregar al equipo de Sofía, la información requerida para la asignación de rol y disponibilidad en el aplicativo	Entregué información requerida al equipo de Sofía plus para que activaran los roles correspondientes	Sofía plus
25	Participar en los comités ordinarios y extraordinarios citados de manera formal por la coordinación académica del programa asignado	Participación de manera activa, a la reuniones estipuladas por la coordinación académica	Acta de Reuniones
26	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual	se participó de manera activa con los aprendices en las actividades estipuladas de la	VER IMÁGENES FOTOGRAFICAS EN PORTAFOLIO - CARPETA MENSUAL – EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS – VER DRIVE



		Coordinación de Bienestar al aprendiz.	
--	--	--	--

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

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

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

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No de la planilla **4646051564**, expedido por SOI correspondiente al **mes de febrero de 2026** (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Anti trámites”).

Evidencias en (16) folio

Cordialmente,

Firmado digitalmente por Nixon Araujo Meza
Fecha: 2026.03.16 15:15:27 -05'00'

NIXON ARAUJO MEZA

Contratista

C.C. No. 87944550



Recibí a satisfacción:

Nombres y Apellidos

PAOLA ANDREA CORREA CARVAJAL.

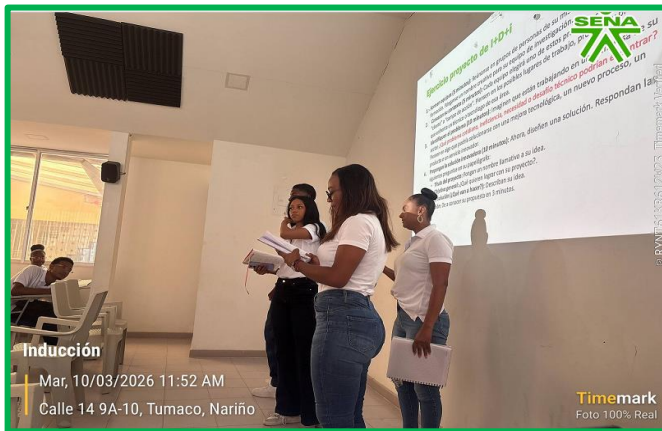
Supervisora Contrato: No

CO1.PCCNTR.9212420 de 2026

Cargo: Instructor G17

ANEXOS EVIDENCIAS EN FORMACION DE AMBIENTE – TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO FICHA: 3411740 – JORNADA DIURNA (MAÑANA) – SENA CHIRICANA COMO GESTOR.

ACTIVIDAD: Los aprendices realizan taller en el ambiente de formación – CAMARA DE COMERCIO DE TUMACO, Actividad desarrollada en grupos, actividad establecida en la Guía de Aprendizaje – Planeación Pedagógica.



ANEXOS EVIDENCIAS EN FORMACION DE AMBIENTE – TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO FICHA: 2996291 – JORNADA TARDE – SENA CHIRICANA COMO GESTOR.

ACTIVIDAD: Los aprendices realizan taller y socialización de Estrategias Gerenciales para la toma de decisiones en una organización, en el ambiente de formación, Actividad desarrollada en grupos, actividad establecida en la Guía de Aprendizaje – Planeación Pedagógica.



ANEXOS EVIDENCIAS EN FORMACION DE AMBIENTE – TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO FICHA: 3313229 – JORNADA NOCHE – SENA MUELLE – COLEGIO ITPC COMO GESTOR.

ACTIVIDAD: Los aprendices realizan en el ambiente de formación, Actividad concepto de que es identidad visual, la importancia de la identidad visual, que factores de la identidad visual, actividad establecida en la Guía de Aprendizaje – Planeación Pedagógica.



TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: NIXON ARAUJO MEZA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROINDUSTRIAL Y PESQUERO DE LA COSTA PACIFICA

FECHA INICIAL: 02/03/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 30/03/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 2996291 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

DE APRENDIZAJE:

- **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:** Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. ESTRUCTURAR EL BRIEF DE COMUNICACIÓN SEGÚN ESPECIFICACIONES DE LA ORGANIZACIÓN Y COMPORTAMIENTO DEL SEGMENTO. 96H

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGÚN SEGMENTO DE MERCADO. 240H

- **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:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Formular el plan según objetivos y metodologías

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H

RA2. INVESTIGAR MERCADOS TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN. 240H

- **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.
- **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:** Orientar investigación formativa según referentes técnicos
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico
- **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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.

- **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 : 68,00

FICHA 3411740 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO
DE APRENDIZAJE:

- **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:** Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. ESTRUCTURAR EL BRIEF DE COMUNICACIÓN SEGÚN ESPECIFICACIONES DE LA ORGANIZACIÓN Y COMPORTAMIENTO DEL SEGMENTO. 96H

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGÚN SEGMENTO DE MERCADO. 240H

• **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:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Formular el plan según objetivos y metodologías

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H

RA2. INVESTIGAR MERCADOS TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN. 240H

- 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.
- 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: Orientar investigación formativa según referentes técnicos
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico
- 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.

• 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 : 48,00

FICHA 3313229 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO
DE APRENDIZAJE:

• 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: Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. ESTRUCTURAR EL BRIEF DE COMUNICACIÓN SEGÚN ESPECIFICACIONES DE LA ORGANIZACIÓN Y COMPORTAMIENTO DEL SEGMENTO. 96H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGÚN SEGMENTO DE MERCADO. 240H

- **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:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Formular el plan según objetivos y metodologías

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H

RA2. INVESTIGAR MERCADOS TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN. 240H

- **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.
- **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:** Orientar investigación formativa según referentes técnicos
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico
- **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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.

- **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 : 44,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 160,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT's

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

ACTIVIDADES ADICIONALES

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

INSTRUCTOR: NIXON ARAUJO MEZA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROINDUSTRIAL Y PESQUERO DE LA COSTA PACIFICA

Señor
JOSE TIRSO POLO VALLEJO
Subdirector
Centro Agroindustrial y Pesquero de la Costa Pacífica
Regional Nariño Tumaco

Cordial Saludo:

Teniendo en cuenta el contrato de prestación de servicios No **CO1.PCCNTR.9212420** del año 2026 en cumplimiento del objeto contractual de manera voluntaria y luego de analizar las actividades a desarrollar, me permito relacionar las actividades que realizaré en el mes de marzo.

Prestar los servicios personales de carácter temporal como instructor, para planear y orientar la Formación Profesional Integral en formación titulada y/o complementaria, dentro de los programas de Acciones Regulares, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad, durante la vigencia 2026, en las áreas de: **TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO**

NOMBRE DEL PROGRAMA	GESTOR/APOYO	FICHA	Lugar	Fecha	Hora	Actividad
TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	GESTOR	3411740	SENA - CHIRICANA	LUNES, MARTES Y VIERNES	7:00 AM – 13:00 PM	Apropiar características de la gestión organizacional del SENA en el contexto de la misión institucional de acuerdo con su rol proyecto de vida y desarrollo profesional
TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	GESTOR	2996291	SENA - CHIRICANA	LUNES, MARTES Y JUEVES	13:00PM – 19:00PM	Formular el plan según objetivos y metodologías
TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	GESTOR	3313229	SENA – MUELLE	MIERCOLES, VIERNES Y SABADO	18:00 PM – 23:00PM	Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa - Definir el plan de Merchandising según objetivos y técnicas de la promoción

Para mantener actualizada este cronograma dadas las diferentes novedades que puedan surgir, comparto de forma adicional el cronograma digital de actividades a mi supervisor a través de mi correo institucional: naraujo@sena.edu.co.

Atentamente;



Firmado digitalmente
por Nixon Araujo Meza
Fecha: 2026.03.14
09:33:55 -05'00'

NIXON ARAUJO MEZA
Contratista - C.C. No. 87944550 de Tumaco

PANTALLAZO DE DIAGRAMACION DE HORAS – SENA – MARZO-2026

INSTRUCTOR/GESTOR: **NIXON ARAUJO MEZA**

GESTOR: FICHA – 2996291 - TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

GESTOR: FICHA – 3313229 – TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

GESTOR: FICHA – 3411740 – TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

Sofia plus x +

No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

Correo: Nixon Arauj... SECOP II Nixon Araujo Meza... SIGEPII :: Inicio SI Contratistas Recibidos (30) - nix... Correo: nixon arauj... Nueva pestaña EQUIPO DLLO CU...

Solicitar Eventos	02/03/26	03/03/26	04/03/26	05/03/26	06/03/26	07/03/26
Gestión de Tiempos	07:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 15:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON	07:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 15:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON	07:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 19:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE	07:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 15:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON	07:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 19:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE SITUACIONES	07:00 - 19:00: Disponible 19:00 - 20:00: 08/03/26
LMS						
Matricula						
Planeación de la Formación	09/03/26 07:00 - 09:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO"	10/03/26 07:00 - 09:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO"	11/03/26 07:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 19:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE	12/03/26 07:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 15:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON	13/03/26 07:00 - 09:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO"	14/03/26 07:00 - 23:00: Disponible
Reportes	09:00 - 11:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE	09:00 - 11:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE	18/03/26	19/03/26	20/03/26	21/03/26
SGS	16/03/26 07:00 - 09:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO"	17/03/26 07:00 - 09:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO"	18/03/26 07:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 19:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE	19/03/26 07:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 15:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON	20/03/26 07:00 - 09:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO"	21/03/26 07:00 - 23:00: Disponible
	23/03/26 09:00 - 11:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE	24/03/26 09:00 - 11:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE	25/03/26	26/03/26	27/03/26	28/03/26
	07:00 - 23:00: Disponible	07:00 - 09:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO"	07:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 19:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE	07:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 15:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON	07:00 - 09:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO"	07:00 - 23:00: Disponible
	30/03/26 07:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 15:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	31/03/26	01/04/26	02/04/26	03/04/26	04/04/26
						05/04/26

SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia- --a188;

Windows Taskbar: 9:14 14/03/2026

Solicitar Eventos	02/03/26	03/03/26	04/03/26	05/03/26	06/03/26	07/03/26
Gestión de Tiempos	ORGANIZACIONALES 15:00 - 17:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	ORGANIZACIONALES 15:00 - 17:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO 19:00 - 20:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE	ORGANIZACIONALES 15:00 - 17:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	PERSONAL Y PRODUCTIVO 19:00 - 20:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE SITUACIONES	07:00 - 19:00: Disponible 19:00 - 20:00: 08/03/26
LMS	REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON 09/03/26	REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON 10/03/26	REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON 11/03/26	REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON 12/03/26	REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON 13/03/26	
Matricula	NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO"	(3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO"	SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO 19:00 - 20:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE	ORGANIZACIONALES 15:00 - 17:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO"	07:00 - 23:00: Disponible 15/03/26
Planeación de la Formación	13:00 - 15:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO 16/03/26	13:00 - 15:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO 17/03/26	18/03/26	19/03/26	20/03/26	21/03/26
Reportes	VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 09:00 - 11:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO"	VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO"	SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO 19:00 - 20:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE	ORGANIZACIONALES 15:00 - 17:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO"	07:00 - 23:00: Disponible
SGS	11:00 - 13:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO 23/03/26	13:00 - 15:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO 24/03/26	25/03/26	26/03/26	27/03/26	28/03/26
	07:00 - 23:00: Disponible	(3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO"	SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO 19:00 - 20:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE	ORGANIZACIONALES 15:00 - 17:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO"	07:00 - 23:00: Disponible
	30/03/26	31/03/26	01/04/26	02/04/26	03/04/26	04/04/26
	ORGANIZACIONALES 15:00 - 17:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO					05/04/26

Solicitar Eventos	02/03/26	03/03/26	04/03/26	05/03/26	06/03/26	07/03/26
Gestión de Tiempos	ORGANIZACIONALES 17:00 - 18:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON	ORGANIZACIONALES 17:00 - 18:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON	SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO 20:00 - 21:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE	ORGANIZACIONALES 17:00 - 18:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON	20:00 - 21:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE SITUACIONES	07:00 - 19:00: Disponible 19:00 - 20:00: 08/03/26
LMS						
Matricula						
Planeación de la Formación	13:00 - 15:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON	13:00 - 15:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON	SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO 20:00 - 21:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE	ORGANIZACIONALES 17:00 - 18:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON	13:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 19:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE SITUACIONES	07:00 - 23:00: Disponible 15/03/26
Reportes	16/03/26	17/03/26	18/03/26	19/03/26	20/03/26	21/03/26
SGS	NEGOCIO* 11:00 - 13:00: (3411740)*REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO* 13:00 - 15:00: (2996291)CARACTERIZAR	15:00 - 17:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON OBJETIVOS	SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO 20:00 - 21:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE	ORGANIZACIONALES 17:00 - 18:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON	13:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 19:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE SITUACIONES	07:00 - 23:00: Disponible 22/03/26
	07:00 - 23:00: Disponible	13:00 - 15:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON OBJETIVOS	SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO 20:00 - 21:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE	ORGANIZACIONALES 17:00 - 18:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON	13:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 19:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE SITUACIONES	07:00 - 23:00: Disponible 29/03/26
	30/03/26	31/03/26	01/04/26	02/04/26	03/04/26	04/04/26
	ORGANIZACIONALES 17:00 - 18:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO					05/04/26

Solicitar Eventos	02/03/26 ORGANIZACIONALES 18:00 - 19:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON	03/03/26 EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON OBJETIVOS ORGANIZACIONALES 18:00 - 23:00: Disponible	04/03/26 SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO 21:00 - 22:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE	05/03/26 ORGANIZACIONALES 18:00 - 19:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON	06/03/26 21:00 - 22:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y	07/03/26 DISTRIBUCIÓN 20:00 - 21:00: (3313229)ESTABLECER 08/03/26
Gestión de Tiempos	09/03/26 15:00 - 17:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON OBJETIVOS	10/03/26 15:00 - 17:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON OBJETIVOS	11/03/26 SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO 21:00 - 22:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE	12/03/26 ORGANIZACIONALES 18:00 - 19:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON	13/03/26 PERSONAL Y PRODUCTIVO 19:00 - 20:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE SITUACIONES	14/03/26 07:00 - 23:00: Disponible 15/03/26
LMS	16/03/26 OBJETIVOS ORGANIZACIONALES 15:00 - 17:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE	17/03/26 17:00 - 18:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON OBJETIVOS	18/03/26 SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO 21:00 - 22:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE	19/03/26 ORGANIZACIONALES 18:00 - 19:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON	20/03/26 PERSONAL Y PRODUCTIVO 19:00 - 20:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE SITUACIONES	21/03/26 07:00 - 23:00: Disponible 22/03/26
Matricula	23/03/26 07:00 - 23:00: Disponible	24/03/26 15:00 - 17:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON OBJETIVOS	25/03/26 SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO 21:00 - 22:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE	26/03/26 ORGANIZACIONALES 18:00 - 19:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON	27/03/26 PERSONAL Y PRODUCTIVO 19:00 - 20:00: (3313229)ACTIVIDADES DE ANALISIS DE LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIONN A PARTIR DE SITUACIONES	28/03/26 07:00 - 23:00: Disponible 29/03/26
Planeación de la Formación	30/03/26 ORGANIZACIONALES 18:00 - 19:00: (2996291)CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO REALIZANDO UNA	31/03/26	01/04/26	02/04/26	03/04/26	04/04/26 05/04/26
Reportes						
SGS						

