SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

FORMATO PARA PAGO DE CONTRATOS POR CONCEPTO DE HONORARIOS Y/O PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES
REGIONAL PUTUMAYO
CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA - PUTUMAYO -SERVICIOS P

Código Regional	**86**
Código Centro	**951810**
Fecha Elaboración	**Octubre de 2020**
Versión	**AGOSTO 2020 - 5,20**
ID de Proceso	**67338-955097**

DATOS DEL CONTRATISTA

Nombres y apellidos contratista:	ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOVAR	**C.C.**	38.211.098	**IP/Nº de contacto**	3102059244
Correo electrónico contratista:	acastellanost@sena.edu.co				

Régimen del IVA: NO RESPONSABLE **Pertenece al régimen simple de tributación?** NO **Es declarante de renta?** NO **Es Pensionado?** NO

Sus ingresos en el 2019 Superaron $47.978.000 NO **Inducción SST** SI **Presta Servicios Excluidos de IVA ?** SI

Banco al cual consignar: BANCOLOMBIA **Tipo de cta** AHORROS **Nº Cuenta** 6888823130

Ha contratado o vinculado dos o más trabajadores asociados a su actividad para cumplir con el objeto de su contrato? NO **Sus ingresos del contrato suscrito con la Entidad en el 2020 supera los $ 117.503.000** NO

Tiene contratos de prestación de servicios con otras Entidades Públicas: N/A

Se acogió para el mes anterior, al pago parcial del aporte al Sistema General de Pensiones según el Art. 3 del Decreto N° 558: N/A

Se acogió para el mes objeto de cobro, al pago parcial del aporte al Sistema General de Pensiones según el Art. 3 del Decreto N° 558: N/A

DATOS DEL CONTRATO Y PERIODO OBJETO DE PAGO

Nº del contrato: 1362852/2020 **Nº Compromiso SIIF** **15220**

Valor Total del Contrato	$ 37.750.000	**N ° Pago**	**Periodo objeto de pago**				**Valor Bruto Pago**
Saldo Anterior del Contrato	$ 9.000.000	**9**	**Del**	**01/10/2020**	**Al**	**31/10/2020**	**$ 3.750.000,00**
Nuevo Saldo del Contrato	$ 5.250.000		Comisiones			$ 0,00	

RESUMEN PAGOS GENERADOS EN EL PERIODO OBJETO DE PAGO

Ingresos por honorarios	$ 3.750.000		Tarifa de Retencion en la Fuente ART 383°	0,00%
Ingresos por comisiones	$ 0		Retencion en la Fuente del Periodo	$ 0
Ingresos de otros meses cobrados en el mes	$ 0			
TOTAL INGRESOS DEL PERIODO	**$ 3.750.000**		Menos, Retefuente Otros Ingresos	$ 0
BASE PARA RETENCION EN LA FUENTE	**$ 2.491.875**		**TOTAL RETEFUENTE PRESENTE PAGO**	**$ 0**

LIQUIDACIÓN DE PAGO A SEGURIDAD SOCIAL Y LIQUIDACIÓN DEL NETO A PAGAR

	Octubre	Septiembre			
Nº Planilla PILA, o , Nº Radicación pago SS	----------	**45838412**	Valor Base retención en la fuente	2.491.875,00	TARIFA
Ingreso Base de Cotización - IBC	$ 1.500.000	$ 1.500.000	Valor Base retención en la fuente ICA	3.322.500,00	
Aporte obligatorio a seguridad social salud	$ 187.500	$ 187.500	Valor base IVA	0,00	
Aporte obligatorio a seguridad social Pensión	$ 240.000	$ 240.000	IVA (Si es RESPONSABLE)	0,00	19%
Aporte obligatorio a Fondo de solidaridad Pensional	$ -	$ 0	Menos Retención en la Fuente	0,00	0,00%
ARL I	$ 7.900	$ 7.900	Menos Retencion IVA	0,00	15%
Aportes voluntarios a Fondo de pensiones Obligatorias	$ -		Reteica - 8299	33.225,00	1,000%
Aportes voluntarios a cuentas AFC	$ -		-	0,00	
Aporte voluntario a Fondos de pensiones voluntarias $7.128.000	$ -		-	0,00	
Intereses Prestamo de Vivienda $ 3.560.700	$ -		-	0,00	
Aportes pensión de ingresos de otros meses cobrados en el mes	$ -		Otras Retenciones	0,00	0,000%
Aportes salud de ingresos de otros meses cobrados en el mes	$ -		Otras Retenciones	0,00	0,000%
Aportes A.R.L de ingresos de otros meses cobrados en el mes	$ -		Otras Retenciones	0,00	0,000%
Dependientes hasta $ 1.139.424	$ -		Otras Retenciones	0,00	0,000%
Salud hasta $ 569.712	$ -				
Renta Exenta 25% $ 8.545.680	$ 830.625		Descuentos de Libranza	0,00	
Retención en la Fuente Contingente	$ -		Descuentos de embargo (Si tiene)	0,00	
			VALOR A PAGAR	**$ 3.716.775,00**	

SON: TRES MILLONES SETECIENTOS DIECISEIS MIL SETECIENTOS SETENTA Y CINCO PESOS M/CTE

ACTIVIDADES DESARROLLADAS DURANTE EL PERIODO OBJETO DE PAGO

Municipio Mocoa del 1-31 octubre. Instructor regular titulada y complementarios en el área administrativa
FPI no presencial téc nomina y prestaciones sociales ficha 2067836. viernes 2-30 octubre, 6:00 am – 12:00 pm Competencia 210601020
RA 2-3-4 Mocoa 30 horas
FPI no presencial téc contabilidad y operaciones financ ficha 2067776. miercoles 7-28 octubre, 6:00 pm 12:00 am Competencia 240201529
RA 1-2-3-4 Sibundoy 24 horas
FPI no presencial tecnólogo empresas agropecuarias ficha 1965927. 2-30 octubre, 12:00M 6:00pm Competencia 260101016 RA 1 Mocoa 30 hora
FPI no presencial téc operación turística loca ficha 2027853.viernes 2-23 octubre, 6:00pm 12:00 am Competencia 260101047 RA3 Mocoa 24H
FPI no presencial complementario Identificación De Ideas Y Formulación De Planes ficha 2185086.5-20 octubre, 7-11am Mocoa 40 horas
Alistamiento e inducción Tecnólogo Gestión Admitiva 2188061. 1-5 octubre Mocoa 12 horas

PARA LOS EFECTOS LEGALES CERTIFICO, BAJO LA GRAVEDAD DEL JURAMENTO, QUE:
1. Cumplí a cabalidad las actividades del objeto contractual arriba descritas; 2. Los documentos soporte suministrados contienen el pago de Seguridad Social en Salud y Pensión, los aportes voluntarios a cuentas AFC y FVP, por los ingresos recibidos en el mes anterior del contrato objeto de cobro en esta planilla y certifico que no han sido utilizados en la disminución de la Base de Retención en la Fuente en ningún otro contrato; 3. El número de trabajadores contratados para cumplir con el desarrollo del objeto contractual corresponden a lo indicado en esta planilla; 4. Toda la información aquí suministra es verídica; 5. He leído y entendido la descripción de cada uno de los campos aquí diligenciados.

ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOVAR
EL CONTRATISTA

CERTIFICACION DEL SUPERVISOR DEL CONTRATO

En mi calidad de Supervisor del contrato de prestación de servicios personales aqui relacionado, CERTIFICO:

1.- Que El Contratista cumplió a cabalidad las obligaciones contractuales pactadas;

2.- Que El Contratista desarrolló las actividades descritas en el presente informe, dentro del período de cobro;

3.- Que he verificado el pago de los aportes obligatorios al Sistema General de Seguridad Social realizados por el contratista por los ingresos recibidos en el mes anterior por medio de la planilla PILA relacionada en el presente informe y que los mismos han sido liquidados de conformidad con las normas vigentes.

Autorizo el presente pago.
El Supervisor,

FREIDER ALEJANDRO NARVAEZ HERRERA
INSTRUCTOR G11

Teniendo en cuenta las certificaciones suscritas por el contratista y por el supervisor del contrato arriba relacionado, autorizo el presente pago:
EL ORDENADOR DEL PAGO

WILLIAN JAMES RODRIGUEZ ORTIZ
SUBDIRECTOR DE CENTRO G02

compensar | miplanilla.com

REPORTE RESUMEN DE PAGO

Información básica de la planilla

Empresa:	ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOVAR	**NIT:**	38211098
Tipo Planilla:	I	**Periodo liquidación Pensiones:**	septiembre 2020
Sucursal o Dependencia:	PRINCIPAL	**Periodo liquidación Salud:**	septiembre 2020
Número de Radicación:	45838412	**Total a pagar:**	$435,400
Fecha de vencimiento:	31/12/2020	**Total de empleados:**	1
Fecha de Pago:	06/10/2020	**Número de Administradoras:**	3

Detalles del pago

Razón social recaudo:	Compensar OI	**Nit recaudo:**	9998600669427
Descripción:	MiPlanilla.com Pago Proteccion Social	**Medio de Pago:**	Pago Electronico por PSE
Banco:	BANCOLOMBIA	**Número Autorización:**	763787359
Estado de la transacción:	Transacción aprobada		

Código	NIT	Administradoras	Num. Afiliados	*Número de incapacidad por riesgos laborales	Valor descontado en incapacidad y/o licencia	Total Pagado
14-23	860011153	POSITIVA COMPANIA DE SEGUROS	1		$0	$7,900
230301	800224808	Porvenir	1		$0	$240,000
EPS044	901097473	MEDIMAS EPS SAS	1		$0	$187,500
						$435,400

***Si descontó incapacidades o notas crédito debe informar a la administradora correspondiente los descuentos.**

USUARIO: CC38211098

CLAVE: acastell25

Este documento está clasificado como PRIVADO por parte de Compensar Operador de Información

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Mocoa, octubre de 2020

Señor (a)
FREIDER ALEJANDRO NARVAEZ
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **86 CO1.PCCNTR.1362852 DE 2020**
COORDINADOR ACADEMICO FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL
CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA
MOCOA

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

Referencia: No 86 CO1.PCCNTR.1362852 DE 2020

Andrea Mayeli Castellanos Tovar, identificado con la cédula de ciudadanía No. 38211098 de Ibague, en mi calidad de Contratista del SENA, en Formacion Profesional Integral, 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: El valor total del presente contrato asciende a la suma de TREINTA Y SIETE MILLONES SETECIENTOS CINCUENTA MIL PESOS ($37.750.000). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente al mes de febrero de 2020 por valor de DOS MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE ($ $2.500.000) b) (Nueve) pagos iguales por los meses de (marzo) a (Noviembre) de 2020, por valor de TRES MILLONES SETECIENTOS CINCUENTA MIL PESOS ($3.750.000) M/Cte. y un C) último pago por correspondiente al mes de diciembre de 2020 por valor de UN MILLÓN QUINIENTOS MIL PESOS ($1.500.000) cada uno incluido IVA

Plazo: Será hasta el 12 de Diciembre de 2020.

OBJETO:
Prestación de servicios personales de carácter temporal para desarrollar formación profesional integral titulada y/o Complementaria, en el Centro Agroforestal y Acuícola Arapaima del SENA Regional Putumayo, en los diferentes municipios del Departamento del Putumayo, en el proceso de gestión de formación profesional integral, en la especialidad relacionada con el perfil del instructor y de acuerdo a requerimientos del Centro en la oferta de Formación Regular.

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
a	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: a). Verificar la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b). Crear y asociar aprendices en las rutas de	Verificar en el aplicativo asignado por la entidad que la totalidad de los aprendices estén matriculados, asociados a la ruta de aprendizaje. Registrar juicios evaluativos de los resultados de aprendizaje ejecutados.	Aplicativo Sofia Plus

	aprendizaje c) Registrar juicios evaluativos de los resultados de aprendizaje ejecutados. d) Comunicar al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información (reintegros, traslados, deserciones, retiros voluntarios, etc.)	Comunicar al coordinador académico (reintegros, traslados, deserciones, retiros voluntario)	
b	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 de acuerdo a los programas y niveles de formación asignados	Elaboración y modificación de las guias de aprendizaje para técnicos de nomina, operaciones financieras, turismo y tecnólogos de empresas agropecuarias y gestión administrativa.	Guias de aprendizaje y planeacion
c	Impartir formación profesional a los aprendices en el área específica a formar, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación	Formación profesional integral No Presencial técnico nomina y prestaciones sociales, ficha 2067836. Viernes 2-30 octubre, 6:00 am – 12:00 pm. Competencia: 210601020 Atención Y Servicio Al Cliente. RA: 02 proporcionar diligentemente atención y servicio al cliente, de acuerdo al protocolo, la etiqueta y las políticas de la organización. 03 verificar la información de la atención y servicio al cliente, de acuerdo con la política institucional y los estándares de calidad establecidos. 04 aplicar acciones de mejora frente a situaciones relacionadas con el servicio, de acuerdo con políticas organizacionales y normativa vigente. Municipio Mocoa. 30 horas. Formación profesional integral No Presencial técnico contabilidad y operaciones financieras, ficha 2067776. Mierocles 7-28 octubre, 6:00 pm – 12:00 pm Competencia: 240201529 Cultura emprendedora y empresarial. RA: 01 Integrar elementos de la	Formatos de creación de ficha. Reporte horas plataforma

		cultura emprendedora. 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 mercado. 04 Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social. Municipio sibundoy. 24 horas. Formación profesional integral No Presencial tecnólogo Empresas agropecuarias, ficha 1965927. Viernes 2-30 octubre, 12:00m-6:00 pm. Competencia: 260101016 Planear actividades de mercadeo que responda a las necesidades y expectativas de los clientes y objetivos de la empresa. RA 1 Diagnosticar el mercado teniendo en cuenta la información histórica de los factores internos y externos que afectan a la organización en la toma de decisiones, aplicando las técnicas y herramientas propias al tipo de diagnóstico Municipio Mocoa. 30 horas. Formación profesional integral No Presencial técnico operación turística loca, ficha 2027853. Viernes 2-23 octubre, 6-12 pm. Competencia: 260101047 vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. RA 03 Comercializar productos y servicios turísticos teniendo en cuenta las estrategias de mercadeo y políticas de la empresa. Municipio Mocoa. 24 horas. Formación profesional integral No Presencial complementario	

		Identificación De Ideas Y Formulación De Planes De Negocio, ficha 2185086. 5-20 octubre, 7-11 am. Municipio Mocoa. 40 horas. Alistamiento e inducción Tecnologo Gestion Administrativa ficha 2188061. 1-9 octubre. Municipio Mocoa. 12 horas	
d	Realizar la actualización de los formatos y procedimientos relacionado a la gestión de la formación profesional integral y así lograr el cumplimiento de las obligaciones contractuales	Ejecutar la formación utilizando los formatos y procedimientos estandarizados en CompromISO.	Portafolio de evidencias del instructor
e	Asistir y participar en las reuniones de instructores, conferencias, transferencias de conocimiento y/o actualizaciones programadas por el Centro de Formación	Asistir a reuniones programadas por coordinación academica.	Listados de asistencia
f	Conocer a la suscripción del contrato y durante su ejecución, los lineamientos sobre procesos, procedimientos, programas, reglamentos, guías y material pedagógico adoptado por el SENA para ejecutar el o los programas asignados con el fin de garantizar el buen desarrollo de los programas de formación	Evidenciar conocimiento de lineamientos de Ejecucion de formación profesional integral.	Portafolio de evidencias del instructor.
g	Participar y asistir a las sesiones programadas en los grupos de trabajo cuando el equipo de desarrollo curricular del área de los programas asignados o la Entidad así lo requiera.	Participar de las actividades programadas por el equipo de desarrollo curricular	Listado de asistencia
h	Usar las herramientas disponibles en el ambiente virtual de aprendizaje, cuando aplique utilizar mediación virtual, para fortalecer la formación y lograr el cumplimiento de los lineamientos, cobertura y productos indicados	Interactuar con la plataforma para apoyar la FPI.	Aplicativo Territorium
i	Generar y ejecutar una estrategia que permita la permanencia de los aprendices durante el tiempo total del curso o de la acción de formación.	Motivar constantemente a los aprendices y velar por el buen desarrollo de la formación con responsabilidad y dedicación.	Registro de aprendices en el aplicativo SOFIA PLUS.
j	Realizar el seguimiento de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje y reportar avances o dificultades de manera oportuna a la Coordinación Académica en los formatos, aplicativos y tiempos que se dispongan para ello.	Desarrollar la formación profesional integral de acuerdo con procedimientos y políticas establecidas.	Portafolio del instructor Capeta de Novedades
k	Tener dominio básico de las herramientas	Manejar herramientas	Certificado de

	de la tecnología y la información para fortalecer el proceso formativo.	tecnológicas para el desarrollo de la formacion	blackboard 9.1
l	Promover que los procesos comunicativos, donde se da la formación, sean asertivos	Comunicar la información completa, clara y precisa	Comunicaciones emitidas cuando sea necesario
m	Manejar herramientas informáticas asociadas al área objeto de la formación	Manejar herramientas tecnológicas para el desarrollo de la formacion	Certificados de capacitación del área administrativa
n	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato o los productos que se le requiera, además del informe mensual de actividades según la fase en que se encuentre el programa (analizar, planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las actividades en general, con sus respectivos anexos, y un informe final al terminar la ejecución del contrato, de acuerdo al proceso de formación profesional integral establecido por el Sena y el programa asignado por el Supervisor del contrato.	Realizar el informe mensual de actividades correspondiente al mes de octubre de 2020, de acuerdo a los lineamientos establecidos por el supervisor.	Informe mensual de actividades correspondiente al mes de octubre de 2020.
o	Participar en la programación y ejecución del proceso de inducción de aprendices de formación titulada y el reconocimiento de aprendizajes previos	Estar atento cuando se requiere	Estar atento cuando se requiere
p	Utilizar las herramientas de la entidad para el buen desempeño de formación (plataforma compromISO, Territorium y Sofía Plus)	Mantener equipos del Sena en buen estado	Equipos en buen estado
q	Entregar oportunamente los reportes mensuales y las evaluaciones de los programas que imparte	Entregar el informe mensual de actividades correspondiente al mes objeto de cobro.	Informe mensual de actividades del mes de octubre de 2020.
r	Participar de los Procesos del Sistema Integrado de Gestión de Calidad y apoyar desde su rol en las actividades requeridas para incrementar el nivel de eficacia de los planes de mejoramiento implementados en el proceso de formación.	Interactuar de los procesos de SIGA. (plataforma compromiso). Curso MIG modulo introductorio	Tener usuario y contraseña plataforma compromiso. Certificado curso MIPG
s	Prestar sus servicios como Instructor, de acuerdo con las normas legales y reglamentarias y de conformidad con las exigencias de la propuesta pedagógica	Formación profesional integral No Presencial técnico nomina y prestaciones sociales, ficha 2067836. Viernes 2-30 octubre, 6:00 am – 12:00 pm. Competencia: 210601020 Atención Y Servicio Al Cliente. RA: 02 proporcionar diligentemente atención y servicio al cliente, de acuerdo al protocolo, la etiqueta y las	Ficha asignada en plataforma Portafolio del instructor

		políticas de la organización. 03 verificar la información de la atención y servicio al cliente, de acuerdo con la política institucional y los estándares de calidad establecidos. 04 aplicar acciones de mejora frente a situaciones relacionadas con el servicio, de acuerdo con políticas organizacionales y normativa vigente. Municipio Mocoa. 30 horas. Formación profesional integral No Presencial técnico contabilidad y operaciones financieras, ficha 2067776. Mierocles 7-28 octubre, 6:00 pm – 12:00 pm Competencia: 240201529 Cultura emprendedora y empresarial. RA: 01 Integrar elementos de la cultura emprendedora. 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 mercado. 04 Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social. Municipio sibundoy. 24 horas. Formación profesional integral No Presencial tecnólogo Empresas agropecuarias, ficha 1965927. Viernes 2-30 octubre, 12:00m-6:00 pm. Competencia: 260101016 Planear actividades de mercadeo que responda a las necesidades y expectativas de los clientes y objetivos de la empresa. RA 1 Diagnosticar el mercado teniendo en cuenta la información histórica de los factores internos y externos que afectan a la organización en la	

		toma de decisiones, aplicando las técnicas y herramientas propias al tipo de diagnóstico Municipio Mocoa. 30 horas. Formación profesional integral No Presencial técnico operación turística loca, ficha 2027853. Viernes 2-23 octubre, 6-12 pm. Competencia: 260101047 vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. RA 03 Comercializar productos y servicios turísticos teniendo en cuenta las estrategias de mercadeo y políticas de la empresa. Municipio Mocoa. 24 horas. Formación profesional integral No Presencial complementario Identificación De Ideas Y Formulación De Planes De Negocio, ficha 2185086. 5-20 octubre, 7-11 am. Municipio Mocoa. 40 horas. Alistamiento e inducción Tecnologo Gestion Administrativa ficha 2188061. 1-9 octubre. Municipio Mocoa. 12 horas	
t	Mantener actualizados los pagos de seguridad social integral, en salud y pensiones, especialmente, de conformidad con el nuevo procedimiento legal y acreditar su pago por los medios legales	Realizar el pago de seguridad social del mes en referencia de acuerdo al nuevo procedimiento legal.	Planillas de pago salud y pensión mes de septiembre de 2020, nro 45838412 de planilla expedido por mi planilla. Usuario: cc3821108 Clave: acastell25
u	Desarrollar su gestión como Instructor con total autonomía, sin subordinación alguna, pero respetando los principios, normas y reglamentos del SENA, sobre la materia, de orden pedagógico y de calidad, especialmente.	Impartir formación profesional integral en complementario y titulada	Fichas asignada en plataforma
v	Guardar la confidencialidad de los hechos, datos o informes que por cualquier causa llegaren a su conocimiento y que puedan causar daño, lesión o perjuicios a la misma	Ser reservado en comunicar la información confidencial	Reserva de la informacion

	entidad o a los aprendices		
w	Prestar su apoyo, concurso y decidida colaboración con el desarrollo del objeto social y misional del SENA	Apoyo a las actividades encargadas por Coordinacion academica	Grabaciones y actas de asistencia
x	Obrar con buena fe y lealtad para con el SENA	Aplicar la Normatividad impartida por el SENA	Seguir la normatividad para cada una de las actividades de formación realizadas
y	Garantizar la calidad de la capacitación, su actualización y oportunidad, en investigación, superación y mejoramiento, en el área de la ciencia o tecnología de que se trate en el objeto del contrato, especialmente en materia de evaluación y certificación por competencias laborales, cátedra de emprendimiento empresarial y tutor virtual, que ofrece la Institución en sus diferentes modalidades de formación profesional bien sea presencial, desescolarizada, virtual o mixta.	Realizar los cursos que el Sena le ofrece.	Constancia de los estudios en sofia plus.
z	Cumplir cabalmente con el Manual de Procedimientos para la ejecución de Acciones de Formación Profesional Integral, Basado en Competencias del Sistema de Gestión de la calidad del SENA	Conocer y aplicar el Manual de procedimientos	Manual de procedimiento de formación profesional integral.
aa	No Utilizar ni total ni parcialmente la información a que tenga acceso, en beneficio de terceras personas o entidades diferentes a las autorizadas por el SENA	Reservar la información que será utilizada solo para actividades de formación del Sena	La información será utilizada solo para actividades de formación del Sena
bb	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en sensibilizaciones, conferencias, talleres, foros y proyectos de investigación técnica y/o pedagógica en marco de la estrategia del sistema de investigación, desarrollo tecnológico e innovación-SENNOVA para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato	Participar en los eventos de investigacion de acuerdo a la estrategia del sistema de investigación.	Listados de asistencia cuando se efectue el evento.
cc	Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de aprendices al programa de formación tales como: ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando ejecute formación complementaria y/o titulada	Apoyar el proceso cuando sea requerida	Apoyar el proceso cuando sea requerida
dd	En la formación complementaria, los instructores deben buscar estrategias que permitan cumplir con el número de aprendices requeridos para impartir dicha formación	Impartir formación complementaria de acuerdo a la necesidad y requerimientos de FPI.	Listados de aprendices
ee	Realizar actividades de seguimiento a	No se me ha asignado esta labor	No se me ha asignado

	etapas productivas en caso de requerirse y asignarse aprendices por parte del supervisor del contrato		esta labor
ff	Impartir formación virtual, previo cumplimiento de requisitos para esta labor, en caso de requerirse y asignarse dicha actividad por parte del supervisor del contrato	No se me ha asignado esta labor	No se me ha asignado esta labor
gg	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	Realizar en el sistema el registro del proceso formativo de acuerdo a los lineamientos establecidos por la institución.	Aplicativo Sofia plus
hh	En caso de que el Instructor contratista no cuente con la certificación vigente de la norma de competencia "ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS PRESENCIALES CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS, 240201044" o la actualización "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO, 240201056" deberá aplicar al proceso de certificación de la norma y aportar el respectivo certificado de aprobación, o la evidencia de inscripción efectiva al mismo, al informe de ejecución contractual, con plazo máximo a Agosto 31 de 2020	Cumplir con la certificación de la norma.	Nivel avanzado: orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa. Registro 3677268
ii	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	Mantener los ambientes, equipos en buen estado.	Ambientes, equipos en buen estado.
jj	El Instructor Contratista deberá Dejar constancia explícita en el contrato de Servicios Personales de No encontrarse contratado de manera simultánea en otros centros de formación o Dependencias de la Entidad durante la vigencia 2020	Contrato No. 86 CO1.PCCNTR.1362852 DE 2020 de prestación de Servicios únicamente con el Centro Agroforestal y Acuícola Arapaima – Regional Putumayo	Contrato No. 86 CO1.PCCNTR.1362852 DE 2020 de prestación de Servicios
kk	Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de	Estar atento a los lineamientos SIGA y asistir a las jornadas	Listado de Asistencia

	Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a la convocatorias que el centro programa	programadas por el equipo	
ll	Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación	No se me ha asignado esta tarea.	No se me ha asignado esta tarea.
mm	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual	Cumplir con el objeto contractual	Contrato No. 86 CO1.PCCNTR.1362852 DE 2020 de prestación de Servicios.

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplaz
amiento 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
1.				
2.				

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y fotocopia del recibo No. de la planilla Ap, expedida por miplanilla, del mes de septiembre 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOVAR
C.C. No. 38211098 de Ibague
Contratista

Recibí a satisfacción:

FREIDER ALEJANDRO NARVAEZ
Supervisor(a) Contrato No. 86 CO1.PCCNTR.1362852 DE 2020
Coordinador Académico

www.sena.edu.co
SENAComunica

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOVAR

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA

FECHA INICIAL: 01/10/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2185086 - IDENTIFICACIÓN DE IDEAS Y FORMULACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CONSTRUIR EL PERFIL DEL PLAN DE NEGOCIO.

DEFINIR EL TAMAÑO Y LA UBICACIÓN DE LA EMPRESA O UNIDAD PRODUCTIVA PROPUESTA.

DESARROLLAR LA MENTALIDAD EMPRENDEDORA, EMPRESARIAL Y DE LIDERAZGO DEL ESTUDIANTE.

DESARROLLAR LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS PARTIENDO DE LA IDEA IDENTIFICADA FORMULAR DE MANERA OBJETIVA EL PLAN DE NEGOCIO.

DESCRIBIR LAS NECESIDADES DE DESARROLLO HUMANO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL ENTORNO.

ELABORAR EL ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO DEL PLAN DE NEGOCIO.

ESTABLECER EL PROCESO DE PRODUCCIÓN Y SU ESTRATEGIA.

IDENTIFICACIÓN DEL PROCESO CREATIVO Y SU APLICACIÓN A NIVEL EMPRESARIAL. GENERAR DENTRO DE LOS PARTICIPANTES CONCIENCIA INNOVADORA.

REALIZAR EL ESTUDIO LEGAL DE LA EMPRESA

RECONOCER EL PERSONAL COMO EMPRENDEDOR Y LÍDER ÉTICO CON INTEGRIDAD PERCEPTIVA, PENSAMIENTO CREATIVO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

FICHA DE APRENDIZAJE:	2067776 - CONTABILIZACION DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 RECONOCER LA ORGANIZACIÓN, TIPOS DE CLIENTES, PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFRECE, TENIENDO EN CUENTA SU OBJETO SOCIAL Y NORMATIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	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

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

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

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:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reconocer recursos financieros de acuerdo con metodología y normativa
• 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 :	23,90

FICHA DE APRENDIZAJE:	2027853 - OPERACION TURISTICA LOCAL

• 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:	COORDINAR ACTIVIDADES DE ACUERDO CON ESTRATEGIAS DE GESTIÓN Y PROCESO ADMINISTRATIVO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Diseñar paquetes turísticos de acuerdo componentes técnicos y estándares de servicio
• 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

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

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

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:	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
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	23,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2067836 - NOMINA Y PRESTACIONES SOCIALES .

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 RECONOCER LA ORGANIZACIÓN, TIPOS DE CLIENTES, PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFRECE, TENIENDO EN CUENTA SU OBJETO SOCIAL Y NORMATIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Generar nómina de acuerdo con normativa
• 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

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

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

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:	Procesar datos de acuerdo con procedimiento técnico y metodología estadística
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reconocer recursos financieros de acuerdo con metodología y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Registrar información de acuerdo con normativa y procedimiento técnico
• 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 :	29,90

FICHA DE APRENDIZAJE:	1965927 - GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRACTICAS PREVENTIVAS O CORRECTIVAS AL CULTIVO PARA EL MANEJO DE PLAGAS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES AGROECOLÓGICAS Y EL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER EL SISTEMA DE RIEGO SEGÚN REQUERIMIENTOS TÉCNICOS DEL CULTIVO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR LA PRODUCCIÓN DE LAS ESPECIES PECUARIAS CONFORME A LA NORMATIVIDAD DE LA AGRICULTURA ECOLÓGICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR LOS CULTIVOS CON EL FIN DE OFRECER CONDICIONES ADECUADAS PARA SU DESARROLLO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORIENTAR EL TALENTO HUMANO APLICANDO LA LEGISLACIÓN LABORAL VIGENTE.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS QUE AFECTAN A LA ORGANIZACIÓN EN LA TOMA DE DECISIONES, APLICANDO LAS TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS PROPIOS AL TIPO DE DIAGNOSTICO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR LA PRODUCCIÓN SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y NORMAS TÉCNICAS NACIONALES VIGENTES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR LA COSECHA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEFINIDAS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• 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:	REPRODUCIR LAS ESPECIES PECUARIAS CONFORME A LA NORMATIVIDAD DE LA AGRICULTURA ECOLÓGICA Y LOS PRINCIPIOS DE LA AGROECOLOGÍA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	SEMBRAR MATERIAL VEGETAL O TUBÉRCULOS CON BASE EN PARÁMETROS TÉCNICOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	SUPERVISAR EL SISTEMA PRODUCTIVO DE ACUERDO AL PLAN DE PRODUCCIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	29,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	147,40

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
01/10/2020	09/10/2020	OTROS	12,00

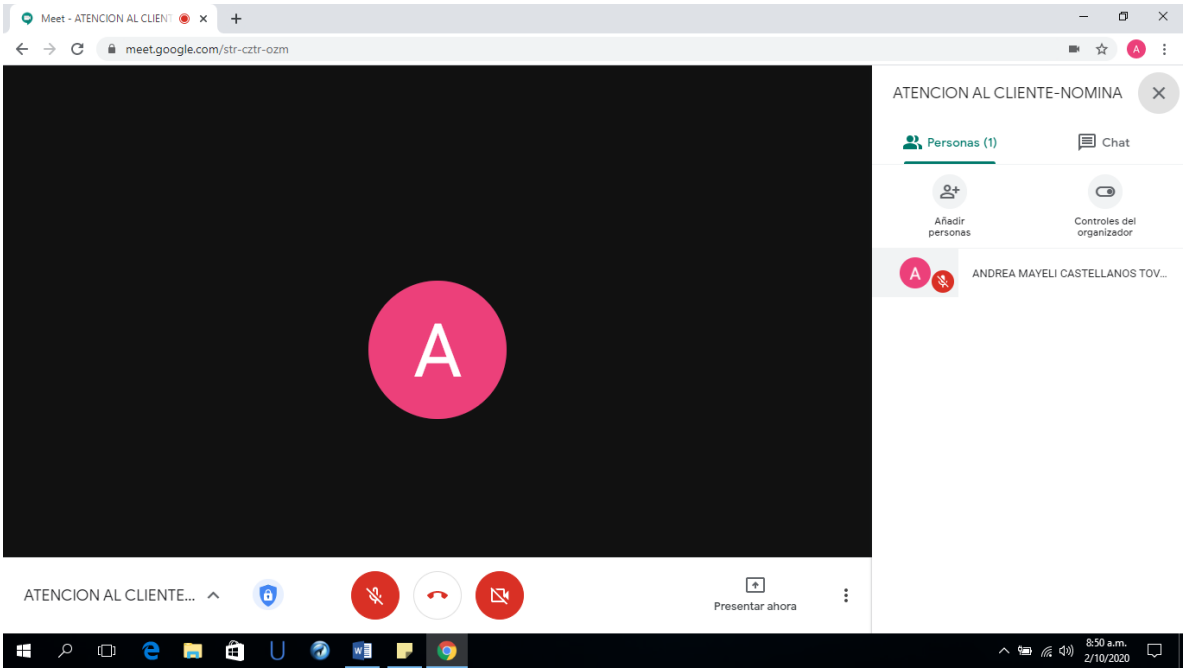
TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	12,00

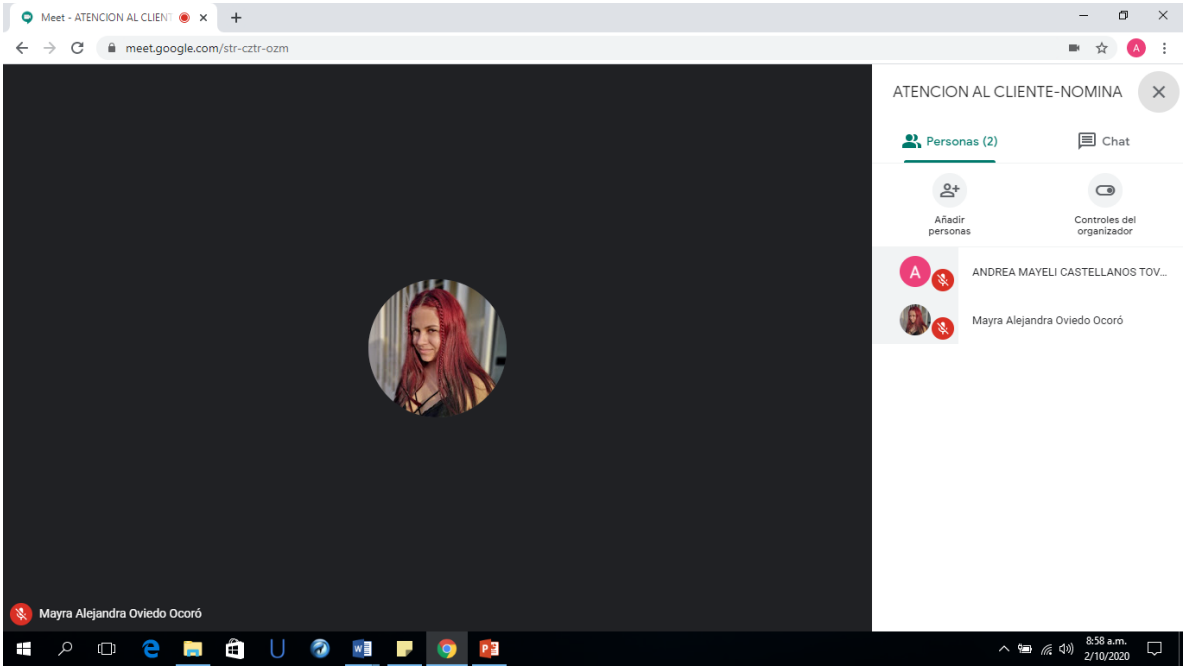
INSTRUCTOR: ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOVAR

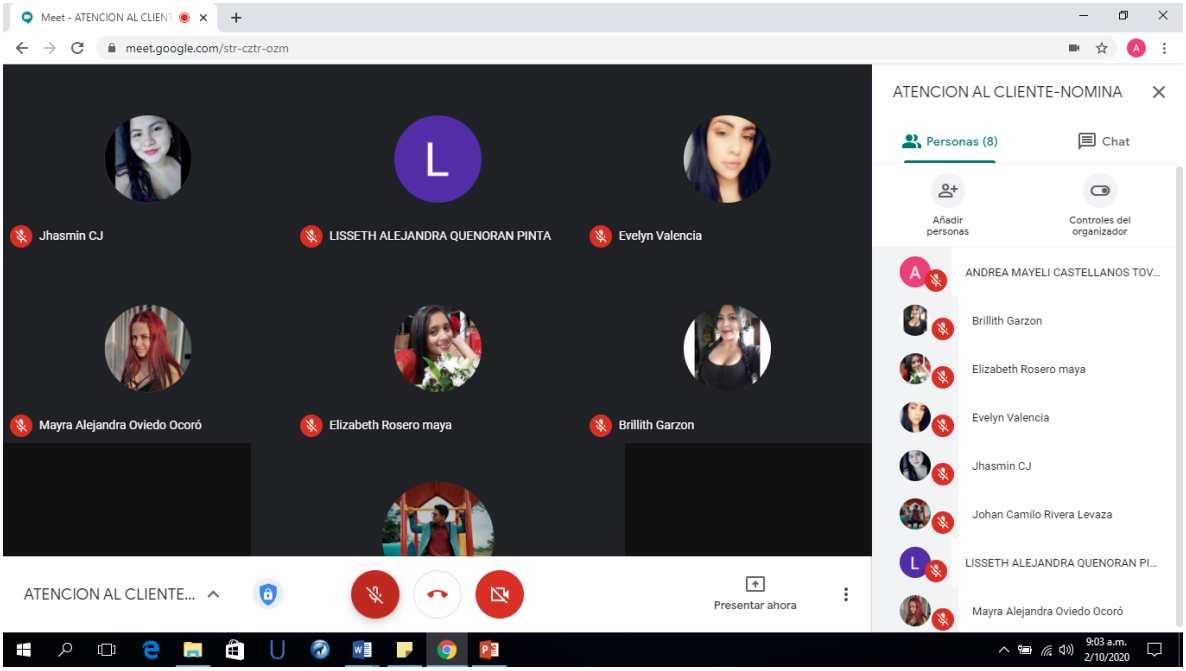
CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA

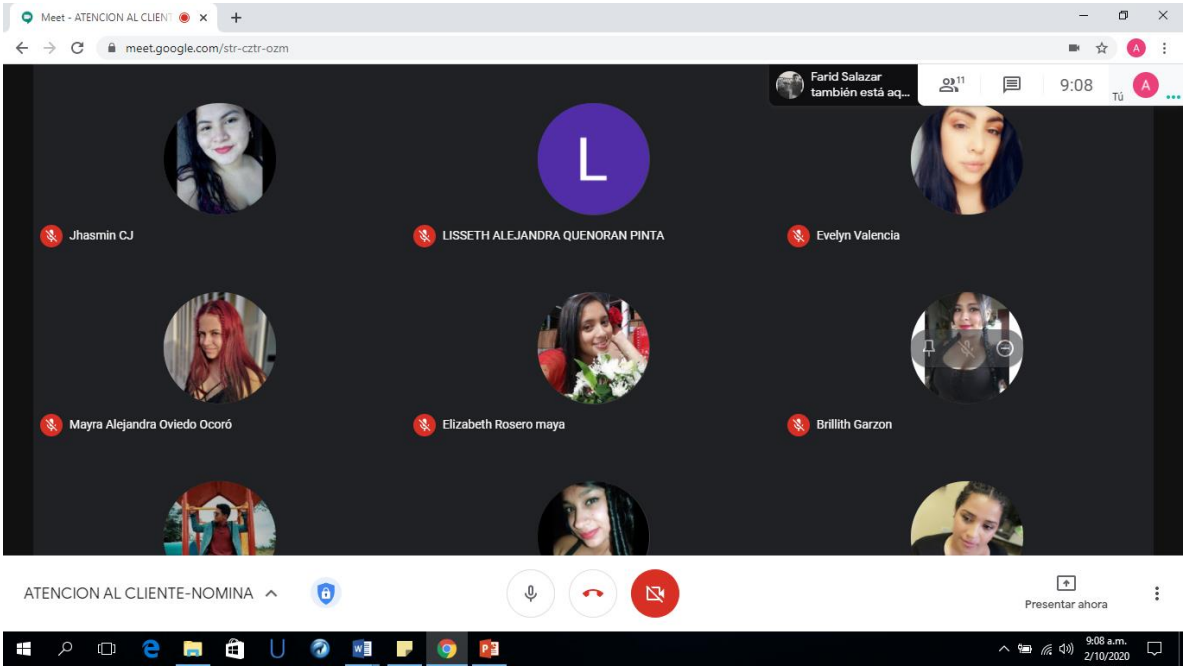
EVIDENCIAS 2 – 30 OCTUBRE

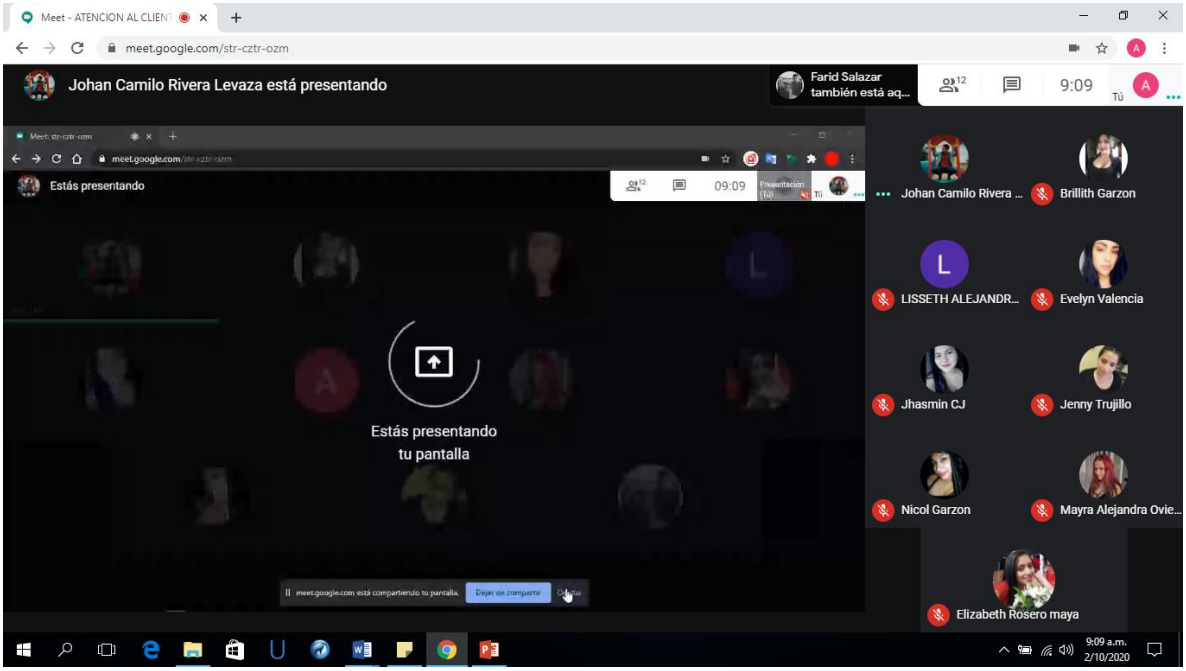
ATENCION AL CLIENTE – TECNICO NOMINA

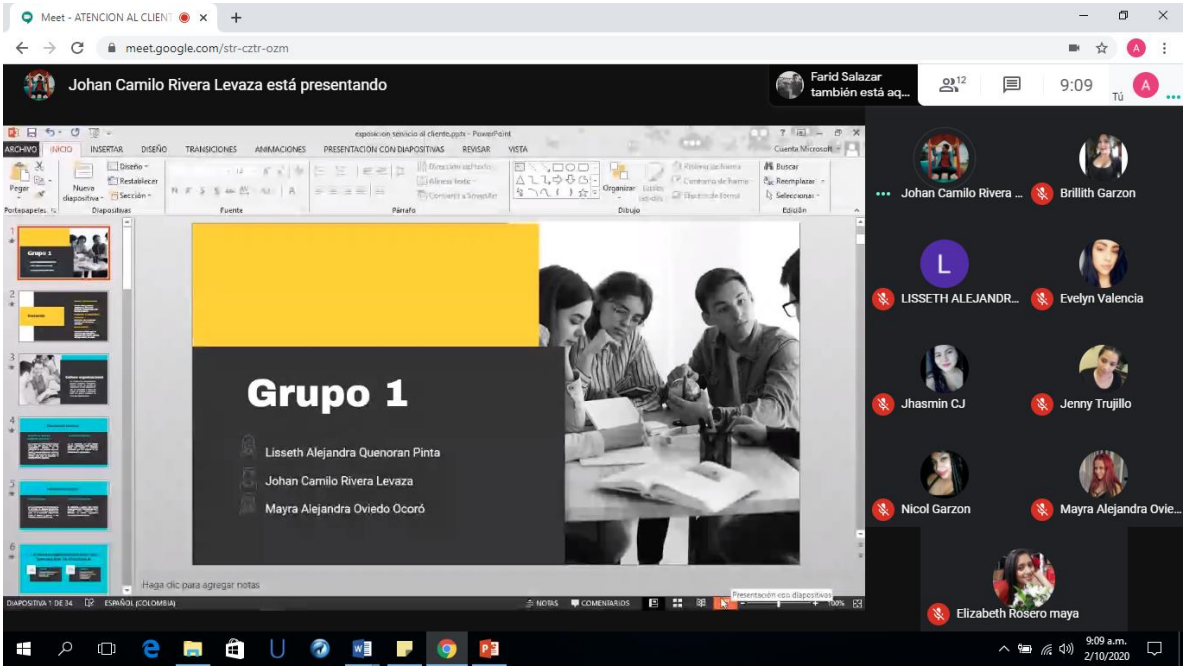




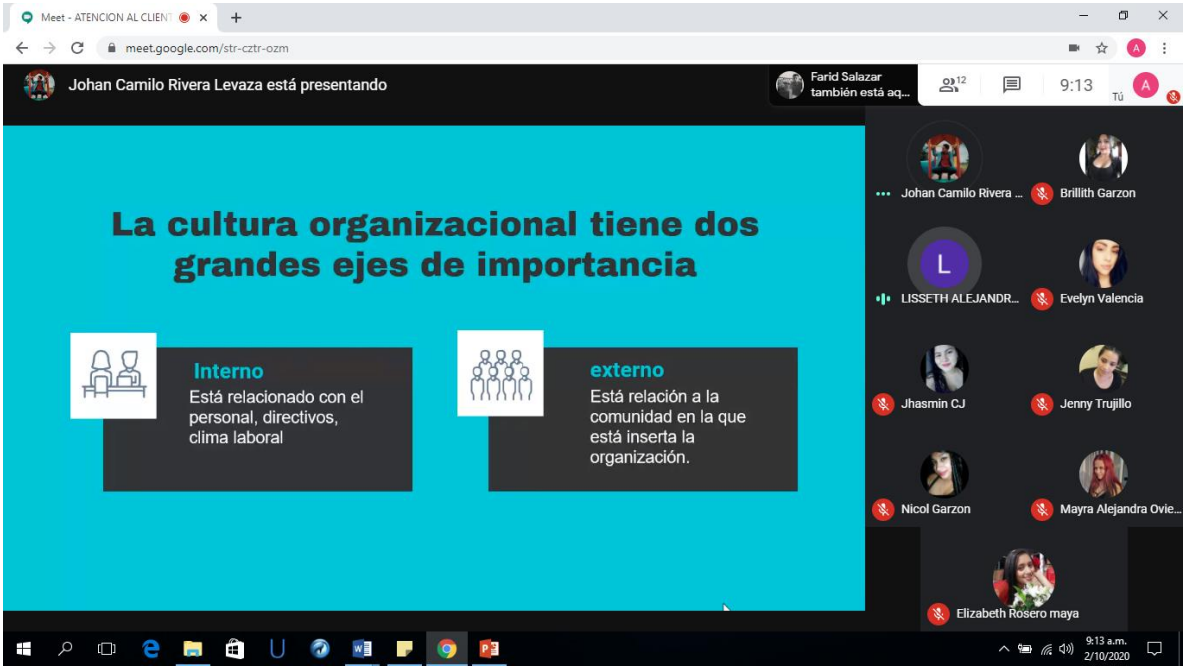

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/str-cztr-ozm
Jhasmin CJ
LISSETH ALEJANDRA QUENORAN PINTA
Evelyn Valencia
Mayra Alejandra Oviedo Ocoró
Elizabeth Rosero maya
Brillith Garzon
ATENCION AL CLIENTE...
Presentar ahora
ATENCION AL CLIENTE-NOMINA
Personas (8)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
Brillith Garzon
Elizabeth Rosero maya
Evelyn Valencia
Jhasmin CJ
Johan Camilo Rivera Levaza
LISSETH ALEJANDRA QUENORAN PI...
Mayra Alejandra Oviedo Ocoró
9:03 a.m.
2/10/2020

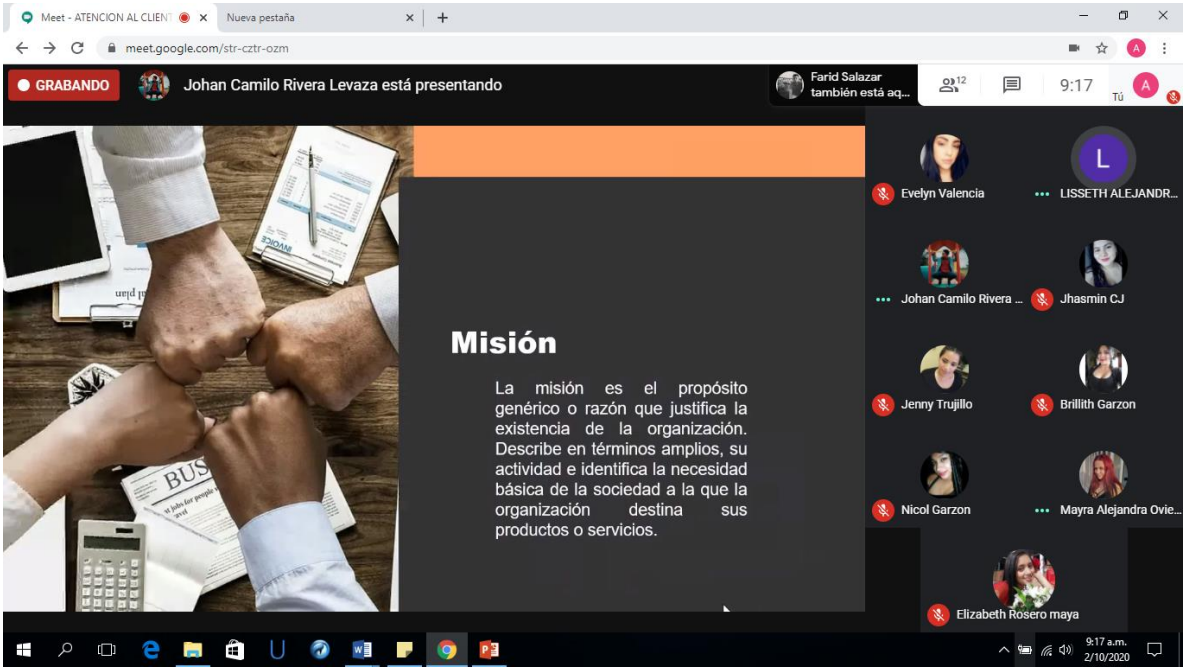

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/str-cztr-ozm
Farid Salazar también está aq...
9:08
Tú
Jhasmin CJ
LISSETH ALEJANDRA QUENORAN PINTA
Evelyn Valencia
Mayra Alejandra Oviedo Ocoró
Elizabeth Rosero maya
Brillith Garzon
ATENCION AL CLIENTE-NOMINA
Presentar ahora
9:08 a.m.
2/10/2020


Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/str-cztr-ozm
Johan Camilo Rivera Levaza está presentando
Farid Salazar también está aq...
9:09
Tú
Estás presentando
Estás presentando tu pantalla
Johan Camilo Rivera ...
Brillith Garzon
LISSETH ALEJANDR...
Evelyn Valencia
Jhasmin CJ
Jenny Trujillo
Nicol Garzon
Mayra Alejandra Ovie...
Elizabeth Rosero maya
9:09 a.m.
2/10/2020

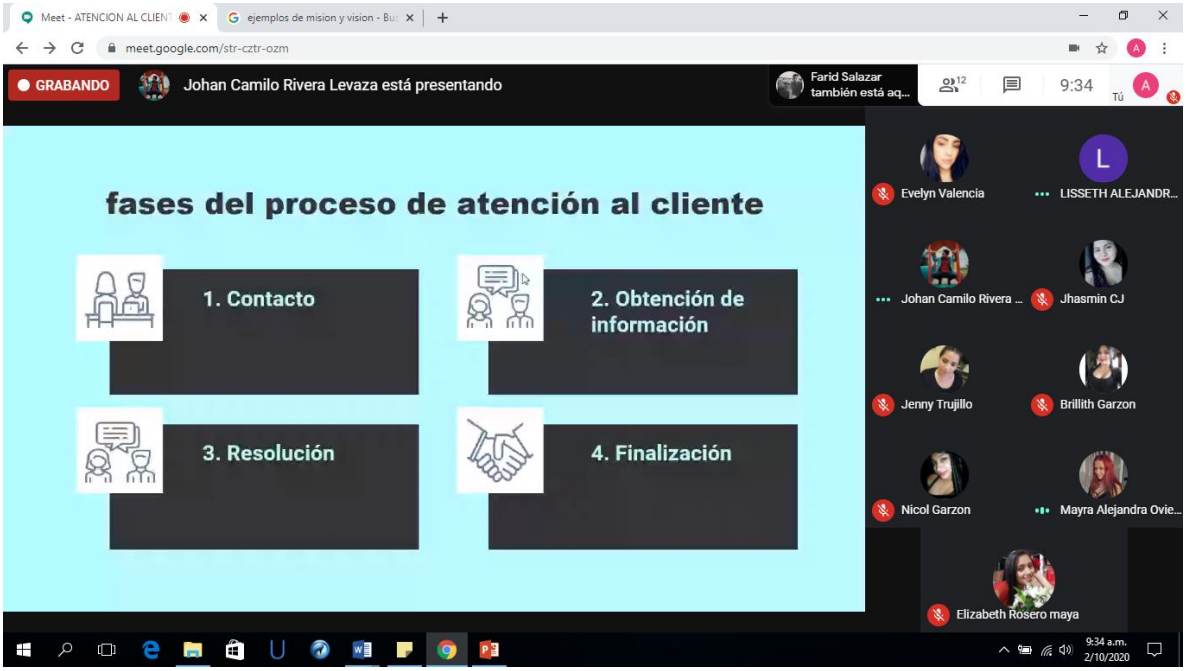

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/str-cztr-ozm
Johan Camilo Rivera Levaza está presentando
Farid Salazar también está aq...
9:09
Tú
Grupo 1
Lisseth Alejandra Quenoran Pinta
Johan Camilo Rivera Levaza
Mayra Alejandra Oviedo Ocoró
Johan Camilo Rivera ...
Brillith Garzon
LISSETH ALEJANDR...
Evelyn Valencia
Jhasmin CJ
Jenny Trujillo
Nicol Garzon
Mayra Alejandra Ovie...
Elizabeth Rosero maya
9:09 a.m.
2/10/2020

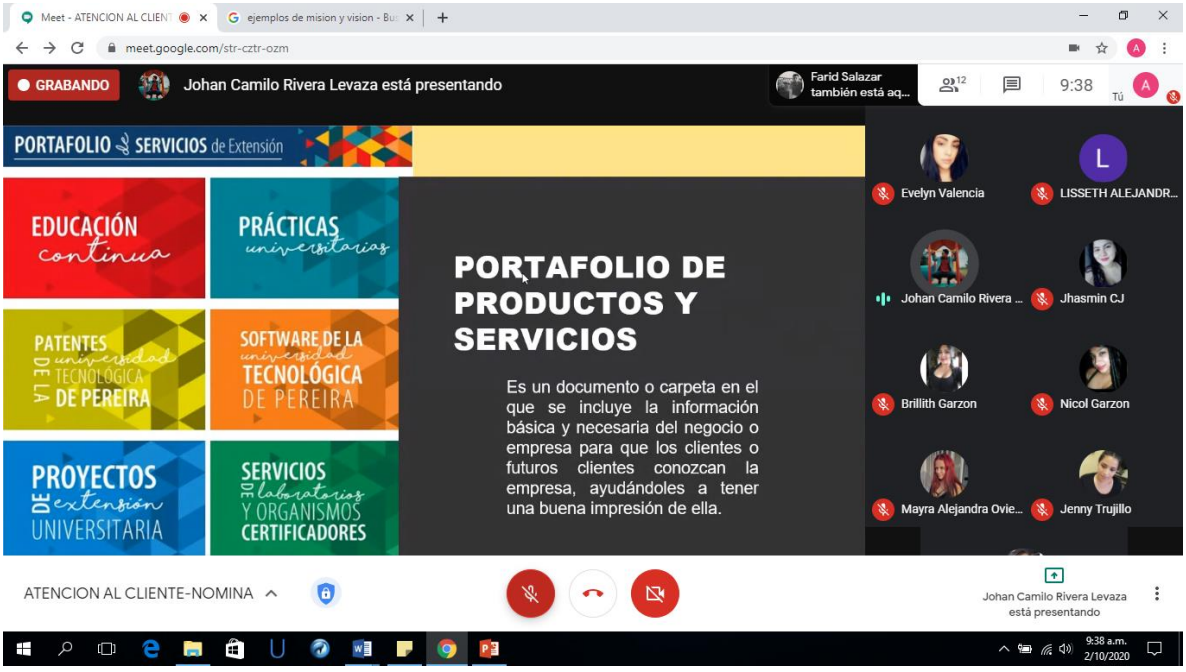

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/str-cztr-ozm
Johan Camilo Rivera Levaza está presentando
Farid Salazar también está aq...
9:10
Tú
Cultura organizacional
Es el patrón de comportamiento general, creencias compartidas, valores, formas de percibir las situaciones de una organización, que se convierten a través del tiempo en normas o protocolos entre los grupos existentes en todas las organizaciones.
Johan Camilo Rivera ...
Brillith Garzon
LISSETH ALEJANDR...
Evelyn Valencia
Jhasmin CJ
Jenny Trujillo
Nicol Garzon
Mayra Alejandra Ovie...
Elizabeth Rosero maya
9:10 a.m.
2/10/2020


Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/str-cztr-ozm
Johan Camilo Rivera Levaza está presentando
Farid Salazar también está aq...
9:13
Tú
La cultura organizacional tiene dos grandes ejes de importancia
Interno
Está relacionado con el personal, directivos, clima laboral
externo
Está relación a la comunidad en la que está inserta la organización.
Johan Camilo Rivera ...
Brillith Garzon
LISSETH ALEJANDR...
Evelyn Valencia
Jhasmin CJ
Jenny Trujillo
Nicol Garzon
Mayra Alejandra Ovie...
Elizabeth Rosero maya
9:13 a.m.
2/10/2020

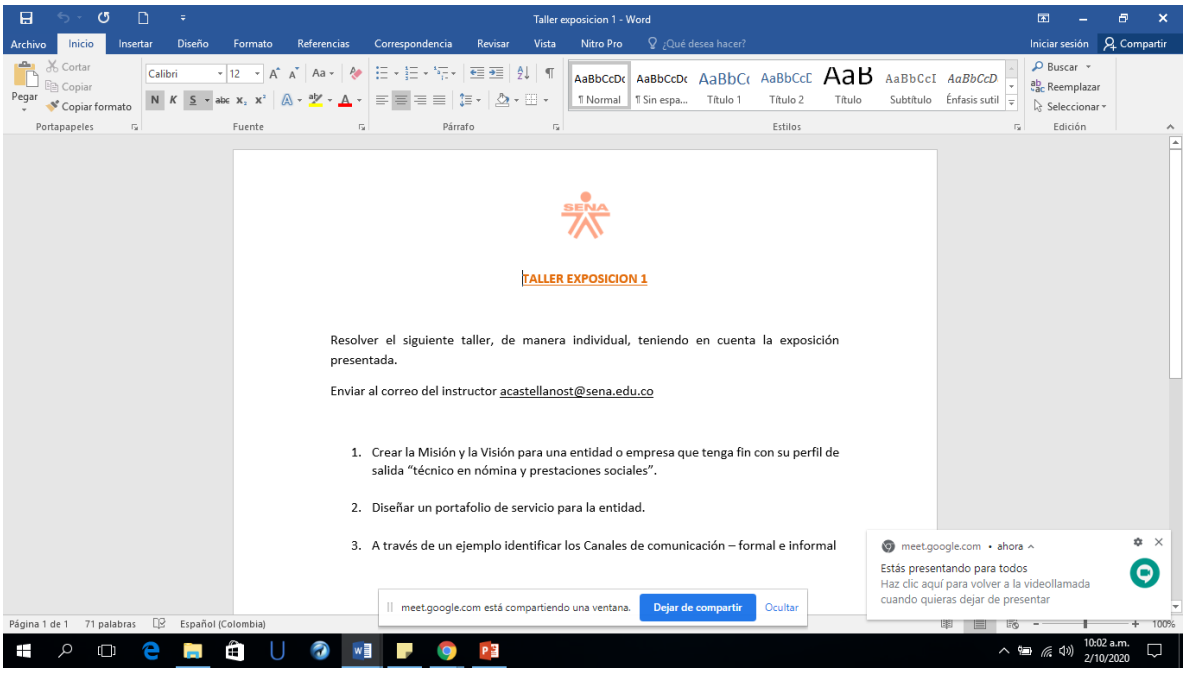

Meet - ATENCION AL CLIEN
Nueva pestaña
meet.google.com/str-cztr-ozm
GRABANDO
Johan Camilo Rivera Levaza está presentando
Farid Salazar también está aq...
9:17
Tú
Misión
La misión es el propósito genérico o razón que justifica la existencia de la organización. Describe en términos amplios, su actividad e identifica la necesidad básica de la sociedad a la que la organización destina sus productos o servicios.
Evelyn Valencia
LISSETH ALEJANDR...
Johan Camilo Rivera ...
Jhasmin CJ
Jenny Trujillo
Brillith Garzon
Nicol Garzon
Mayra Alejandra Ovie...
Elizabeth Rosero maya
9:17 a.m.
2/10/2020

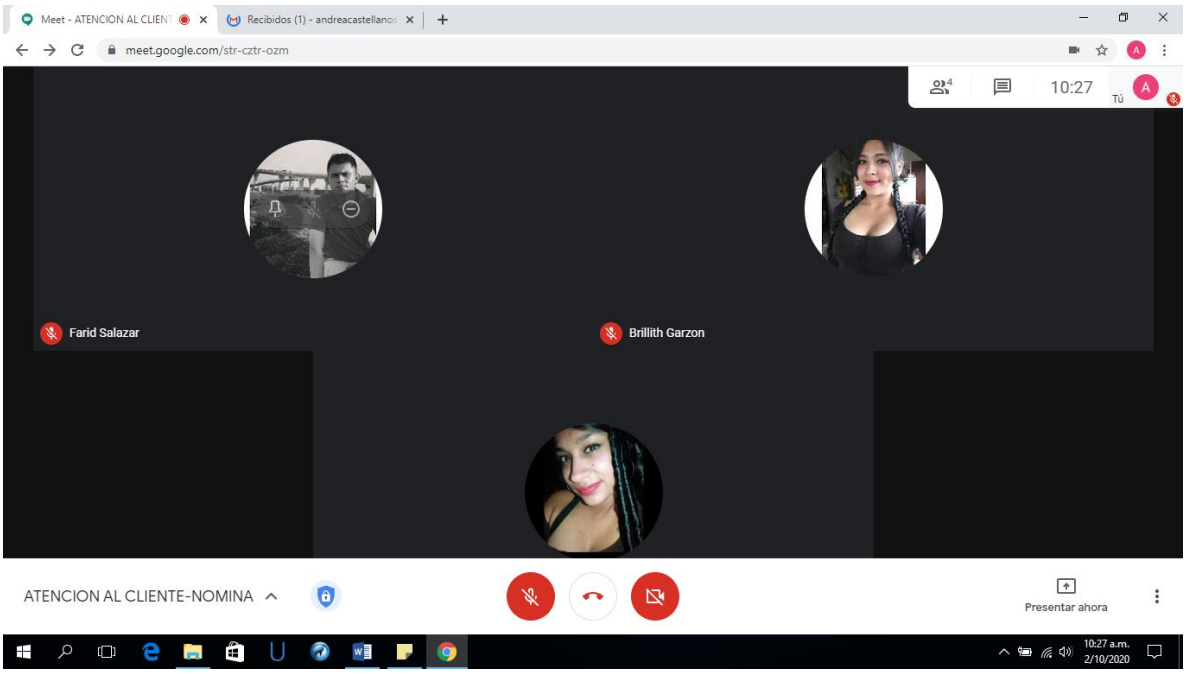

Meet - ATENCION AL CLIEN
ejemplos de mision y vision - Bu
meet.google.com/str-cztr-ozm
GRABANDO
Johan Camilo Rivera Levaza está presentando
Farid Salazar también está aq...
9:29
Tú
Norma que las empresas deben cumplir para obtener certificados de calidad
Alcance del Manual
En el alcance se describe lo siguiente:
A quien va dirigido el servicio (clientes externos)
Necesidades del cliente externo (previo, durante y post venta)
Región geográfica a cubrir
Áreas relacionadas
Productos y Procesos
Evelyn Valencia
LISSETH ALEJANDR...
Johan Camilo Rivera ...
Jhasmin CJ
Jenny Trujillo
Brillith Garzon
Nicol Garzon
Mayra Alejandra Ovie...
Elizabeth Rosero maya
9:29 a.m.
2/10/2020


Meet - ATENCION AL CLIEN
ejemplos de mision y vision - Bu
meet.google.com/str-cztr-ozm
GRABANDO
Johan Camilo Rivera Levaza está presentando
Farid Salazar también está aq...
9:34
Tú
fases del proceso de atención al cliente
1. Contacto
2. Obtención de información
3. Resolución
4. Finalización
Evelyn Valencia
LISSETH ALEJANDR...
Johan Camilo Rivera ...
Jhasmin CJ
Jenny Trujillo
Brillith Garzon
Nicol Garzon
Mayra Alejandra Ovie...
Elizabeth Rosero maya
9:34 a.m.
2/10/2020

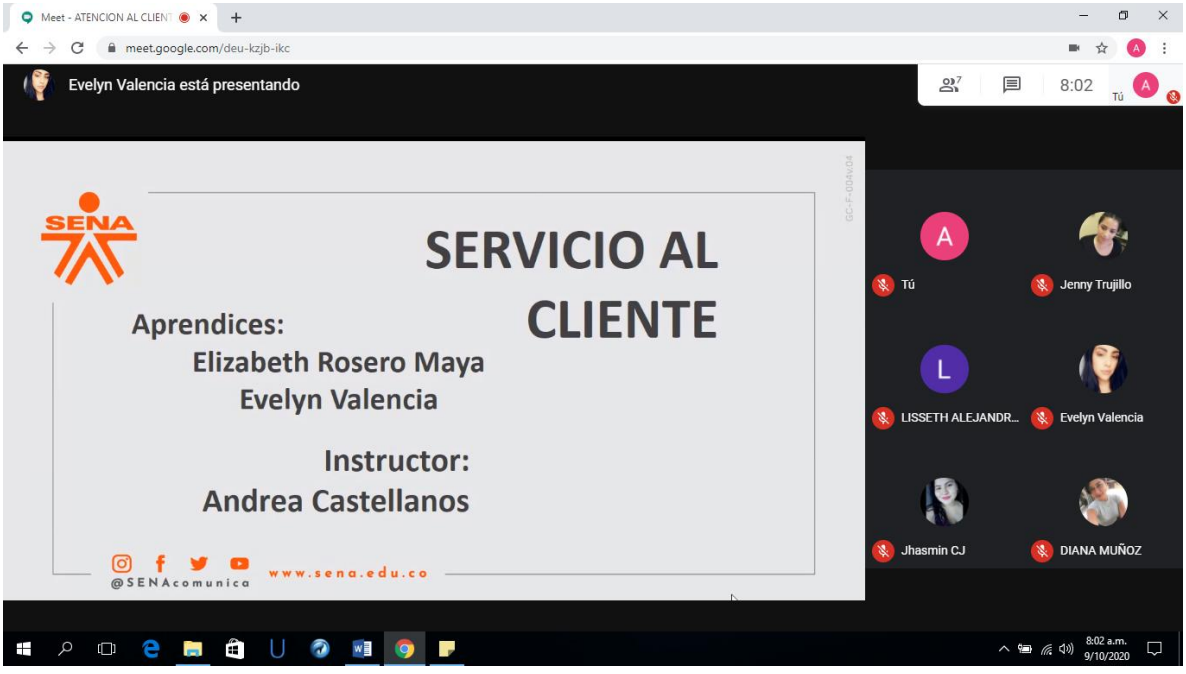

Meet - ATENCION AL CLIEN
ejemplos de mision y vision - Bu
meet.google.com/str-cztr-ozm
GRABANDO
Johan Camilo Rivera Levaza está presentando
Farid Salazar también está aq...
9:38
Tú
PORTAFOLIO SERVICIOS de Extensión
EDUCACIÓN continua
PRÁCTICAS universitarias
PATENTES universidad TECNOLÓGICA DE PEREIRA
SOFTWARE DE LA universidad TECNOLÓGICA DE PEREIRA
PROYECTOS DE extensión UNIVERSITARIA
SERVICIOS DE laboratorios Y ORGANISMOS CERTIFICADORES
PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
Es un documento o carpeta en el que se incluye la información básica y necesaria del negocio o empresa para que los clientes o futuros clientes conozcan la empresa, ayudándoles a tener una buena impresión de ella.
Evelyn Valencia
LISSETH ALEJANDR...
Johan Camilo Rivera ...
Jhasmin CJ
Brillith Garzon
Nicol Garzon
Mayra Alejandra Ovie...
Jenny Trujillo
ATENCION AL CLIENTE-NOMINA
Johan Camilo Rivera Levaza está presentando
9:38 a.m.
2/10/2020

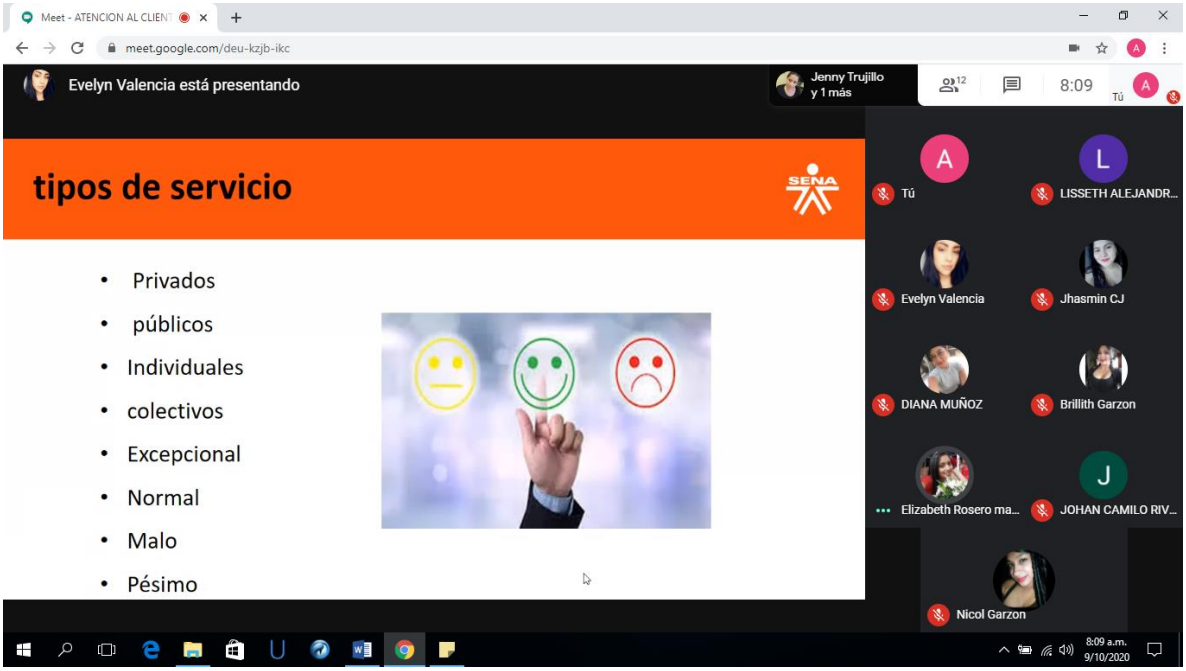

GRABANDO
Johan Camilo Rivera Levaza está presentando
9:52
Tú
Tipos de Comunicación
Interna y externa
Ascendente, descendente y horizontal
Bidireccional y mono direccional
Comunicación transversal
Formal e informal
Johan Camilo Rivera ...
LISSETH ALEJANDR...
Mayra Alejandra Ovie...
Nicol Garzon
Brillith Garzon
Evelyn Valencia
Jhasmin CJ
Elizabeth Rosero ma...
Farid Salazar
9:52 a.m.
2/10/2020

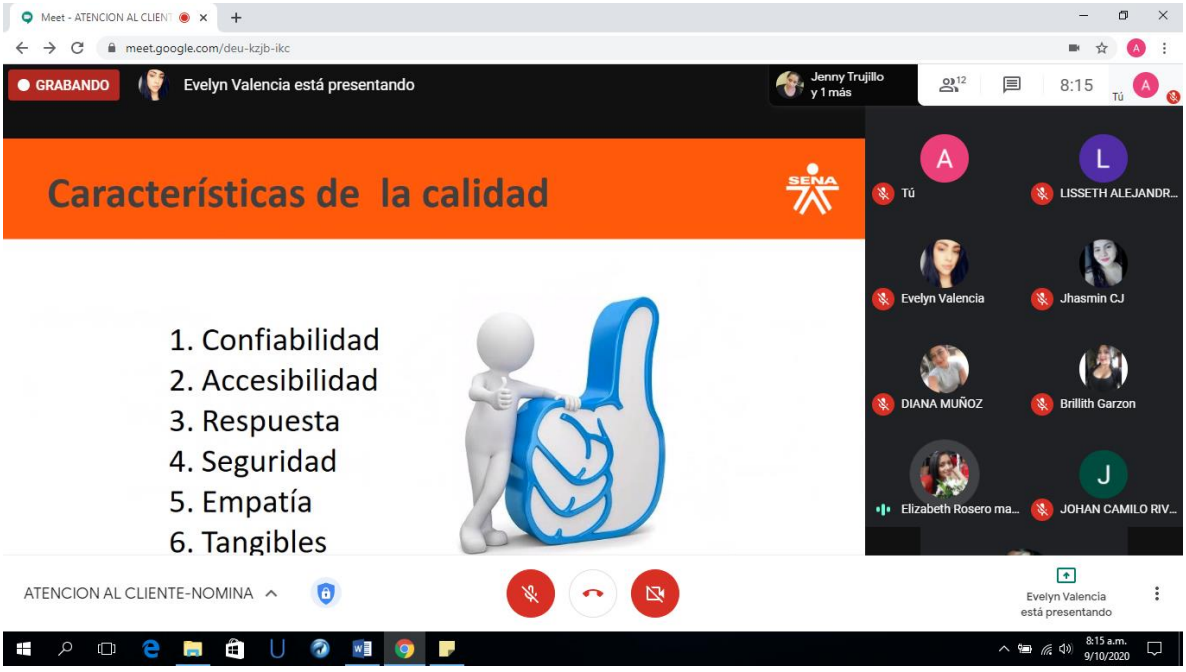

Taller exposicion 1 - Word
TALLER EXPOSICION 1
Resolver el siguiente taller, de manera individual, teniendo en cuenta la exposición presentada.
Enviar al correo del instructor acastellanost@sena.edu.co
1. Crear la Misión y la Visión para una entidad o empresa que tenga fin con su perfil de salida "técnico en nómina y prestaciones sociales".
2. Diseñar un portafolio de servicio para la entidad.
3. A través de un ejemplo identificar los Canales de comunicación – formal e informal
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
meet.google.com • ahora
Estás presentando para todos
Haz clic aquí para volver a la videollamada cuando quieras dejar de presentar
Página 1 de 1
71 palabras
Español (Colombia)
10:02 a.m.
2/10/2020

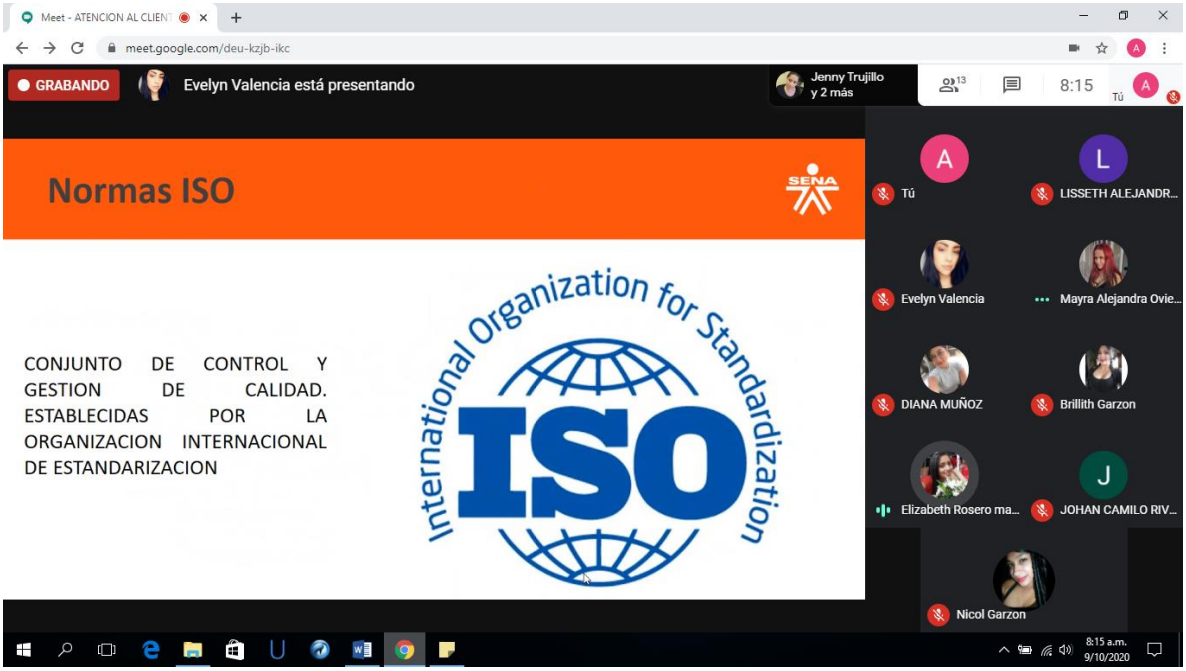

meet.google.com/str-cztr-ozm
10:27
Farid Salazar
Brillith Garzon
ATENCION AL CLIENTE-NOMINA
Presentar ahora
10:27 a.m.
2/10/2020

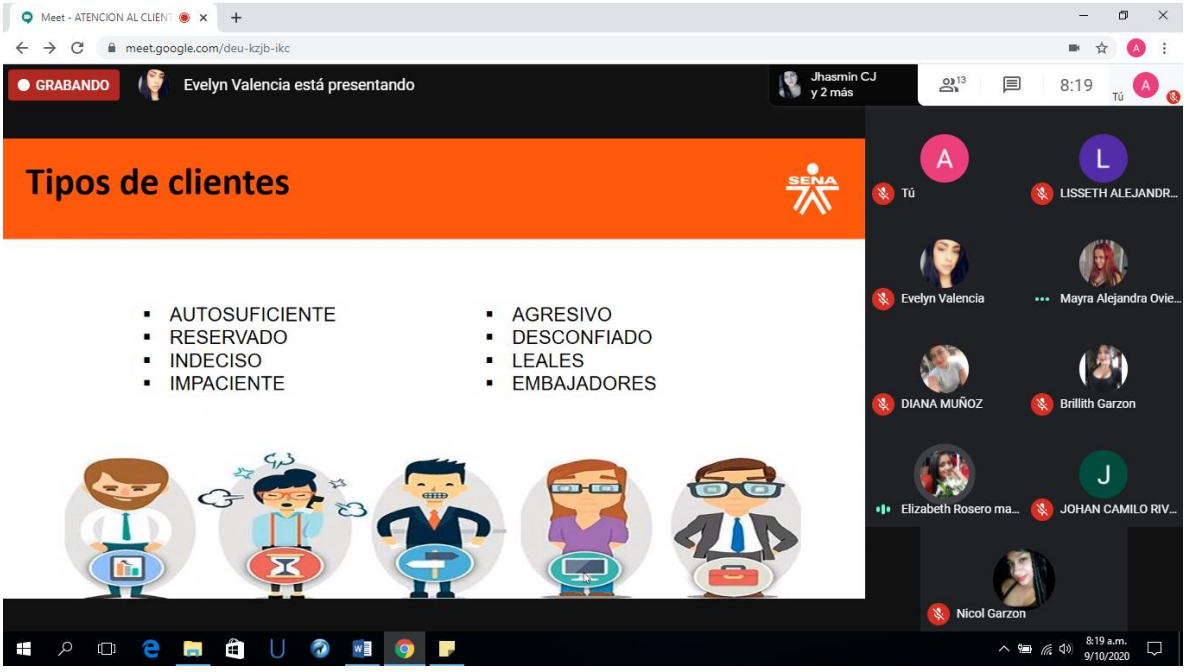
9 octubre

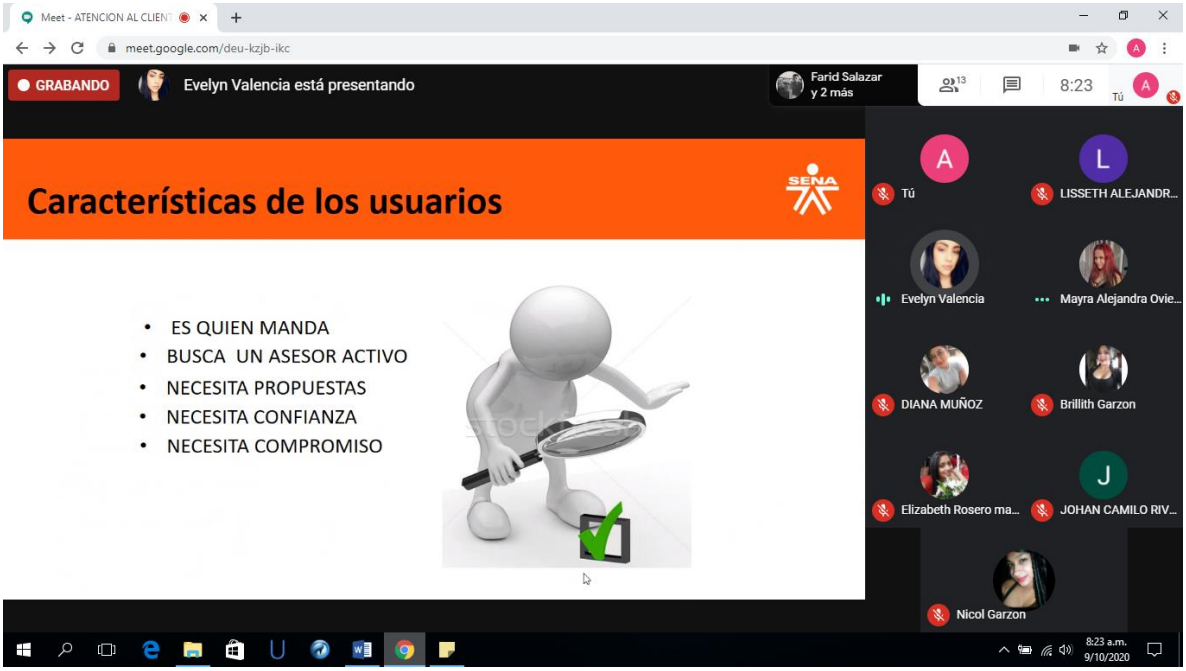

meet.google.com/deu-kzjb-ikc
Evelyn Valencia está presentando
8:02
SERVICIO AL CLIENTE
Aprendices:
Elizabeth Rosero Maya
Evelyn Valencia
Instructor:
Andrea Castellanos
@SENAcomunica
www.sena.edu.co
Tú
Jenny Trujillo
LISSETH ALEJANDR...
Evelyn Valencia
Jhasmin CJ
DIANA MUÑOZ
8:02 a.m.
9/10/2020

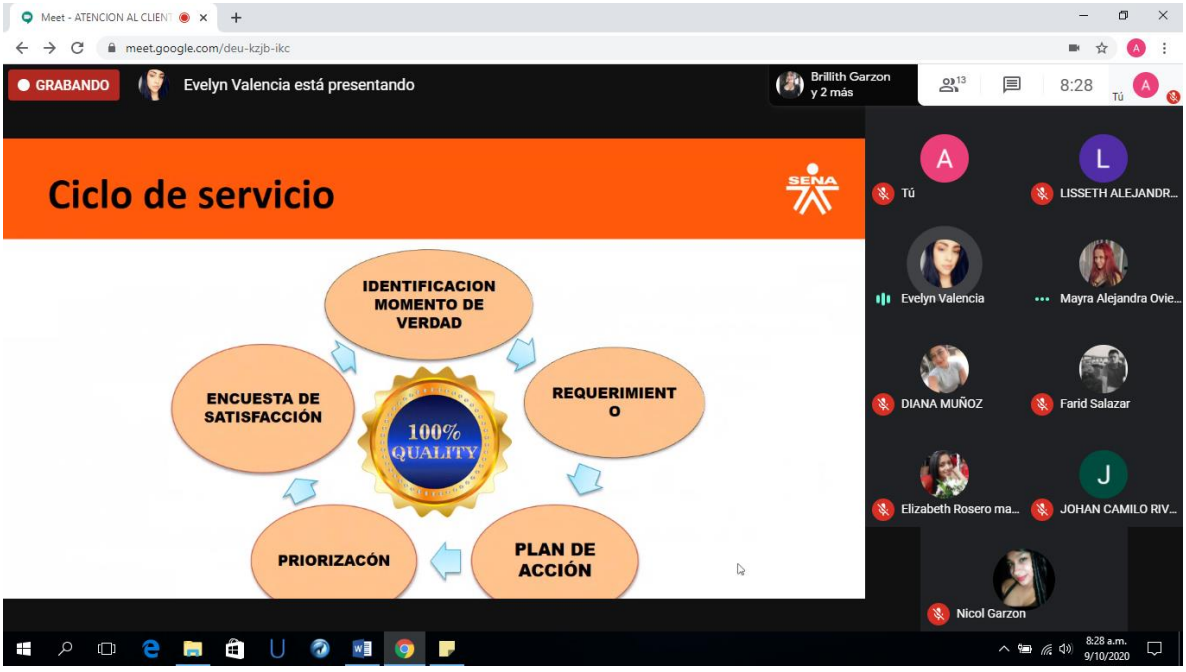

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/deu-kzjb-ikc
Evelyn Valencia está presentando
Jenny Trujillo y 1 más
8:09
Tú
tipos de servicio
Privados
públicos
Individuales
colectivos
Excepcional
Normal
Malo
Pésimo
Tú
LISSETH ALEJANDR...
Evelyn Valencia
Jhasmin CJ
DIANA MUÑOZ
Brillith Garzon
Elizabeth Rosero ma...
JOHAN CAMILO RIV...
Nicol Garzon
8:09 a.m.
9/10/2020

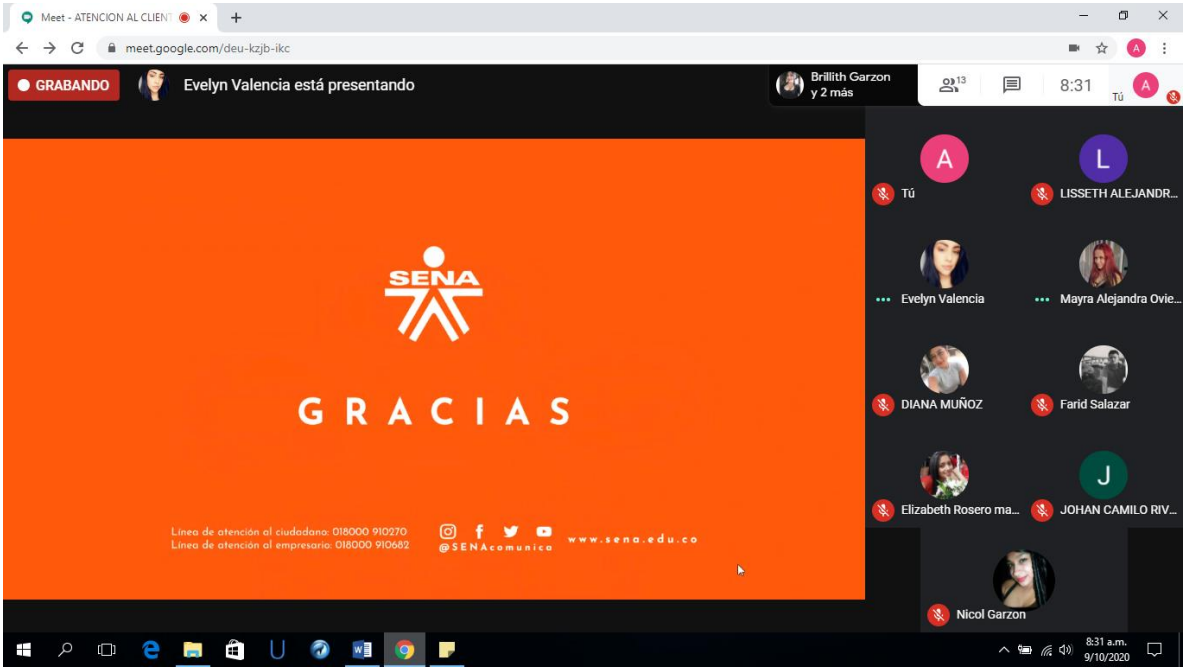

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/deu-kzjb-ikc
GRABANDO
Evelyn Valencia está presentando
Jenny Trujillo y 1 más
8:15
Tú
Características de la calidad
1. Confiabilidad
2. Accesibilidad
3. Respuesta
4. Seguridad
5. Empatía
6. Tangibles
Tú
LISSETH ALEJANDR...
Evelyn Valencia
Jhasmin CJ
DIANA MUÑOZ
Brillith Garzon
Elizabeth Rosero ma...
JOHAN CAMILO RIV...
ATENCION AL CLIENTE-NOMINA
Evelyn Valencia está presentando
8:15 a.m.
9/10/2020

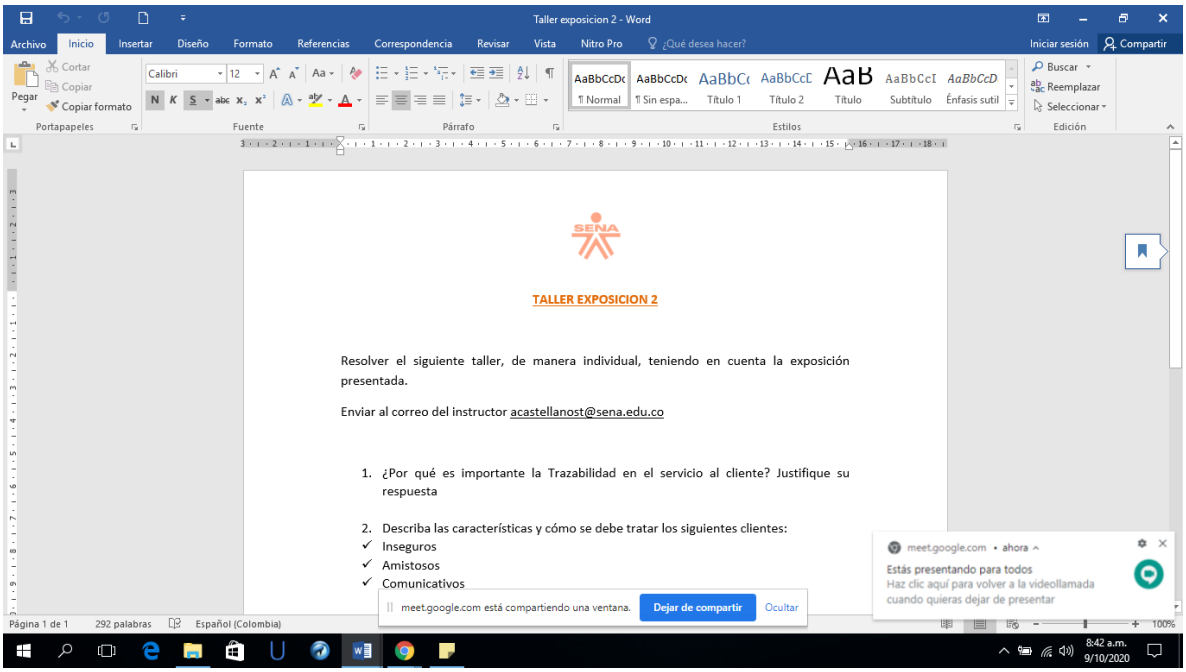

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/deu-kzjb-ikc
GRABANDO
Evelyn Valencia está presentando
Jenny Trujillo y 2 más
8:15
Tú
Normas ISO
CONJUNTO DE CONTROL Y GESTION DE CALIDAD. ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACION INTERNACIONAL DE ESTANDARIZACION
International Organization for Standardization
ISO
Tú
LISSETH ALEJANDR...
Evelyn Valencia
Mayra Alejandra Ovie...
DIANA MUÑOZ
Brillith Garzon
Elizabeth Rosero ma...
JOHAN CAMILO RIV...
Nicol Garzon
8:15 a.m.
9/10/2020

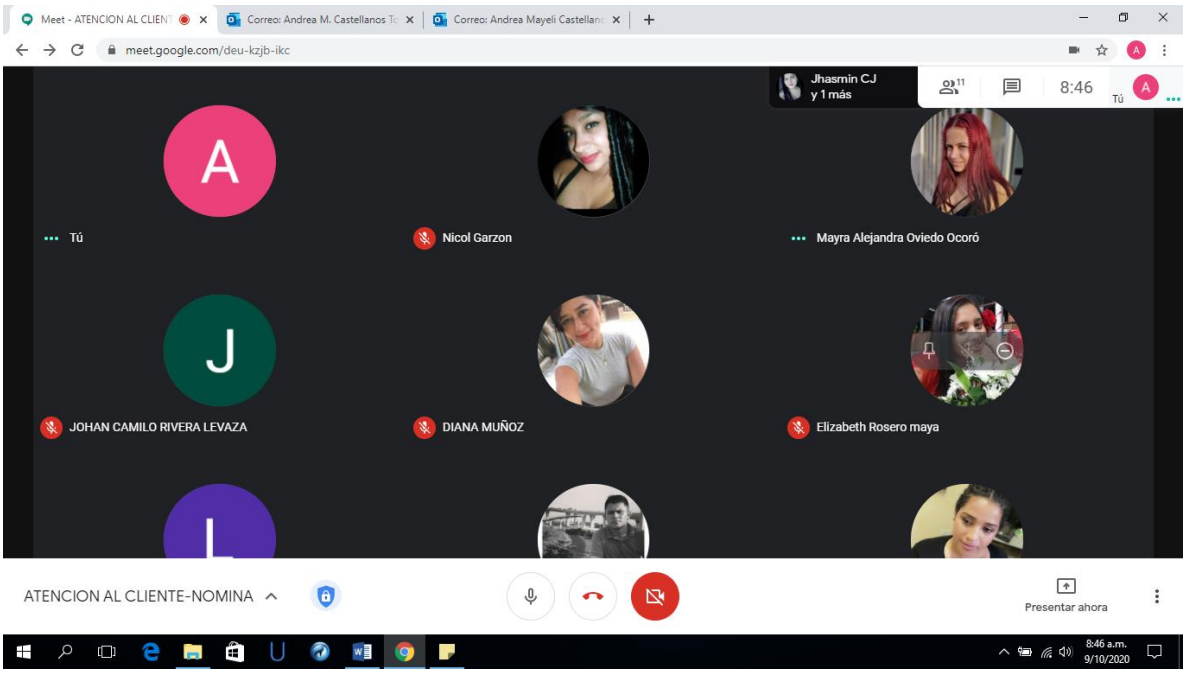

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/deu-kzjb-ikc
GRABANDO
Evelyn Valencia está presentando
Jhasmin CJ y 2 más
8:19
Tú
Tipos de clientes
AUTOSUFICIENTE
RESERVADO
INDECISO
IMPACIENTE
AGRESIVO
DESCONFIADO
LEALES
EMBAJADORES
Tú
LISSETH ALEJANDR...
Evelyn Valencia
Mayra Alejandra Ovie...
DIANA MUÑOZ
Brillith Garzon
Elizabeth Rosero ma...
JOHAN CAMILO RIV...
Nicol Garzon
8:19 a.m.
9/10/2020


Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/deu-kzjb-ikc
GRABANDO
Evelyn Valencia está presentando
Farid Salazar y 2 más
8:23
Tú
Características de los usuarios
ES QUIEN MANDA
BUSCA UN ASESOR ACTIVO
NECESITA PROPUESTAS
NECESITA CONFIANZA
NECESITA COMPROMISO
Tú
LISSETH ALEJANDR...
Evelyn Valencia
Mayra Alejandra Ovie...
DIANA MUÑOZ
Brillith Garzon
Elizabeth Rosero ma...
JOHAN CAMILO RIV...
Nicol Garzon
8:23 a.m.
9/10/2020

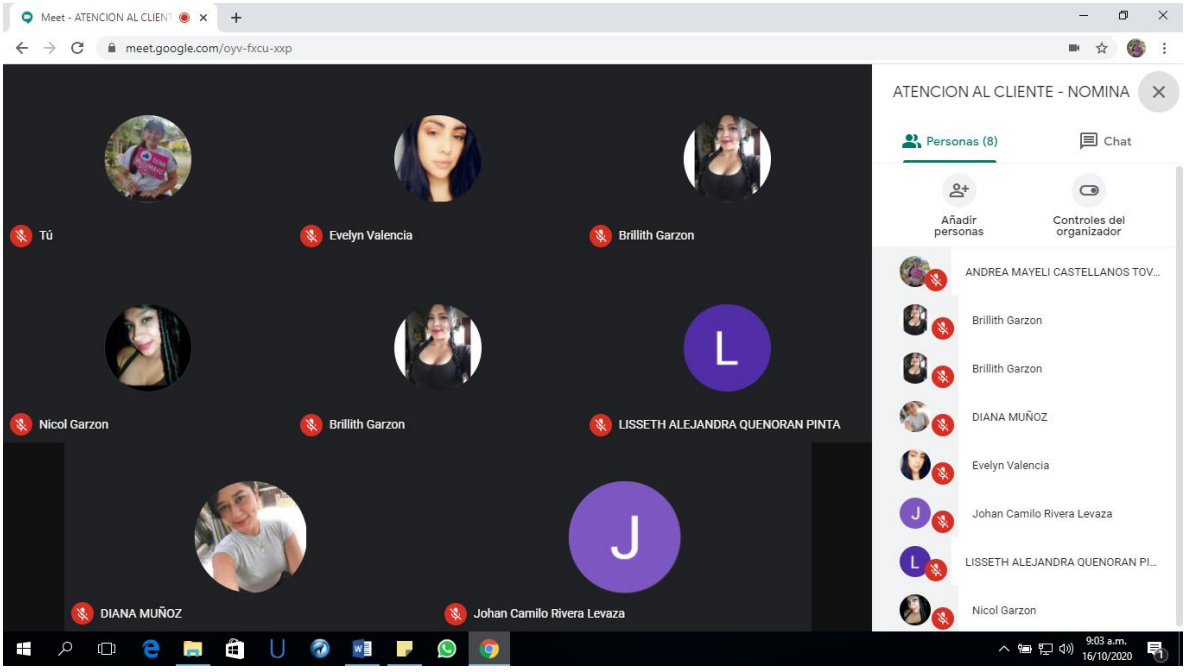

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/deu-kzjb-ikc
GRABANDO
Evelyn Valencia está presentando
Brillith Garzon y 2 más
8:28
Tú
Ciclo de servicio
IDENTIFICACION MOMENTO DE VERDAD
REQUERIMIENTO
PLAN DE ACCIÓN
PRIORIZACÓN
ENCUESTA DE SATISFACCIÓN
100% QUALITY
Tú
LISSETH ALEJANDR...
Evelyn Valencia
Mayra Alejandra Ovie...
DIANA MUÑOZ
Farid Salazar
Elizabeth Rosero ma...
JOHAN CAMILO RIV...
Nicol Garzon
8:28 a.m.
9/10/2020

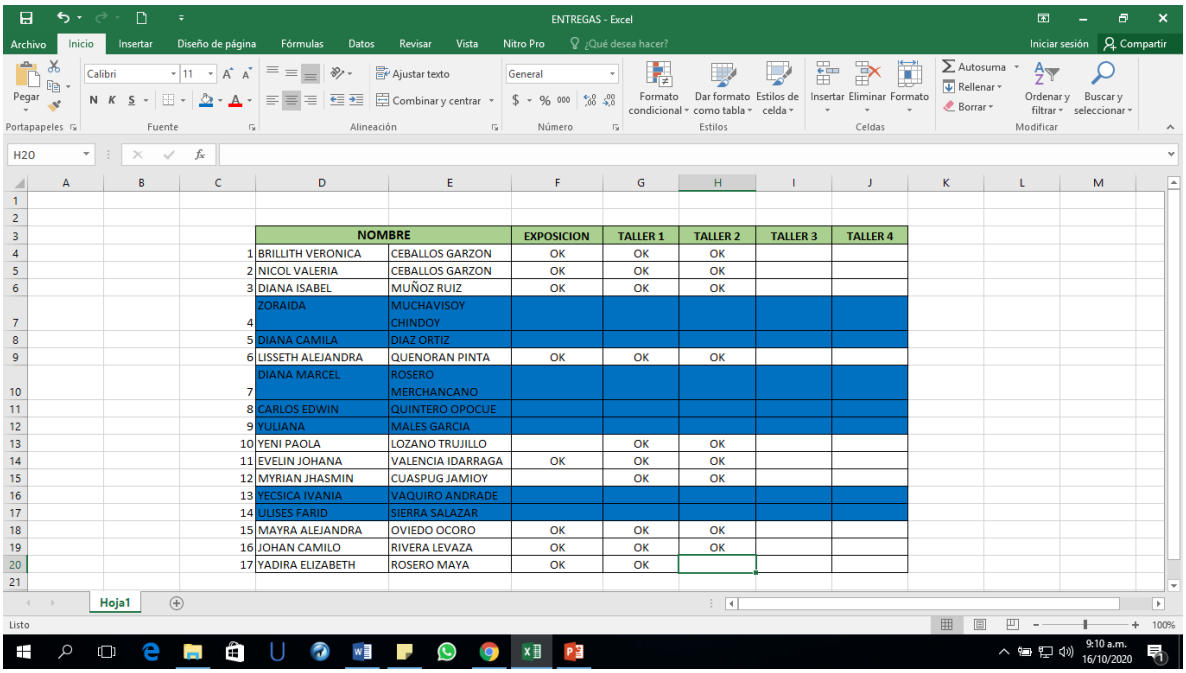

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/deu-kzjb-ikc
GRABANDO
Evelyn Valencia está presentando
Brillith Garzon y 2 más
8:31
Tú
GRACIAS
Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co
Tú
LISSETH ALEJANDR...
Evelyn Valencia
Mayra Alejandra Ovie...
DIANA MUÑOZ
Farid Salazar
Elizabeth Rosero ma...
JOHAN CAMILO RIV...
Nicol Garzon
8:31 a.m.
9/10/2020


Taller exposicion 2 - Word
Archivo
Inicio
Insertar
Diseño
Formato
Referencias
Correspondencia
Revisar
Vista
Nitro Pro
¿Qué desea hacer?
Iniciar sesión
Compartir
Pegar
Cortar
Copiar
Copiar formato
Portapapeles
Fuente
Párrafo
Estilos
Edición
Buscar
Reemplazar
Seleccionar
TALLER EXPOSICION 2
Resolver el siguiente taller, de manera individual, teniendo en cuenta la exposición presentada.
Enviar al correo del instructor acastellanost@sena.edu.co
1. ¿Por qué es importante la Trazabilidad en el servicio al cliente? Justifique su respuesta
2. Describa las características y cómo se debe tratar los siguientes clientes:
✓ Inseguros
✓ Amistosos
✓ Comunicativos
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
meet.google.com • ahora
Estás presentando para todos
Haz clic aquí para volver a la videollamada cuando quieras dejar de presentar
Página 1 de 1
292 palabras
Español (Colombia)
100%
8:42 a.m.
9/10/2020

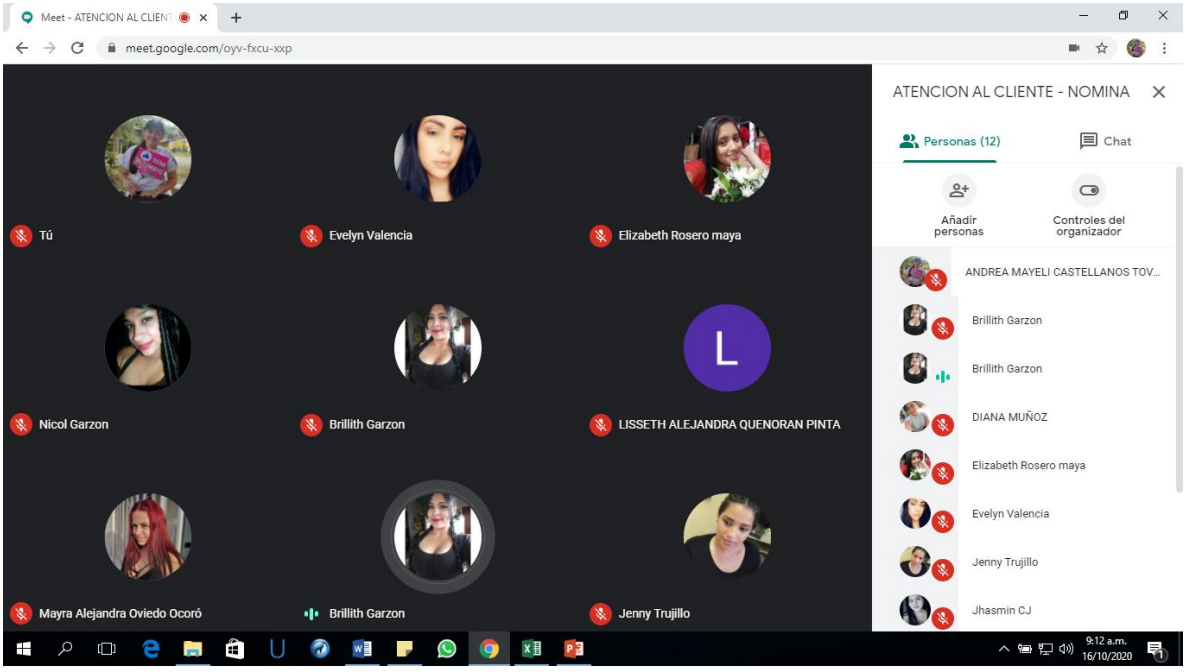


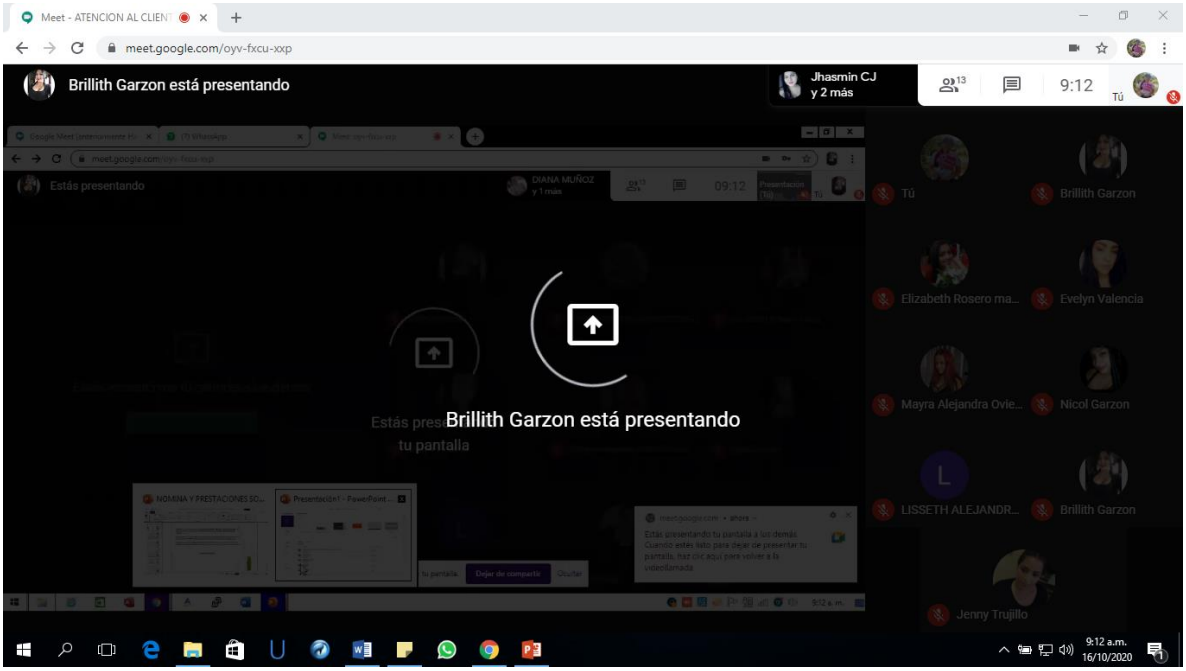
16 octubre de 2020

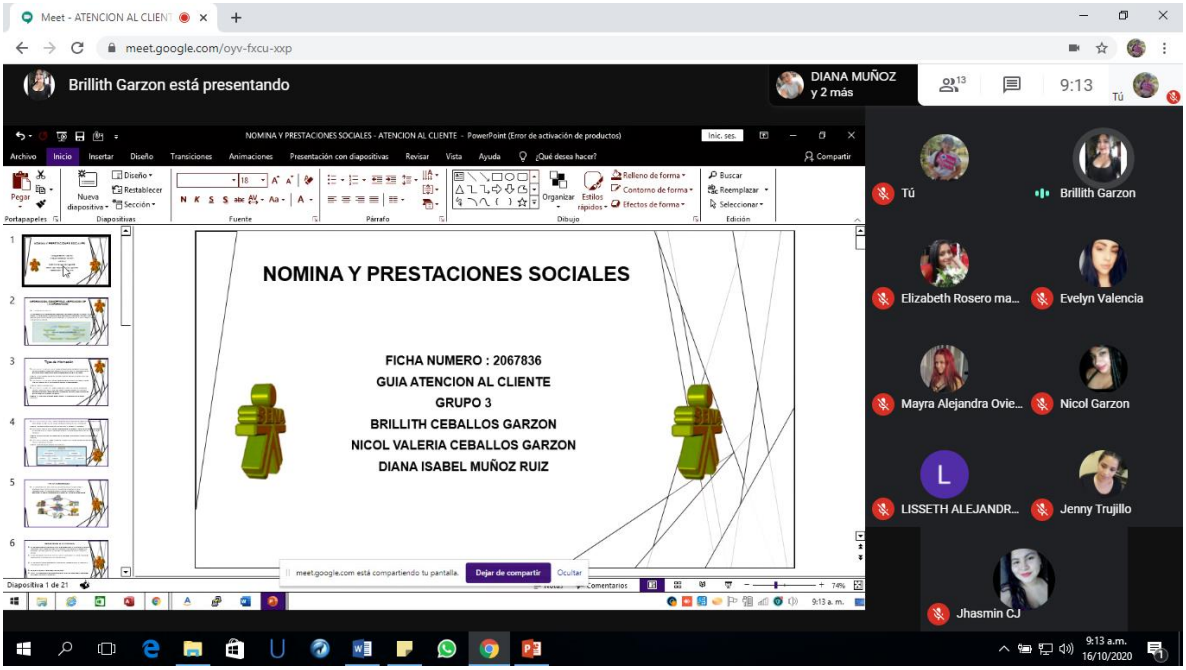


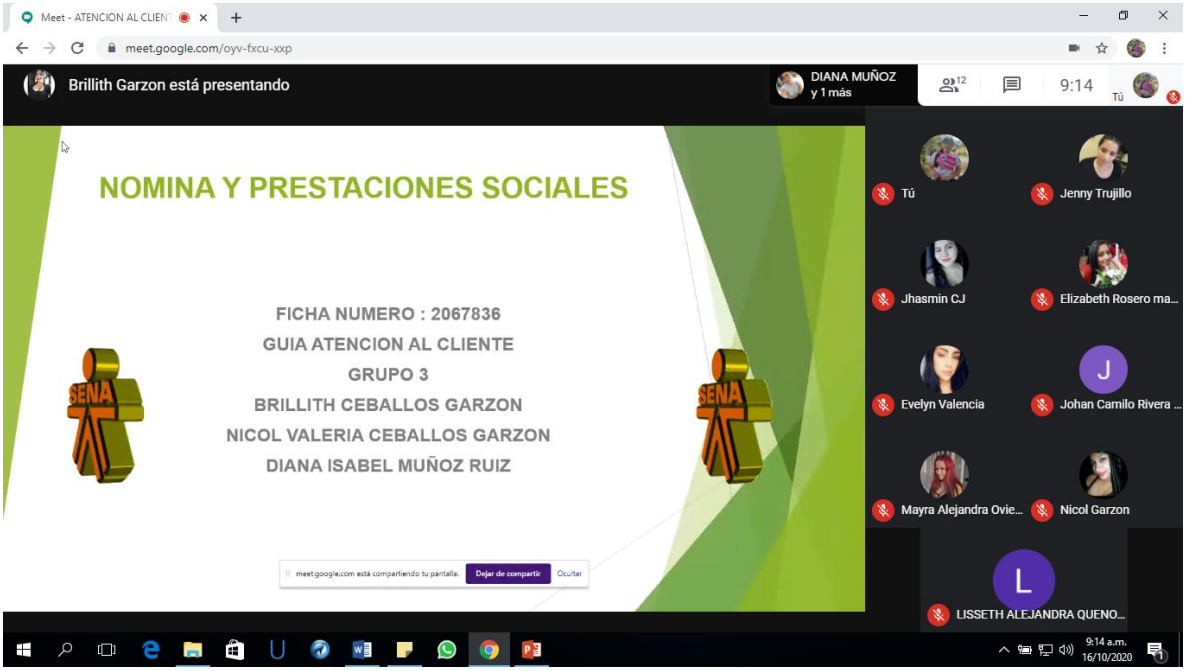


		NOMBRE		EXPOSICION	TALLER 1	TALLER 2	TALLER 3	TALLER 4
4	1	BRILLITH VERONICA	CEBALLOS GARZON	OK	OK	OK		
5	2	NICOL VALERIA	CEBALLOS GARZON	OK	OK	OK		
6	3	DIANA ISABEL	MUÑOZ RUIZ	OK	OK	OK		
7	4	ZORAIDA	MUCHAVISOY CHINDOY					
8	5	DIANA CAMILA	DIAZ ORTIZ					
9	6	LISSETH ALEJANDRA	QUENORAN PINTA	OK	OK	OK		
10	7	DIANA MARCEL	ROSERO MERCHANCANO					
11	8	CARLOS EDWIN	QUINTERO OPOCUE					
12	9	YULIANA	MALES GARCIA					
13	10	YENI PAOLA	LOZANO TRUJILLO		OK	OK		
14	11	EVELIN JOHANA	VALENCIA IDARRAGA	OK	OK	OK		
15	12	MYRIAN JHASMIN	CUASPUG JAMIOY		OK	OK		
16	13	YECSICA IVANIA	VAQUIRO ANDRADE					
17	14	ULISES FARID	SIERRA SALAZAR					
18	15	MAYRA ALEJANDRA	OVIEDO OCORO	OK	OK	OK		
19	16	JOHAN CAMILO	RIVERA LEVAZA	OK	OK	OK		
20	17	YADIRA ELIZABETH	ROSERO MAYA	OK	OK			

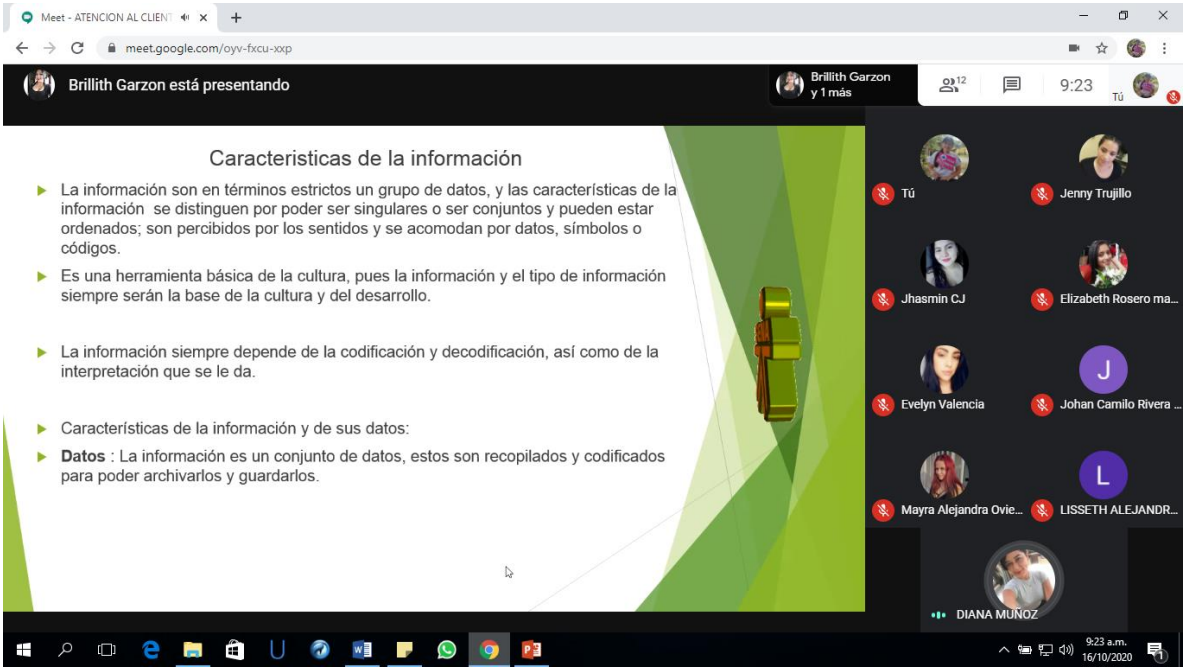


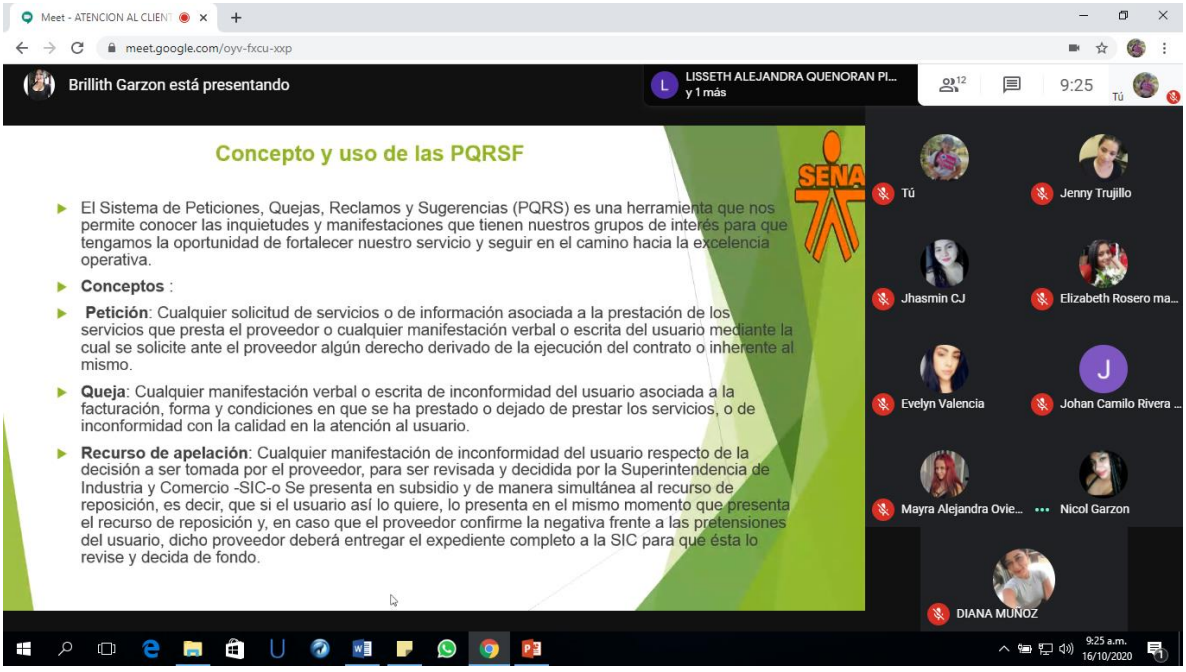

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/oyv-fxcu-xxp
Brillith Garzon está presentando
Jhasmin CJ y 2 más
9:12
Tú
Brillith Garzon está presentando
Tú
Brillith Garzon
Elizabeth Rosero ma...
Evelyn Valencia
Mayra Alejandra Ovie...
Nicol Garzon
LISSETH ALEJANDR...
Brillith Garzon
Jenny Trujillo
9:12 a.m.
16/10/2020

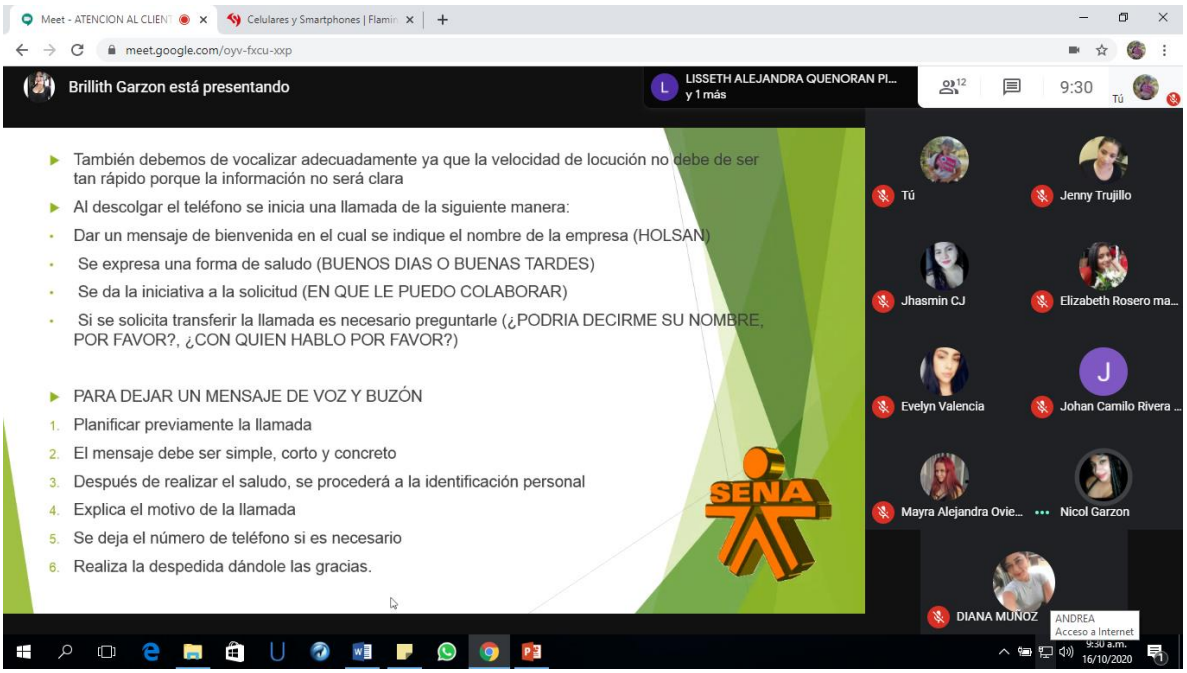

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/oyv-fxcu-xxp
Brillith Garzon está presentando
DIANA MUÑOZ y 2 más
9:13
Tú
NOMINA Y PRESTACIONES SOCIALES - ATENCION AL CLIENTE - PowerPoint (Error de activación de productos)
NOMINA Y PRESTACIONES SOCIALES
FICHA NUMERO : 2067836
GUIA ATENCION AL CLIENTE
GRUPO 3
BRILLITH CEBALLOS GARZON
NICOL VALERIA CEBALLOS GARZON
DIANA ISABEL MUÑOZ RUIZ
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Tú
Brillith Garzon
Elizabeth Rosero ma...
Evelyn Valencia
Mayra Alejandra Ovie...
Nicol Garzon
LISSETH ALEJANDR...
Jenny Trujillo
Jhasmin CJ
9:13 a.m.
16/10/2020

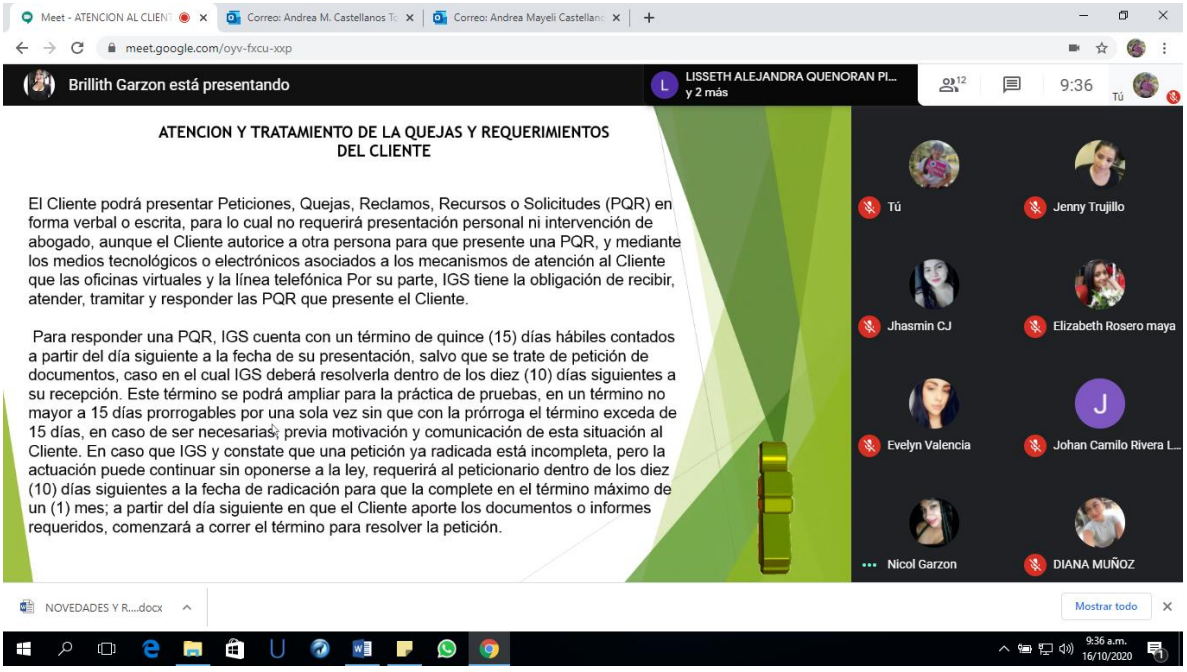

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/oyv-fxcu-xxp
Brillith Garzon está presentando
DIANA MUÑOZ y 1 más
9:14
Tú
NOMINA Y PRESTACIONES SOCIALES
FICHA NUMERO : 2067836
GUIA ATENCION AL CLIENTE
GRUPO 3
BRILLITH CEBALLOS GARZON
NICOL VALERIA CEBALLOS GARZON
DIANA ISABEL MUÑOZ RUIZ
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Tú
Jenny Trujillo
Jhasmin CJ
Elizabeth Rosero ma...
Evelyn Valencia
Johan Camilo Rivera ...
Mayra Alejandra Ovie...
Nicol Garzon
LISSETH ALEJANDRA QUENO...
9:14 a.m.
16/10/2020

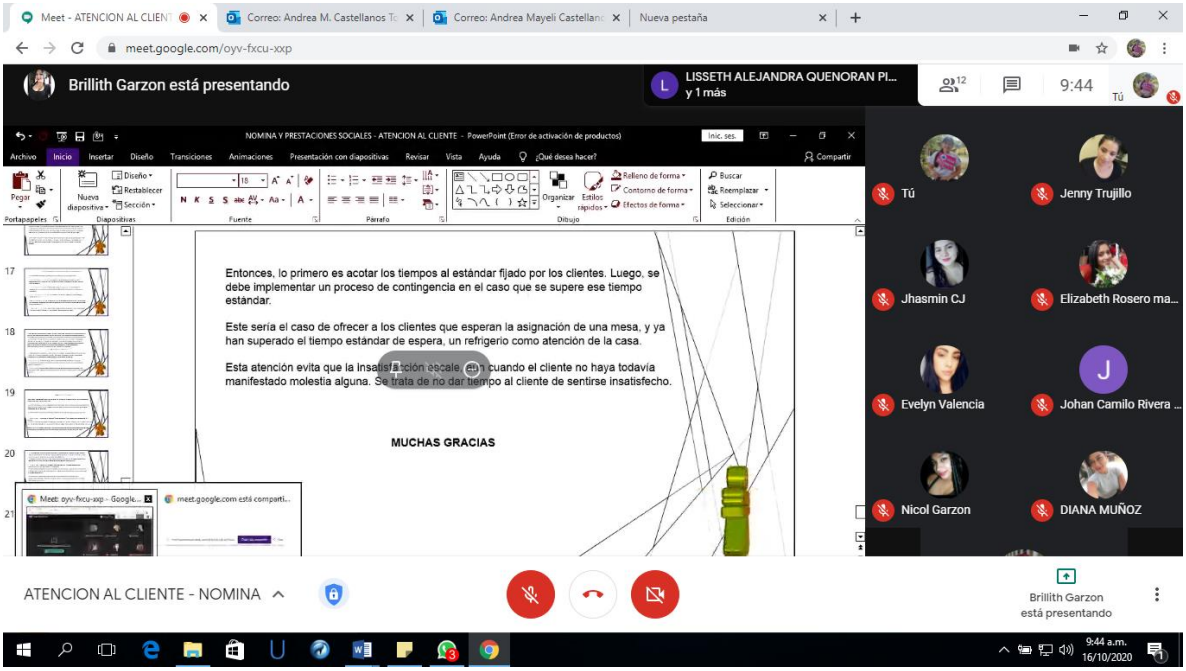

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/oyv-fxcu-xxp
Brillith Garzon está presentando
Brillith Garzon y 1 más
9:15
Tú
INFORMACION: CONCEPTO,CLASIFICACION DE LA INFORMACION
¿ Que es la información ?
La información es un fenómeno que proporciona significado o sentido a las cosas. En sentido general, la información es un conjunto organizado de datos procesados, que constituyen un mensaje sobre un determinado ente o fenómeno. La información por lo tanto, procesa y genera el conocimiento humano
GENERACIÓN
SELECCIÓN
REPRESENTACIÓN
ALMACENAJE
RECUPERACIÓN
DISTRIBUCIÓN
USO
CICLO DE VIDA DE LA INFORMACIÓN
Tú
Jenny Trujillo
Jhasmin CJ
Elizabeth Rosero ma...
Evelyn Valencia
Johan Camilo Rivera ...
Mayra Alejandra Ovie...
Nicol Garzon
DIANA MUÑOZ
9:15 a.m.
16/10/2020

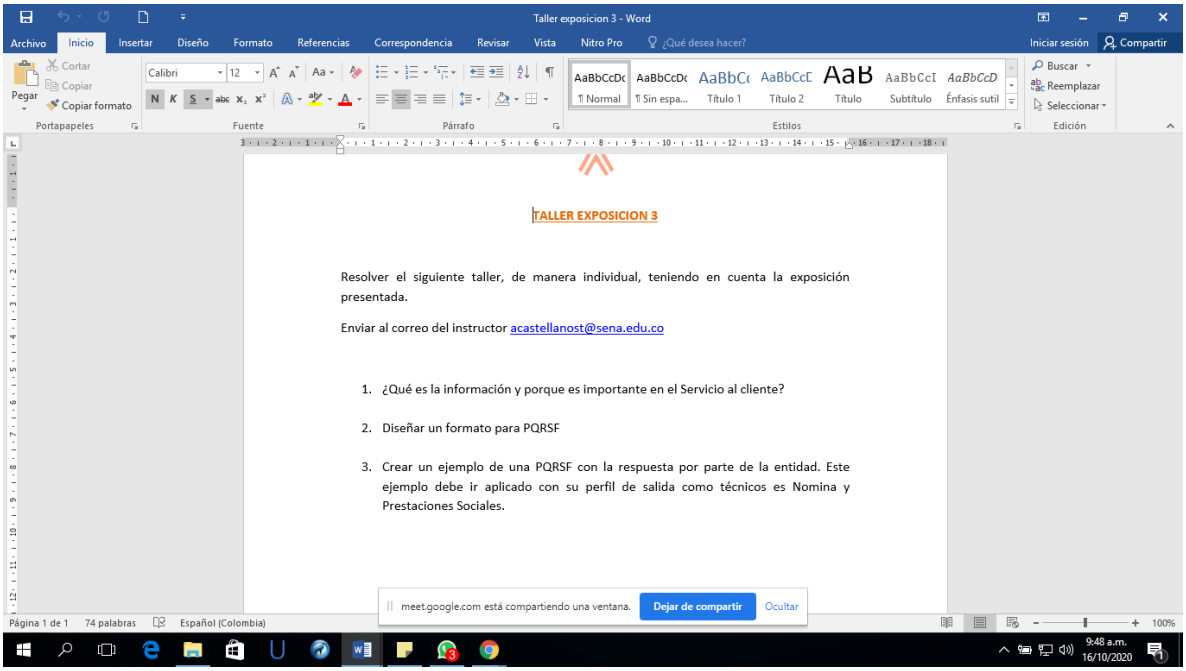

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/oyv-fxcu-xxp
Brillith Garzon está presentando
Brillith Garzon y 1 más
9:23
Tú
Caracteristicas de la información
La información son en términos estrictos un grupo de datos, y las características de la información se distinguen por poder ser singulares o ser conjuntos y pueden estar ordenados; son percibidos por los sentidos y se acomodan por datos, símbolos o códigos.
Es una herramienta básica de la cultura, pues la información y el tipo de información siempre serán la base de la cultura y del desarrollo.
La información siempre depende de la codificación y decodificación, así como de la interpretación que se le da.
Características de la información y de sus datos:
Datos : La información es un conjunto de datos, estos son recopilados y codificados para poder archivarlos y guardarlos.
Tú
Jenny Trujillo
Jhasmin CJ
Elizabeth Rosero ma...
Evelyn Valencia
Johan Camilo Rivera ...
Mayra Alejandra Ovie...
LISSETH ALEJANDR...
DIANA MUÑOZ
9:23 a.m.
16/10/2020

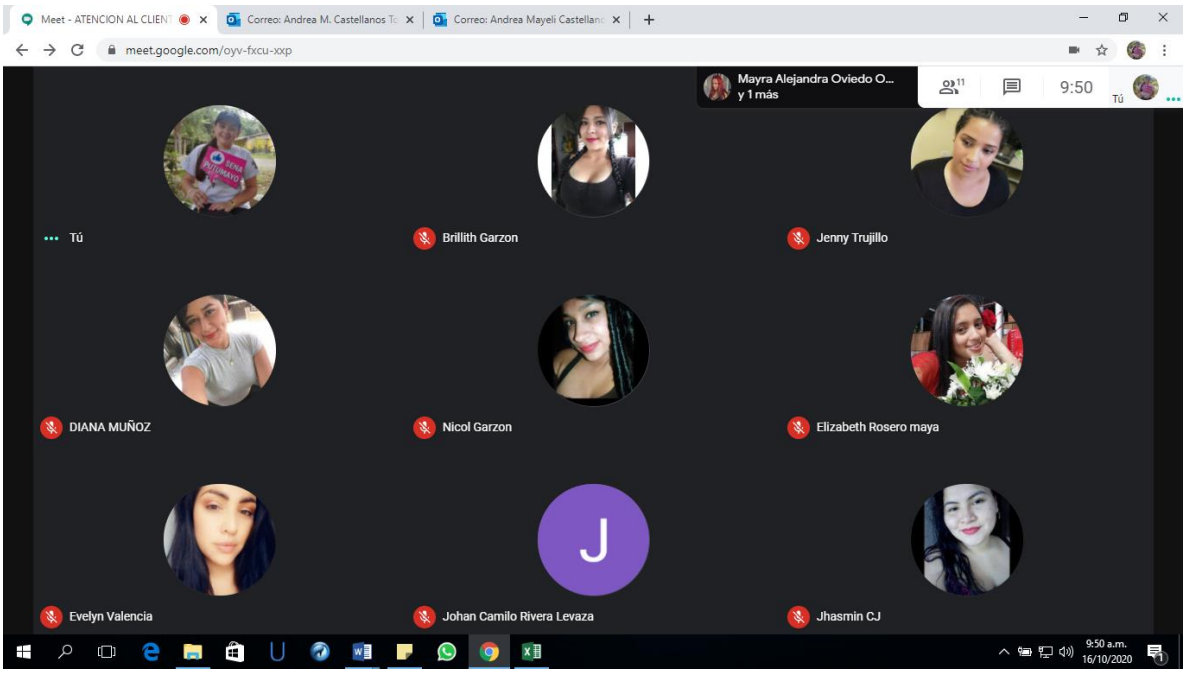

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/oyv-fxcu-xxp
Brillith Garzon está presentando
LISSETH ALEJANDRA QUENORAN PI... y 1 más
9:25
Tú
Concepto y uso de las PQRSF
SENA
El Sistema de Peticiones, Quejas, Reclamos y Sugerencias (PQRS) es una herramienta que nos permite conocer las inquietudes y manifestaciones que tienen nuestros grupos de interés para que tengamos la oportunidad de fortalecer nuestro servicio y seguir en el camino hacia la excelencia operativa.
Conceptos :
Petición: Cualquier solicitud de servicios o de información asociada a la prestación de los servicios que presta el proveedor o cualquier manifestación verbal o escrita del usuario mediante la cual se solicite ante el proveedor algún derecho derivado de la ejecución del contrato o inherente al mismo.
Queja: Cualquier manifestación verbal o escrita de inconformidad del usuario asociada a la facturación, forma y condiciones en que se ha prestado o dejado de prestar los servicios, o de inconformidad con la calidad en la atención al usuario.
Recurso de apelación: Cualquier manifestación de inconformidad del usuario respecto de la decisión a ser tomada por el proveedor, para ser revisada y decidida por la Superintendencia de Industria y Comercio -SIC-o Se presenta en subsidio y de manera simultánea al recurso de reposición, es decir, que si el usuario así lo quiere, lo presenta en el mismo momento que presenta el recurso de reposición y, en caso que el proveedor confirme la negativa frente a las pretensiones del usuario, dicho proveedor deberá entregar el expediente completo a la SIC para que ésta lo revise y decida de fondo.
Tú
Jenny Trujillo
Jhasmin CJ
Elizabeth Rosero ma...
Evelyn Valencia
Johan Camilo Rivera ...
Mayra Alejandra Ovie...
Nicol Garzon
DIANA MUÑOZ
9:25 a.m.
16/10/2020


Meet - ATENCION AL CLIEN
Celulares y Smartphones | Flamin
meet.google.com/oyv-fxcu-xxp
Brillith Garzon está presentando
LISSETH ALEJANDRA QUENORAN PI...
y 1 más
9:30
Tú
También debemos de vocalizar adecuadamente ya que la velocidad de locución no debe de ser tan rápido porque la información no será clara
Al descolgar el teléfono se inicia una llamada de la siguiente manera:
Dar un mensaje de bienvenida en el cual se indique el nombre de la empresa (HOLSAN)
Se expresa una forma de saludo (BUENOS DIAS O BUENAS TARDES)
Se da la iniciativa a la solicitud (EN QUE LE PUEDO COLABORAR)
Si se solicita transferir la llamada es necesario preguntarle (¿PODRIA DECIRME SU NOMBRE, POR FAVOR?, ¿CON QUIEN HABLO POR FAVOR?)
PARA DEJAR UN MENSAJE DE VOZ Y BUZÓN
1. Planificar previamente la llamada
2. El mensaje debe ser simple, corto y concreto
3. Después de realizar el saludo, se procederá a la identificación personal
4. Explica el motivo de la llamada
5. Se deja el número de teléfono si es necesario
6. Realiza la despedida dándole las gracias.
SENA
Tú
Jenny Trujillo
Jhasmin CJ
Elizabeth Rosero ma...
Evelyn Valencia
Johan Camilo Rivera ...
Mayra Alejandra Ovie...
Nicol Garzon
DIANA MUÑOZ
ANDREA
Acceso a Internet
9:30 a.m.
16/10/2020

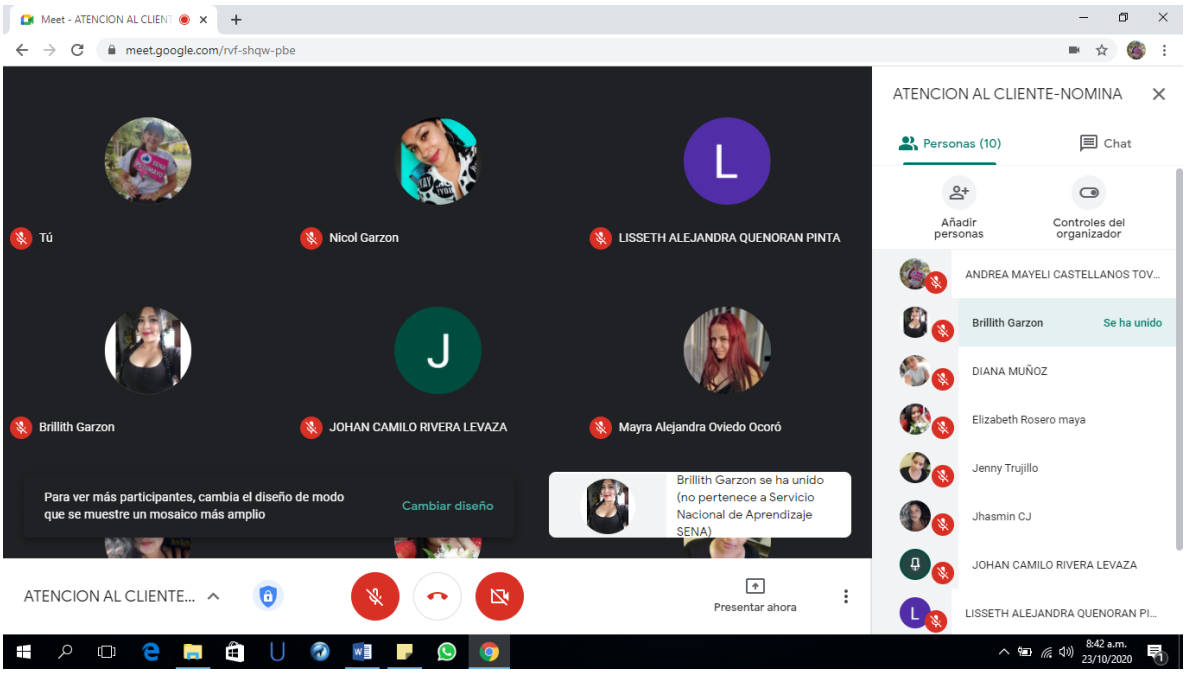

Meet - ATENCION AL CLIEN
Correo: Andrea M. Castellanos T
Correo: Andrea Mayeli Castellano
meet.google.com/oyv-fxcu-xxp
Brillith Garzon está presentando
LISSETH ALEJANDRA QUENORAN PI...
y 2 más
9:36
Tú
ATENCION Y TRATAMIENTO DE LA QUEJAS Y REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE
El Cliente podrá presentar Peticiones, Quejas, Reclamos, Recursos o Solicitudes (PQR) en forma verbal o escrita, para lo cual no requerirá presentación personal ni intervención de abogado, aunque el Cliente autorice a otra persona para que presente una PQR, y mediante los medios tecnológicos o electrónicos asociados a los mecanismos de atención al Cliente que las oficinas virtuales y la línea telefónica Por su parte, IGS tiene la obligación de recibir, atender, tramitar y responder las PQR que presente el Cliente.
Para responder una PQR, IGS cuenta con un término de quince (15) días hábiles contados a partir del día siguiente a la fecha de su presentación, salvo que se trate de petición de documentos, caso en el cual IGS deberá resolverla dentro de los diez (10) días siguientes a su recepción. Este término se podrá ampliar para la práctica de pruebas, en un término no mayor a 15 días prorrogables por una sola vez sin que con la prórroga el término exceda de 15 días, en caso de ser necesarias; previa motivación y comunicación de esta situación al Cliente. En caso que IGS y constate que una petición ya radicada está incompleta, pero la actuación puede continuar sin oponerse a la ley, requerirá al peticionario dentro de los diez (10) días siguientes a la fecha de radicación para que la complete en el término máximo de un (1) mes; a partir del día siguiente en que el Cliente aporte los documentos o informes requeridos, comenzará a correr el término para resolver la petición.
Tú
Jenny Trujillo
Jhasmin CJ
Elizabeth Rosero maya
Evelyn Valencia
Johan Camilo Rivera L...
Nicol Garzon
DIANA MUÑOZ
NOVEDADES Y R....docx
Mostrar todo
9:36 a.m.
16/10/2020

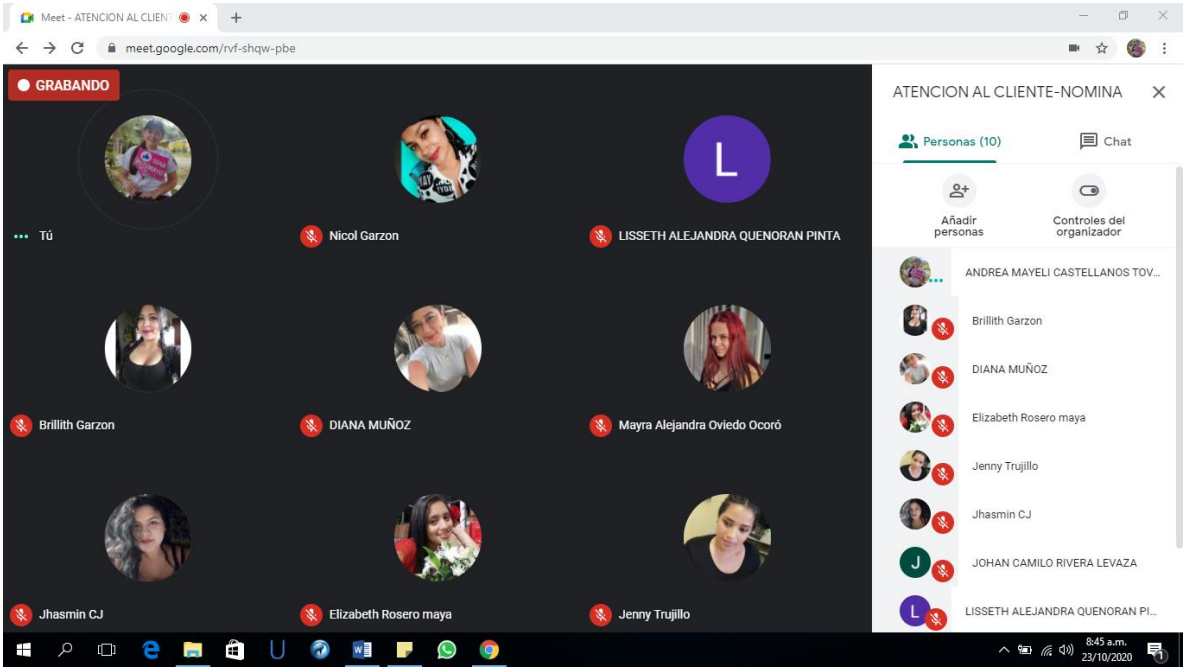

Brillith Garzon está presentando
LISSETH ALEJANDRA QUENORAN PI...
y 1 más
9:44
Tú
NOMINA Y PRESTACIONES SOCIALES - ATENCION AL CLIENTE - PowerPoint (Error de activación de productos)
Entonces, lo primero es acotar los tiempos al estándar fijado por los clientes. Luego, se debe implementar un proceso de contingencia en el caso que se supere ese tiempo estándar.
Este sería el caso de ofrecer a los clientes que esperan la asignación de una mesa, y ya han superado el tiempo estándar de espera, un refrigerio como atención de la casa.
Esta atención evita que la insatisfacción escale, en cuando el cliente no haya todavía manifestado molestia alguna. Se trata de no dar tiempo al cliente de sentirse insatisfecho.
MUCHAS GRACIAS
Tú
Jenny Trujillo
Jhasmin CJ
Elizabeth Rosero ma...
Evelyn Valencia
Johan Camilo Rivera ...
Nicol Garzon
DIANA MUÑOZ
ATENCION AL CLIENTE - NOMINA
Brillith Garzon está presentando
9:44 a.m.
16/10/2020

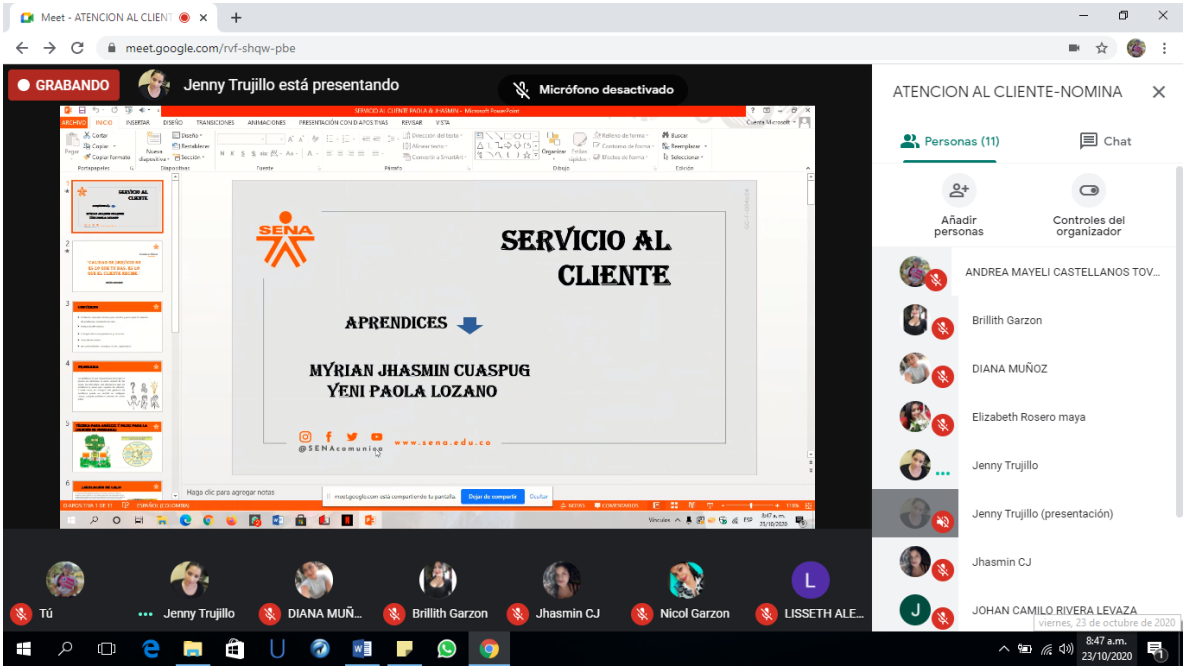

Taller exposicion 3 - Word
TALLER EXPOSICION 3
Resolver el siguiente taller, de manera individual, teniendo en cuenta la exposición presentada.
Enviar al correo del instructor acastellanost@sena.edu.co
1. ¿Qué es la información y porque es importante en el Servicio al cliente?
2. Diseñar un formato para PQRSF
3. Crear un ejemplo de una PQRSF con la respuesta por parte de la entidad. Este ejemplo debe ir aplicado con su perfil de salida como técnicos es Nomina y Prestaciones Sociales.
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Página 1 de 1
74 palabras
Español (Colombia)
100%
9:48 a.m.
16/10/2020

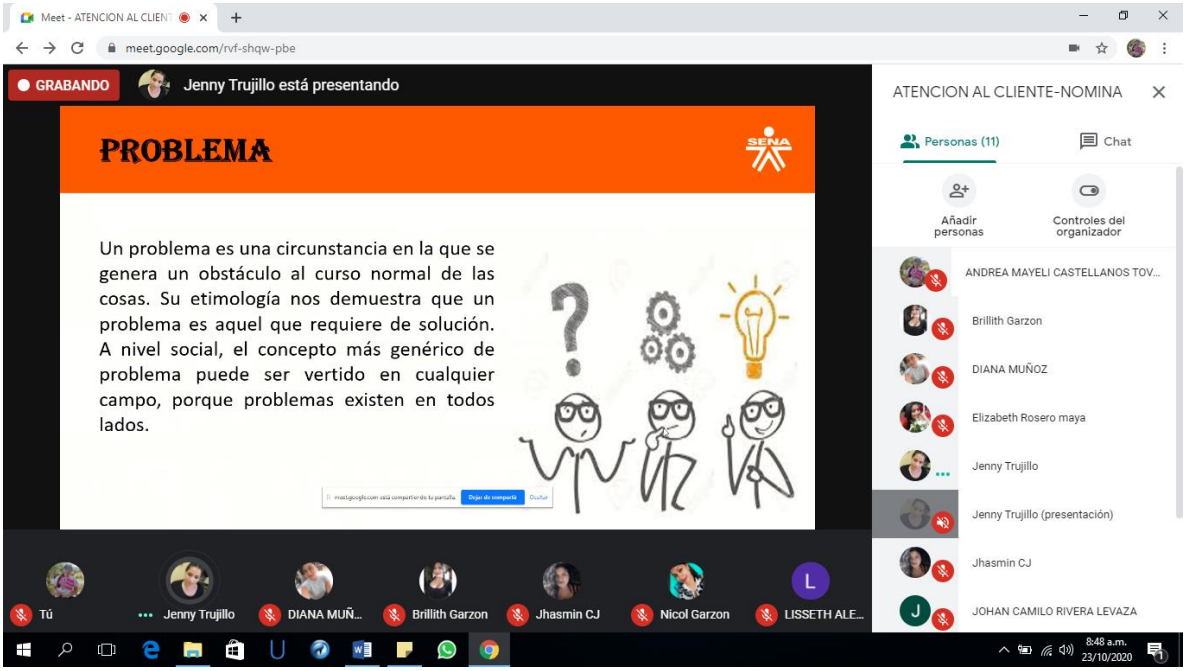

meet.google.com/oyv-fxcu-xxp
Mayra Alejandra Oviedo O...
y 1 más
9:50
Tú
Tú
Brillith Garzon
Jenny Trujillo
DIANA MUÑOZ
Nicol Garzon
Elizabeth Rosero maya
Evelyn Valencia
Johan Camilo Rivera Levaza
Jhasmin CJ
9:50 a.m.
16/10/2020

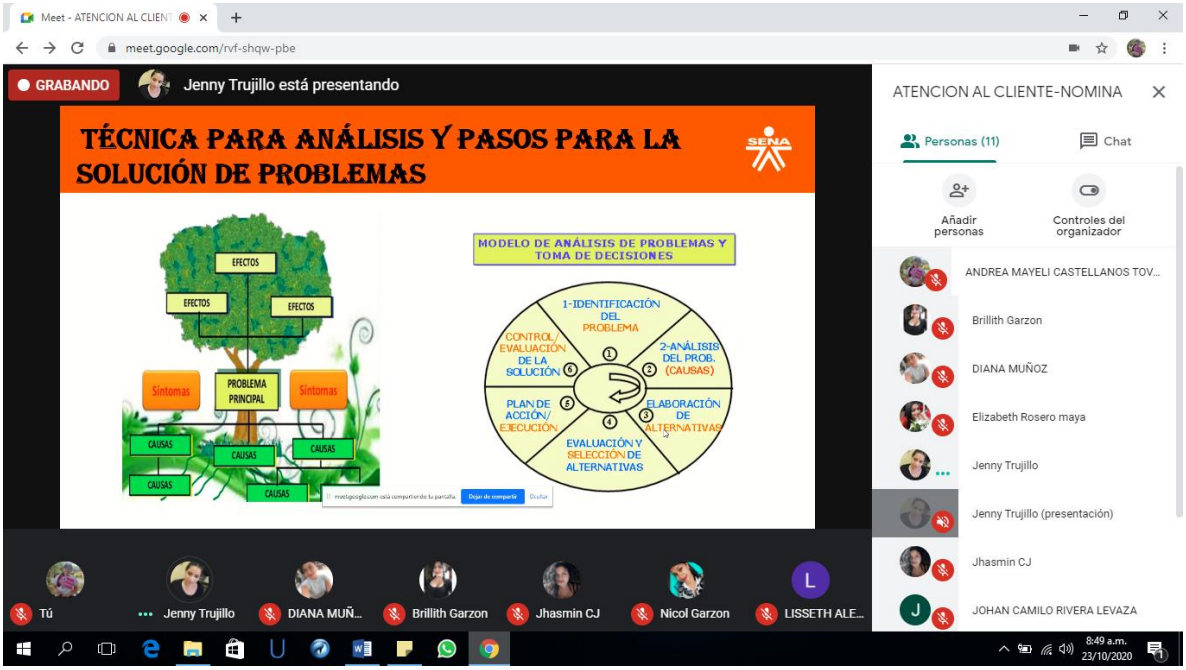
23 octubre

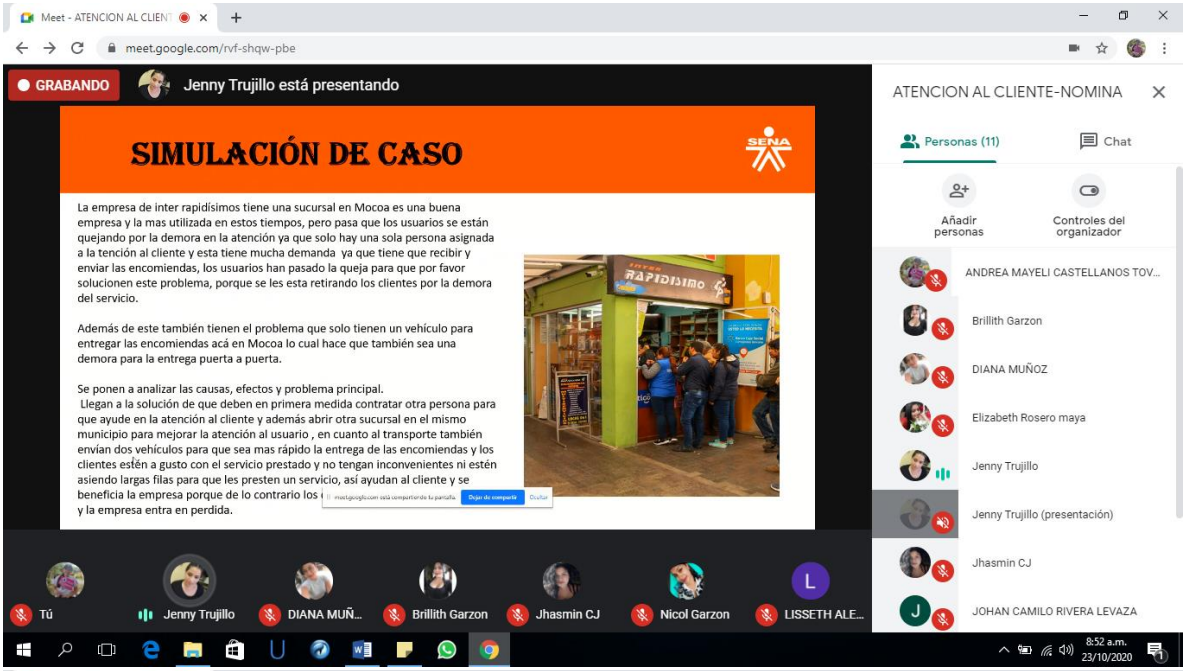

meet.google.com/rvf-shqw-pbe
Tú
Nicol Garzon
LISSETH ALEJANDRA QUENORAN PINTA
Brillith Garzon
JOHAN CAMILO RIVERA LEVAZA
Mayra Alejandra Oviedo Ocoró
Para ver más participantes, cambia el diseño de modo que se muestre un mosaico más amplio
Cambiar diseño
Brillith Garzon se ha unido (no pertenece a Servicio Nacional de Aprendizaje SENA)
ATENCION AL CLIENTE...
Presentar ahora
ATENCION AL CLIENTE-NOMINA
Personas (10)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
Brillith Garzon
Se ha unido
DIANA MUÑOZ
Elizabeth Rosero maya
Jenny Trujillo
Jhasmin CJ
JOHAN CAMILO RIVERA LEVAZA
LISSETH ALEJANDRA QUENORAN PI...
8:42 a.m.
23/10/2020

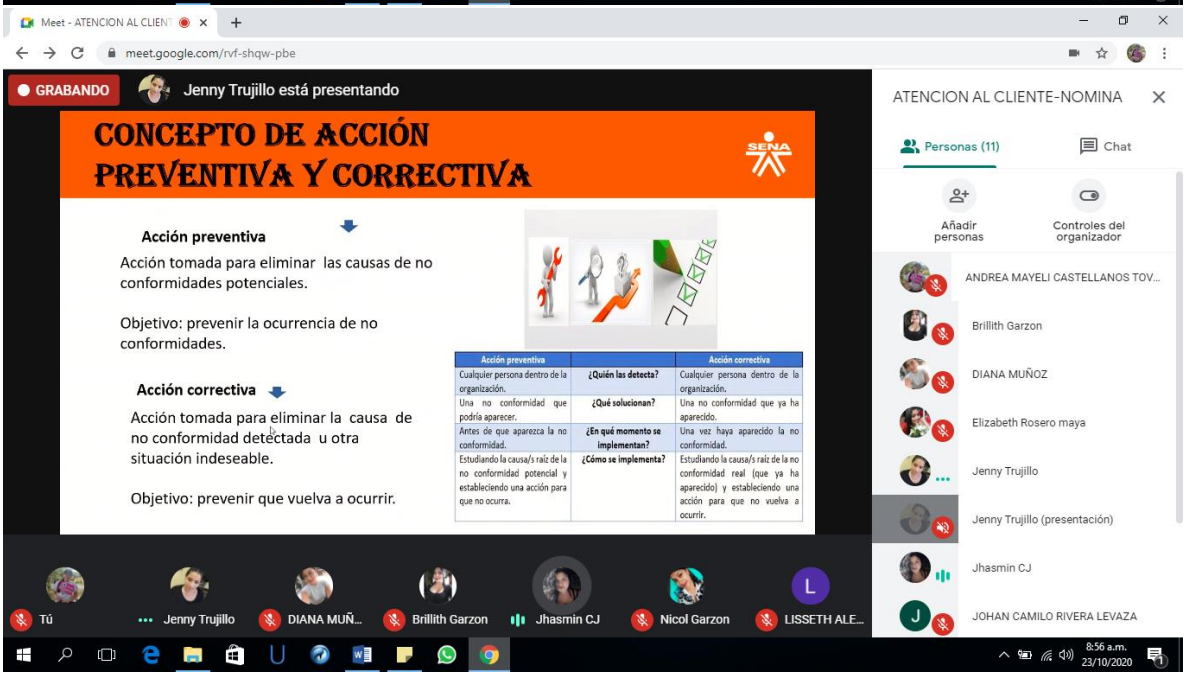

meet.google.com/rvf-shqw-pbe
GRABANDO
Tú
Nicol Garzon
LISSETH ALEJANDRA QUENORAN PINTA
Brillith Garzon
DIANA MUÑOZ
Mayra Alejandra Oviedo Ocoró
Jhasmin CJ
Elizabeth Rosero maya
Jenny Trujillo
ATENCION AL CLIENTE-NOMINA
Personas (10)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
Brillith Garzon
DIANA MUÑOZ
Elizabeth Rosero maya
Jenny Trujillo
Jhasmin CJ
JOHAN CAMILO RIVERA LEVAZA
LISSETH ALEJANDRA QUENORAN PI...
8:45 a.m.
23/10/2020

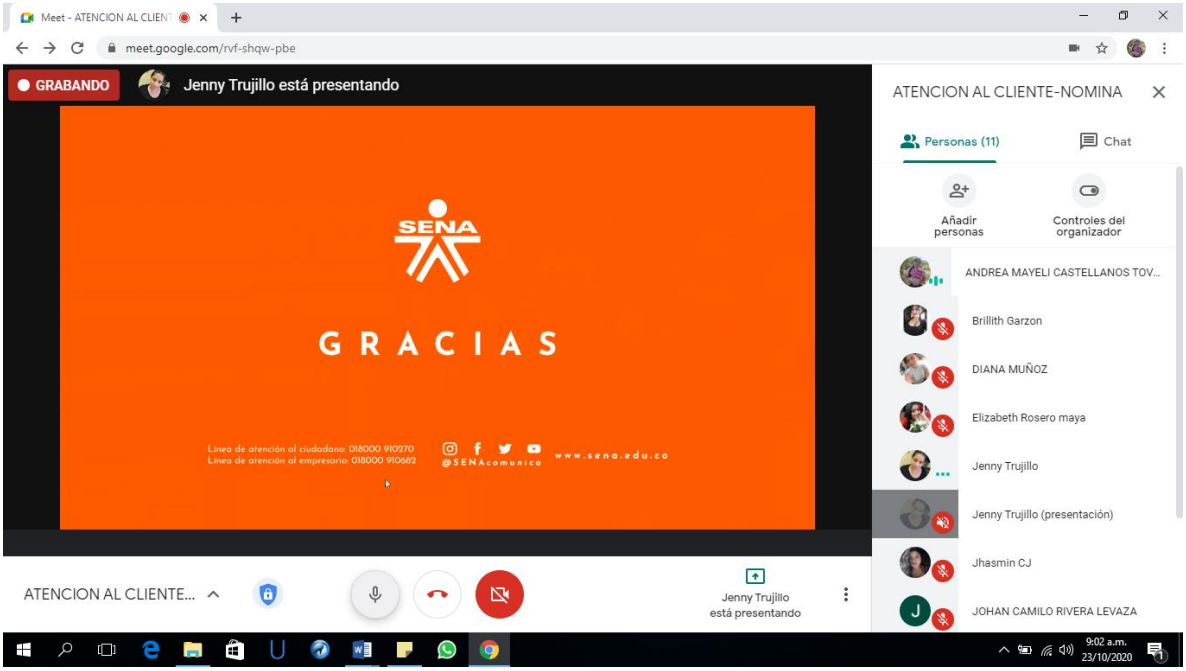

meet.google.com/rvf-shqw-pbe
GRABANDO
Jenny Trujillo está presentando
Micrófono desactivado
SERVICIO AL CLIENTE
APRENDICES
MYRIAN JHASMIN CUASPUG
YENI PAOLA LOZANO
www.sena.edu.co
@SENAcomunica
ATENCION AL CLIENTE-NOMINA
Personas (11)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
Brillith Garzon
DIANA MUÑOZ
Elizabeth Rosero maya
Jenny Trujillo
Jenny Trujillo (presentación)
Jhasmin CJ
JOHAN CAMILO RIVERA LEVAZA
Tú
Jenny Trujillo
DIANA MUÑ...
Brillith Garzon
Jhasmin CJ
Nicol Garzon
LISSETH ALE...
8:47 a.m.
23/10/2020

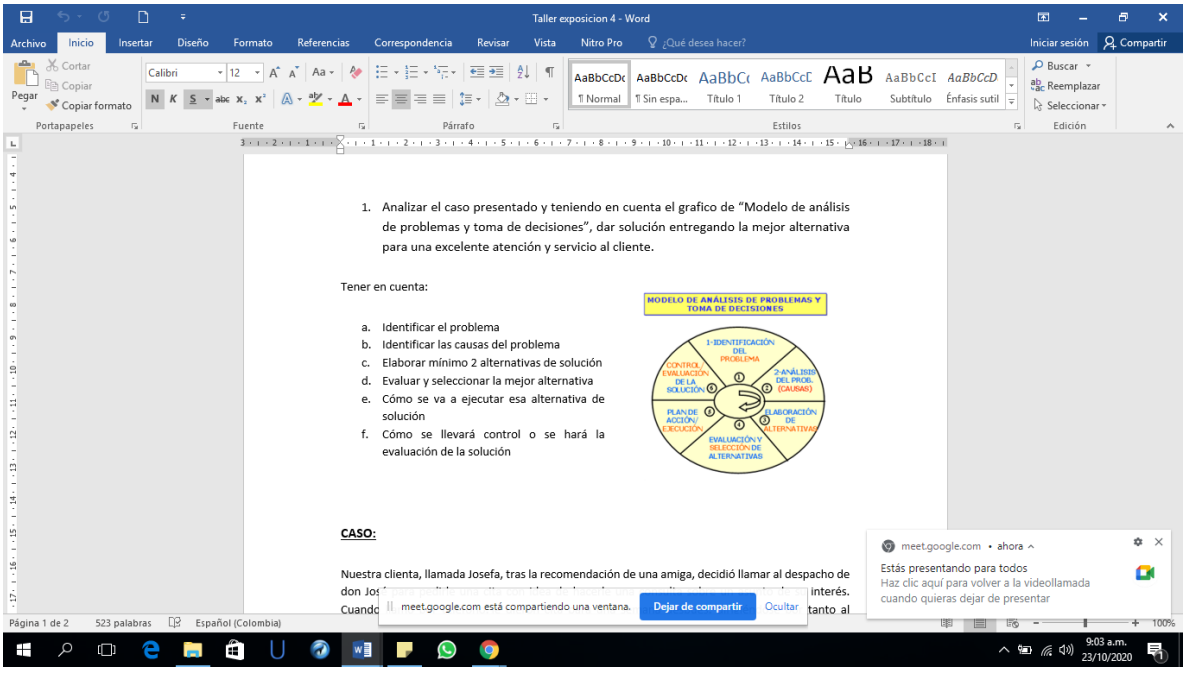

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/rvf-shqw-pbe
GRABANDO
Jenny Trujillo está presentando
PROBLEMA
Un problema es una circunstancia en la que se genera un obstáculo al curso normal de las cosas. Su etimología nos demuestra que un problema es aquel que requiere de solución. A nivel social, el concepto más genérico de problema puede ser vertido en cualquier campo, porque problemas existen en todos lados.
ATENCION AL CLIENTE-NOMINA
Personas (11)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
Brillith Garzon
DIANA MUÑOZ
Elizabeth Rosero maya
Jenny Trujillo
Jenny Trujillo (presentación)
Jhasmin CJ
JOHAN CAMILO RIVERA LEVAZA
Tú
Jenny Trujillo
DIANA MUÑ...
Brillith Garzon
Jhasmin CJ
Nicol Garzon
LISSETH ALE...
8:48 a.m.
23/10/2020

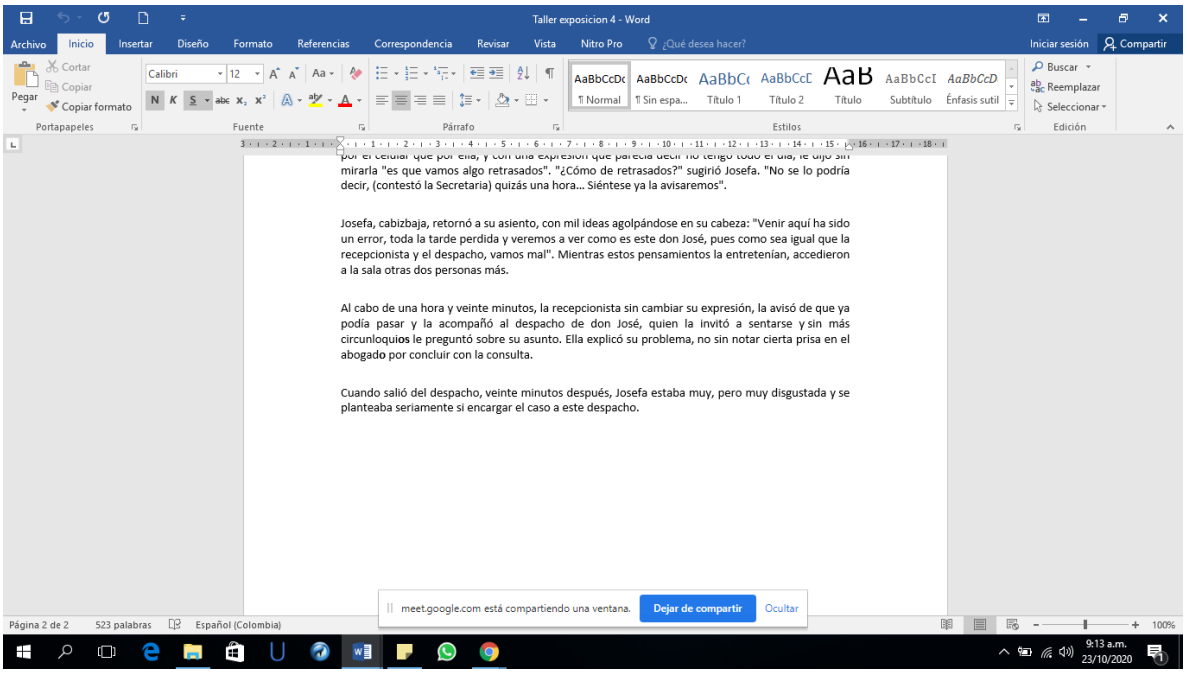

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/rvf-shqw-pbe
GRABANDO
Jenny Trujillo está presentando
TÉCNICA PARA ANÁLISIS Y PASOS PARA LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS
EFECTOS
EFECTOS
EFECTOS
Síntomas
PROBLEMA PRINCIPAL
Síntomas
CAUSAS
CAUSAS
CAUSAS
CAUSAS
CAUSAS
MODELO DE ANÁLISIS DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES
1-IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA
2-ANÁLISIS DEL PROB. (CAUSAS)
ELABORACIÓN DE ALTERNATIVAS
EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE ALTERNATIVAS
PLAN DE ACCIÓN/ EJECUCIÓN
CONTROL/ EVALUACIÓN DE LA SOLUCIÓN
ATENCION AL CLIENTE-NOMINA
Personas (11)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
Brillith Garzon
DIANA MUÑOZ
Elizabeth Rosero maya
Jenny Trujillo
Jenny Trujillo (presentación)
Jhasmin CJ
JOHAN CAMILO RIVERA LEVAZA
Tú
Jenny Trujillo
DIANA MUÑ...
Brillith Garzon
Jhasmin CJ
Nicol Garzon
LISSETH ALE...
8:49 a.m.
23/10/2020

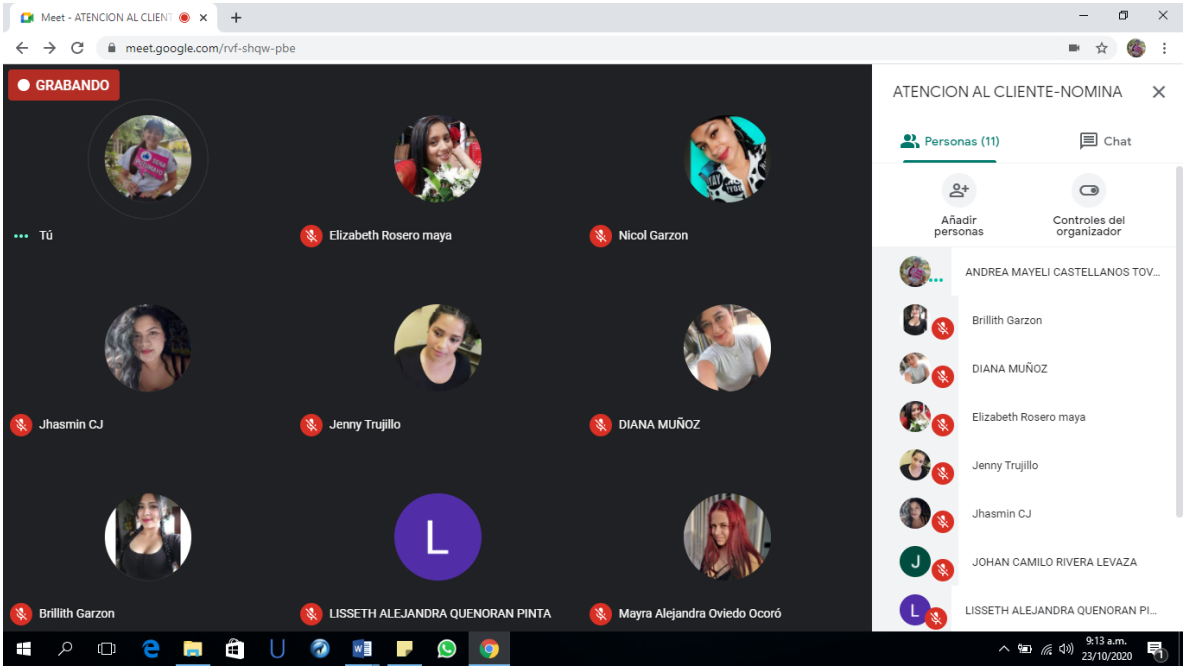

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/rvf-shqw-pbe
GRABANDO
Jenny Trujillo está presentando
SIMULACIÓN DE CASO
La empresa de inter rapidísimos tiene una sucursal en Mocoa es una buena empresa y la mas utilizada en estos tiempos, pero pasa que los usuarios se están quejando por la demora en la atención ya que solo hay una sola persona asignada a la tención al cliente y esta tiene mucha demanda ya que tiene que recibir y enviar las encomiendas, los usuarios han pasado la queja para que por favor solucionen este problema, porque se les esta retirando los clientes por la demora del servicio.
Además de este también tienen el problema que solo tienen un vehículo para entregar las encomiendas acá en Mocoa lo cual hace que también sea una demora para la entrega puerta a puerta.
Se ponen a analizar las causas, efectos y problema principal.
Llegan a la solución de que deben en primera medida contratar otra persona para que ayude en la atención al cliente y además abrir otra sucursal en el mismo municipio para mejorar la atención al usuario , en cuanto al transporte también envían dos vehículos para que sea mas rápido la entrega de las encomiendas y los clientes estén a gusto con el servicio prestado y no tengan inconvenientes ni estén asiendo largas filas para que les presten un servicio, así ayudan al cliente y se beneficia la empresa porque de lo contrario los
y la empresa entra en perdida.
RAPIDISIMO
ATENCION AL CLIENTE-NOMINA
Personas (11)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
Brillith Garzon
DIANA MUÑOZ
Elizabeth Rosero maya
Jenny Trujillo
Jenny Trujillo (presentación)
Jhasmin CJ
JOHAN CAMILO RIVERA LEVAZA
Tú
Jenny Trujillo
DIANA MUÑ...
Brillith Garzon
Jhasmin CJ
Nicol Garzon
LISSETH ALE...
8:52 a.m.
23/10/2020

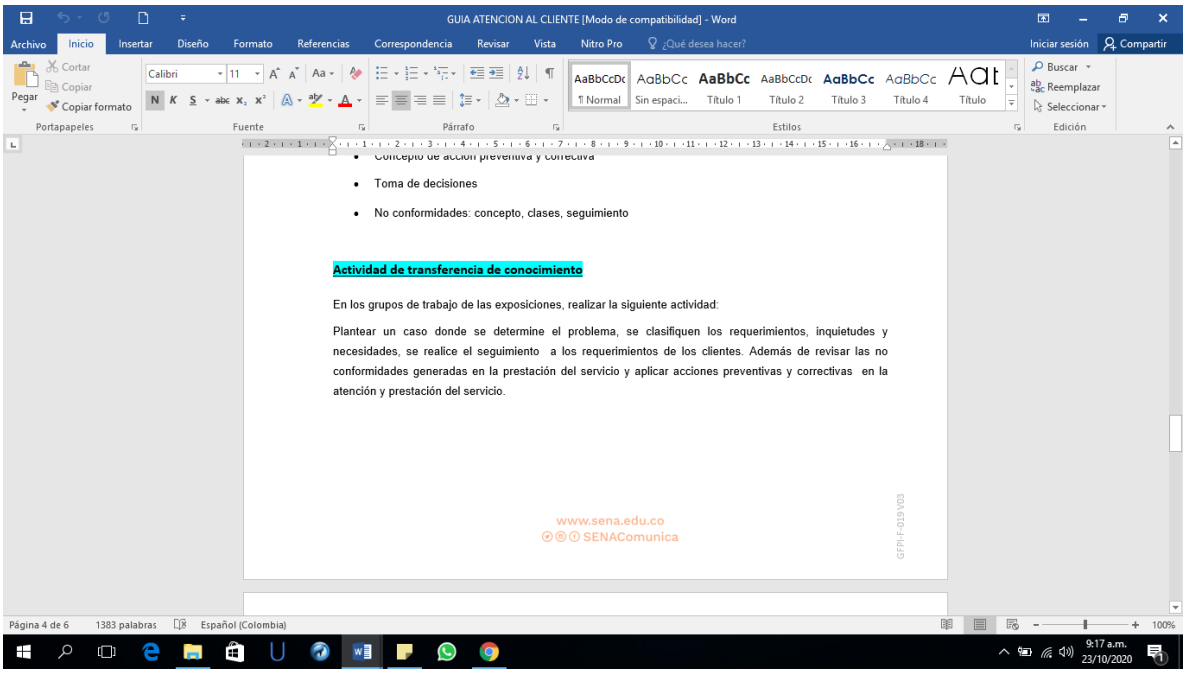

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/rvf-shqw-pbe
GRABANDO
Jenny Trujillo está presentando
CONCEPTO DE ACCIÓN PREVENTIVA Y CORRECTIVA
Acción preventiva
Acción tomada para eliminar las causas de no conformidades potenciales.
Objetivo: prevenir la ocurrencia de no conformidades.
Acción correctiva
Acción tomada para eliminar la causa de no conformidad detectada u otra situación indeseable.
Objetivo: prevenir que vuelva a ocurrir.
Acción preventiva
Cualquier persona dentro de la organización.
Una no conformidad que podría aparecer.
Antes de que aparezca la no conformidad.
Estudiando la causa/s raíz de la no conformidad potencial y estableciendo una acción para que no ocurra.
¿Quién las detecta?
¿Qué solucionan?
¿En qué momento se implementan?
¿Cómo se implementa?
Acción correctiva
Cualquier persona dentro de la organización.
Una no conformidad que ya ha aparecido.
Una vez haya aparecido la no conformidad.
Estudiando la causa/s raíz de la no conformidad real (que ya ha aparecido) y estableciendo una acción para que no vuelva a ocurrir.
ATENCION AL CLIENTE-NOMINA
Personas (11)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
Brillith Garzon
DIANA MUÑOZ
Elizabeth Rosero maya
Jenny Trujillo
Jenny Trujillo (presentación)
Jhasmin CJ
JOHAN CAMILO RIVERA LEVAZA
Tú
Jenny Trujillo
DIANA MUÑ...
Brillith Garzon
Jhasmin CJ
Nicol Garzon
LISSETH ALE...
8:56 a.m.
23/10/2020

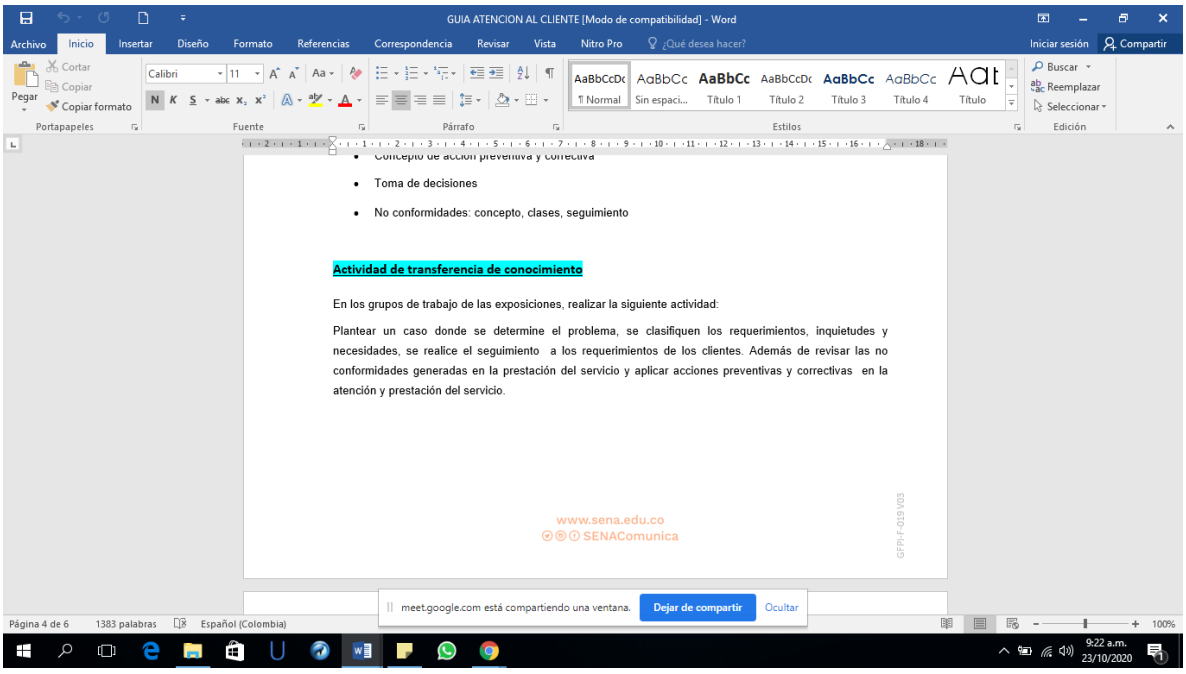

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/rvf-shqw-pbe
GRABANDO
Jenny Trujillo está presentando
SENA
GRACIAS
Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co
ATENCION AL CLIENTE-NOMINA
Personas (11)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
Brillith Garzon
DIANA MUÑOZ
Elizabeth Rosero maya
Jenny Trujillo
Jenny Trujillo (presentación)
Jhasmin CJ
JOHAN CAMILO RIVERA LEVAZA
ATENCION AL CLIENTE...
Jenny Trujillo está presentando
9:02 a.m.
23/10/2020

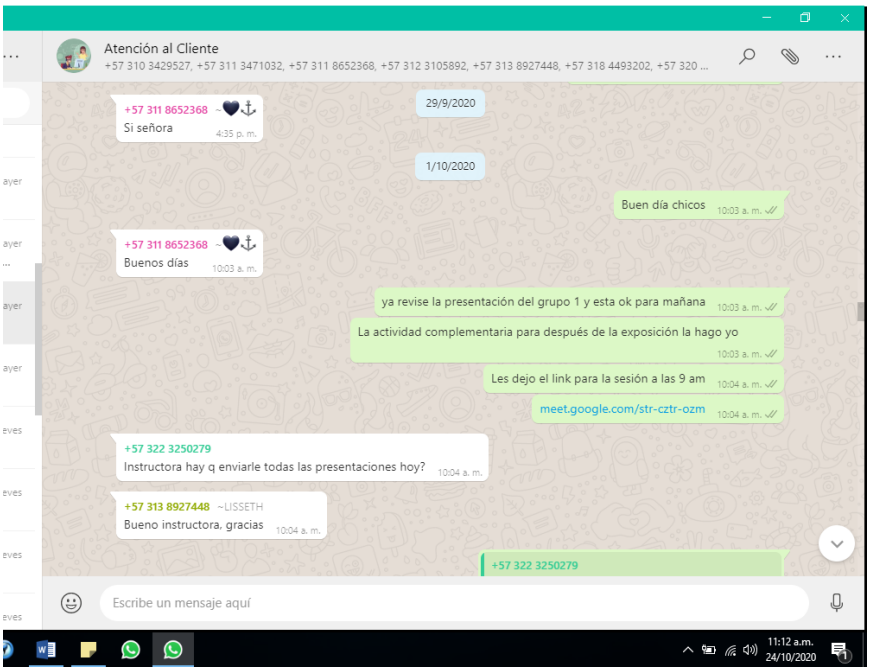

Taller exposicion 4 - Word
Archivo
Inicio
Insertar
Diseño
Formato
Referencias
Correspondencia
Revisar
Vista
Nitro Pro
¿Qué desea hacer?
Iniciar sesión
Compartir
Pegar
Cortar
Copiar
Copiar formato
Portapapeles
Fuente
Párrafo
Estilos
Buscar
Reemplazar
Seleccionar
Edición
1. Analizar el caso presentado y teniendo en cuenta el grafico de "Modelo de análisis de problemas y toma de decisiones", dar solución entregando la mejor alternativa para una excelente atención y servicio al cliente.
Tener en cuenta:
a. Identificar el problema
b. Identificar las causas del problema
c. Elaborar mínimo 2 alternativas de solución
d. Evaluar y seleccionar la mejor alternativa
e. Cómo se va a ejecutar esa alternativa de solución
f. Cómo se llevará control o se hará la evaluación de la solución
MODELO DE ANÁLISIS DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES
1-IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA
2-ANÁLISIS DEL PROB. (CAUSAS)
3-ELABORACIÓN DE ALTERNATIVAS
4-EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE ALTERNATIVAS
5-PLAN DE ACCIÓN/ EJECUCIÓN
6-CONTROL, EVALUACIÓN DE LA SOLUCIÓN
CASO:
Nuestra clienta, llamada Josefa, tras la recomendación de una amiga, decidió llamar al despacho de
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
meet.google.com • ahora
Estás presentando para todos
Haz clic aquí para volver a la videollamada cuando quieras dejar de presentar
Página 1 de 2
523 palabras
Español (Colombia)
100%
9:03 a.m.
23/10/2020

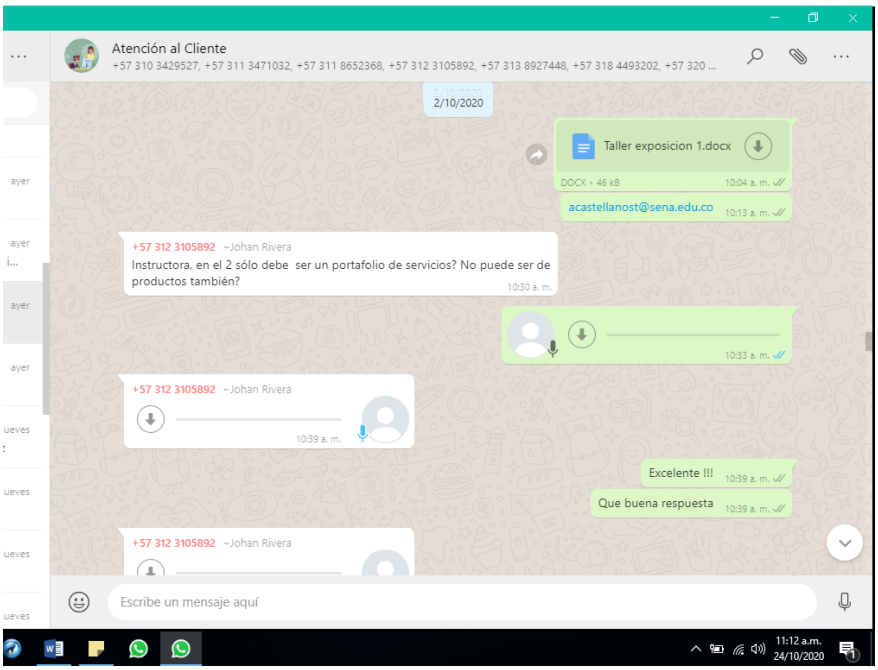

Taller exposicion 4 - Word
Archivo Inicio Insertar Diseño Formato Referencias Correspondencia Revisar Vista Nitro Pro ¿Qué desea hacer?
Iniciar sesión Compartir
Pegar Cortar Copiar Copiar formato
Portapapeles Fuente Párrafo Estilos Edición
Buscar Reemplazar Seleccionar
Normal Sin espa... Título 1 Título 2 Título Subtítulo Énfasis sutil
mirarla "es que vamos algo retrasados". "¿Cómo de retrasados?" sugirió Josefa. "No se lo podría decir, (contestó la Secretaria) quizás una hora... Siéntese ya la avisaremos".
Josefa, cabizbaja, retornó a su asiento, con mil ideas agolpándose en su cabeza: "Venir aquí ha sido un error, toda la tarde perdida y veremos a ver como es este don José, pues como sea igual que la recepcionista y el despacho, vamos mal". Mientras estos pensamientos la entretenían, accedieron a la sala otras dos personas más.
Al cabo de una hora y veinte minutos, la recepcionista sin cambiar su expresión, la avisó de que ya podía pasar y la acompañó al despacho de don José, quien la invitó a sentarse y sin más circunloquios le preguntó sobre su asunto. Ella explicó su problema, no sin notar cierta prisa en el abogado por concluir con la consulta.
Cuando salió del despacho, veinte minutos después, Josefa estaba muy, pero muy disgustada y se planteaba seriamente si encargar el caso a este despacho.
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Página 2 de 2 523 palabras Español (Colombia) 100%
9:13 a.m. 23/10/2020

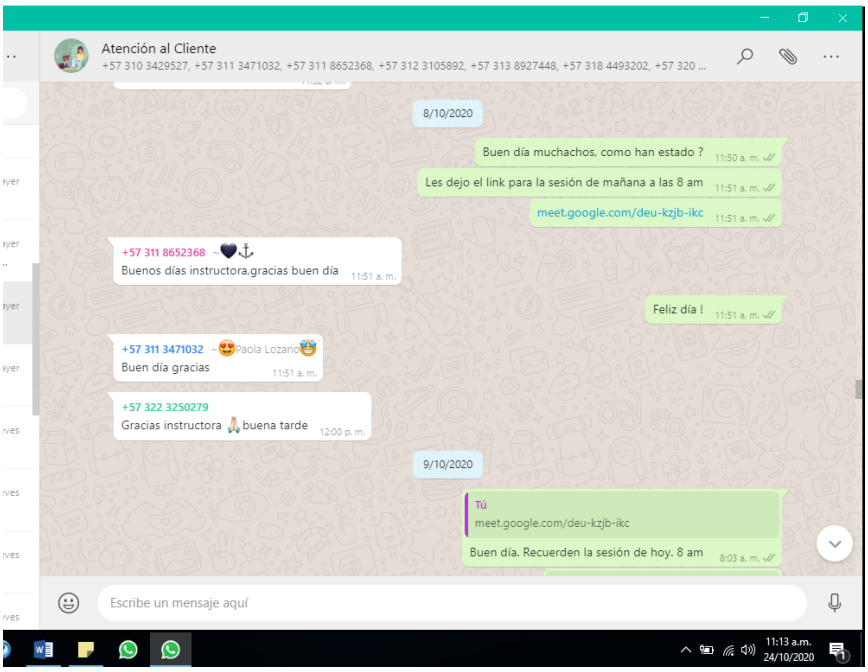

Meet - ATENCION AL CLIEN
meet.google.com/rvf-shqw-pbe
GRABANDO
Tú
Elizabeth Rosero maya
Nicol Garzon
Jhasmin CJ
Jenny Trujillo
DIANA MUÑOZ
Brillith Garzon
LISSETH ALEJANDRA QUENORAN PINTA
Mayra Alejandra Oviedo Ocoró
ATENCION AL CLIENTE-NOMINA
Personas (11)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
Brillith Garzon
DIANA MUÑOZ
Elizabeth Rosero maya
Jenny Trujillo
Jhasmin CJ
JOHAN CAMILO RIVERA LEVAZA
LISSETH ALEJANDRA QUENORAN PI...
9:13 a.m. 23/10/2020

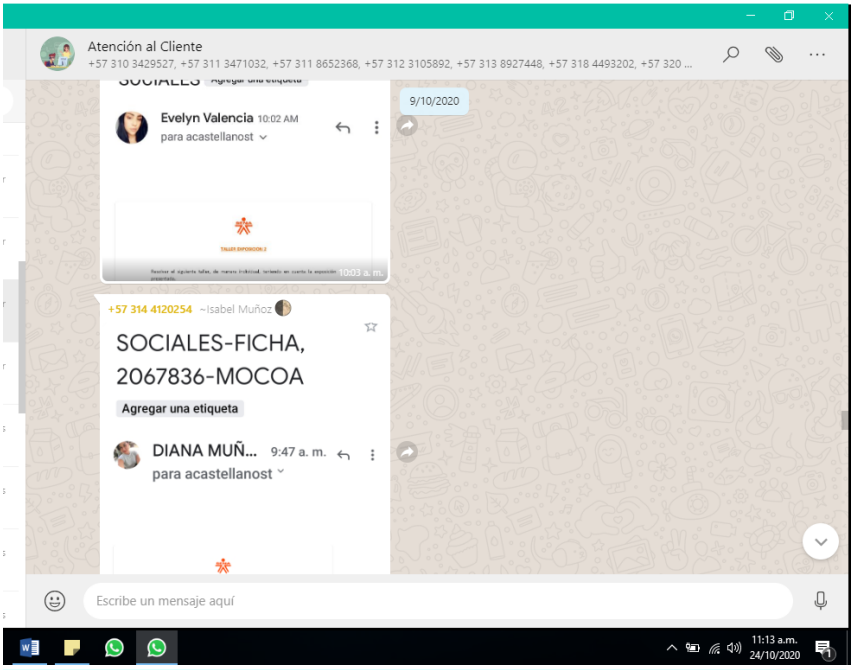

GUIA ATENCION AL CLIENTE [Modo de compatibilidad] - Word
Archivo Inicio Insertar Diseño Formato Referencias Correspondencia Revisar Vista Nitro Pro ¿Qué desea hacer?
Iniciar sesión Compartir
Pegar Cortar Copiar Copiar formato
Calibri 11
Portapapeles Fuente Párrafo Estilos Edición
Buscar Reemplazar Seleccionar
¶ Normal Sin espaci... Título 1 Título 2 Título 3 Título 4 Título
Toma de decisiones
No conformidades: concepto, clases, seguimiento
Actividad de transferencia de conocimiento
En los grupos de trabajo de las exposiciones, realizar la siguiente actividad:
Plantear un caso donde se determine el problema, se clasifiquen los requerimientos, inquietudes y necesidades, se realice el seguimiento a los requerimientos de los clientes. Además de revisar las no conformidades generadas en la prestación del servicio y aplicar acciones preventivas y correctivas en la atención y prestación del servicio.
www.sena.edu.co
SENAComunica
GFPI-F-019 V03
Página 4 de 6 1383 palabras Español (Colombia) 100%
9:17 a.m.
23/10/2020

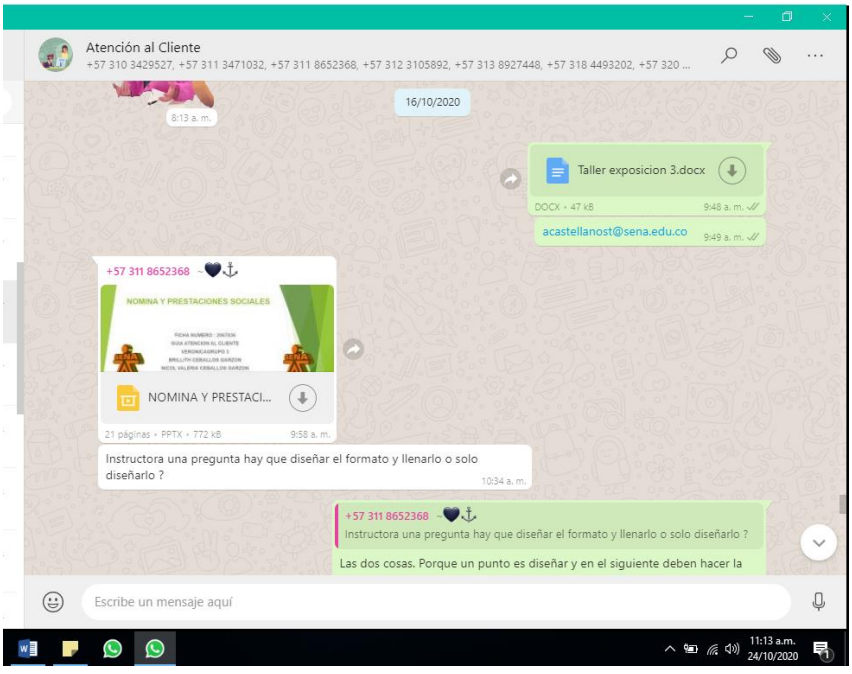

GUIA ATENCION AL CLIENTE [Modo de compatibilidad] - Word
Archivo Inicio Insertar Diseño Formato Referencias Correspondencia Revisar Vista Nitro Pro ¿Qué desea hacer?
Iniciar sesión Compartir
Pegar Cortar Copiar Copiar formato
Calibri 11
Portapapeles Fuente Párrafo Estilos Edición
Buscar Reemplazar Seleccionar
¶ Normal Sin espaci... Título 1 Título 2 Título 3 Título 4 Título
Toma de decisiones
No conformidades: concepto, clases, seguimiento
Actividad de transferencia de conocimiento
En los grupos de trabajo de las exposiciones, realizar la siguiente actividad:
Plantear un caso donde se determine el problema, se clasifiquen los requerimientos, inquietudes y necesidades, se realice el seguimiento a los requerimientos de los clientes. Además de revisar las no conformidades generadas en la prestación del servicio y aplicar acciones preventivas y correctivas en la atención y prestación del servicio.
www.sena.edu.co
SENAComunica
GFPI-F-019 V03
meet.google.com está compartiendo una ventana. Dejar de compartir Ocultar
Página 4 de 6 1383 palabras Español (Colombia) 100%
9:22 a.m.
23/10/2020

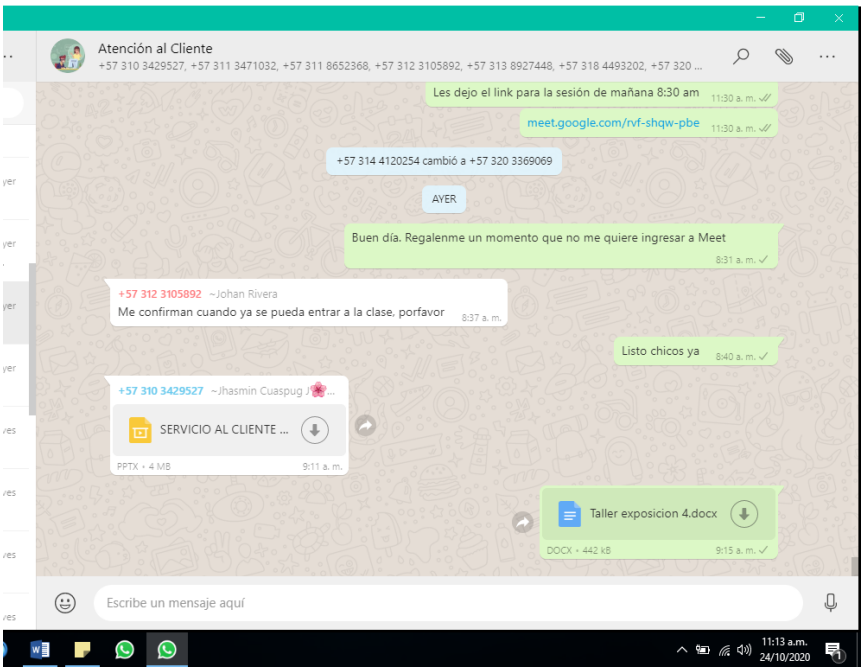

Atención al Cliente
+57 310 3429527, +57 311 3471032, +57 311 8652368, +57 312 3105892, +57 313 8927448, +57 318 4493202, +57 320 ...
+57 311 8652368 ~🖤⚓
Si señora
4:35 p. m.
29/9/2020
1/10/2020
Buen día chicos
10:03 a. m.
+57 311 8652368 ~🖤⚓
Buenos días
10:03 a. m.
ya revise la presentación del grupo 1 y esta ok para mañana
10:03 a. m.
La actividad complementaria para después de la exposición la hago yo
10:03 a. m.
Les dejo el link para la sesión a las 9 am
10:04 a. m.
meet.google.com/str-cztr-ozm
10:04 a. m.
+57 322 3250279
Instructora hay q enviarle todas las presentaciones hoy?
10:04 a. m.
+57 313 8927448 ~LISSETH
Bueno instructora, gracias
10:04 a. m.
+57 322 3250279
Escribe un mensaje aquí
11:12 a.m.
24/10/2020

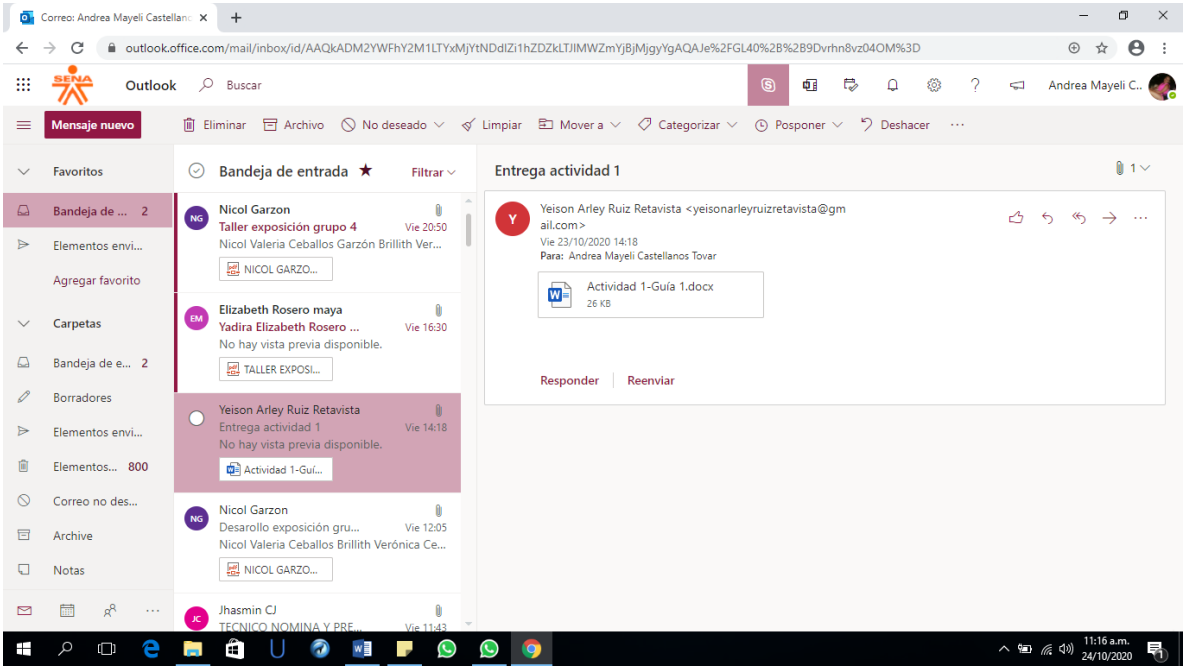

Atención al Cliente
+57 310 3429527, +57 311 3471032, +57 311 8652368, +57 312 3105892, +57 313 8927448, +57 318 4493202, +57 320 ...
2/10/2020
Taller exposicion 1.docx
DOCX • 46 kB
10:04 a. m.
acastellanost@sena.edu.co
10:13 a. m.
+57 312 3105892 ~Johan Rivera
Instructora, en el 2 sólo debe ser un portafolio de servicios? No puede ser de productos también?
10:30 a. m.
10:33 a. m.
+57 312 3105892 ~Johan Rivera
10:39 a. m.
Excelente !!!
10:39 a. m.
Que buena respuesta
10:39 a. m.
+57 312 3105892 ~Johan Rivera
Escribe un mensaje aquí
11:12 a.m.
24/10/2020

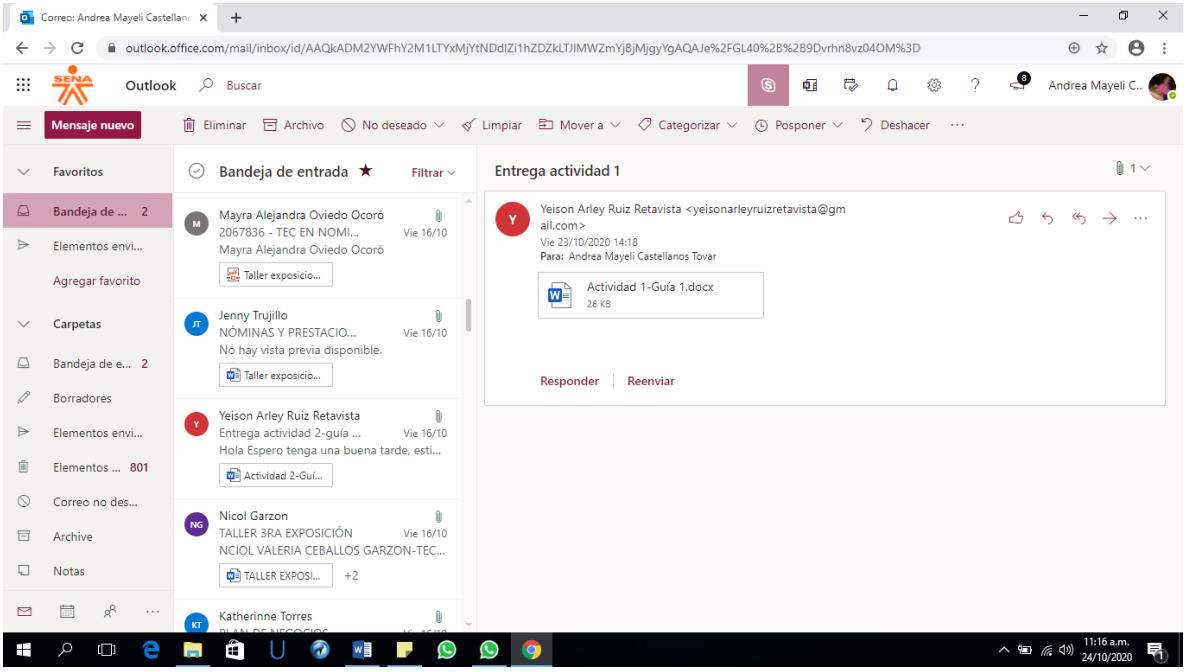

Atención al Cliente
+57 310 3429527, +57 311 3471032, +57 311 8652368, +57 312 3105892, +57 313 8927448, +57 318 4493202, +57 320 ...
8/10/2020
Buen día muchachos, como han estado ?
11:50 a. m.
Les dejo el link para la sesión de mañana a las 8 am
11:51 a. m.
meet.google.com/deu-kzjb-ikc
11:51 a. m.
+57 311 8652368
Buenos días instructora.gracias buen día
11:51 a. m.
Feliz día !
11:51 a. m.
+57 311 3471032
Paola Lozano
Buen día gracias
11:51 a. m.
+57 322 3250279
Gracias instructora buena tarde
12:00 p. m.
9/10/2020
Tú
meet.google.com/deu-kzjb-ikc
Buen día. Recuerden la sesión de hoy. 8 am
8:03 a. m.
Escribe un mensaje aquí
11:13 a.m.
24/10/2020


Atención al Cliente
+57 310 3429527, +57 311 3471032, +57 311 8652368, +57 312 3105892, +57 313 8927448, +57 318 4493202, +57 320 ...
9/10/2020
Evelyn Valencia 10:02 AM
para acastellanost
10:03 a. m.
+57 314 4120254 ~Isabel Muñoz
SOCIALES-FICHA, 2067836-MOCOA
Agregar una etiqueta
DIANA MUÑ... 9:47 a. m.
para acastellanost
Escribe un mensaje aquí
11:13 a.m.
24/10/2020


Atención al Cliente
+57 310 3429527, +57 311 3471032, +57 311 8652368, +57 312 3105892, +57 313 8927448, +57 318 4493202, +57 320 ...
8:13 a. m.
16/10/2020
Taller exposicion 3.docx
DOCX • 47 kB
9:48 a. m.
acastellanost@sena.edu.co
9:49 a. m.
+57 311 8652368
NOMINA Y PRESTACIONES SOCIALES
NOMINA Y PRESTACI...
21 páginas • PPTX • 772 kB
9:58 a. m.
Instructora una pregunta hay que diseñar el formato y llenarlo o solo diseñarlo ?
10:34 a. m.
+57 311 8652368
Instructora una pregunta hay que diseñar el formato y llenarlo o solo diseñarlo ?
Las dos cosas. Porque un punto es diseñar y en el siguiente deben hacer la
Escribe un mensaje aquí
11:13 a.m.
24/10/2020

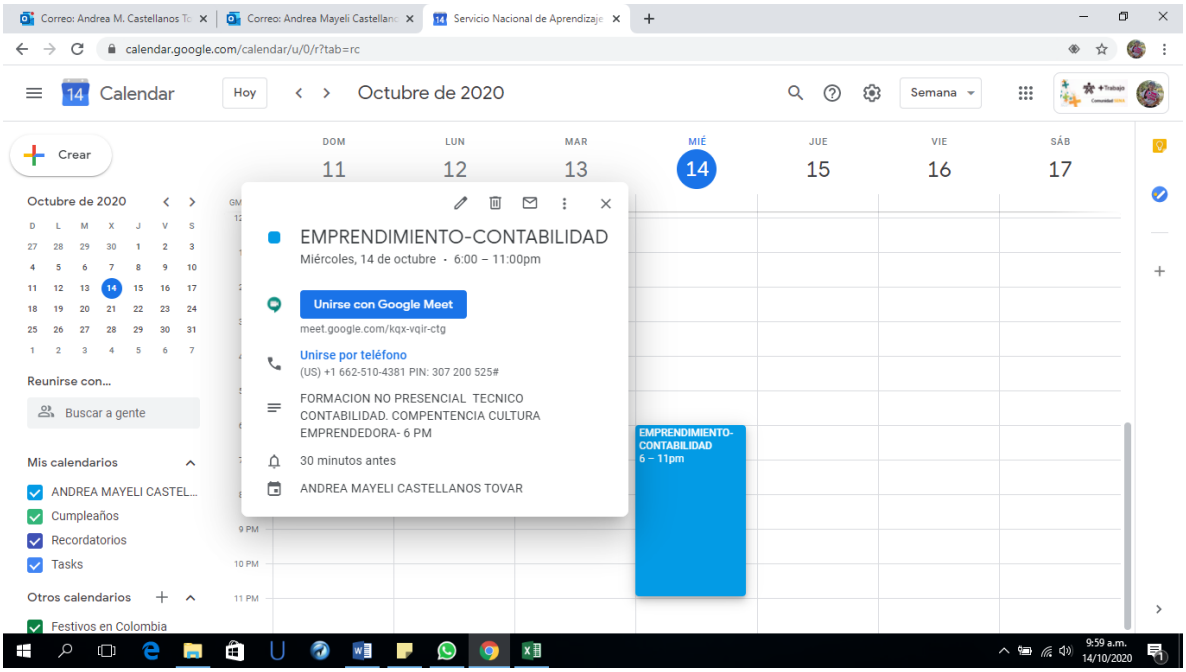

Atención al Cliente
+57 310 3429527, +57 311 3471032, +57 311 8652368, +57 312 3105892, +57 313 8927448, +57 318 4493202, +57 320 ...
Les dejo el link para la sesión de mañana 8:30 am 11:30 a. m.
meet.google.com/rvf-shqw-pbe 11:30 a. m.
+57 314 4120254 cambió a +57 320 3369069
AYER
Buen día. Regalenme un momento que no me quiere ingresar a Meet 8:31 a. m.
+57 312 3105892 ~Johan Rivera
Me confirman cuando ya se pueda entrar a la clase, porfavor 8:37 a. m.
Listo chicos ya 8:40 a. m.
+57 310 3429527 ~Jhasmin Cuaspud J...
SERVICIO AL CLIENTE ...
PPTX • 4 MB 9:11 a. m.
Taller exposicion 4.docx
DOCX • 442 kB 9:15 a. m.
Escribe un mensaje aquí
11:13 a.m.
24/10/2020


Correo: Andrea Mayeli Castellano
outlook.office.com/mail/inbox/id/AAQkADM2YWFhY2M1LTYxMjYtNDdlZi1hZDZkLTJlMWZmYjBjMjgyYgAQAJe%2FGL40%2B%2B9Dvrhn8vz04OM%3D
Outlook
Buscar
Andrea Mayeli C..
Mensaje nuevo
Eliminar
Archivo
No deseado
Limpiar
Mover a
Categorizar
Posponer
Deshacer
Favoritos
Bandeja de ... 2
Elementos envi...
Agregar favorito
Carpetas
Bandeja de e... 2
Borradores
Elementos envi...
Elementos... 800
Correo no des...
Archive
Notas
Bandeja de entrada
Filtrar
Nicol Garzon
Taller exposición grupo 4
Vie 20:50
Nicol Valeria Ceballos Garzón Brillith Ver...
NICOL GARZO...
Elizabeth Rosero maya
Yadira Elizabeth Rosero ...
Vie 16:30
No hay vista previa disponible.
TALLER EXPOSI...
Yeison Arley Ruiz Retavista
Entrega actividad 1
Vie 14:18
No hay vista previa disponible.
Actividad 1-Guí...
Nicol Garzon
Desarollo exposición gru...
Vie 12:05
Nicol Valeria Ceballos Brillith Verónica Ce...
NICOL GARZO...
Jhasmin CJ
Vie 11:43
Entrega actividad 1
Yeison Arley Ruiz Retavista <yeisonarleyruizretavista@gmail.com>
Vie 23/10/2020 14:18
Para: Andrea Mayeli Castellanos Tovar
Actividad 1-Guía 1.docx
26 KB
Responder
Reenviar
11:16 a.m.
24/10/2020

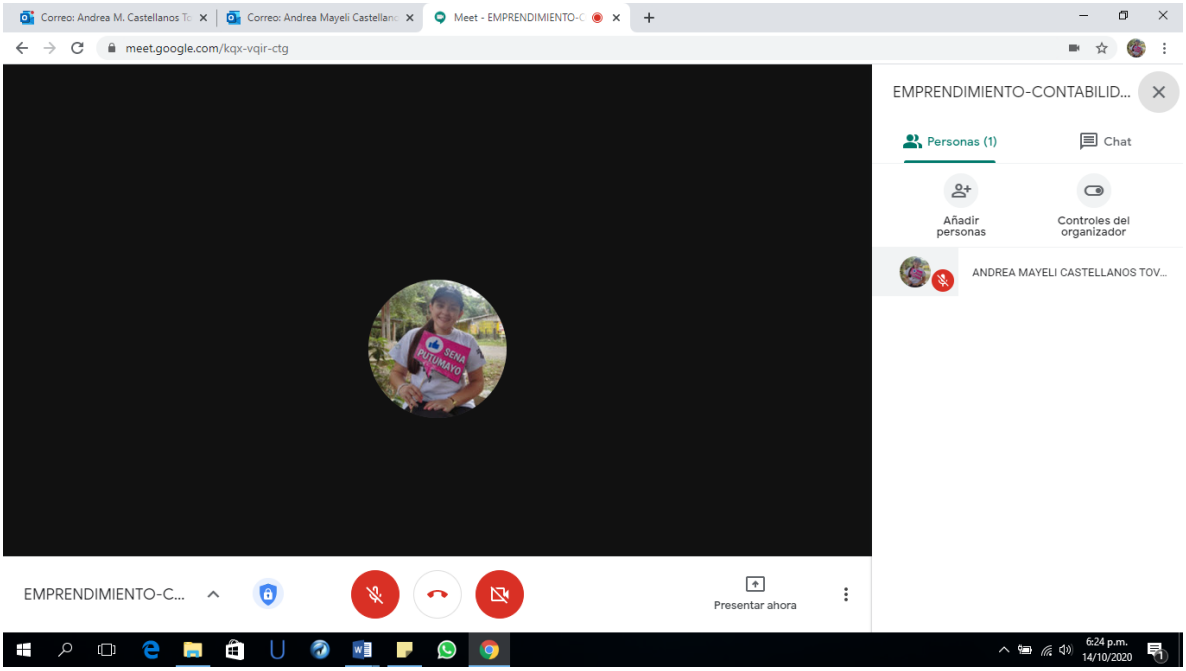

Correo: Andrea Mayeli Castellanc
outlook.office.com/mail/inbox/id/AAQkADM2YWFhY2M1LTYxMjYtNDdlZi1hZDZkLTJlMWZmYjBjMjgyYgAQAJe%2FGL40%2B%2B9Dvrhn8vz04OM%3D
Outlook
Buscar
Andrea Mayeli C..
Mensaje nuevo
Eliminar
Archivo
No deseado
Limpiar
Mover a
Categorizar
Posponer
Deshacer
Favoritos
Bandeja de ... 2
Elementos envi...
Agregar favorito
Carpetas
Bandeja de e... 2
Borradores
Elementos envi...
Elementos ... 801
Correo no des...
Archive
Notas
Bandeja de entrada
Filtrar
Mayra Alejandra Oviedo Ocoró
2067836 - TEC EN NOMI...
Vie 16/10
Mayra Alejandra Oviedo Ocoró
Taller exposicio...
Jenny Trujillo
NÓMINAS Y PRESTACIO...
Vie 16/10
No hay vista previa disponible.
Taller exposicio...
Yeison Arley Ruiz Retavista
Entrega actividad 2-guía ...
Vie 16/10
Hola Espero tenga una buena tarde, esti...
Actividad 2-Guí...
Nicol Garzon
TALLER 3RA EXPOSICIÓN
Vie 16/10
NCIOL VALERIA CEBALLOS GARZON-TEC...
TALLER EXPOSI...
+2
Katherinne Torres
Entrega actividad 1
1
Yeison Arley Ruiz Retavista <yeisonarleyruizretavista@gmail.com>
Vie 23/10/2020 14:18
Para: Andrea Mayeli Castellanos Tovar
Actividad 1-Guía 1.docx
26 KB
Responder
Reenviar
11:16 a.m.
24/10/2020

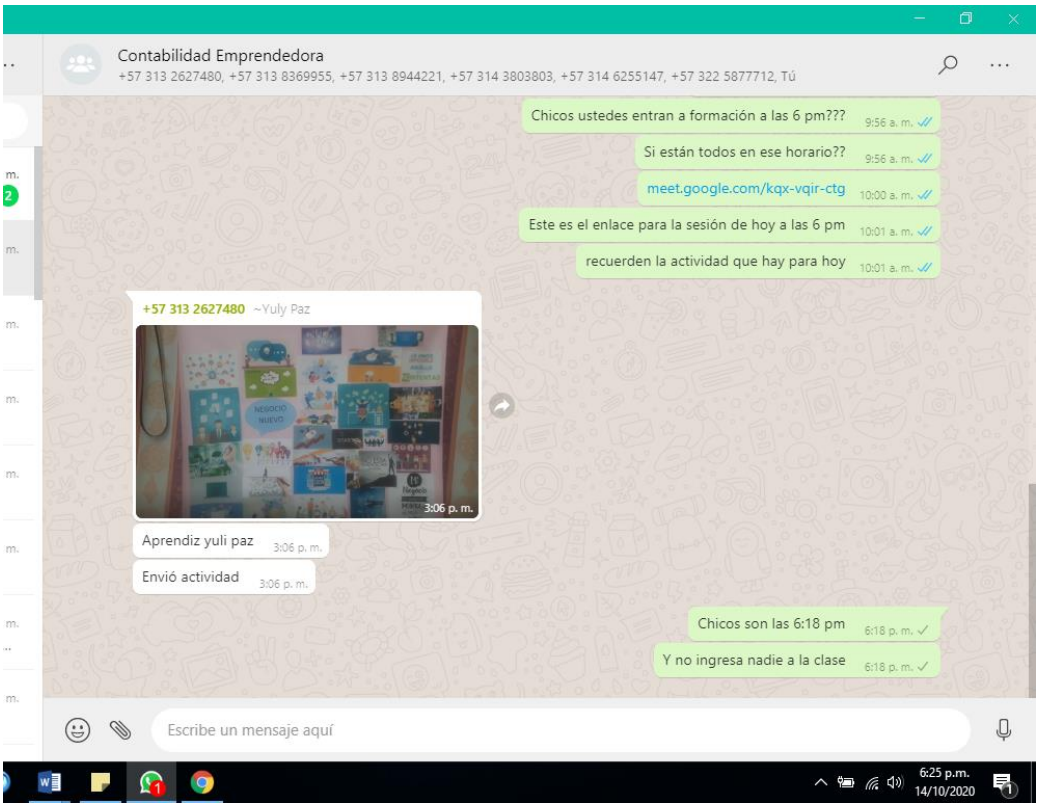
EVIDENCIAS 7-28 0CTUBRE

TECNICO OPERACIONES FINANCIERAS

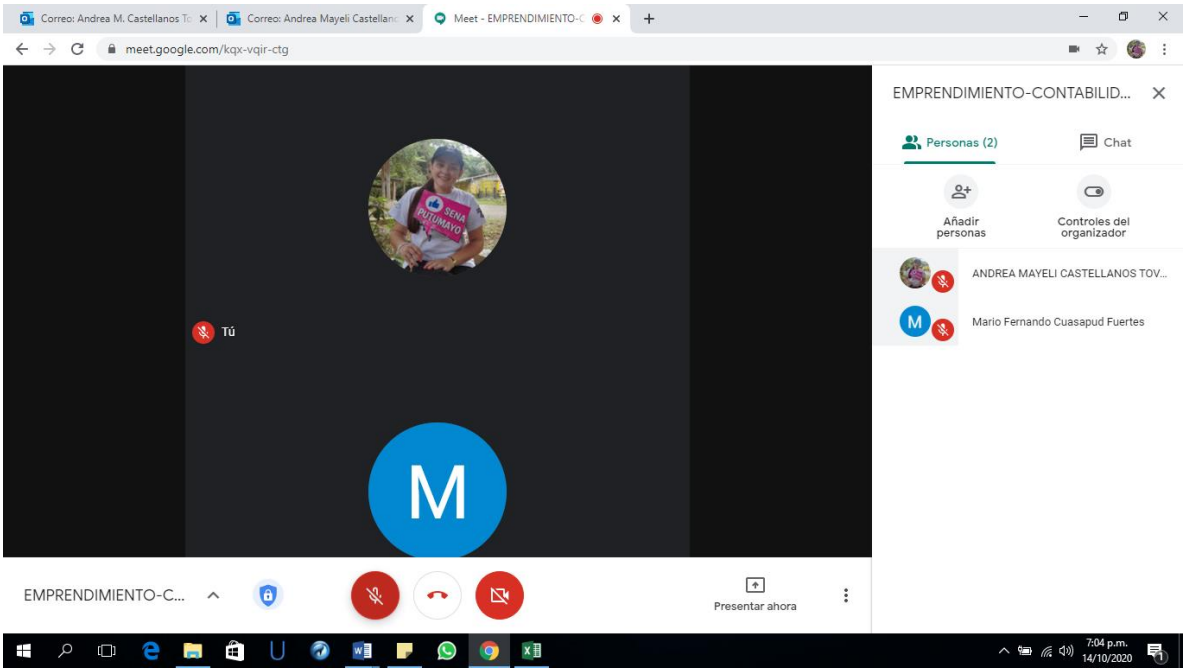


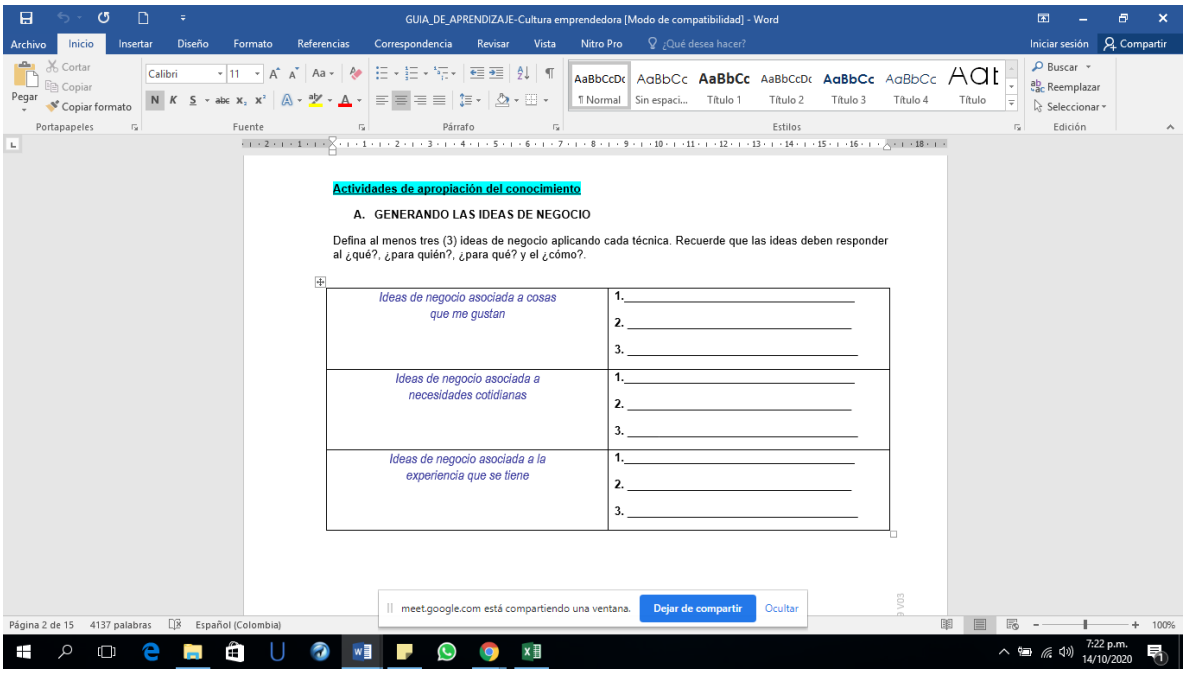
6:23 pm y nadie ingresa a formación, ni tampoco responden los mensajes del grupo de WhatsApp

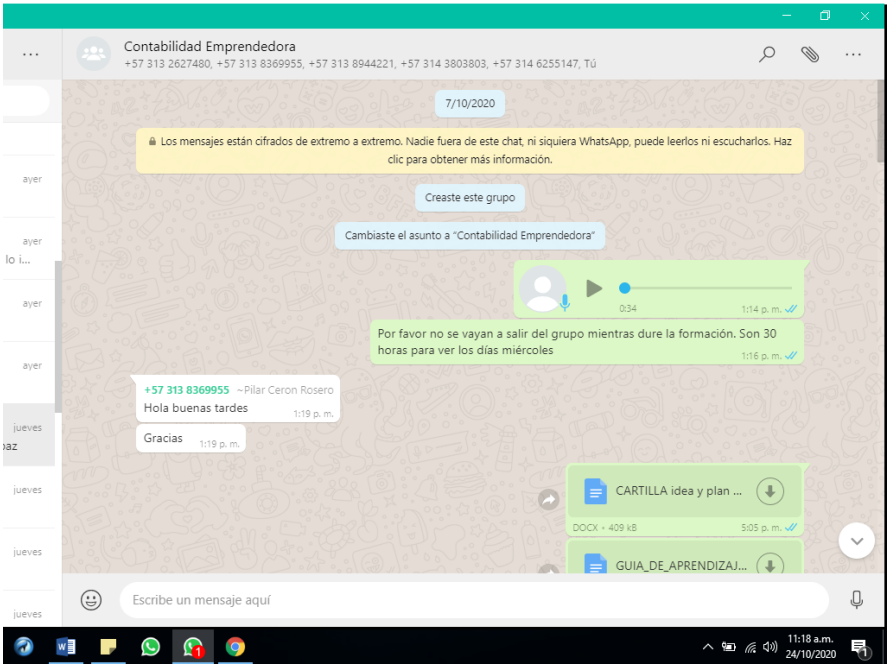


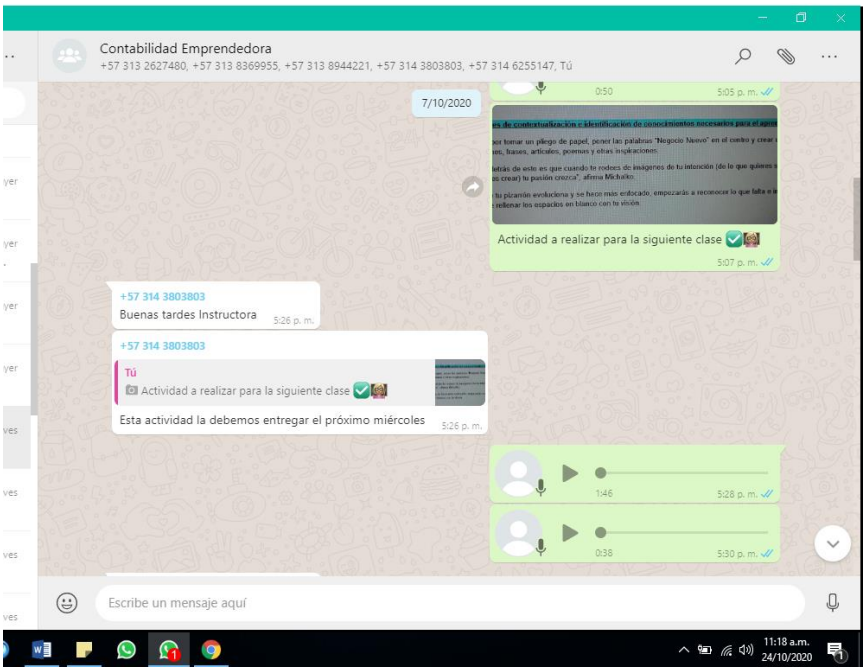


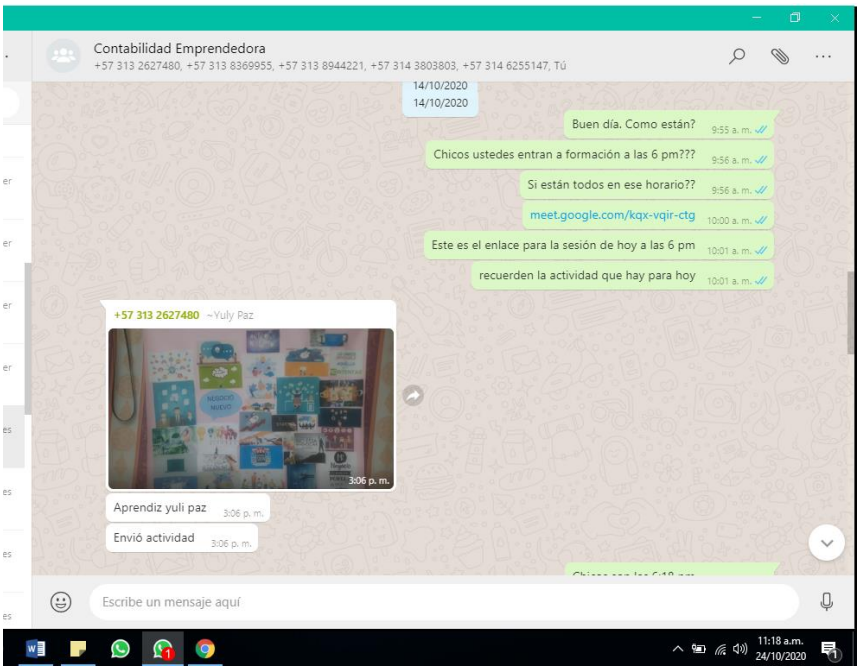
7:05 pm y solo un aprendiz

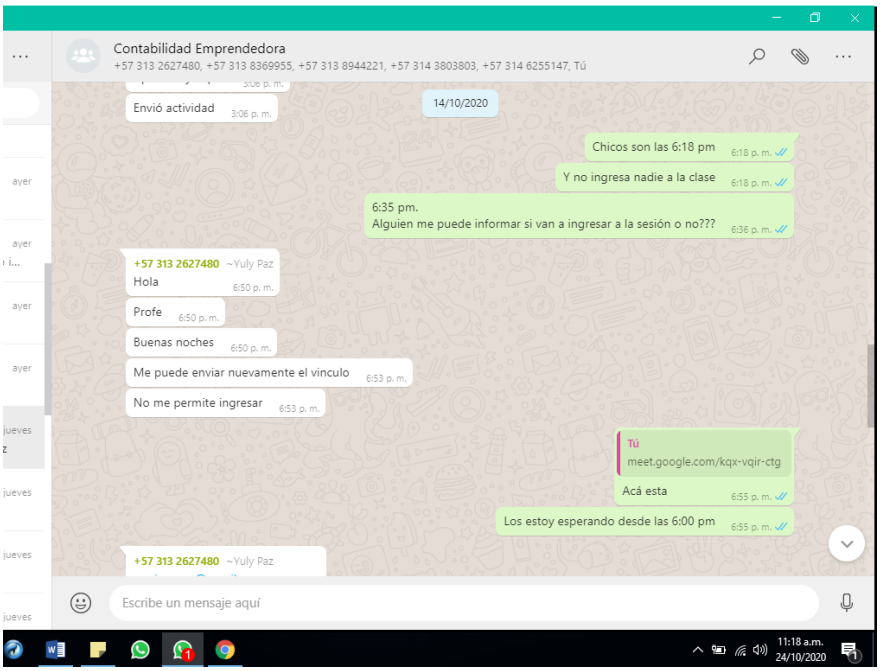


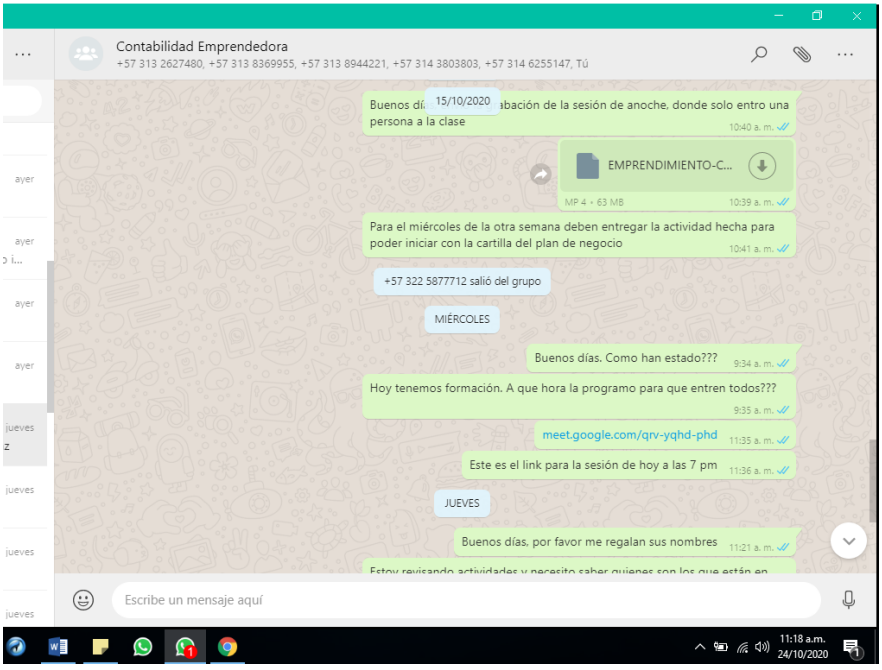

GUIA_DE_APRENDIZAJE-Cultura emprendedora [Modo de compatibilidad] - Word
Actividades de apropiación del conocimiento
A. GENERANDO LAS IDEAS DE NEGOCIO
Defina al menos tres (3) ideas de negocio aplicando cada técnica. Recuerde que las ideas deben responder al ¿qué?, ¿para quién?, ¿para qué? y el ¿cómo?.
Ideas de negocio asociada a cosas que me gustan
Ideas de negocio asociada a necesidades cotidianas
Ideas de negocio asociada a la experiencia que se tiene
1.
2.
3.
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Página 2 de 15
4137 palabras
Español (Colombia)
100%
7:22 p.m.
14/10/2020

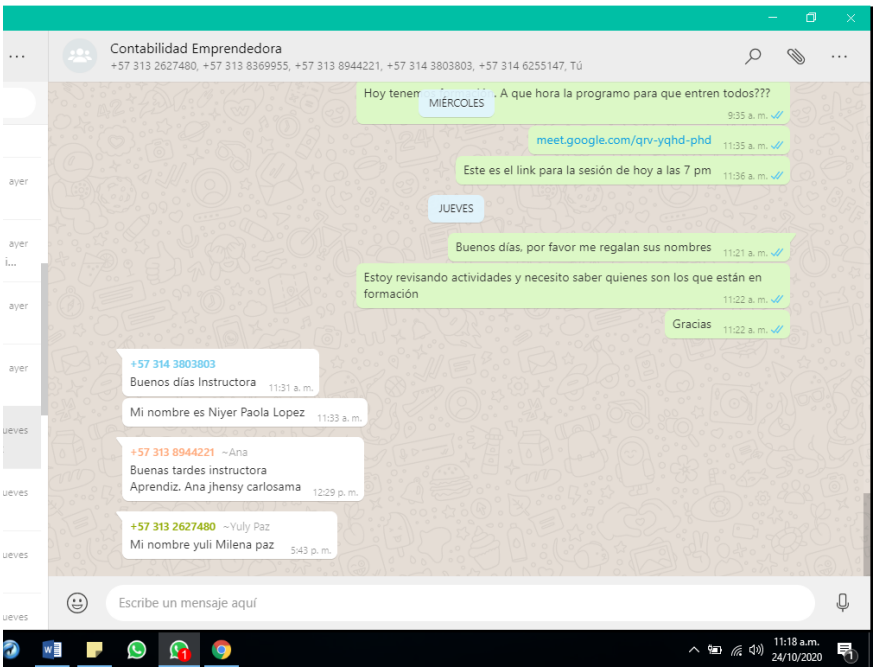

Contabilidad Emprendedora
+57 313 2627480, +57 313 8369955, +57 313 8944221, +57 314 3803803, +57 314 6255147, Tú
7/10/2020
Los mensajes están cifrados de extremo a extremo. Nadie fuera de este chat, ni siquiera WhatsApp, puede leerlos ni escucharlos. Haz clic para obtener más información.
Creaste este grupo
Cambiaste el asunto a "Contabilidad Emprendedora"
0:34
1:14 p. m.
Por favor no se vayan a salir del grupo mientras dure la formación. Son 30 horas para ver los días miércoles
1:16 p. m.
+57 313 8369955 ~Pilar Ceron Rosero
Hola buenas tardes
1:19 p. m.
Gracias
1:19 p. m.
CARTILLA idea y plan ...
DOCX • 409 kB
5:05 p. m.
GUIA_DE_APRENDIZAJ...
Escribe un mensaje aquí
11:18 a.m.
24/10/2020

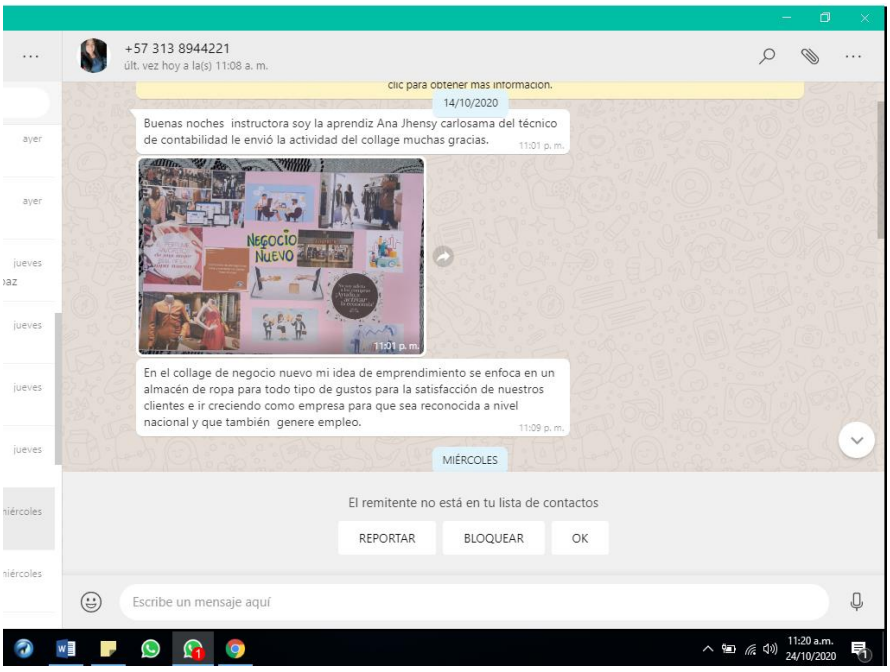

Contabilidad Emprendedora
+57 313 2627480, +57 313 8369955, +57 313 8944221, +57 314 3803803, +57 314 6255147, Tú
7/10/2020
Actividad a realizar para la siguiente clase
5:07 p. m.
+57 314 3803803
Buenas tardes Instructora
5:26 p. m.
+57 314 3803803
Tú
Actividad a realizar para la siguiente clase
Esta actividad la debemos entregar el próximo miércoles
5:26 p. m.
1:46
5:28 p. m.
0:38
5:30 p. m.
Escribe un mensaje aquí
11:18 a.m.
24/10/2020

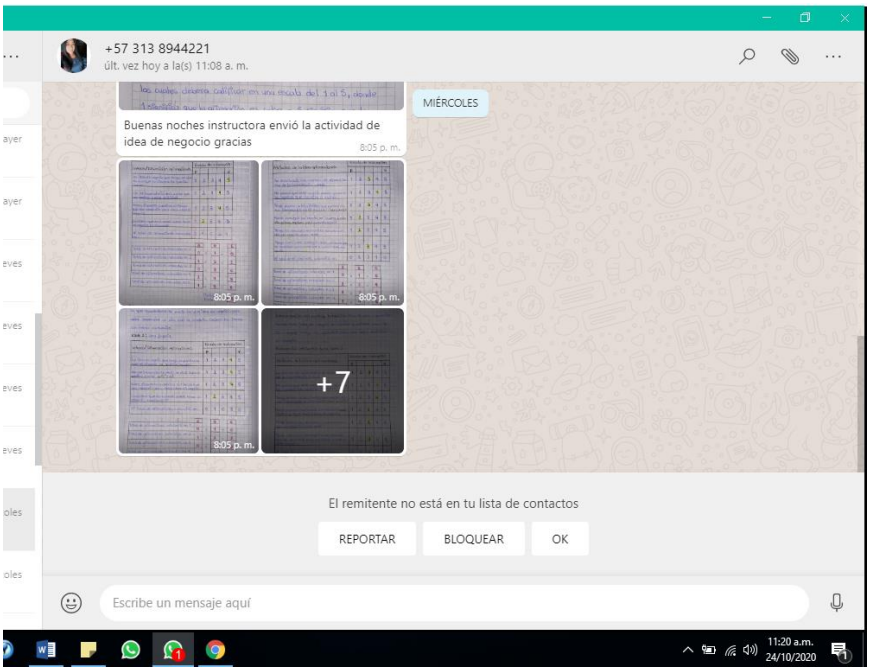

Contabilidad Emprendedora
+57 313 2627480, +57 313 8369955, +57 313 8944221, +57 314 3803803, +57 314 6255147, Tú
14/10/2020
14/10/2020
Buen día. Como están?
9:55 a. m.
Chicos ustedes entran a formación a las 6 pm???
9:56 a. m.
Si están todos en ese horario??
9:56 a. m.
meet.google.com/kqx-vqir-ctg
10:00 a. m.
Este es el enlace para la sesión de hoy a las 6 pm
10:01 a. m.
recuerden la actividad que hay para hoy
10:01 a. m.
+57 313 2627480 ~Yuly Paz
3:06 p. m.
Aprendiz yuli paz
3:06 p. m.
Envió actividad
3:06 p. m.
Escribe un mensaje aquí
11:18 a.m.
24/10/2020


Contabilidad Emprendedora
+57 313 2627480, +57 313 8369955, +57 313 8944221, +57 314 3803803, +57 314 6255147, Tú
Envió actividad 3:06 p. m.
14/10/2020
Chicos son las 6:18 pm 6:18 p. m.
Y no ingresa nadie a la clase 6:18 p. m.
6:35 pm.
Alguien me puede informar si van a ingresar a la sesión o no??? 6:36 p. m.
+57 313 2627480 ~Yuly Paz
Hola 6:50 p. m.
Profe 6:50 p. m.
Buenas noches 6:50 p. m.
Me puede enviar nuevamente el vinculo 6:53 p. m.
No me permite ingresar 6:53 p. m.
Tú
meet.google.com/kqx-vqir-ctg
Acá esta 6:55 p. m.
Los estoy esperando desde las 6:00 pm 6:55 p. m.
+57 313 2627480 ~Yuly Paz
Escribe un mensaje aquí
11:18 a.m.
24/10/2020

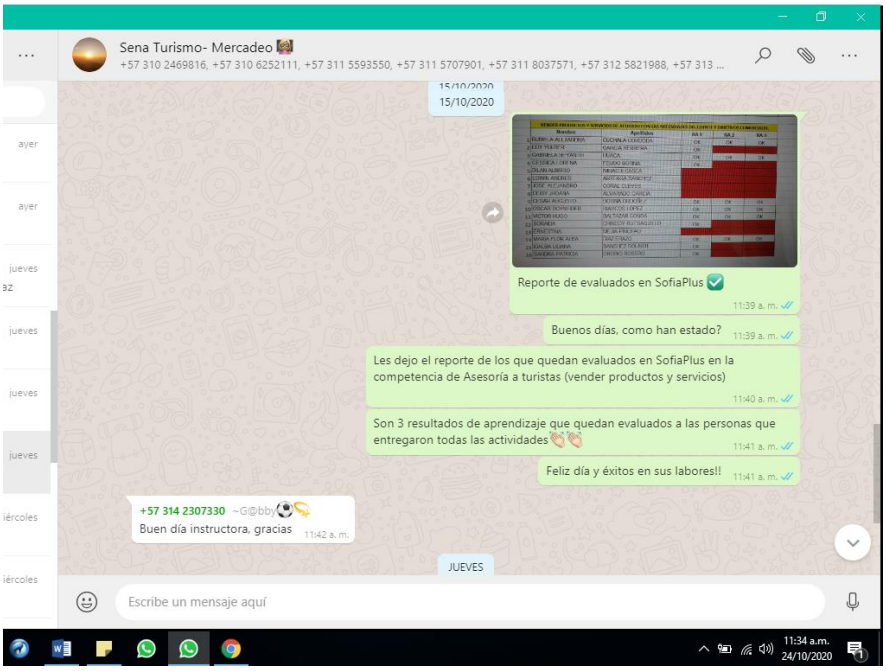

Contabilidad Emprendedora
+57 313 2627480, +57 313 8369955, +57 313 8944221, +57 314 3803803, +57 314 6255147, Tú
15/10/2020
Buenos dí abación de la sesión de anoche, donde solo entro una persona a la clase 10:40 a. m.
EMPRENDIMIENTO-C...
MP 4 • 63 MB 10:39 a. m.
Para el miércoles de la otra semana deben entregar la actividad hecha para poder iniciar con la cartilla del plan de negocio 10:41 a. m.
+57 322 5877712 salió del grupo
MIÉRCOLES
Buenos días. Como han estado??? 9:34 a. m.
Hoy tenemos formación. A que hora la programo para que entren todos??? 9:35 a. m.
meet.google.com/qrv-yqhd-phd 11:35 a. m.
Este es el link para la sesión de hoy a las 7 pm 11:36 a. m.
JUEVES
Buenos días, por favor me regalan sus nombres 11:21 a. m.
Escribe un mensaje aquí
11:18 a.m.
24/10/2020

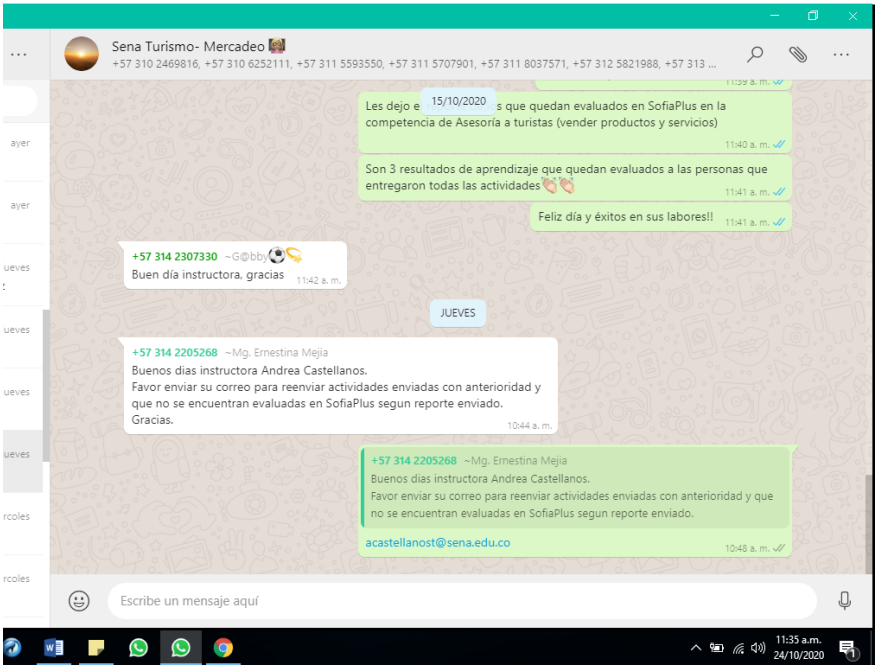

Contabilidad Emprendedora
+57 313 2627480, +57 313 8369955, +57 313 8944221, +57 314 3803803, +57 314 6255147, Tú
Hoy tenem . A que hora la programo para que entren todos???
9:35 a. m.
MIÉRCOLES
meet.google.com/qrv-yqhd-phd
11:35 a. m.
Este es el link para la sesión de hoy a las 7 pm
11:36 a. m.
JUEVES
Buenos días, por favor me regalan sus nombres
11:21 a. m.
Estoy revisando actividades y necesito saber quienes son los que están en formación
11:22 a. m.
Gracias
11:22 a. m.
+57 314 3803803
Buenos días Instructora
11:31 a. m.
Mi nombre es Niyer Paola Lopez
11:33 a. m.
+57 313 8944221 ~Ana
Buenas tardes instructora
Aprendiz. Ana jhensy carlosama
12:29 p. m.
+57 313 2627480 ~Yuly Paz
Mi nombre yuli Milena paz
5:43 p. m.
Escribe un mensaje aquí
11:18 a.m.
24/10/2020


+57 313 8944221
últ. vez hoy a la(s) 11:08 a. m.
clic para obtener más información.
14/10/2020
Buenas noches instructora soy la aprendiz Ana Jhensy carlosama del técnico de contabilidad le envió la actividad del collage muchas gracias.
11:01 p. m.
NEGOCIO NUEVO
11:01 p. m.
En el collage de negocio nuevo mi idea de emprendimiento se enfoca en un almacén de ropa para todo tipo de gustos para la satisfacción de nuestros clientes e ir creciendo como empresa para que sea reconocida a nivel nacional y que también genere empleo.
11:09 p. m.
MIÉRCOLES
El remitente no está en tu lista de contactos
REPORTAR
BLOQUEAR
OK
Escribe un mensaje aquí
11:20 a.m.
24/10/2020


+57 313 8944221
últ. vez hoy a la(s) 11:08 a. m.
MIÉRCOLES
Buenas noches instructora envió la actividad de idea de negocio gracias
8:05 p. m.
8:05 p. m.
8:05 p. m.
8:05 p. m.
+7
El remitente no está en tu lista de contactos
REPORTAR
BLOQUEAR
OK
Escribe un mensaje aquí
11:20 a.m.
24/10/2020

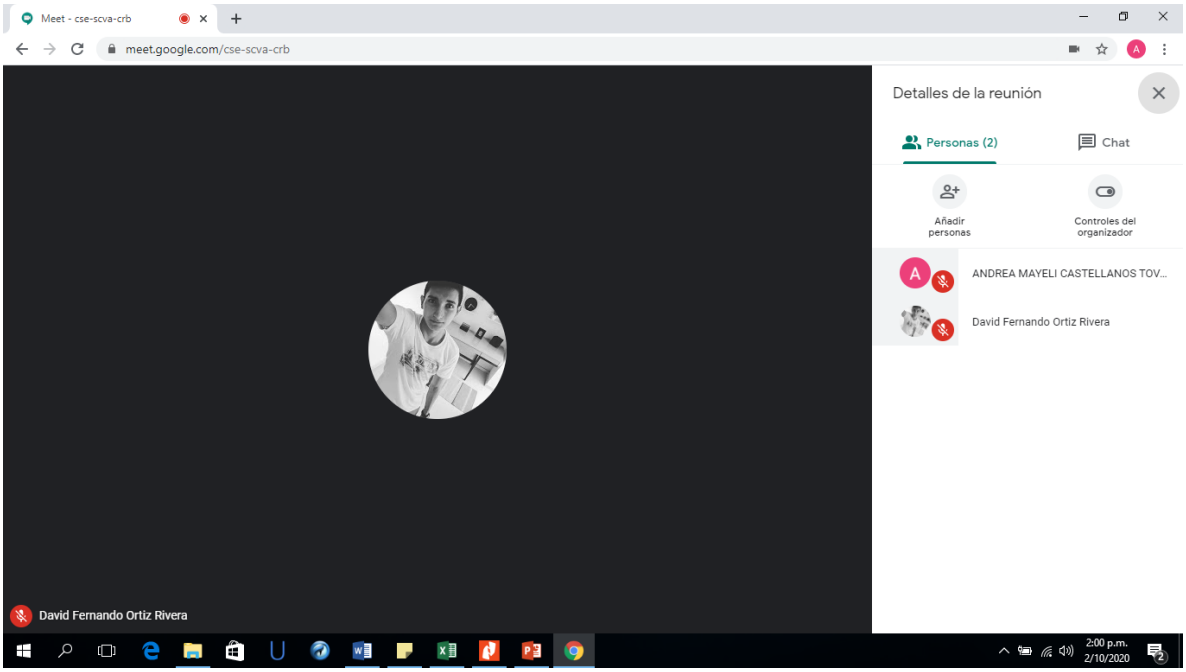
COMERCIALIZAR PORTAFOLIO

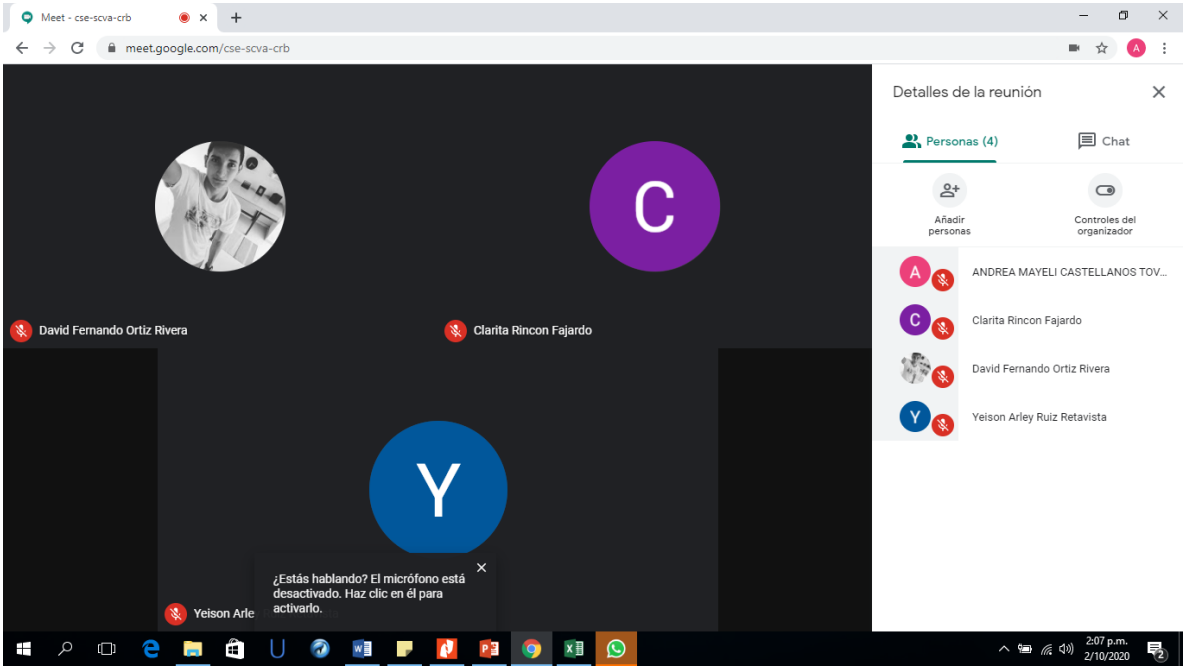


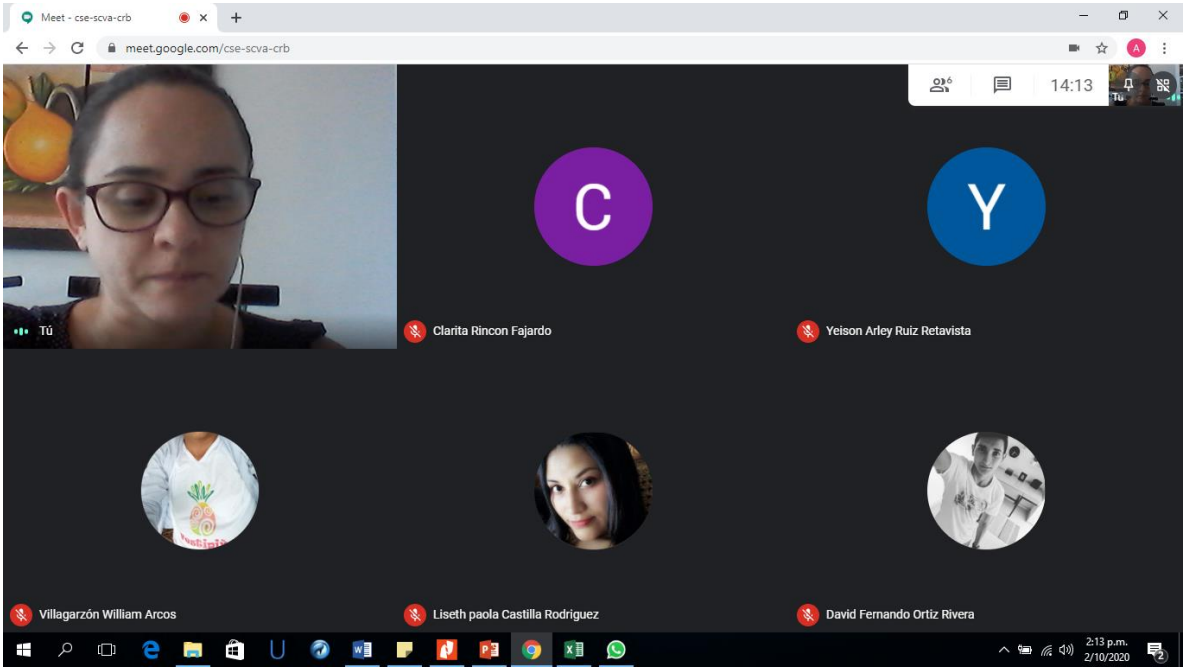


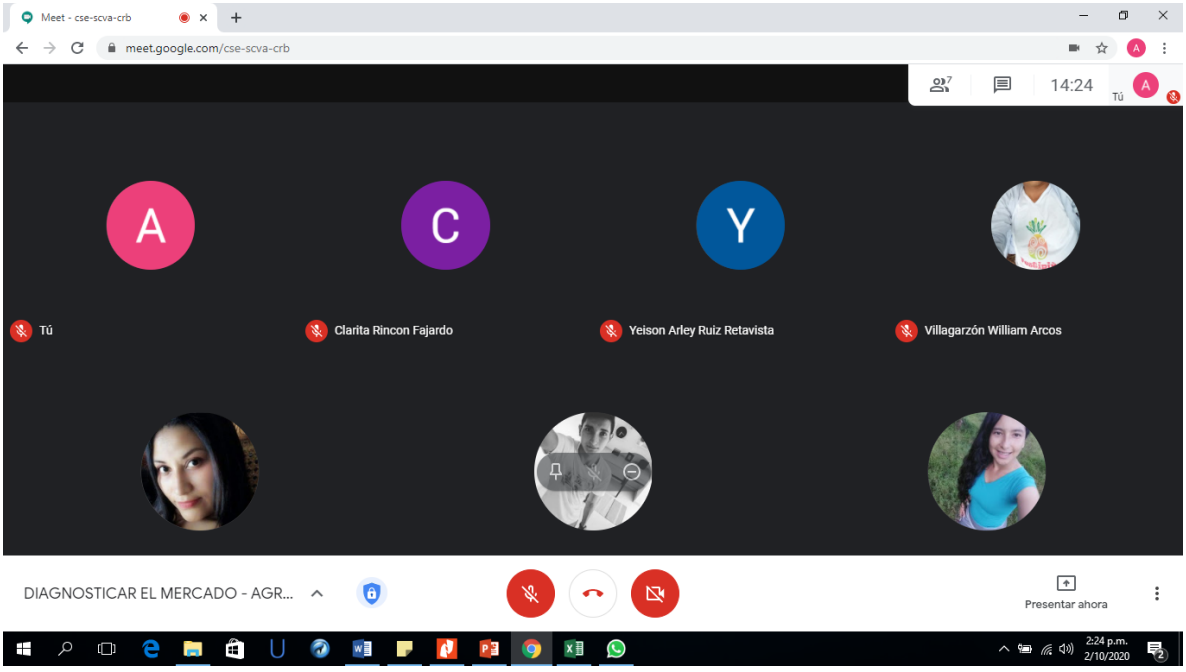
EVIDENCIAS 2-30 OCTUBRE

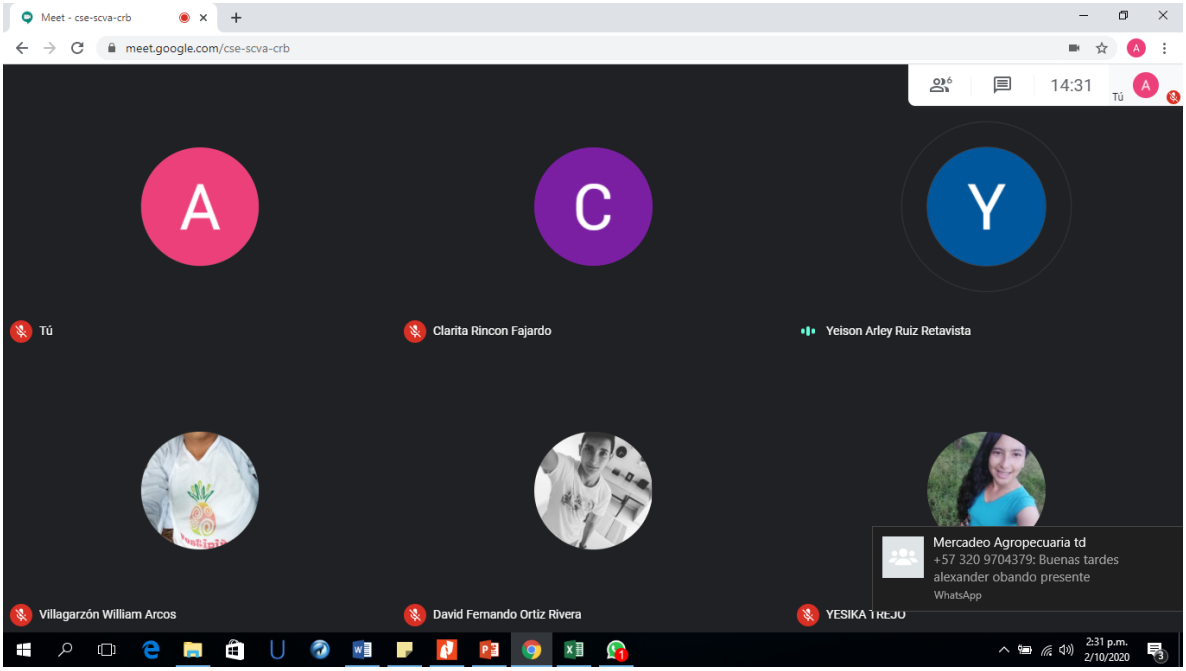
TECNOLOGO AGROPECUARIA-

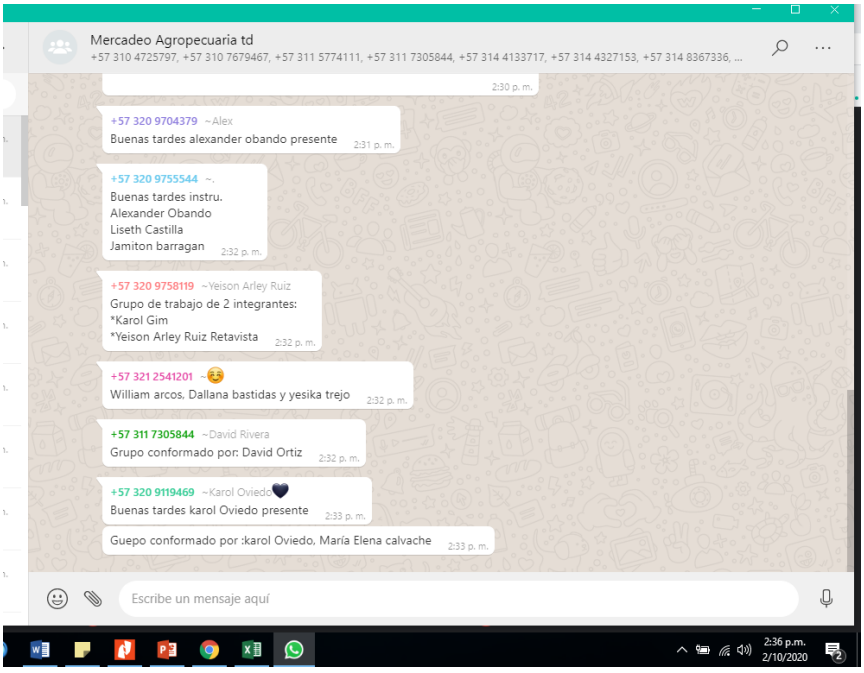


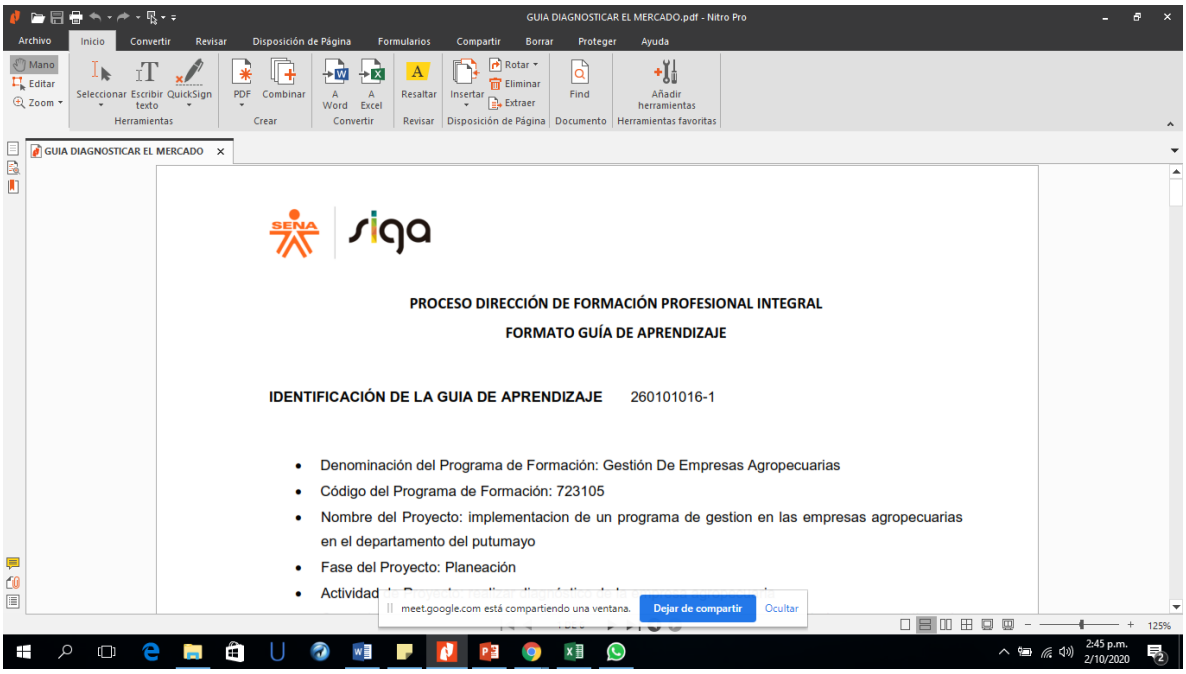


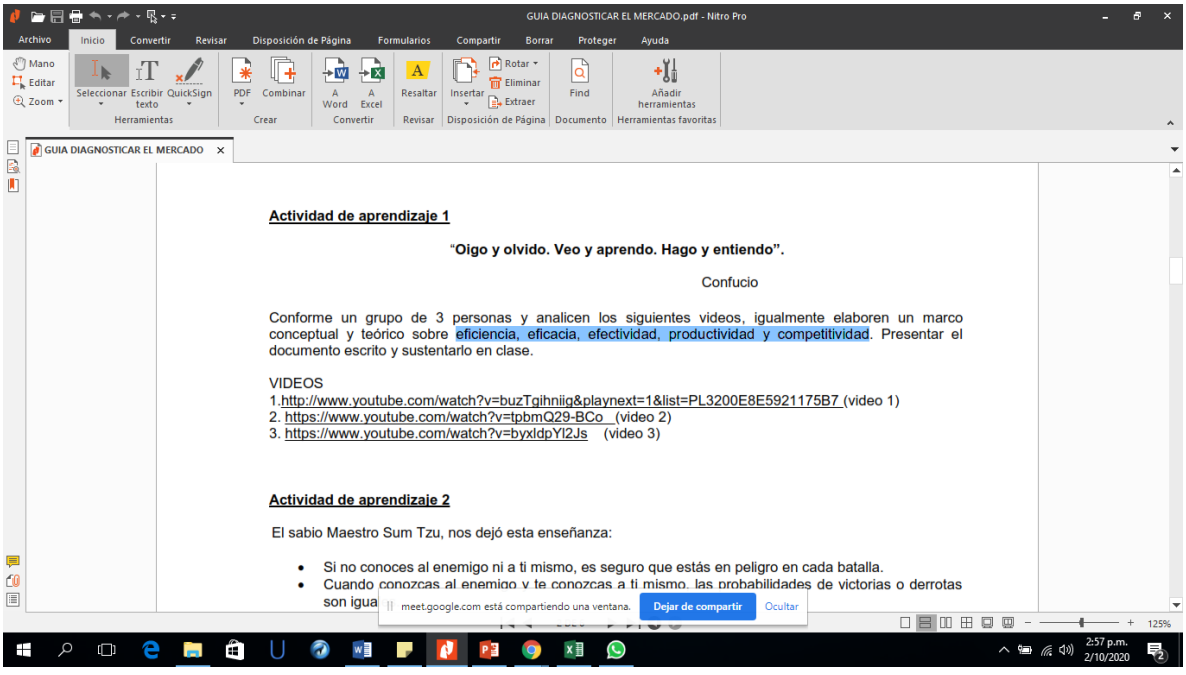

Meet - cse-scva-crb
meet.google.com/cse-scva-crb
14:13
Tú
C
Y
Clarita Rincon Fajardo
Yeison Arley Ruiz Retavista
Villagarzón William Arcos
Liseth paola Castilla Rodriguez
David Fernando Ortiz Rivera
2:13 p.m.
2/10/2020

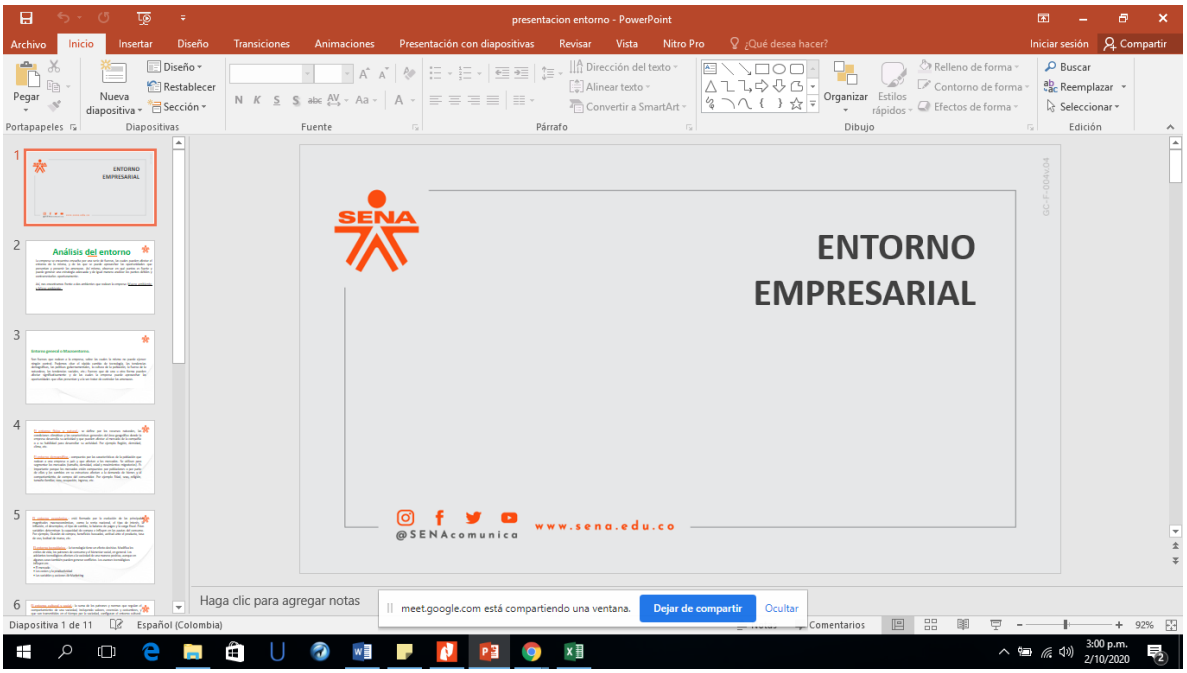

Meet - cse-scva-crb
meet.google.com/cse-scva-crb
14:24
Tú
A
C
Y
Tú
Clarita Rincon Fajardo
Yeison Arley Ruiz Retavista
Villagarzón William Arcos
DIAGNOSTICAR EL MERCADO - AGR...
Presentar ahora
2:24 p.m.
2/10/2020

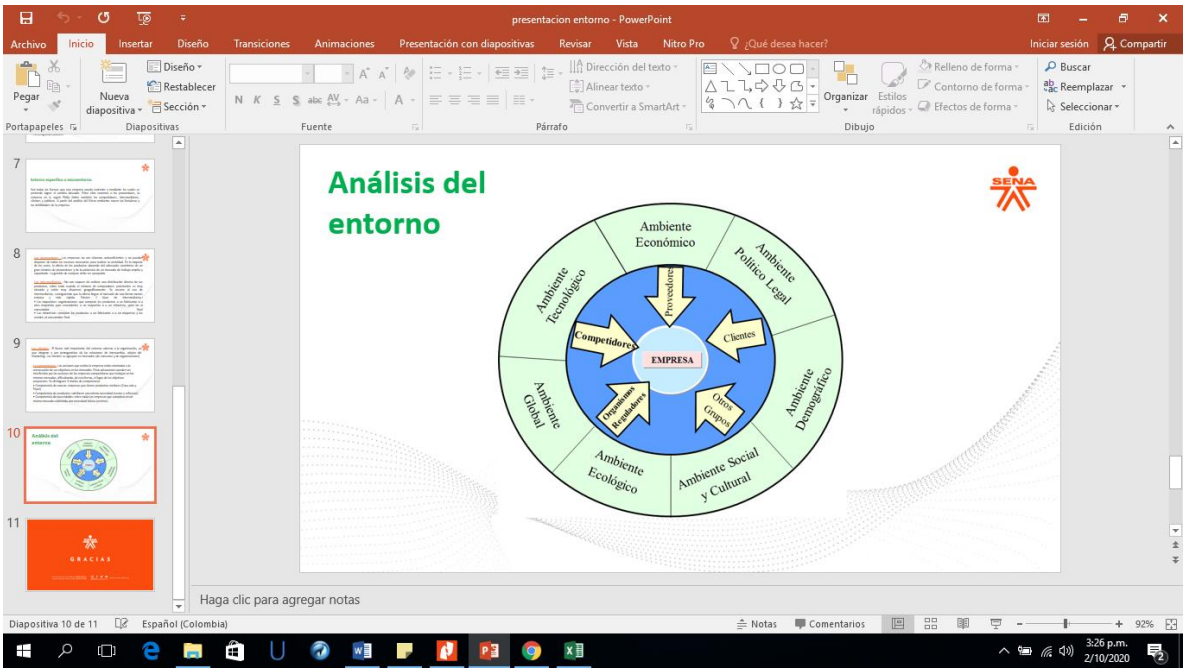

Meet - cse-scva-crb
meet.google.com/cse-scva-crb
14:31
Tú
Clarita Rincon Fajardo
Yeison Arley Ruiz Retavista
Villagarzón William Arcos
David Fernando Ortiz Rivera
YESIKA TREJO
Mercadeo Agropecuaria td
+57 320 9704379: Buenas tardes alexander obando presente
WhatsApp
2:31 p.m.
2/10/2020


Mercadeo Agropecuaria td
+57 310 4725797, +57 310 7679467, +57 311 5774111, +57 311 7305844, +57 314 4133717, +57 314 4327153, +57 314 8367336, ...
2:30 p. m.
+57 320 9704379 ~Alex
Buenas tardes alexander obando presente
2:31 p. m.
+57 320 9755544 ~.
Buenas tardes instru.
Alexander Obando
Liseth Castilla
Jamiton barragan
2:32 p. m.
+57 320 9758119 ~Yeison Arley Ruiz
Grupo de trabajo de 2 integrantes:
*Karol Gim
*Yeison Arley Ruiz Retavista
2:32 p. m.
+57 321 2541201 ~
William arcos, Dallana bastidas y yesika trejo
2:32 p. m.
+57 311 7305844 ~David Rivera
Grupo conformado por: David Ortiz
2:32 p. m.
+57 320 9119469 ~Karol Oviedo
Buenas tardes karol Oviedo presente
2:33 p. m.
Guepo conformado por :karol Oviedo, María Elena calvache
2:33 p. m.
Escribe un mensaje aquí
2:36 p.m.
2/10/2020

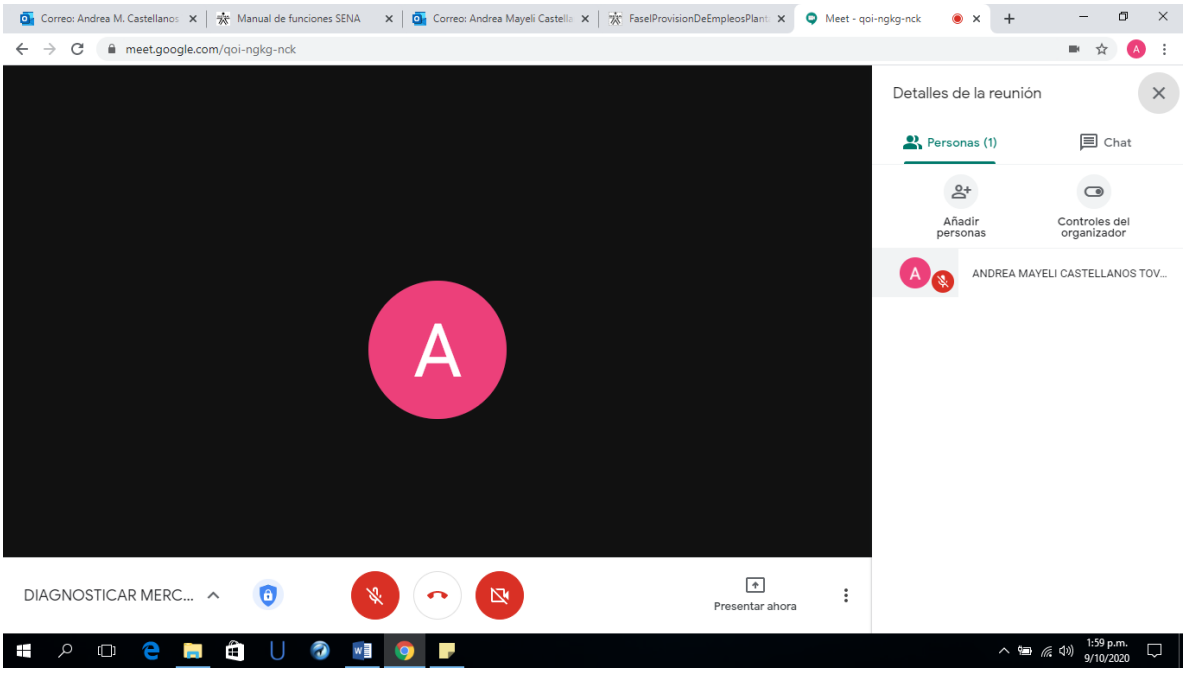

GUIA DIAGNOSTICAR EL MERCADO.pdf - Nitro Pro
Archivo
Inicio
Convertir
Revisar
Disposición de Página
Formularios
Compartir
Borrar
Proteger
Ayuda
GUIA DIAGNOSTICAR EL MERCADO
PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE
IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE 260101016-1
Denominación del Programa de Formación: Gestión De Empresas Agropecuarias
Código del Programa de Formación: 723105
Nombre del Proyecto: implementacion de un programa de gestion en las empresas agropecuarias en el departamento del putumayo
Fase del Proyecto: Planeación
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
2:45 p.m.
2/10/2020

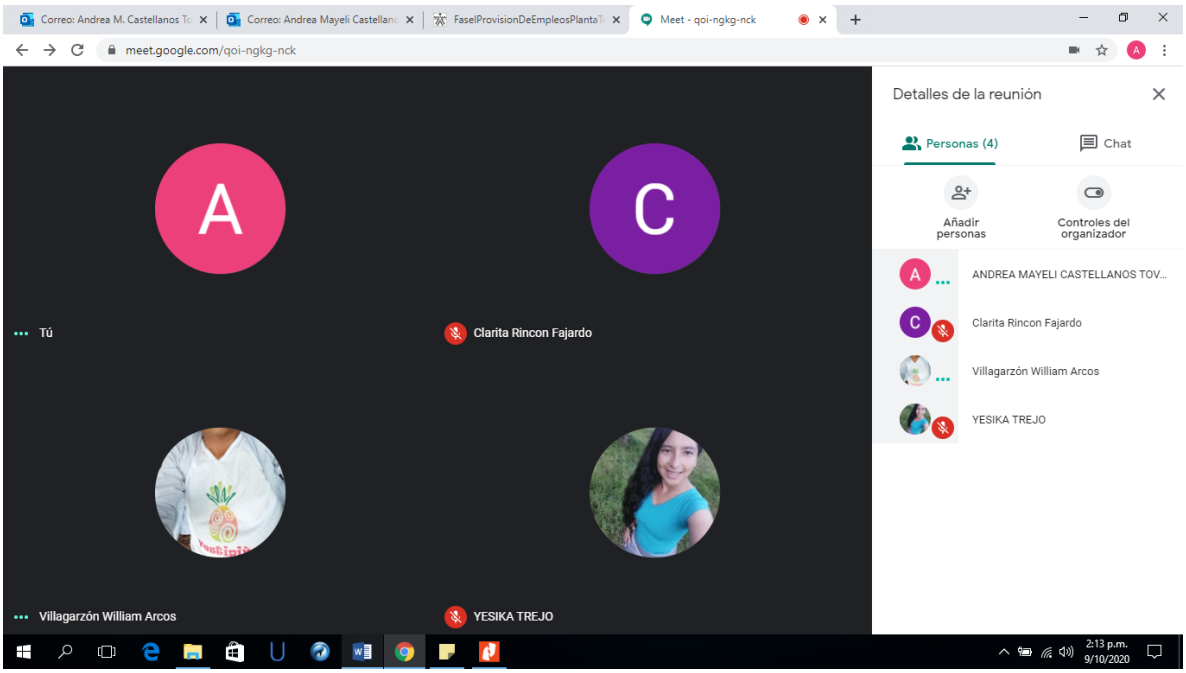

GUIA DIAGNOSTICAR EL MERCADO.pdf - Nitro Pro
GUIA DIAGNOSTICAR EL MERCADO
Actividad de aprendizaje 1
"Oigo y olvido. Veo y aprendo. Hago y entiendo".
Confucio
Conforme un grupo de 3 personas y analicen los siguientes videos, igualmente elaboren un marco conceptual y teórico sobre eficiencia, eficacia, efectividad, productividad y competitividad. Presentar el documento escrito y sustentarlo en clase.
VIDEOS
1.http://www.youtube.com/watch?v=buzTgihniig&playnext=1&list=PL3200E8E5921175B7 (video 1)
2. https://www.youtube.com/watch?v=tpbmQ29-BCo (video 2)
3. https://www.youtube.com/watch?v=byxldpYl2Js (video 3)
Actividad de aprendizaje 2
El sabio Maestro Sum Tzu, nos dejó esta enseñanza:
Si no conoces al enemigo ni a ti mismo, es seguro que estás en peligro en cada batalla.
Cuando conozcas al enemigo y te conozcas a ti mismo, las probabilidades de victorias o derrotas son igua
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
2:57 p.m.
2/10/2020

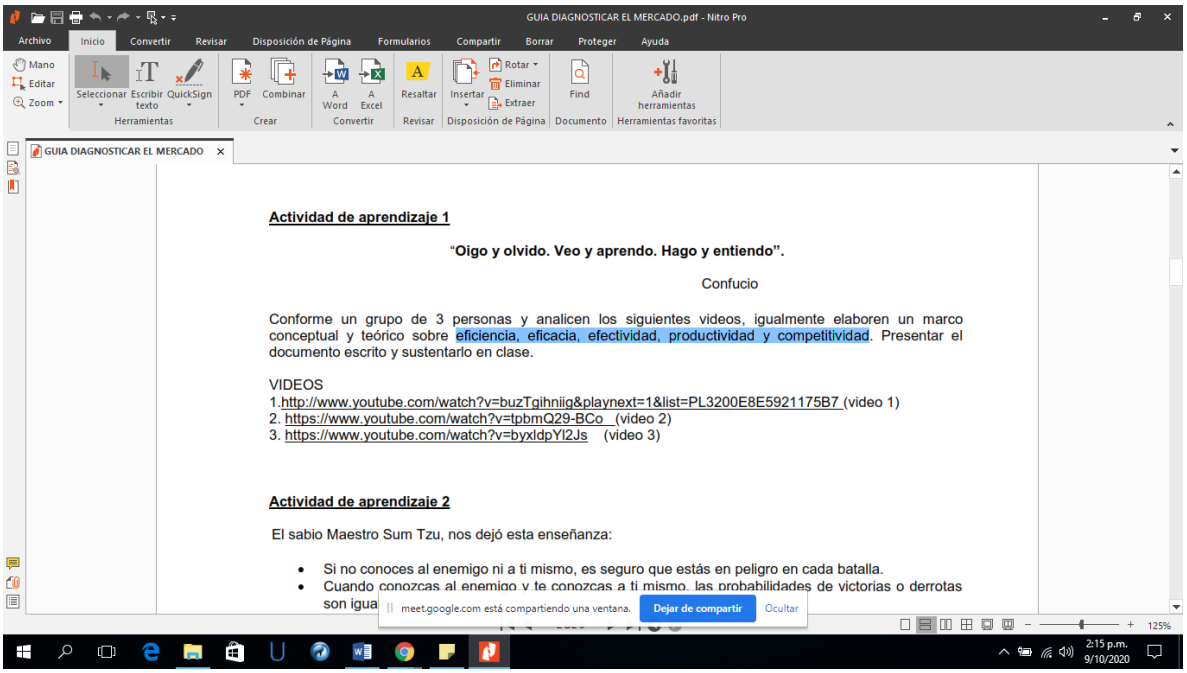

presentacion entorno - PowerPoint
ENTORNO
EMPRESARIAL
@SENAcomunica
www.sena.edu.co
Haga clic para agregar notas
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Diapositiva 1 de 11
Español (Colombia)
3:00 p.m.
2/10/2020

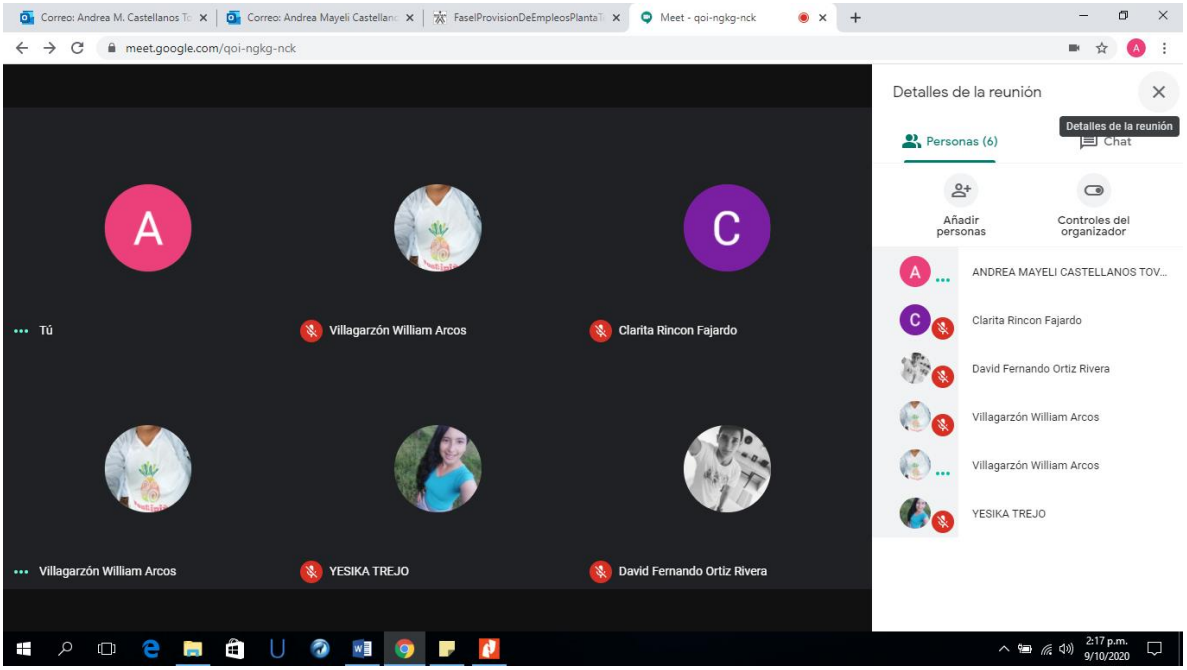

presentacion entorno - PowerPoint
Análisis del entorno
Ambiente Económico
Ambiente Político Legal
Ambiente Demográfico
Ambiente Social y Cultural
Ambiente Ecológico
Ambiente Global
Ambiente Tecnológico
Proveedores
Clientes
Competidores
EMPRESA
Organismos Reguladores
Otros Grupos
Haga clic para agregar notas
Diapositiva 10 de 11
Español (Colombia)
3:26 p.m.
2/10/2020

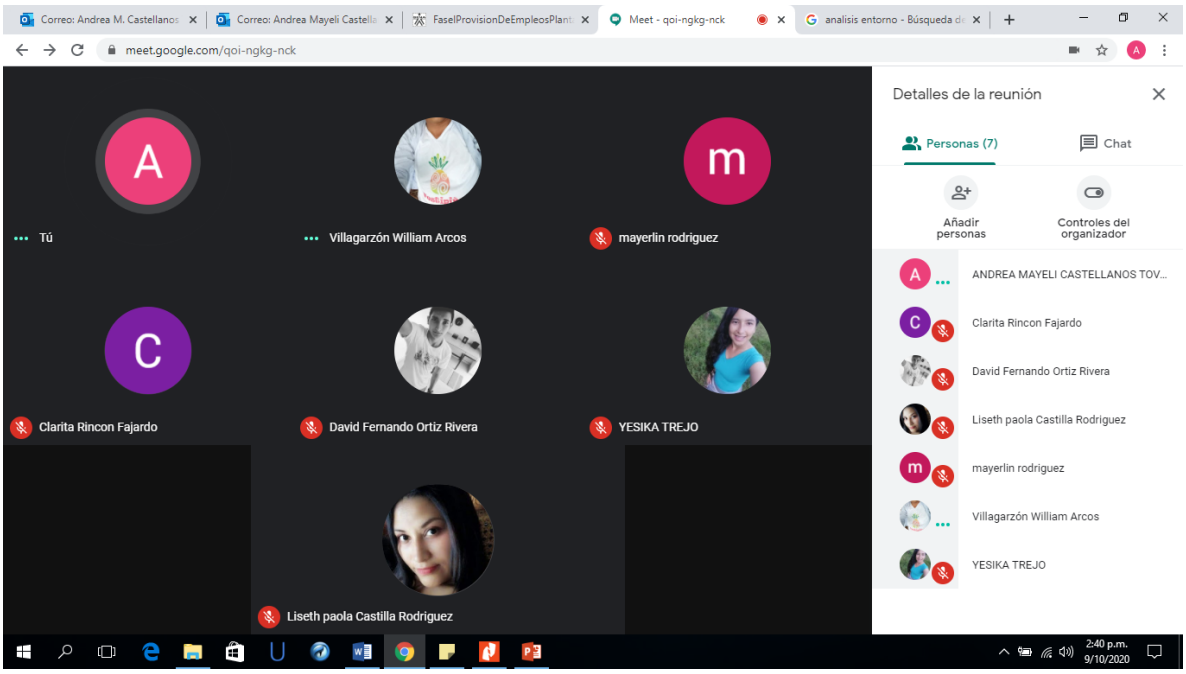
9 octubre

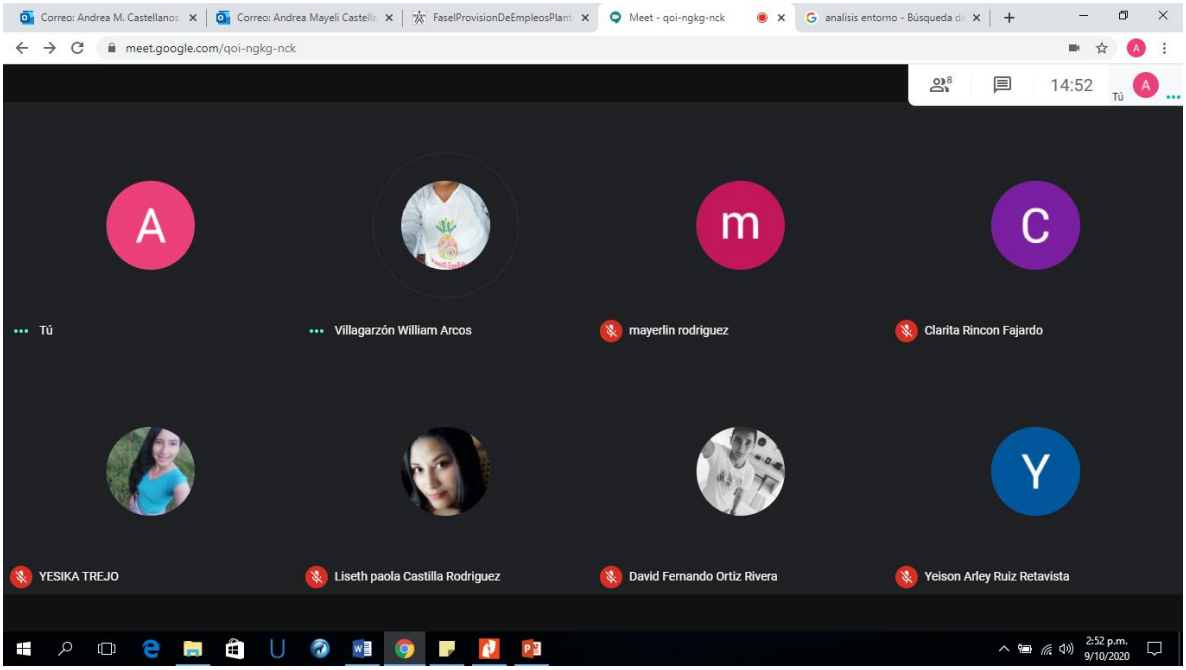

meet.google.com/qoi-ngkg-nck
Detalles de la reunión
Personas (1)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
DIAGNOSTICAR MERC...
Presentar ahora
1:59 p.m.
9/10/2020

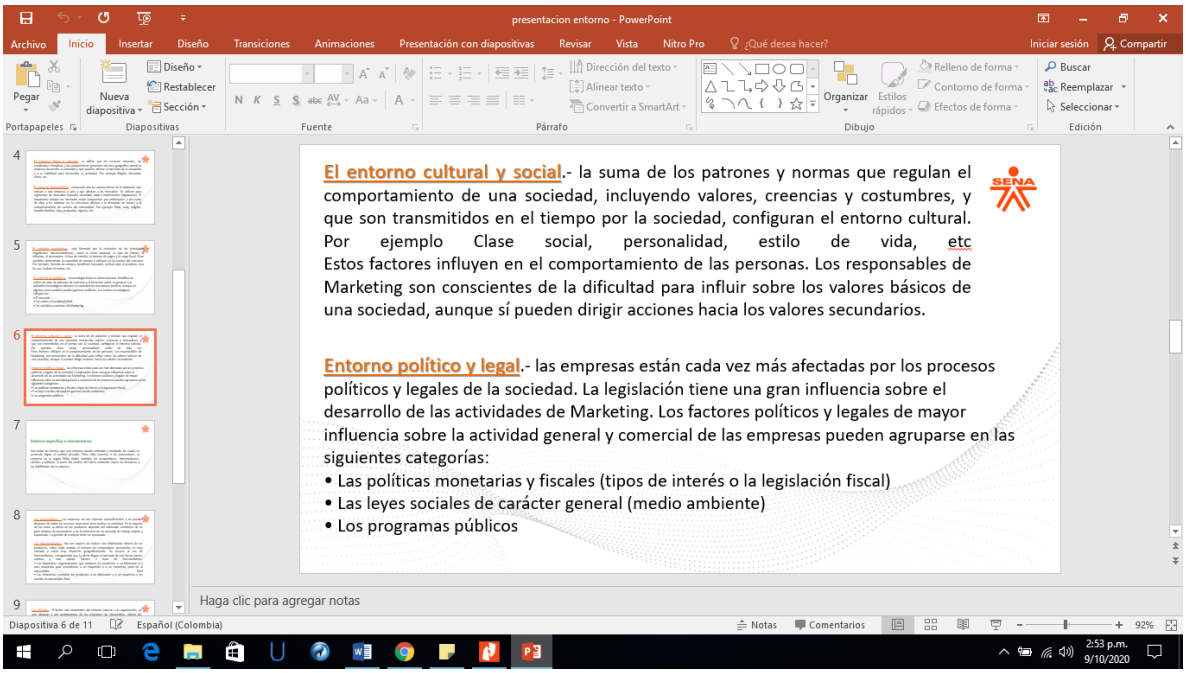

meet.google.com/qoi-ngkg-nck
Detalles de la reunión
Personas (4)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
Clarita Rincon Fajardo
Villagarzón William Arcos
YESIKA TREJO
Tú
Clarita Rincon Fajardo
Villagarzón William Arcos
YESIKA TREJO
2:13 p.m.
9/10/2020

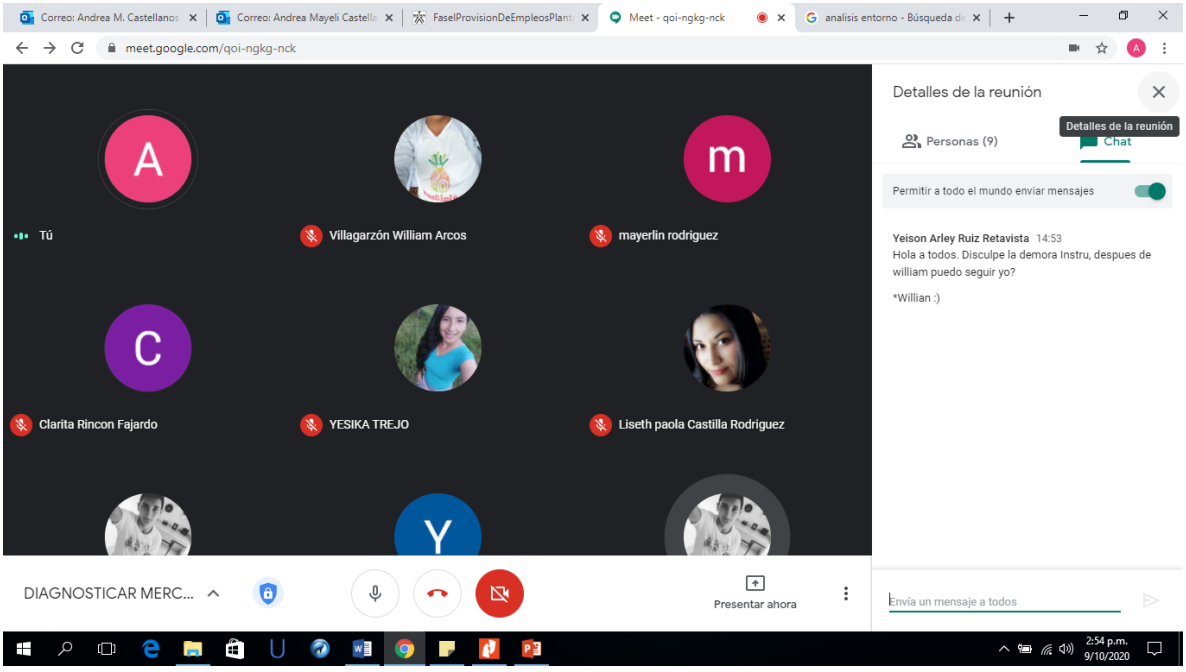

GUIA DIAGNOSTICAR EL MERCADO.pdf - Nitro Pro
Archivo
Inicio
Convertir
Revisar
Disposición de Página
Formularios
Compartir
Borrar
Proteger
Ayuda
GUIA DIAGNOSTICAR EL MERCADO
Actividad de aprendizaje 1
"Oigo y olvido. Veo y aprendo. Hago y entiendo".
Confucio
Conforme un grupo de 3 personas y analicen los siguientes videos, igualmente elaboren un marco conceptual y teórico sobre eficiencia, eficacia, efectividad, productividad y competitividad. Presentar el documento escrito y sustentarlo en clase.
VIDEOS
1.http://www.youtube.com/watch?v=buzTgihnIig&playnext=1&list=PL3200E8E5921175B7 (video 1)
2. https://www.youtube.com/watch?v=tpbmQ29-BCo (video 2)
3. https://www.youtube.com/watch?v=byxIdpYl2Js (video 3)
Actividad de aprendizaje 2
El sabio Maestro Sum Tzu, nos dejó esta enseñanza:
Si no conoces al enemigo ni a ti mismo, es seguro que estás en peligro en cada batalla.
Cuando conozcas al enemigo y te conozcas a ti mismo, las probabilidades de victorias o derrotas
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
2:15 p.m.
9/10/2020

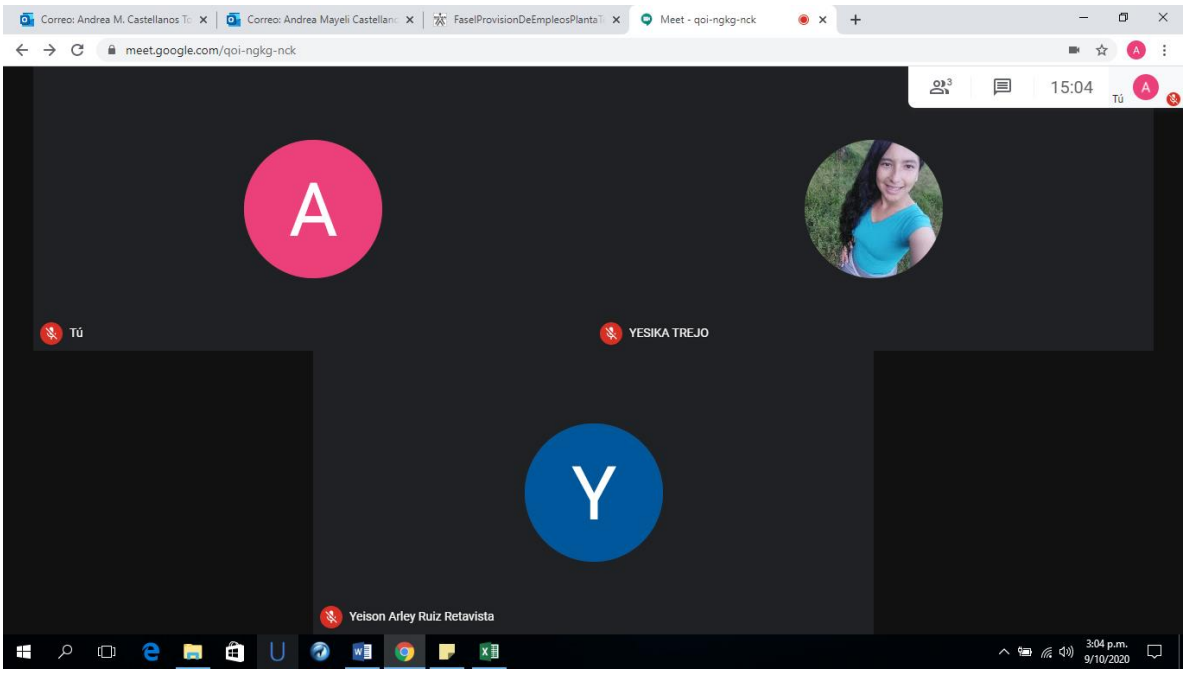

meet.google.com/qoi-ngkg-nck
Tú
Villagarzón William Arcos
Clarita Rincon Fajardo
Villagarzón William Arcos
YESIKA TREJO
David Fernando Ortiz Rivera
Detalles de la reunión
Personas (6)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
Clarita Rincon Fajardo
David Fernando Ortiz Rivera
Villagarzón William Arcos
Villagarzón William Arcos
YESIKA TREJO
2:17 p.m.
9/10/2020


meet.google.com/qoi-ngkg-nck
Tú
Villagarzón William Arcos
mayerlin rodriguez
Clarita Rincon Fajardo
David Fernando Ortiz Rivera
YESIKA TREJO
Liseth paola Castilla Rodriguez
Detalles de la reunión
Personas (7)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
Clarita Rincon Fajardo
David Fernando Ortiz Rivera
Liseth paola Castilla Rodriguez
mayerlin rodriguez
Villagarzón William Arcos
YESIKA TREJO
2:40 p.m.
9/10/2020

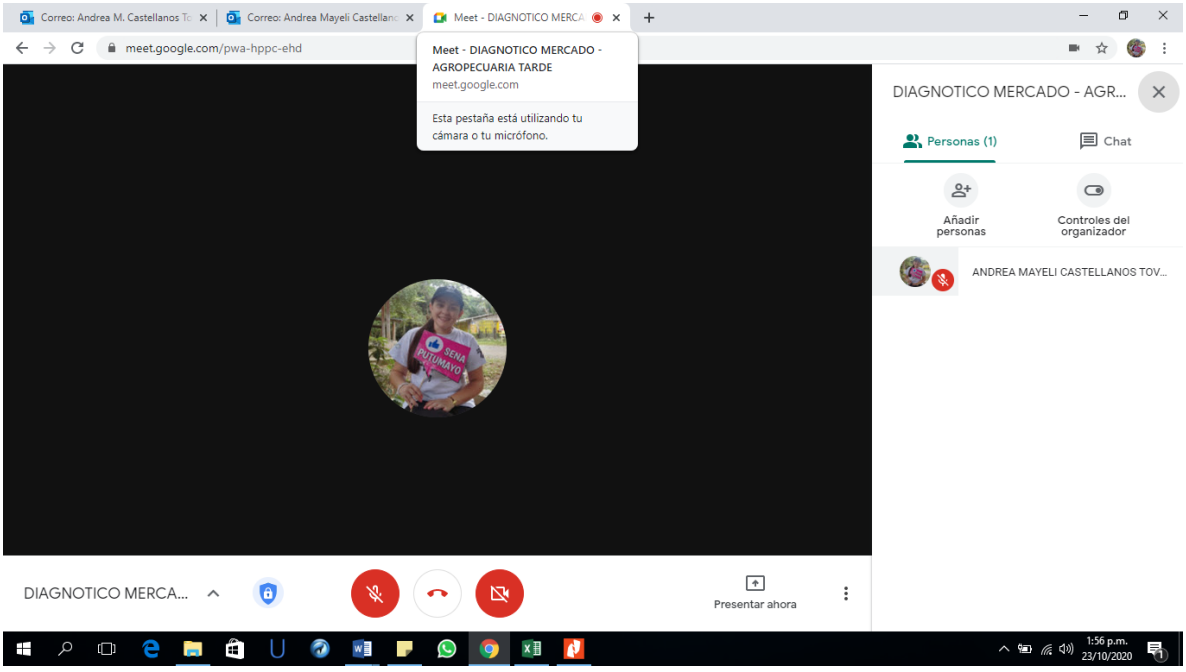

meet.google.com/qoi-ngkg-nck
14:52
Tú
Tú
Villagarzón William Arcos
mayerlin rodriguez
Clarita Rincon Fajardo
YESIKA TREJO
Liseth paola Castilla Rodriguez
David Fernando Ortiz Rivera
Yeison Arley Ruiz Retavista
2:52 p.m.
9/10/2020

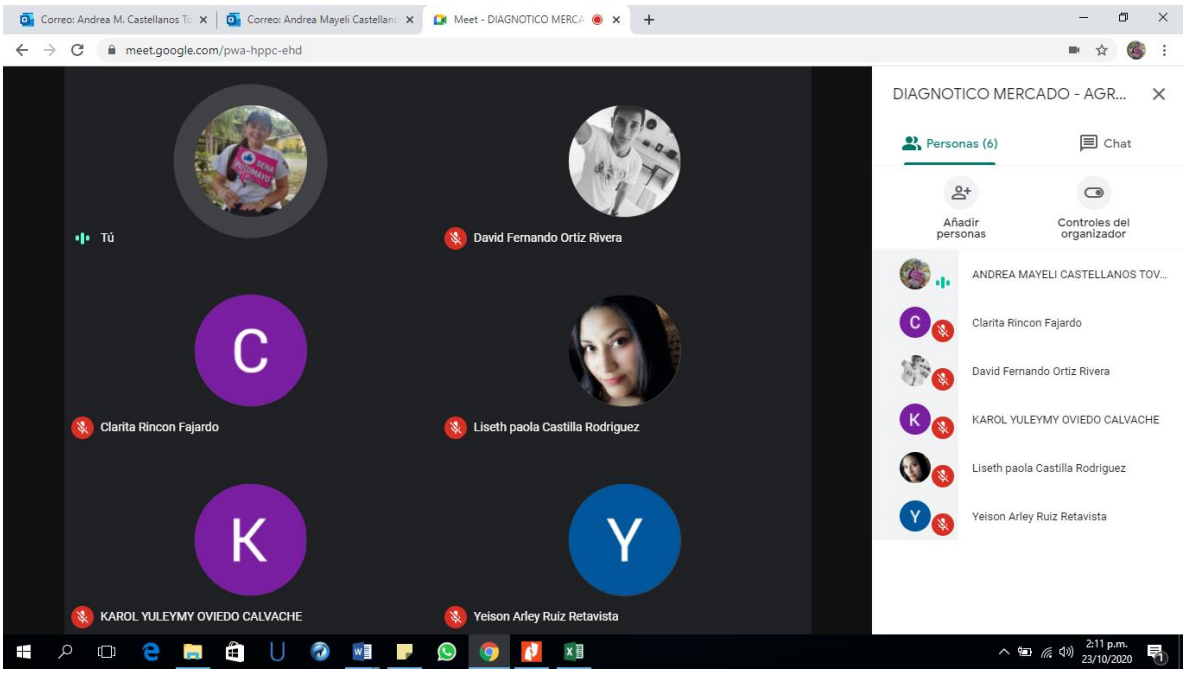

presentacion entorno - PowerPoint
El entorno cultural y social.- la suma de los patrones y normas que regulan el comportamiento de una sociedad, incluyendo valores, creencias y costumbres, y que son transmitidos en el tiempo por la sociedad, configuran el entorno cultural. Por ejemplo Clase social, personalidad, estilo de vida, etc Estos factores influyen en el comportamiento de las personas. Los responsables de Marketing son conscientes de la dificultad para influir sobre los valores básicos de una sociedad, aunque sí pueden dirigir acciones hacia los valores secundarios.
Entorno político y legal.- las empresas están cada vez más afectadas por los procesos políticos y legales de la sociedad. La legislación tiene una gran influencia sobre el desarrollo de las actividades de Marketing. Los factores políticos y legales de mayor influencia sobre la actividad general y comercial de las empresas pueden agruparse en las siguientes categorías:
• Las políticas monetarias y fiscales (tipos de interés o la legislación fiscal)
• Las leyes sociales de carácter general (medio ambiente)
• Los programas públicos
Haga clic para agregar notas
Diapositiva 6 de 11
Español (Colombia)
2:53 p.m.
9/10/2020

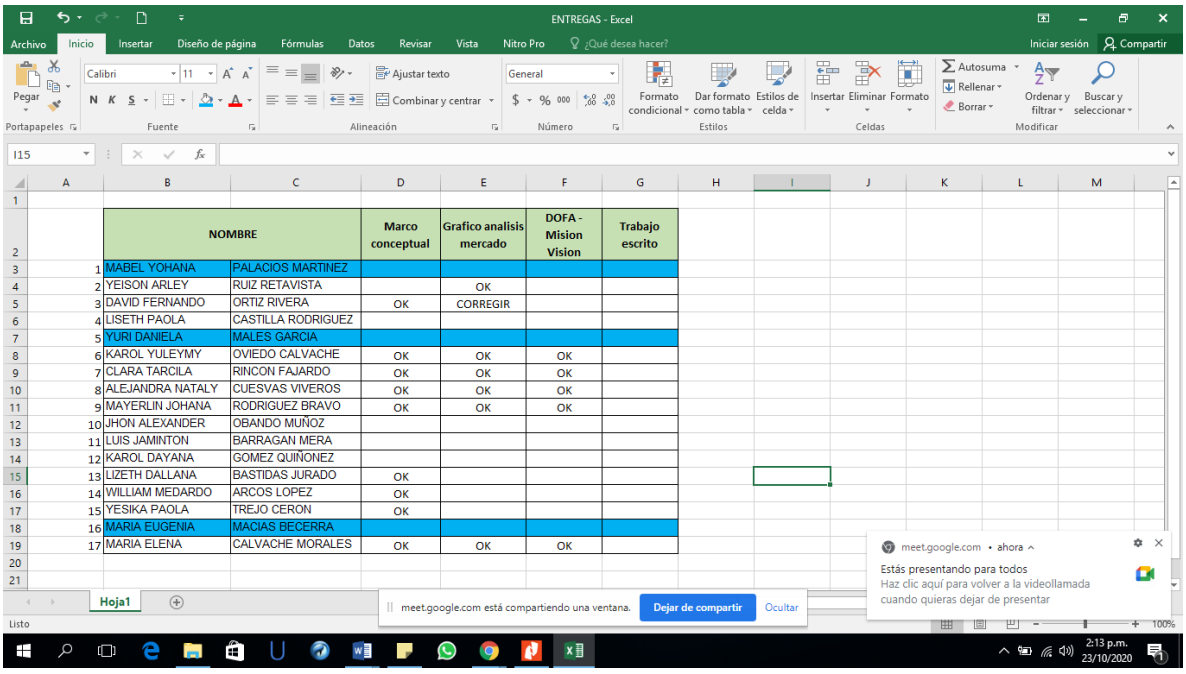

meet.google.com/qoi-ngkg-nck
Tú
Villagarzón William Arcos
mayerlin rodriguez
Clarita Rincon Fajardo
YESIKA TREJO
Liseth paola Castilla Rodriguez
DIAGNOSTICAR MERC...
Presentar ahora
Detalles de la reunión
Personas (9)
Chat
Permitir a todo el mundo enviar mensajes
Yeison Arley Ruiz Retavista 14:53
Hola a todos. Disculpe la demora Instru, despues de william puedo seguir yo?
*Willian :)
Envía un mensaje a todos
2:54 p.m.
9/10/2020


meet.google.com/qoi-ngkg-nck
15:04
Tú
A
Tú
YESIKA TREJO
Y
Yeison Arley Ruiz Retavista
3:04 p.m.
9/10/2020

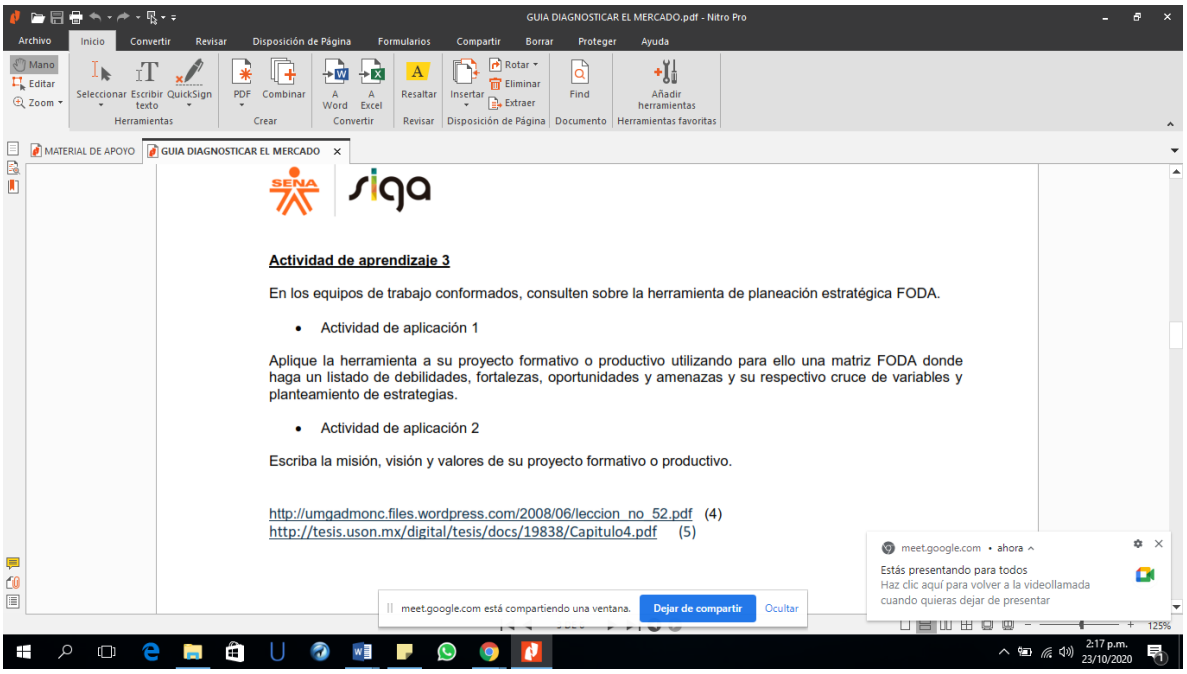
23 OCTUBRE

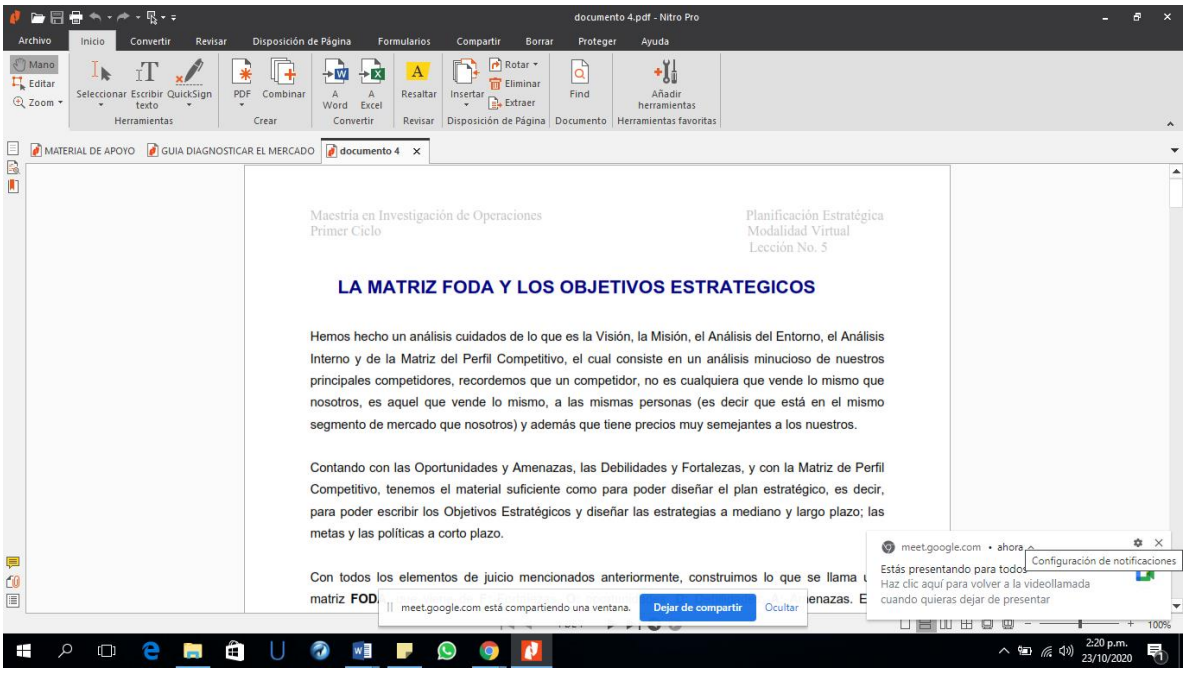

meet.google.com/pwa-hppc-ehd
Meet - DIAGNOTICO MERCADO - AGROPECUARIA TARDE
meet.google.com
Esta pestaña está utilizando tu cámara o tu micrófono.
DIAGNOTICO MERCADO - AGR...
Personas (1)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
DIAGNOTICO MERCA...
Presentar ahora
1:56 p.m.
23/10/2020

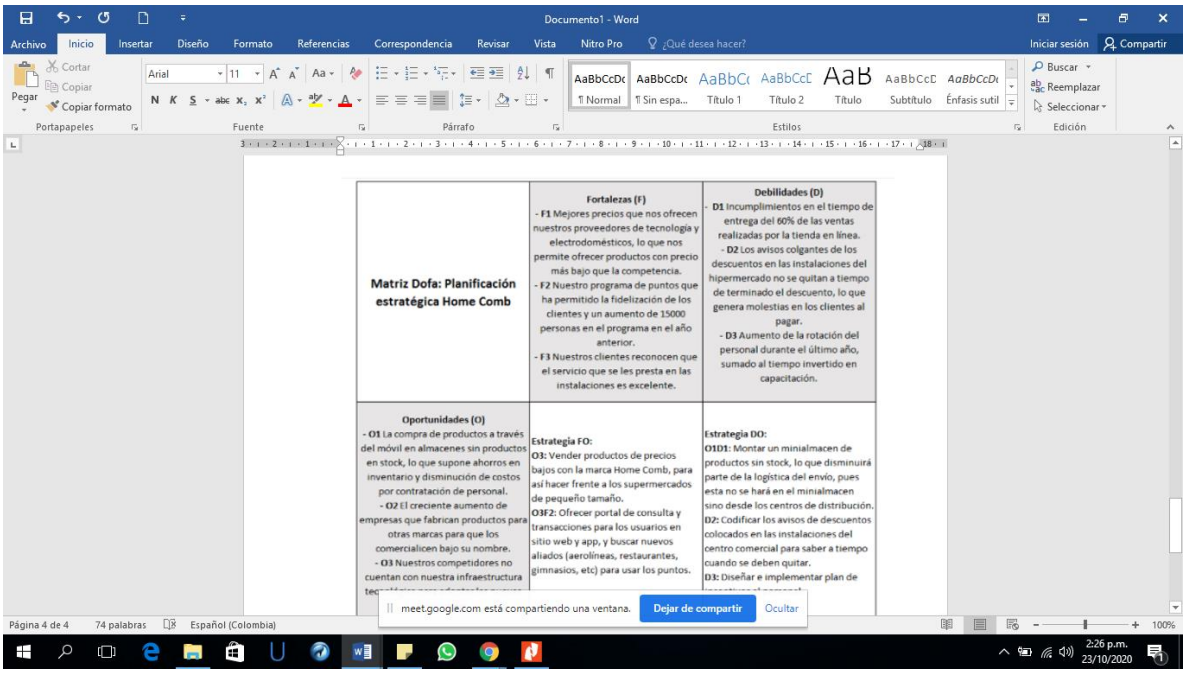




	NOMBRE		Marco conceptual	Grafico analisis mercado	DOFA - Mision Vision	Trabajo escrito
1	MABEL YOHANA	PALACIOS MARTINEZ				
2	YEISON ARLEY	RUIZ RETAVISTA		OK		
3	DAVID FERNANDO	ORTIZ RIVERA	OK	CORREGIR		
4	LISETH PAOLA	CASTILLA RODRIGUEZ				
5	YURI DANIELA	MALES GARCIA				
6	KAROL YULEYMY	OVIEDO CALVACHE	OK	OK	OK	
7	CLARA TARCILA	RINCON FAJARDO	OK	OK	OK	
8	ALEJANDRA NATALY	CUESVAS VIVEROS	OK	OK	OK	
9	MAYERLIN JOHANA	RODRIGUEZ BRAVO	OK	OK	OK	
10	JHON ALEXANDER	OBANDO MUÑOZ				
11	LUIS JAMINTON	BARRAGAN MERA				
12	KAROL DAYANA	GOMEZ QUIÑONEZ				
13	LIZETH DALLANA	BASTIDAS JURADO	OK			
14	WILLIAM MEDARDO	ARCOS LOPEZ	OK			
15	YESIKA PAOLA	TREJO CERON	OK			
16	MARIA EUGENIA	MACIAS BECERRA				
17	MARIA ELENA	CALVACHE MORALES	OK	OK	OK	


GUIA DIAGNOSTICAR EL MERCADO.pdf - Nitro Pro
MATERIAL DE APOYO
GUIA DIAGNOSTICAR EL MERCADO
Actividad de aprendizaje 3
En los equipos de trabajo conformados, consulten sobre la herramienta de planeación estratégica FODA.
Actividad de aplicación 1
Aplique la herramienta a su proyecto formativo o productivo utilizando para ello una matriz FODA donde haga un listado de debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas y su respectivo cruce de variables y planteamiento de estrategias.
Actividad de aplicación 2
Escriba la misión, visión y valores de su proyecto formativo o productivo.
http://umgadmonc.files.wordpress.com/2008/06/leccion_no_52.pdf (4)
http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/19838/Capitulo4.pdf (5)
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
meet.google.com • ahora
Estás presentando para todos
Haz clic aquí para volver a la videollamada cuando quieras dejar de presentar
2:17 p.m.
23/10/2020


documento 4.pdf - Nitro Pro
MATERIAL DE APOYO
GUIA DIAGNOSTICAR EL MERCADO
documento 4
Maestría en Investigación de Operaciones
Primer Ciclo
Planificación Estratégica
Modalidad Virtual
Lección No. 5
LA MATRIZ FODA Y LOS OBJETIVOS ESTRATEGICOS
Hemos hecho un análisis cuidados de lo que es la Visión, la Misión, el Análisis del Entorno, el Análisis Interno y de la Matriz del Perfil Competitivo, el cual consiste en un análisis minucioso de nuestros principales competidores, recordemos que un competidor, no es cualquiera que vende lo mismo que nosotros, es aquel que vende lo mismo, a las mismas personas (es decir que está en el mismo segmento de mercado que nosotros) y además que tiene precios muy semejantes a los nuestros.
Contando con las Oportunidades y Amenazas, las Debilidades y Fortalezas, y con la Matriz de Perfil Competitivo, tenemos el material suficiente como para poder diseñar el plan estratégico, es decir, para poder escribir los Objetivos Estratégicos y diseñar las estrategias a mediano y largo plazo; las metas y las políticas a corto plazo.
Con todos los elementos de juicio mencionados anteriormente, construimos lo que se llama
matriz FOD
enazas. E
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
meet.google.com • ahora
Configuración de notificaciones
Estás presentando para todos
Haz clic aquí para volver a la videollamada cuando quieras dejar de presentar
2:20 p.m.
23/10/2020



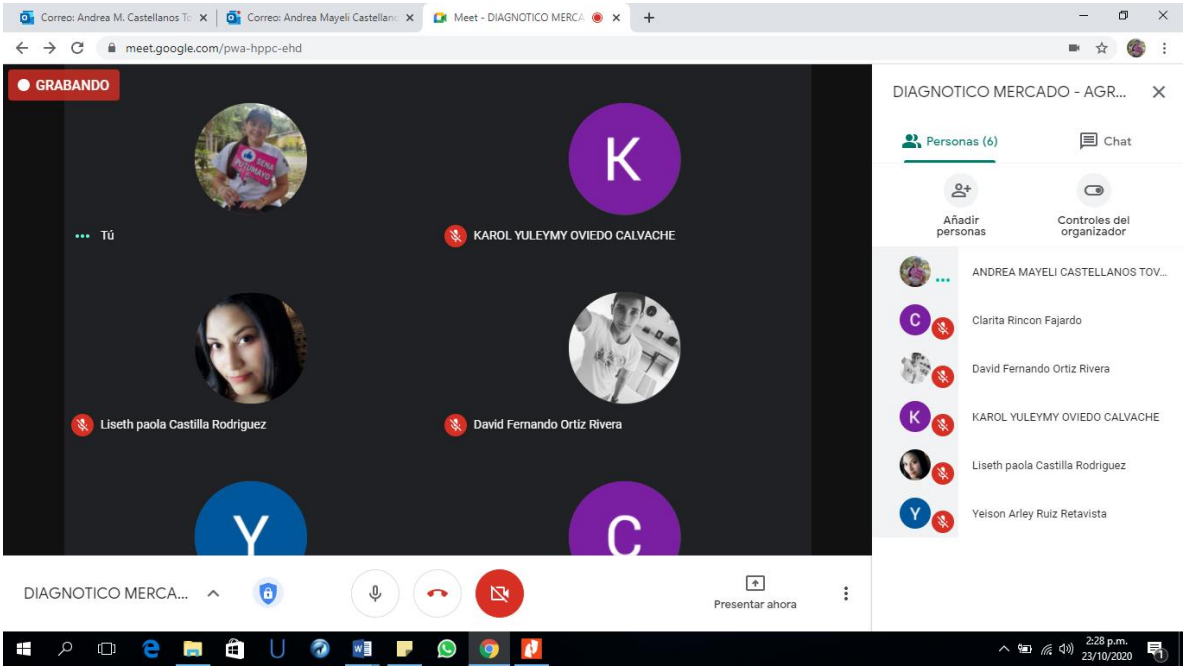
Documento1 - Word

Matriz Dofa: Planificación estratégica Home Comb	**Fortalezas (F)** - **F1** Mejores precios que nos ofrecen nuestros proveedores de tecnología y electrodomésticos, lo que nos permite ofrecer productos con precio más bajo que la competencia. - **F2** Nuestro programa de puntos que ha permitido la fidelización de los clientes y un aumento de 15000 personas en el programa en el año anterior. - **F3** Nuestros clientes reconocen que el servicio que se les presta en las instalaciones es excelente.	**Debilidades (D)** - **D1** Incumplimientos en el tiempo de entrega del 60% de las ventas realizadas por la tienda en línea. - **D2** Los avisos colgantes de los descuentos en las instalaciones del hipermercado no se quitan a tiempo de terminado el descuento, lo que genera molestias en los clientes al pagar. - **D3** Aumento de la rotación del personal durante el último año, sumado al tiempo invertido en capacitación.
Oportunidades (O) - **O1** La compra de productos a través del móvil en almacenes sin productos en stock, lo que supone ahorros en inventario y disminución de costos por contratación de personal. - **O2** El creciente aumento de empresas que fabrican productos para otras marcas para que los comercialicen bajo su nombre. - **O3** Nuestros competidores no cuentan con nuestra infraestructura	**Estrategia FO:** **O3:** Vender productos de precios bajos con la marca Home Comb, para así hacer frente a los supermercados de pequeño tamaño. **O3F2:** Ofrecer portal de consulta y transacciones para los usuarios en sitio web y app, y buscar nuevos aliados (aerolíneas, restaurantes, gimnasios, etc) para usar los puntos.	**Estrategia DO:** **O1D1:** Montar un minialmacen de productos sin stock, lo que disminuirá parte de la logística del envío, pues esta no se hará en el minialmacen sino desde los centros de distribución. **D2:** Codificar los avisos de descuentos colocados en las instalaciones del centro comercial para saber a tiempo cuando se deben quitar. **D3:** Diseñar e implementar plan de

meet.google.com está compartiendo una ventana. Dejar de compartir Ocultar

Página 4 de 4 74 palabras Español (Colombia) 100%

2:26 p.m. 23/10/2020



Correo: Andrea M. Castellanos T... | Correo: Andrea Mayeli Castellan... | Meet - DIAGNOTICO MERCA...

meet.google.com/pwa-hppc-ehd

GRABANDO

Tú

KAROL YULEYMY OVIEDO CALVACHE

Liseth paola Castilla Rodriguez

David Fernando Ortiz Rivera

DIAGNOTICO MERCA...

Presentar ahora

DIAGNOTICO MERCADO - AGR...

Personas (6) Chat

Añadir personas

Controles del organizador

ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...

Clarita Rincon Fajardo

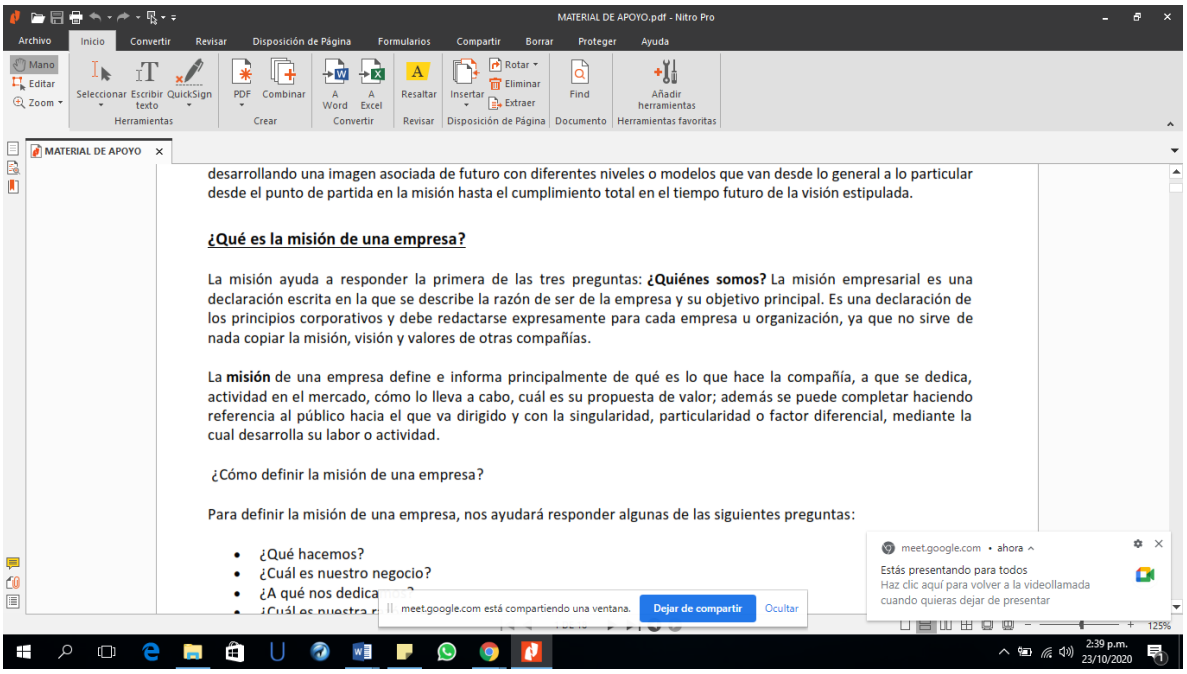
David Fernando Ortiz Rivera

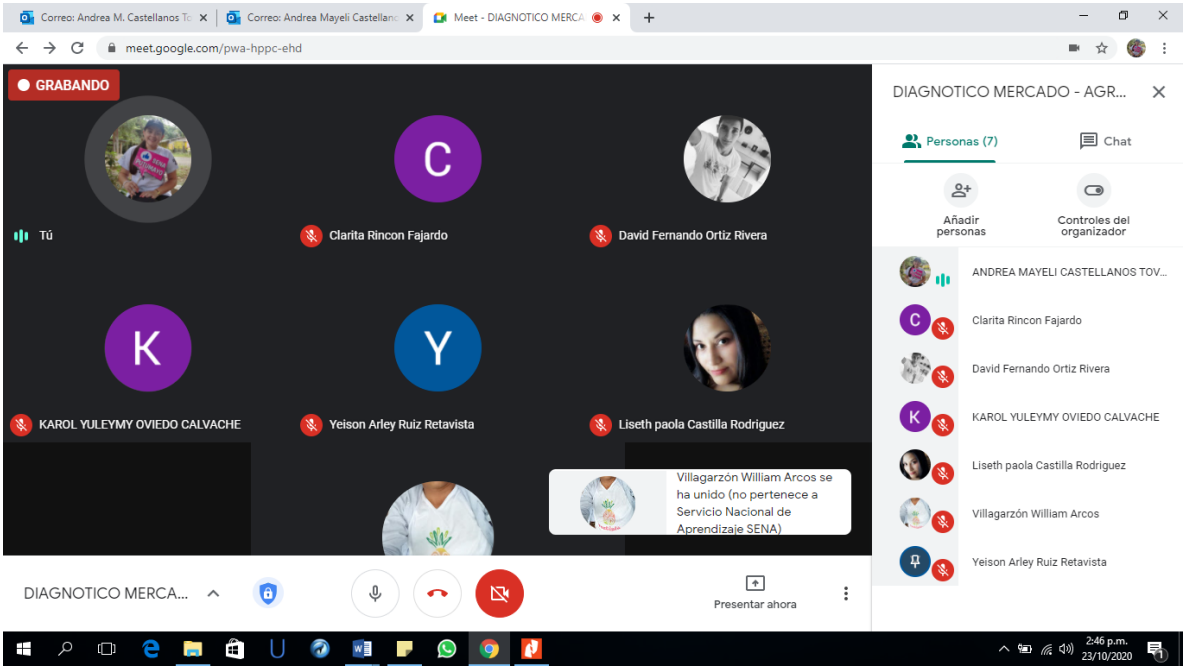
KAROL YULEYMY OVIEDO CALVACHE

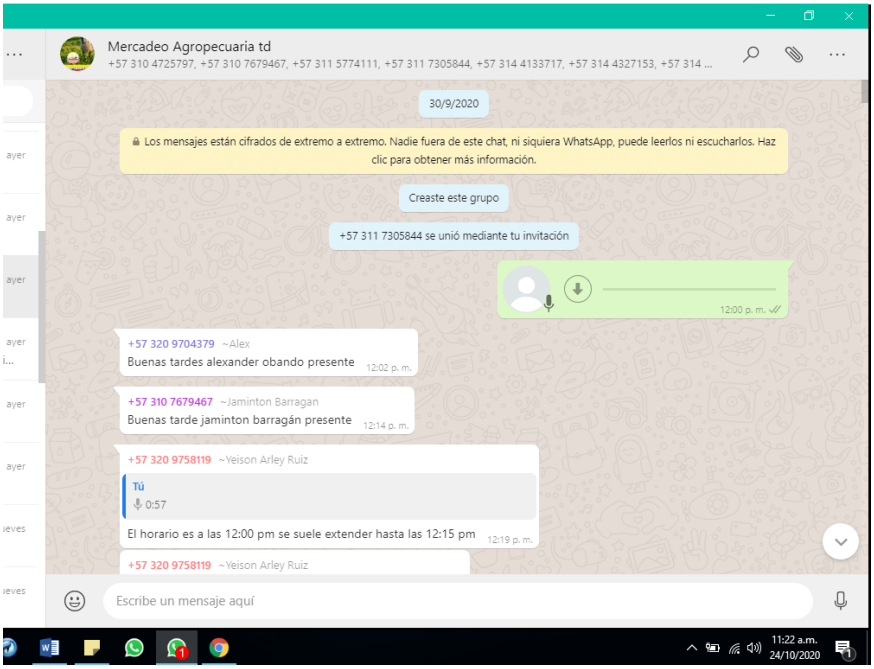
Liseth paola Castilla Rodriguez

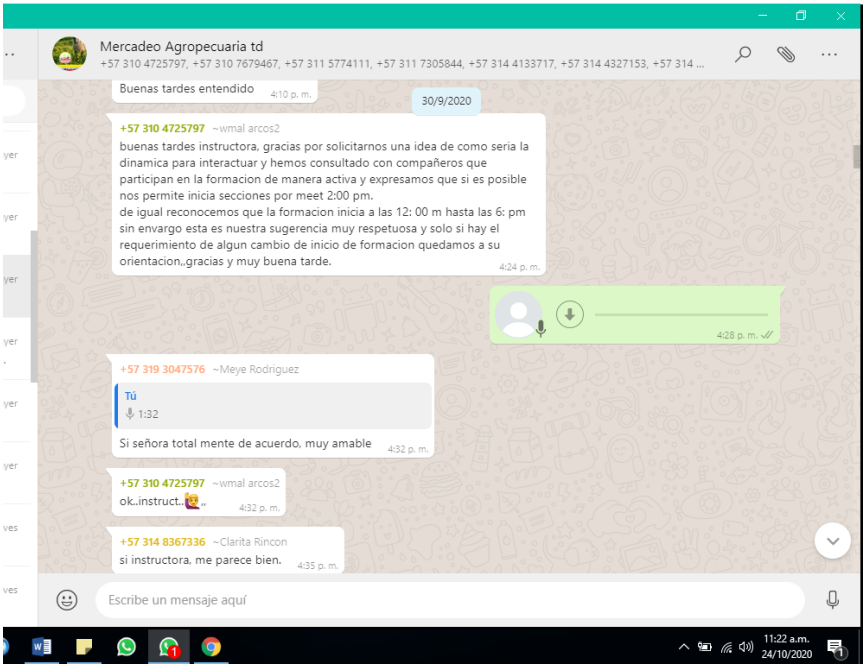
Yeison Arley Ruiz Retavista

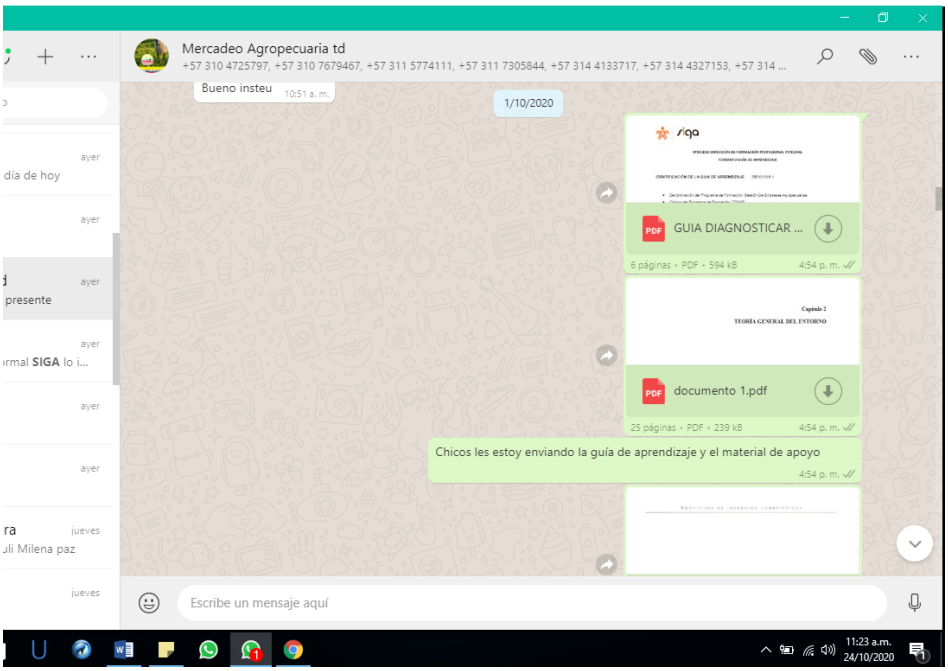
2:28 p.m. 23/10/2020

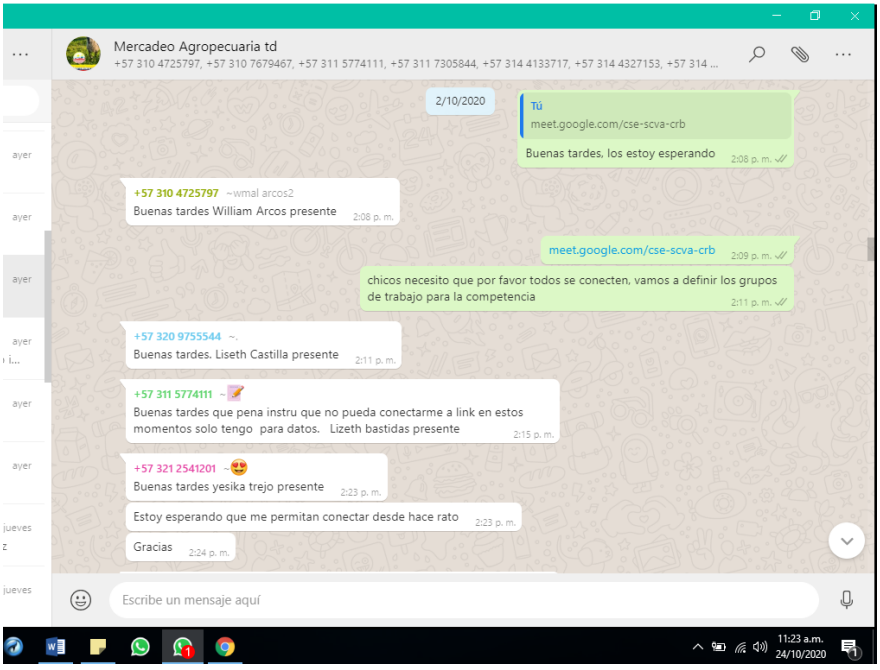

MATERIAL DE APOYO.pdf - Nitro Pro
MATERIAL DE APOYO
desarrollando una imagen asociada de futuro con diferentes niveles o modelos que van desde lo general a lo particular desde el punto de partida en la misión hasta el cumplimiento total en el tiempo futuro de la visión estipulada.
¿Qué es la misión de una empresa?
La misión ayuda a responder la primera de las tres preguntas: ¿Quiénes somos? La misión empresarial es una declaración escrita en la que se describe la razón de ser de la empresa y su objetivo principal. Es una declaración de los principios corporativos y debe redactarse expresamente para cada empresa u organización, ya que no sirve de nada copiar la misión, visión y valores de otras compañías.
La misión de una empresa define e informa principalmente de qué es lo que hace la compañía, a que se dedica, actividad en el mercado, cómo lo lleva a cabo, cuál es su propuesta de valor; además se puede completar haciendo referencia al público hacia el que va dirigido y con la singularidad, particularidad o factor diferencial, mediante la cual desarrolla su labor o actividad.
¿Cómo definir la misión de una empresa?
Para definir la misión de una empresa, nos ayudará responder algunas de las siguientes preguntas:
¿Qué hacemos?
¿Cuál es nuestro negocio?
¿A qué nos dedica
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
meet.google.com • ahora
Estás presentando para todos
Haz clic aquí para volver a la videollamada cuando quieras dejar de presentar
2:39 p.m.
23/10/2020

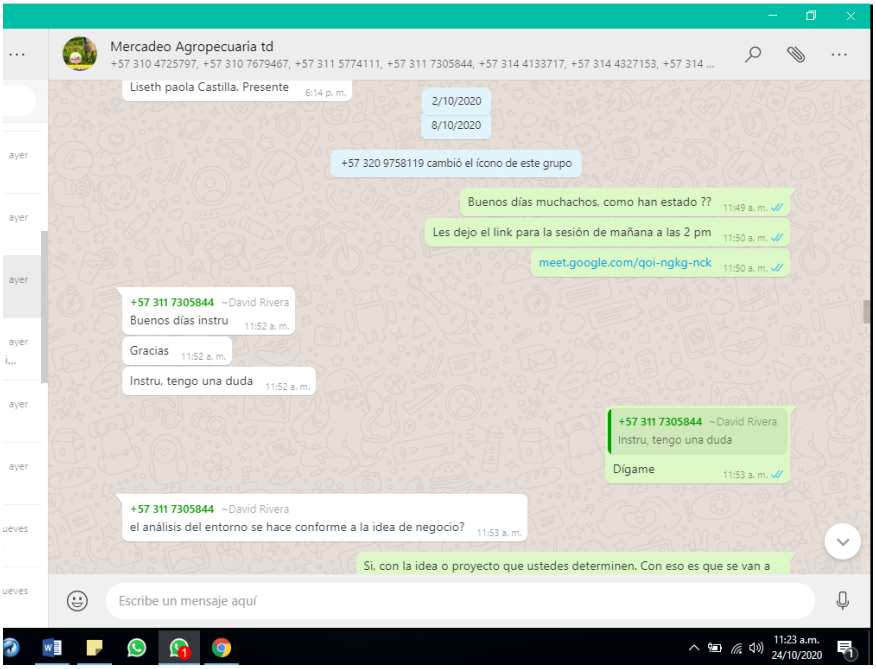

meet.google.com/pwa-hppc-ehd
GRABANDO
Tú
Clarita Rincon Fajardo
David Fernando Ortiz Rivera
KAROL YULEYMY OVIEDO CALVACHE
Yeison Arley Ruiz Retavista
Liseth paola Castilla Rodriguez
Villagarzón William Arcos se ha unido (no pertenece a Servicio Nacional de Aprendizaje SENA)
DIAGNOTICO MERCA...
Presentar ahora
DIAGNOTICO MERCADO - AGR...
Personas (7)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
Clarita Rincon Fajardo
David Fernando Ortiz Rivera
KAROL YULEYMY OVIEDO CALVACHE
Liseth paola Castilla Rodriguez
Villagarzón William Arcos
Yeison Arley Ruiz Retavista
2:46 p.m.
23/10/2020

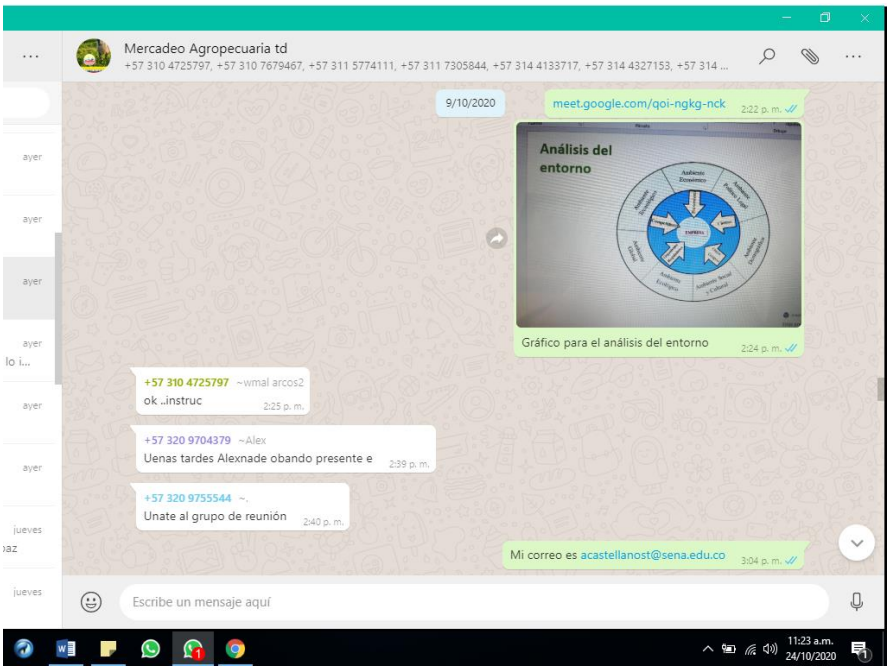

Mercadeo Agropecuaria td
+57 310 4725797, +57 310 7679467, +57 311 5774111, +57 311 7305844, +57 314 4133717, +57 314 4327153, +57 314 ...
30/9/2020
Los mensajes están cifrados de extremo a extremo. Nadie fuera de este chat, ni siquiera WhatsApp, puede leerlos ni escucharlos. Haz clic para obtener más información.
Creaste este grupo
+57 311 7305844 se unió mediante tu invitación
12:00 p. m.
+57 320 9704379 ~Alex
Buenas tardes alexander obando presente
12:02 p. m.
+57 310 7679467 ~Jaminton Barragan
Buenas tarde jaminton barragán presente
12:14 p. m.
+57 320 9758119 ~Yeison Arley Ruiz
Tú
0:57
El horario es a las 12:00 pm se suele extender hasta las 12:15 pm
12:19 p. m.
+57 320 9758119 ~Yeison Arley Ruiz
Escribe un mensaje aquí
11:22 a.m.
24/10/2020

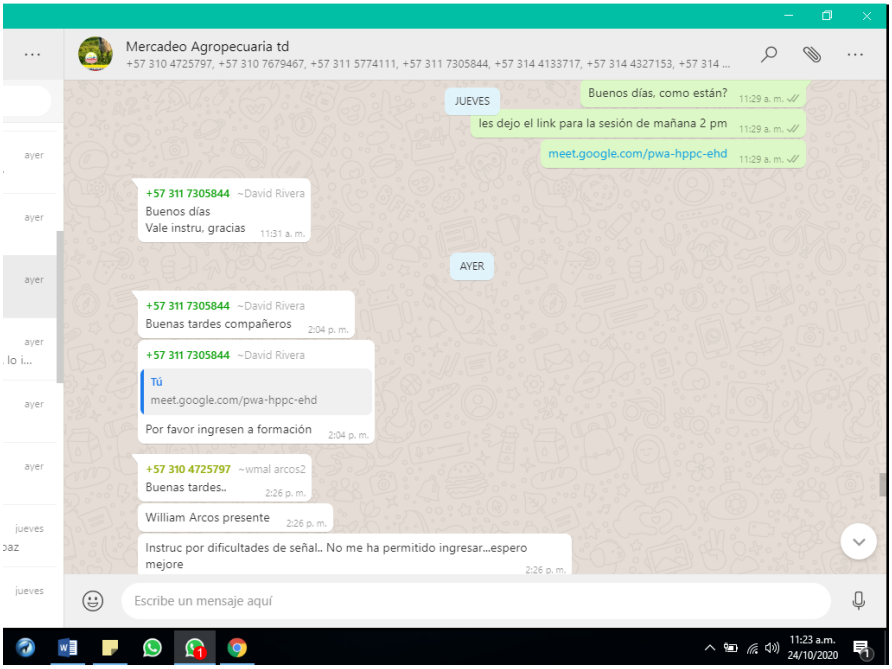

Mercadeo Agropecuaria td
+57 310 4725797, +57 310 7679467, +57 311 5774111, +57 311 7305844, +57 314 4133717, +57 314 4327153, +57 314 ...
Buenas tardes entendido
4:10 p. m.
30/9/2020
+57 310 4725797 ~wmal arcos2
buenas tardes instructora, gracias por solicitarnos una idea de como seria la dinamica para interactuar y hemos consultado con compañeros que participan en la formacion de manera activa y expresamos que si es posible nos permite inicia secciones por meet 2:00 pm.
de igual reconocemos que la formacion inicia a las 12: 00 m hasta las 6: pm sin envargo esta es nuestra sugerencia muy respetuosa y solo si hay el requerimiento de algun cambio de inicio de formacion quedamos a su orientacion,.gracias y muy buena tarde.
4:24 p. m.
4:28 p. m.
+57 319 3047576 ~Meye Rodriguez
Tú
1:32
Si señora total mente de acuerdo, muy amable
4:32 p. m.
+57 310 4725797 ~wmal arcos2
ok..instruct..
4:32 p. m.
+57 314 8367336 ~Clarita Rincon
si instructora, me parece bien.
4:35 p. m.
Escribe un mensaje aquí
11:22 a.m.
24/10/2020

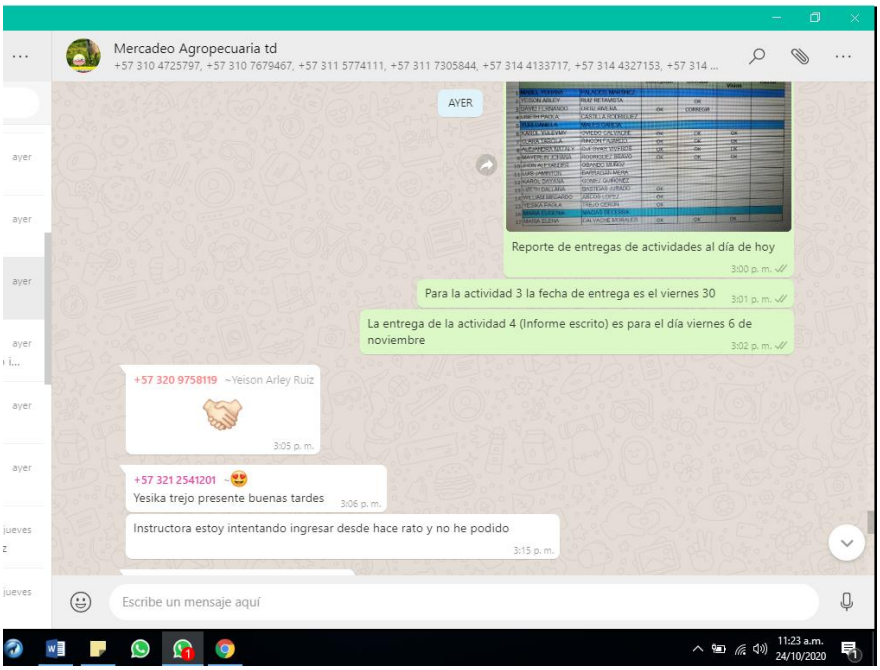

Mercadeo Agropecuaria td
+57 310 4725797, +57 310 7679467, +57 311 5774111, +57 311 7305844, +57 314 4133717, +57 314 4327153, +57 314 ...
Bueno insteu 10:51 a. m.
1/10/2020
GUIA DIAGNOSTICAR ...
6 páginas · PDF · 594 kB 4:54 p. m.
Capítulo 2
TEORÍA GENERAL DEL ENTORNO
documento 1.pdf
25 páginas · PDF · 239 kB 4:54 p. m.
Chicos les estoy enviando la guía de aprendizaje y el material de apoyo 4:54 p. m.
Escribe un mensaje aquí
11:23 a.m.
24/10/2020

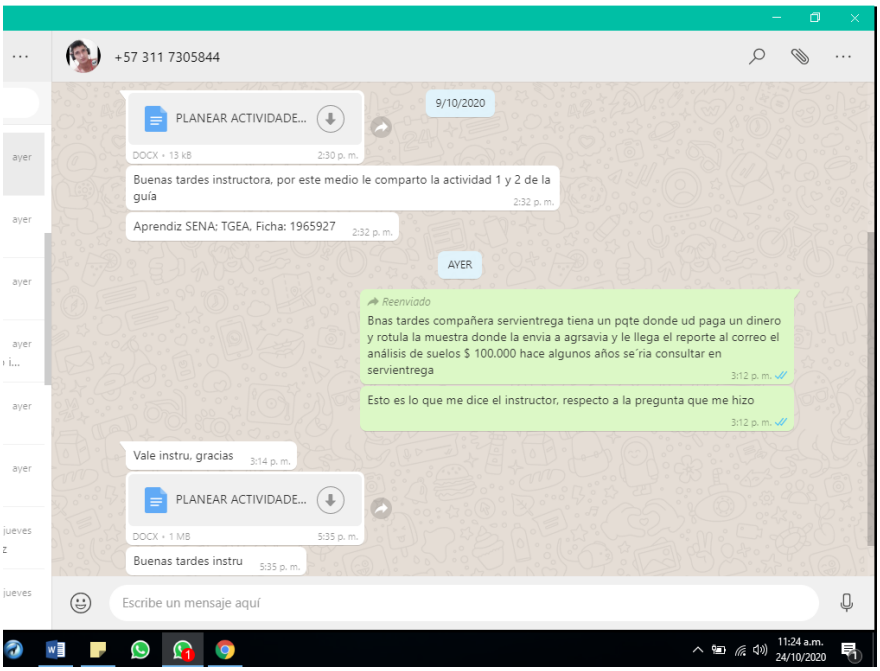

Mercadeo Agropecuaria td
+57 310 4725797, +57 310 7679467, +57 311 5774111, +57 311 7305844, +57 314 4133717, +57 314 4327153, +57 314 ...
2/10/2020
Tú
meet.google.com/cse-scva-crb
Buenas tardes, los estoy esperando 2:08 p. m.
+57 310 4725797 ~wmal arcos2
Buenas tardes William Arcos presente 2:08 p. m.
meet.google.com/cse-scva-crb 2:09 p. m.
chicos necesito que por favor todos se conecten, vamos a definir los grupos de trabajo para la competencia 2:11 p. m.
+57 320 9755544 ~.
Buenas tardes. Liseth Castilla presente 2:11 p. m.
+57 311 5774111 ~
Buenas tardes que pena instru que no pueda conectarme a link en estos momentos solo tengo para datos. Lizeth bastidas presente 2:15 p. m.
+57 321 2541201 ~
Buenas tardes yesika trejo presente 2:23 p. m.
Estoy esperando que me permitan conectar desde hace rato 2:23 p. m.
Gracias 2:24 p. m.
Escribe un mensaje aquí
11:23 a.m.
24/10/2020

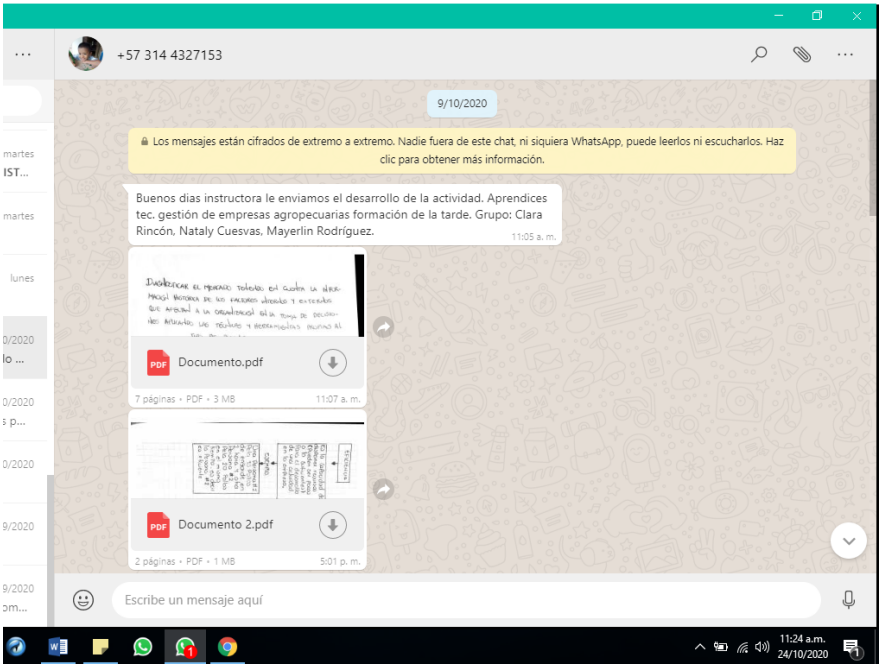

Mercadeo Agropecuaria td
+57 310 4725797, +57 310 7679467, +57 311 5774111, +57 311 7305844, +57 314 4133717, +57 314 4327153, +57 314 ...
Liseth paola Castilla. Presente 6:14 p. m.
2/10/2020
8/10/2020
+57 320 9758119 cambió el ícono de este grupo
Buenos días muchachos, como han estado ?? 11:49 a. m.
Les dejo el link para la sesión de mañana a las 2 pm 11:50 a. m.
meet.google.com/qoi-ngkg-nck 11:50 a. m.
+57 311 7305844 ~David Rivera
Buenos días instru 11:52 a. m.
Gracias 11:52 a. m.
Instru, tengo una duda 11:52 a. m.
+57 311 7305844 ~David Rivera
Instru, tengo una duda
Dígame 11:53 a. m.
+57 311 7305844 ~David Rivera
el análisis del entorno se hace conforme a la idea de negocio? 11:53 a. m.
Si, con la idea o proyecto que ustedes determinen. Con eso es que se van a
Escribe un mensaje aquí
11:23 a.m.
24/10/2020

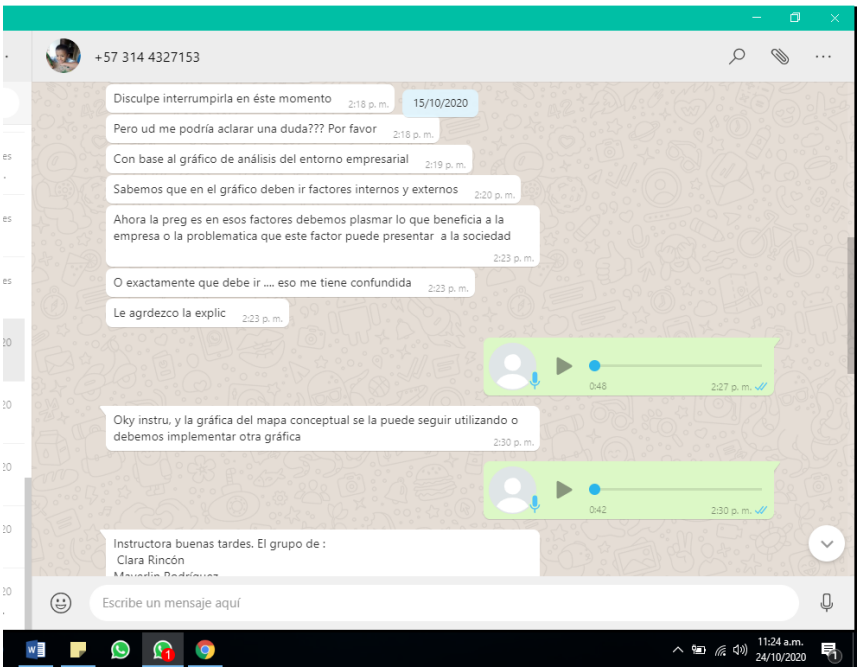

Mercadeo Agropecuaria td
+57 310 4725797, +57 310 7679467, +57 311 5774111, +57 311 7305844, +57 314 4133717, +57 314 4327153, +57 314 ...
9/10/2020
meet.google.com/qoi-ngkg-nck 2:22 p. m.
Análisis del entorno
Gráfico para el análisis del entorno 2:24 p. m.
+57 310 4725797 ~wmal arcos2
ok ..instruc 2:25 p. m.
+57 320 9704379 ~Alex
Uenas tardes Alexnade obando presente e 2:39 p. m.
+57 320 9755544 ~.
Unate al grupo de reunión 2:40 p. m.
Mi correo es acastellanost@sena.edu.co 3:04 p. m.
Escribe un mensaje aquí
11:23 a.m.
24/10/2020

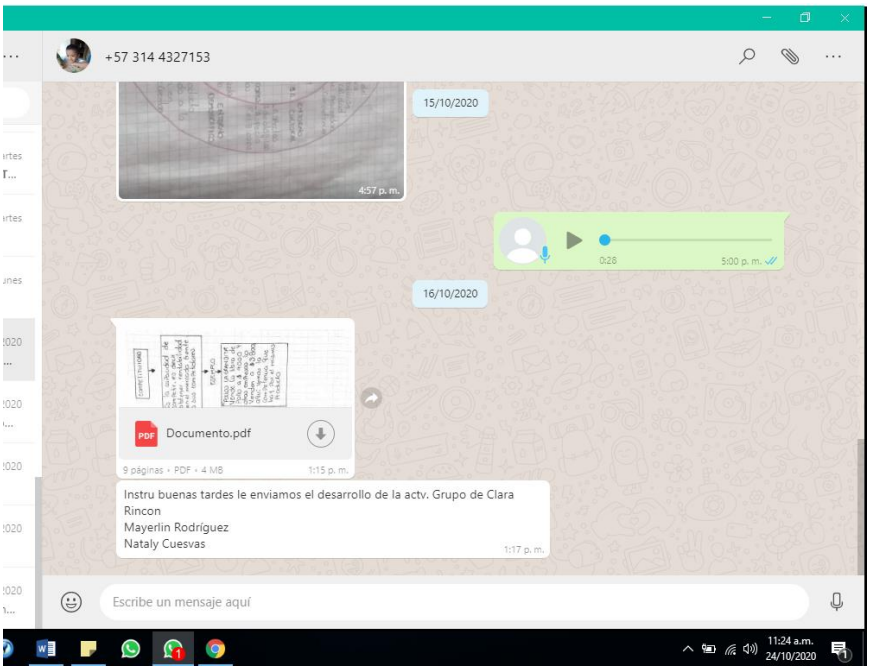

Mercadeo Agropecuaria td
+57 310 4725797, +57 310 7679467, +57 311 5774111, +57 311 7305844, +57 314 4133717, +57 314 4327153, +57 314 ...
JUEVES
Buenos días, como están? 11:29 a. m.
les dejo el link para la sesión de mañana 2 pm 11:29 a. m.
meet.google.com/pwa-hppc-ehd 11:29 a. m.
+57 311 7305844 ~David Rivera
Buenos días
Vale instru, gracias 11:31 a. m.
AYER
+57 311 7305844 ~David Rivera
Buenas tardes compañeros 2:04 p. m.
+57 311 7305844 ~David Rivera
Tú
meet.google.com/pwa-hppc-ehd
Por favor ingresen a formación 2:04 p. m.
+57 310 4725797 ~wmal arcos2
Buenas tardes.. 2:26 p. m.
William Arcos presente 2:26 p. m.
Instruc por dificultades de señal.. No me ha permitido ingresar...espero mejore 2:26 p. m.
Escribe un mensaje aquí
11:23 a.m.
24/10/2020


Mercadeo Agropecuaria td
+57 310 4725797, +57 310 7679467, +57 311 5774111, +57 311 7305844, +57 314 4133717, +57 314 4327153, +57 314 ...
AYER
Reporte de entregas de actividades al día de hoy 3:00 p. m.
Para la actividad 3 la fecha de entrega es el viernes 30 3:01 p. m.
La entrega de la actividad 4 (Informe escrito) es para el día viernes 6 de noviembre 3:02 p. m.
+57 320 9758119 ~Yeison Arley Ruiz
3:05 p. m.
+57 321 2541201
Yesika trejo presente buenas tardes 3:06 p. m.
Instructora estoy intentando ingresar desde hace rato y no he podido 3:15 p. m.
Escribe un mensaje aquí
11:23 a.m.
24/10/2020


+57 311 7305844
PLANEAR ACTIVIDADE...
DOCX • 13 kB
2:30 p. m.
9/10/2020
Buenas tardes instructora, por este medio le comparto la actividad 1 y 2 de la guía
2:32 p. m.
Aprendiz SENA: TGEA, Ficha: 1965927
2:32 p. m.
AYER
Reenviado
Bnas tardes compañera servientrega tiena un pqte donde ud paga un dinero y rotula la muestra donde la envia a agrsavia y le llega el reporte al correo el análisis de suelos $ 100.000 hace algunos años se´ria consultar en servientrega
3:12 p. m.
Esto es lo que me dice el instructor, respecto a la pregunta que me hizo
3:12 p. m.
Vale instru, gracias
3:14 p. m.
PLANEAR ACTIVIDADE...
DOCX • 1 MB
5:35 p. m.
Buenas tardes instru
5:35 p. m.
Escribe un mensaje aquí
11:24 a.m.
24/10/2020


+57 314 4327153
9/10/2020
Los mensajes están cifrados de extremo a extremo. Nadie fuera de este chat, ni siquiera WhatsApp, puede leerlos ni escucharlos. Haz clic para obtener más información.
Buenos dias instructora le enviamos el desarrollo de la actividad. Aprendices tec. gestión de empresas agropecuarias formación de la tarde. Grupo: Clara Rincón, Nataly Cuesvas, Mayerlin Rodríguez.
11:05 a. m.
Documento.pdf
7 páginas • PDF • 3 MB
11:07 a. m.
Documento 2.pdf
2 páginas • PDF • 1 MB
5:01 p. m.
Escribe un mensaje aquí
11:24 a.m.
24/10/2020

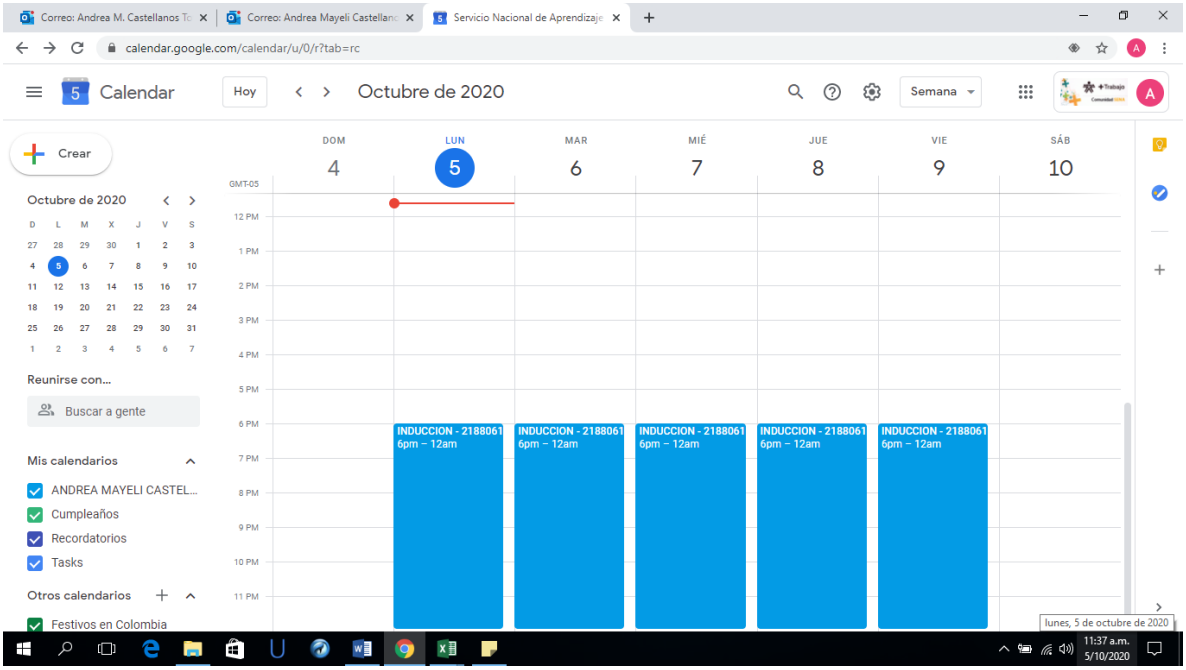

+57 314 4327153
Disculpe interrumpirla en éste momento 2:18 p. m.
15/10/2020
Pero ud me podría aclarar una duda??? Por favor 2:18 p. m.
Con base al gráfico de análisis del entorno empresarial 2:19 p. m.
Sabemos que en el gráfico deben ir factores internos y externos 2:20 p. m.
Ahora la preg es en esos factores debemos plasmar lo que beneficia a la empresa o la problematica que este factor puede presentar a la sociedad 2:23 p. m.
O exactamente que debe ir .... eso me tiene confundida 2:23 p. m.
Le agrdezco la explic 2:23 p. m.
0:48 2:27 p. m.
Oky instru, y la gráfica del mapa conceptual se la puede seguir utilizando o debemos implementar otra gráfica 2:30 p. m.
0:42 2:30 p. m.
Instructora buenas tardes. El grupo de :
Clara Rincón
Escribe un mensaje aquí
11:24 a.m.
24/10/2020

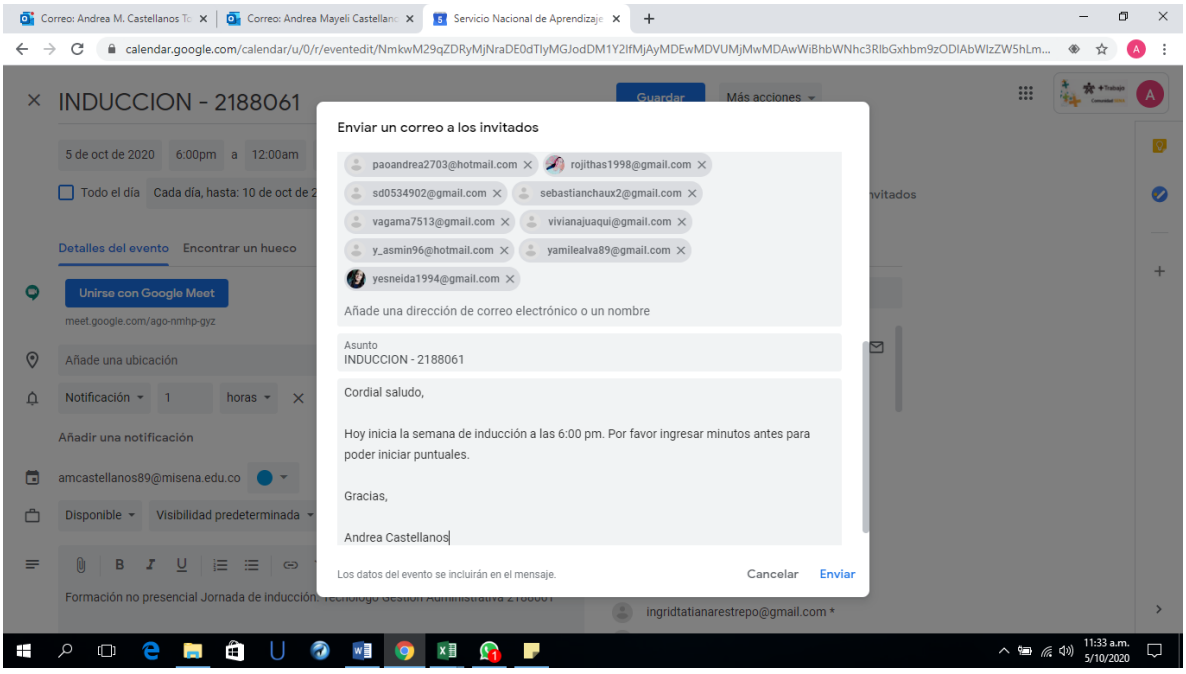

+57 314 4327153
15/10/2020
4:57 p. m.
0:26 5:00 p. m.
16/10/2020
Documento.pdf
9 páginas • PDF • 4 MB 1:15 p. m.
Instru buenas tardes le enviamos el desarrollo de la actv. Grupo de Clara Rincon
Mayerlin Rodríguez
Nataly Cuesvas
1:17 p. m.
Escribe un mensaje aquí
11:24 a.m.
24/10/2020

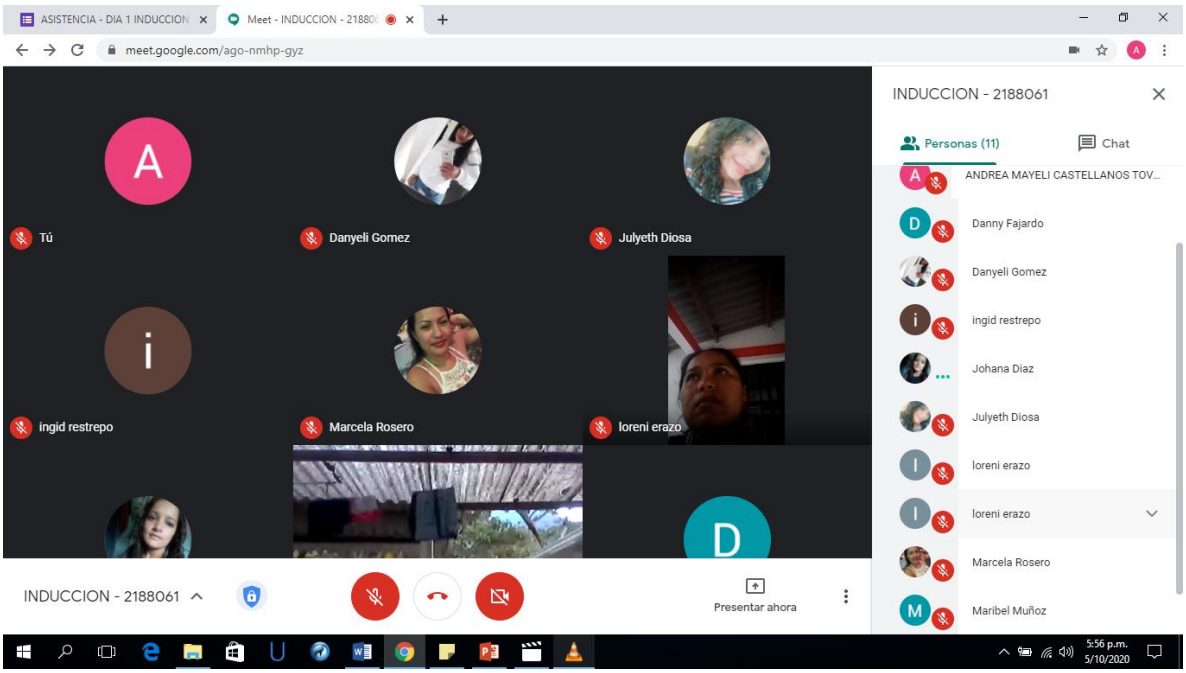
SEMANA INDUCCION 5-9 OCTUBRE

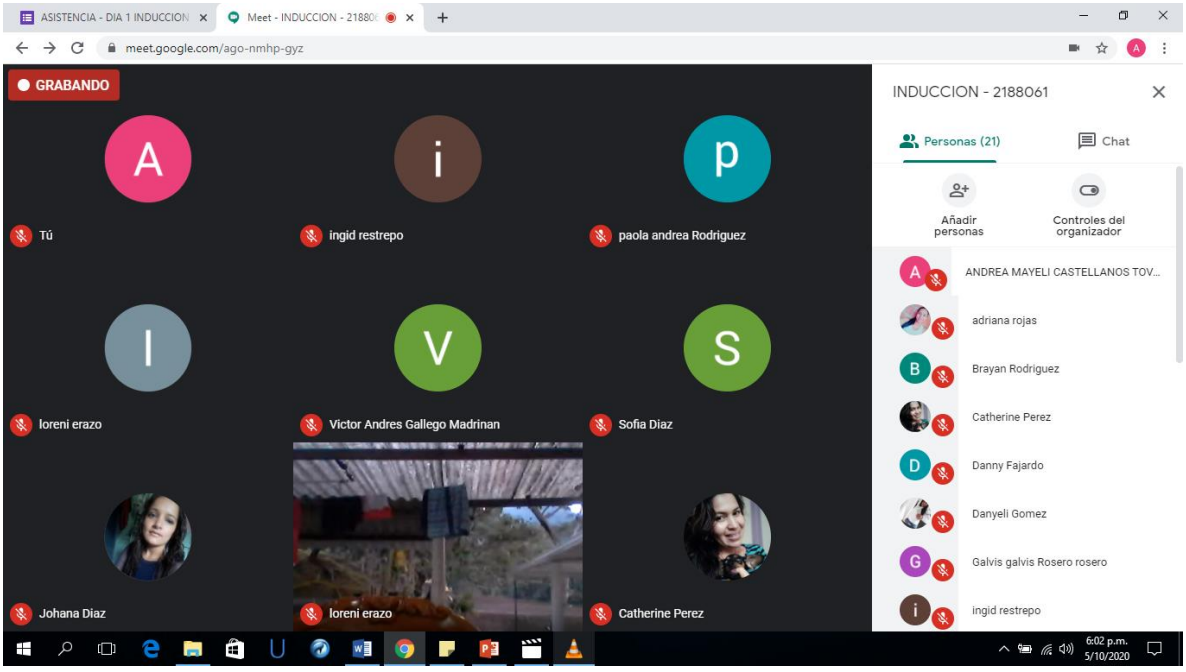
TECNOLOGO GESTION ADMINISTRATIVA 2188061

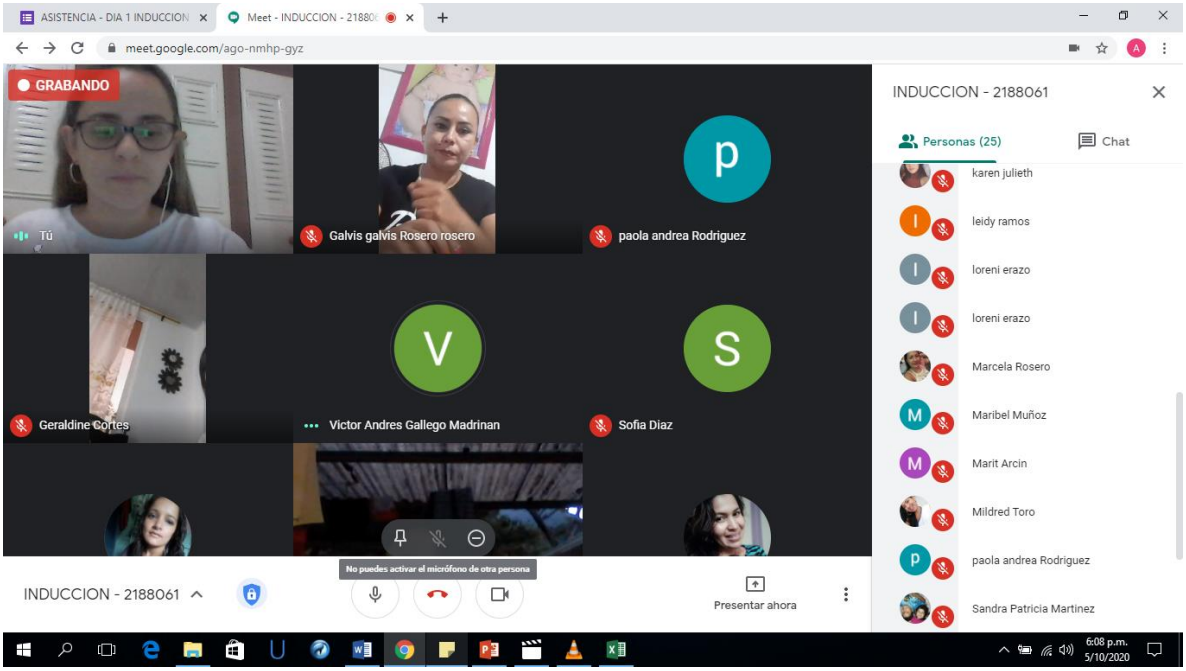
DIA 1- LUNES 5 OCTUBRE

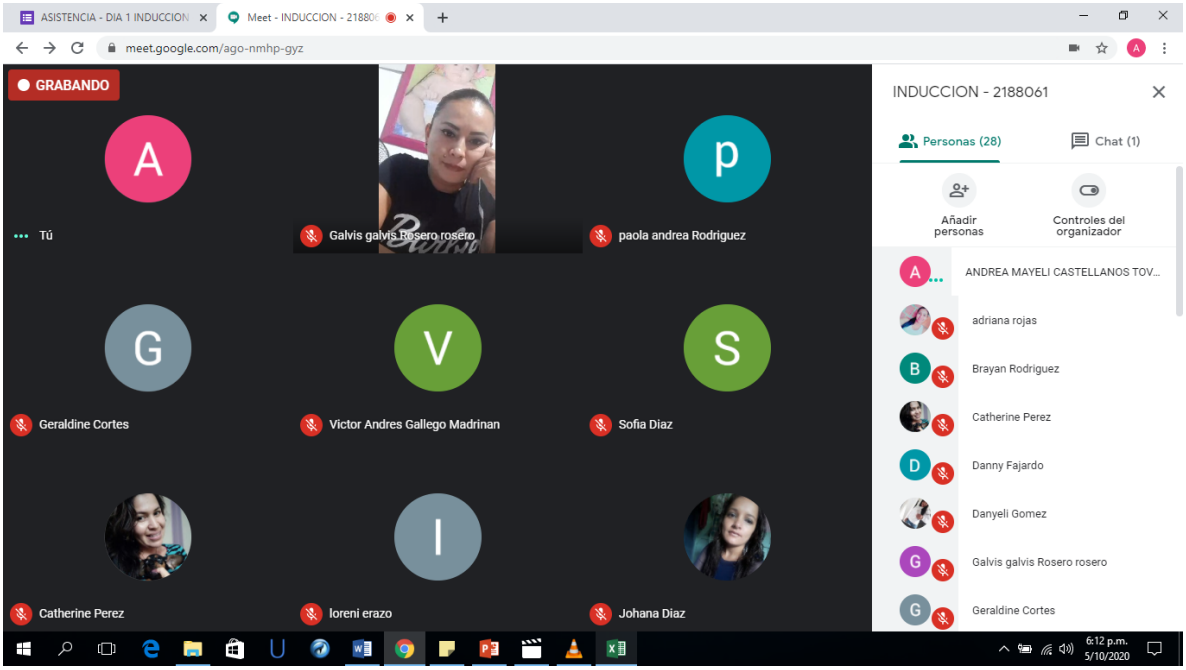


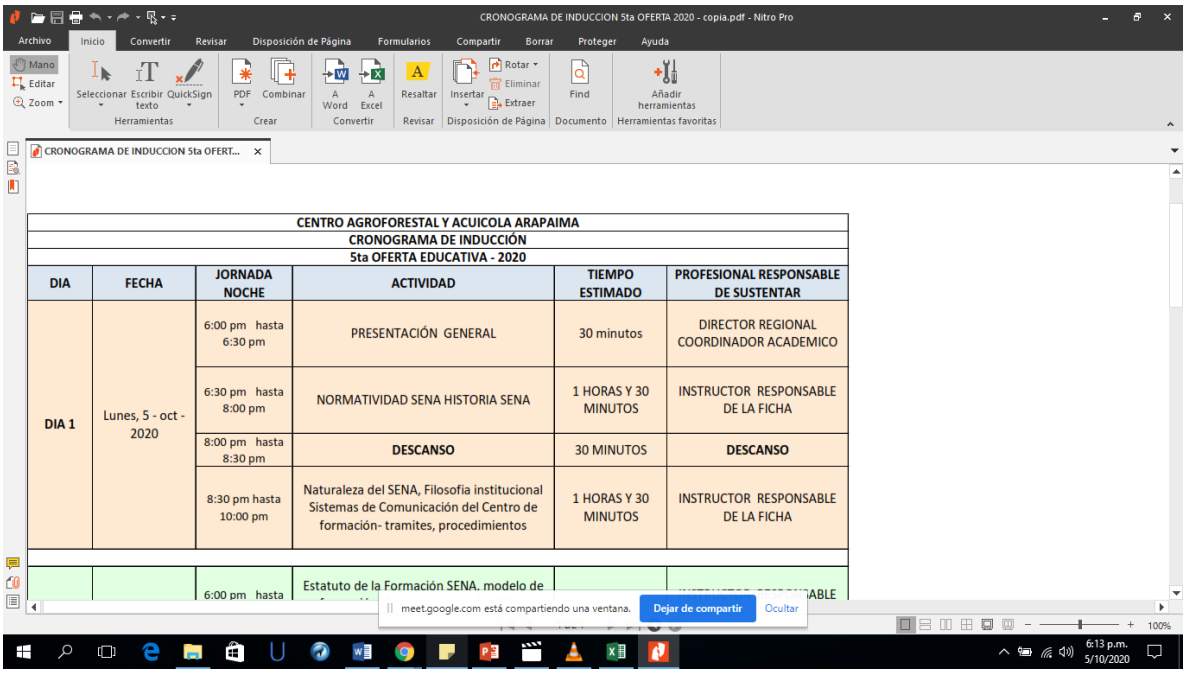


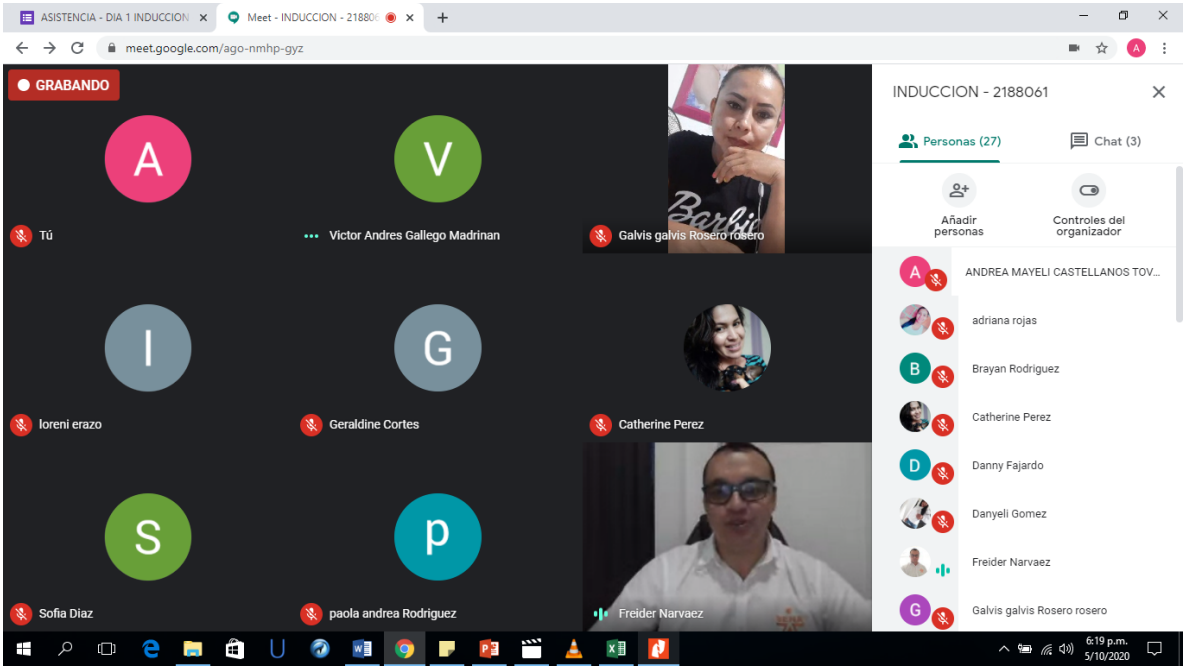

ASISTENCIA - DIA 1 INDUCCION
Meet - INDUCCION - 2188061
meet.google.com/ago-nmhp-gyz
Tú
Danyeli Gomez
Julyeth Diosa
ingid restrepo
Marcela Rosero
loreni erazo
INDUCCION - 2188061
Presentar ahora
INDUCCION - 2188061
Personas (11)
Chat
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
Danny Fajardo
Danyeli Gomez
ingid restrepo
Johana Diaz
Julyeth Diosa
loreni erazo
loreni erazo
Marcela Rosero
Maribel Muñoz
5:56 p.m.
5/10/2020

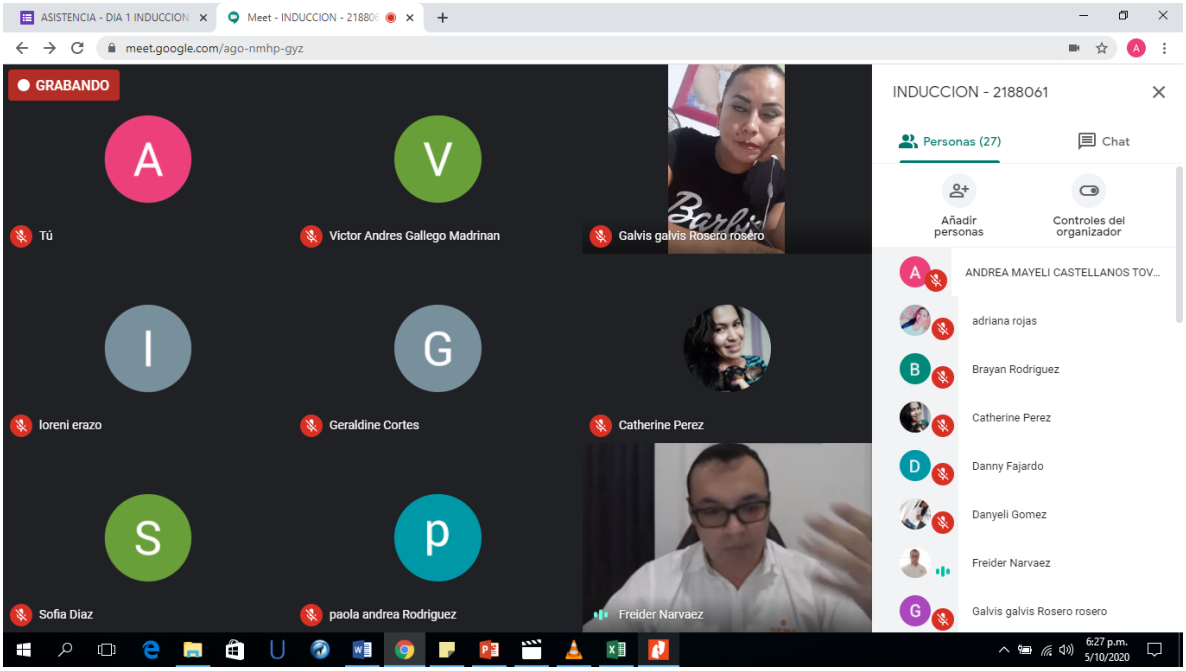

ASISTENCIA - DIA 1 INDUCCION
Meet - INDUCCION - 2188061
meet.google.com/ago-nmhp-gyz
GRABANDO
Tú
ingid restrepo
paola andrea Rodriguez
loreni erazo
Victor Andres Gallego Madrinan
Sofia Diaz
Johana Diaz
loreni erazo
Catherine Perez
INDUCCION - 2188061
Personas (21)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
adriana rojas
Brayan Rodriguez
Catherine Perez
Danny Fajardo
Danyeli Gomez
Galvis galvis Rosero rosero
ingid restrepo
6:02 p.m.
5/10/2020

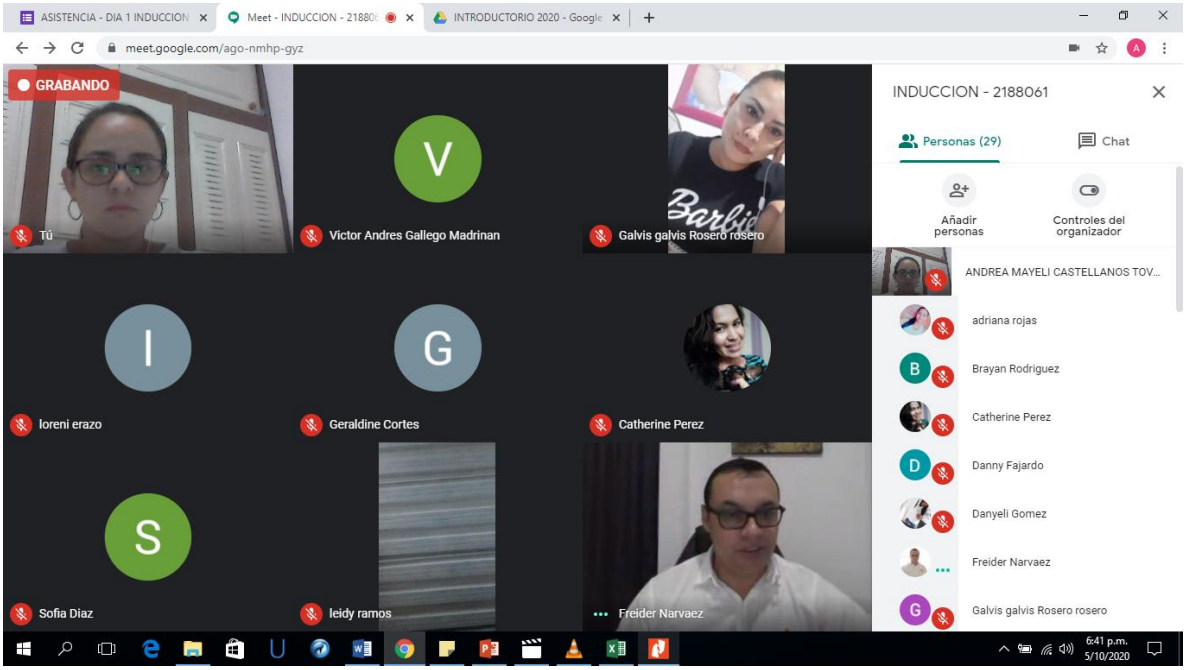

ASISTENCIA - DIA 1 INDUCCION
Meet - INDUCCION - 2188061
meet.google.com/ago-nmhp-gyz
GRABANDO
Tú
Galvis galvis Rosero rosero
paola andrea Rodriguez
Geraldine Cortes
Victor Andres Gallego Madrinan
Sofia Diaz
No puedes activar el micrófono de otra persona
INDUCCION - 2188061
Presentar ahora
INDUCCION - 2188061
Personas (25)
Chat
karen julieth
leidy ramos
loreni erazo
loreni erazo
Marcela Rosero
Maribel Muñoz
Marit Arcin
Mildred Toro
paola andrea Rodriguez
Sandra Patricia Martinez
6:08 p.m.
5/10/2020

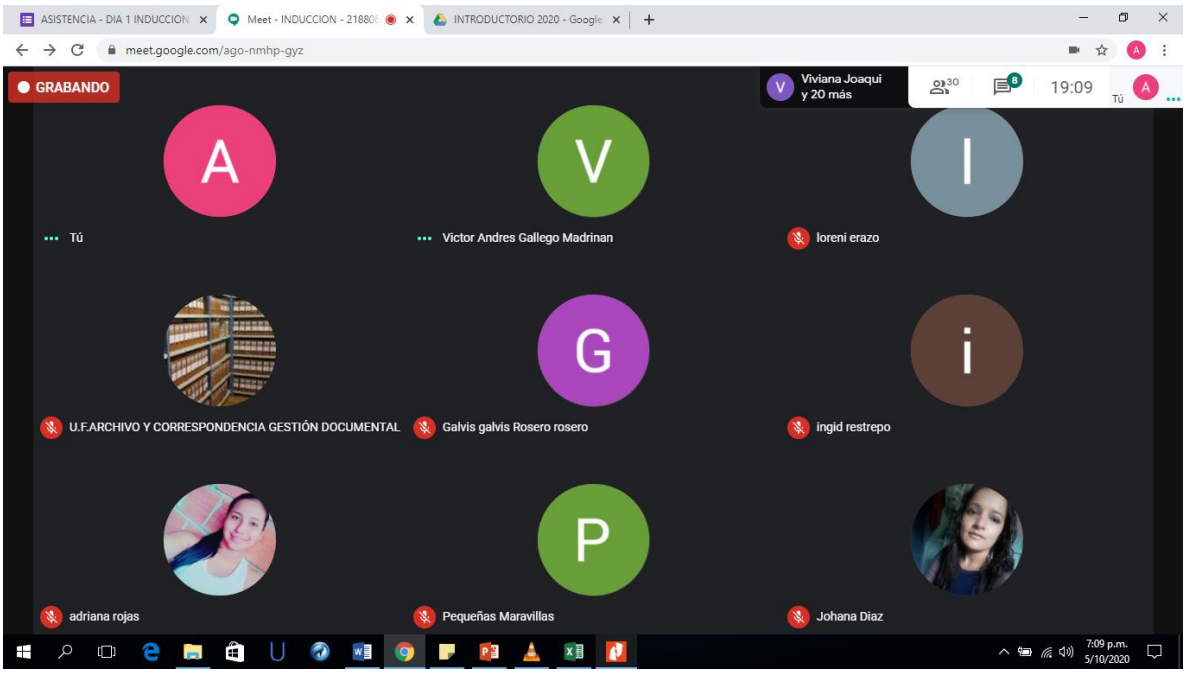

ASISTENCIA - DIA 1 INDUCCION
Meet - INDUCCION - 2188061
meet.google.com/ago-nmhp-gyz
GRABANDO
Tú
Galvis galvis Rosero rosero
paola andrea Rodriguez
Geraldine Cortes
Victor Andres Gallego Madrinan
Sofia Diaz
Catherine Perez
loreni erazo
Johana Diaz
INDUCCION - 2188061
Personas (28)
Chat (1)
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
adriana rojas
Brayan Rodriguez
Catherine Perez
Danny Fajardo
Danyeli Gomez
Galvis galvis Rosero rosero
Geraldine Cortes
6:12 p.m.
5/10/2020

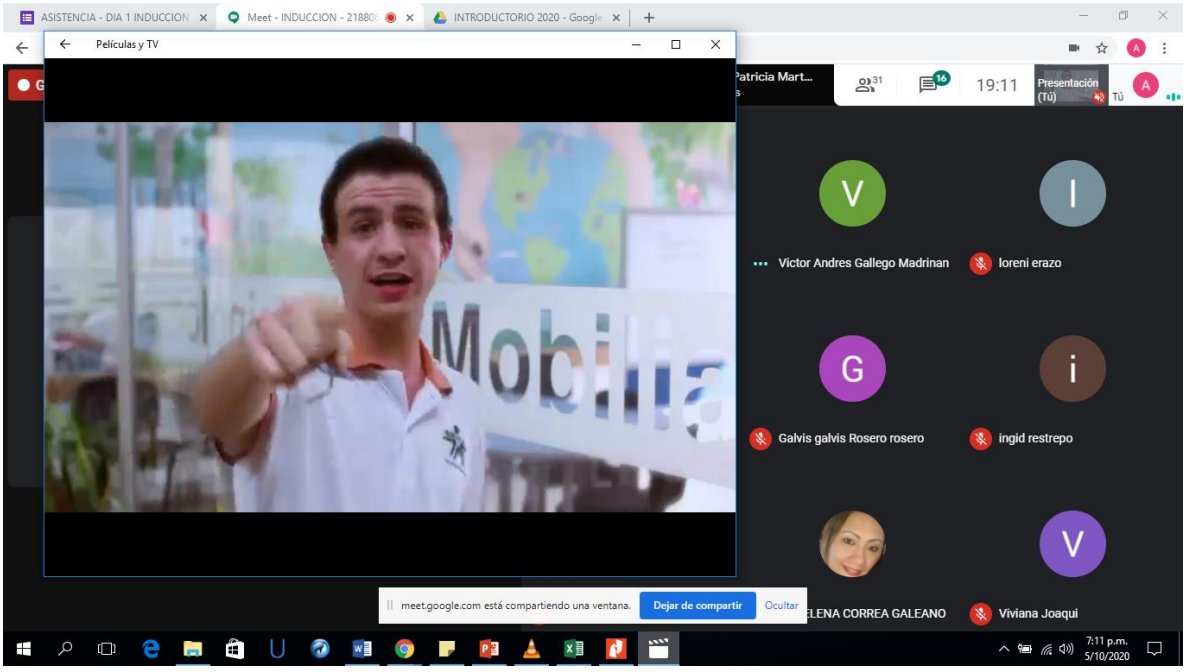

CRONOGRAMA DE INDUCCION 5ta OFERTA 2020 - copia.pdf - Nitro Pro
CRONOGRAMA DE INDUCCION 5ta OFERT...
CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA
CRONOGRAMA DE INDUCCIÓN
5ta OFERTA EDUCATIVA - 2020
DIA | FECHA | JORNADA NOCHE | ACTIVIDAD | TIEMPO ESTIMADO | PROFESIONAL RESPONSABLE DE SUSTENTAR
DIA 1 | Lunes, 5 - oct - 2020 | 6:00 pm hasta 6:30 pm | PRESENTACIÓN GENERAL | 30 minutos | DIRECTOR REGIONAL COORDINADOR ACADEMICO
6:30 pm hasta 8:00 pm | NORMATIVIDAD SENA HISTORIA SENA | 1 HORAS Y 30 MINUTOS | INSTRUCTOR RESPONSABLE DE LA FICHA
8:00 pm hasta 8:30 pm | DESCANSO | 30 MINUTOS | DESCANSO
8:30 pm hasta 10:00 pm | Naturaleza del SENA, Filosofia institucional Sistemas de Comunicación del Centro de formación- tramites, procedimientos | 1 HORAS Y 30 MINUTOS | INSTRUCTOR RESPONSABLE DE LA FICHA
6:00 pm hasta | Estatuto de la Formación SENA. modelo de
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
6:13 p.m.
5/10/2020

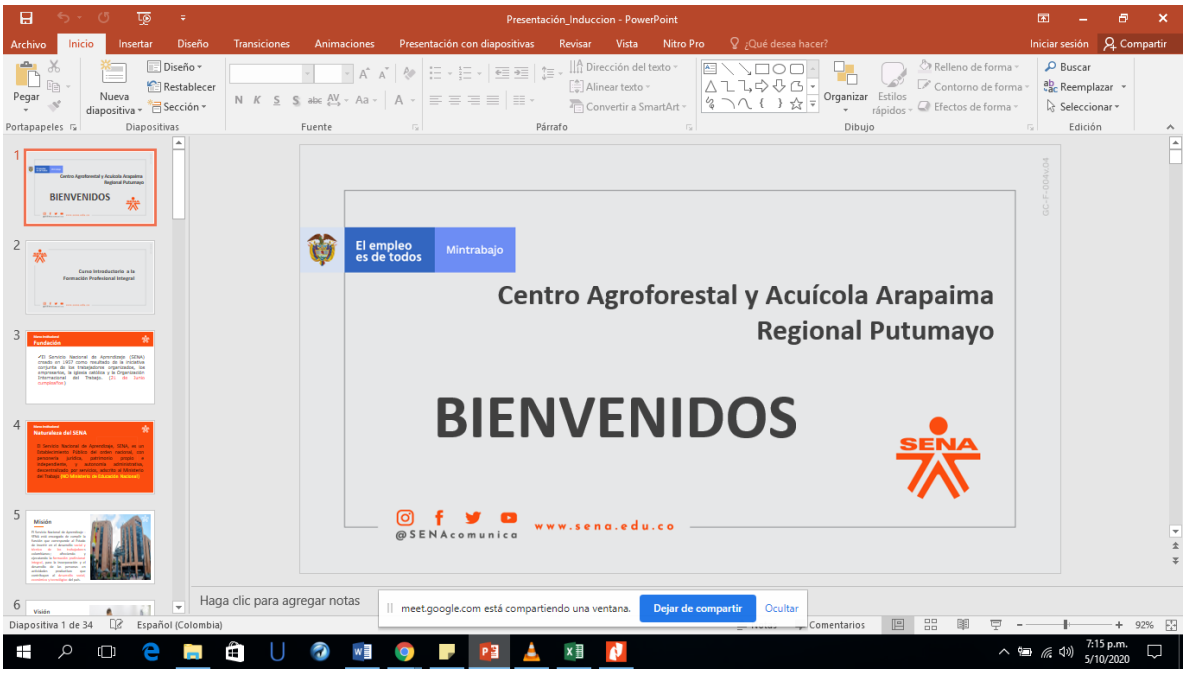

ASISTENCIA - DIA 1 INDUCCION
Meet - INDUCCION - 2188061
meet.google.com/ago-nmhp-gyz
GRABANDO
Tú
Victor Andres Gallego Madrinan
Galvis galvis Rosero rosero
loreni erazo
Geraldine Cortes
Catherine Perez
Sofia Diaz
paola andrea Rodriguez
Freider Narvaez
INDUCCION - 2188061
Personas (27)
Chat (3)
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
adriana rojas
Brayan Rodriguez
Catherine Perez
Danny Fajardo
Danyeli Gomez
Freider Narvaez
Galvis galvis Rosero rosero
6:19 p.m.
5/10/2020

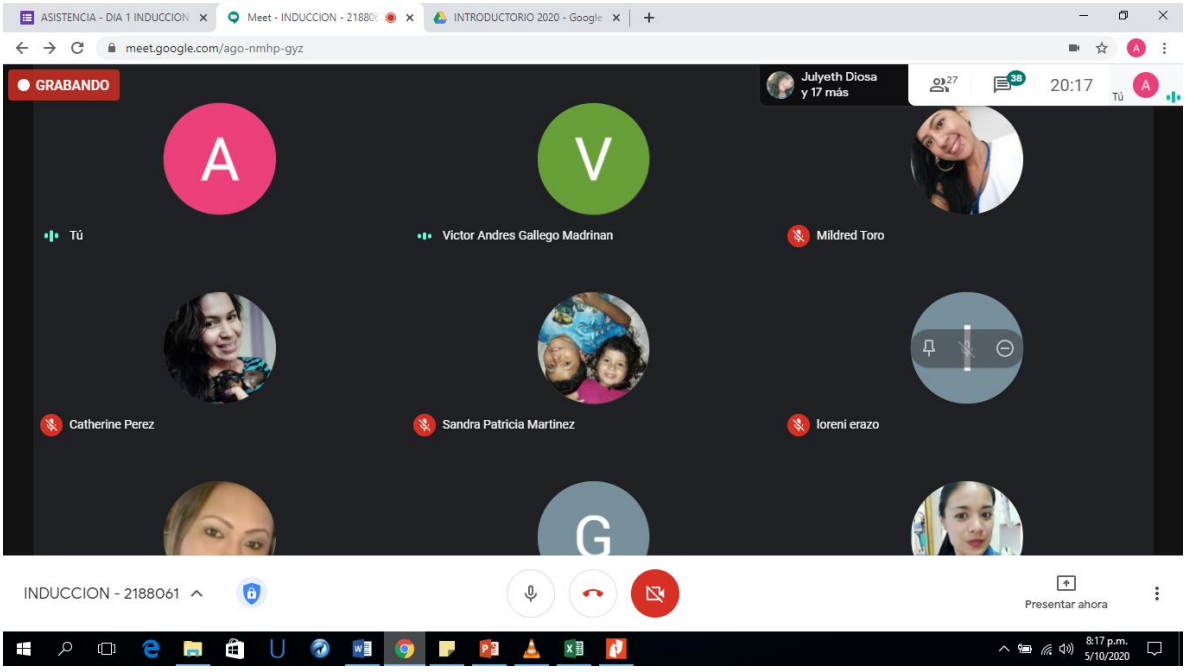

ASISTENCIA - DIA 1 INDUCCION
Meet - INDUCCION - 2188061
meet.google.com/ago-nmhp-gyz
GRABANDO
Tú
Victor Andres Gallego Madrinan
Galvis galvis Rosero rosero
loreni erazo
Geraldine Cortes
Catherine Perez
Sofia Diaz
paola andrea Rodriguez
Freider Narvaez
INDUCCION - 2188061
Personas (27)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
adriana rojas
Brayan Rodriguez
Catherine Perez
Danny Fajardo
Danyeli Gomez
Freider Narvaez
Galvis galvis Rosero rosero
6:27 p.m.
5/10/2020


ASISTENCIA - DIA 1 INDUCCION
Meet - INDUCCION - 2188061
INTRODUCTORIO 2020 - Google
meet.google.com/ago-nmhp-gyz
GRABANDO
Tú
Victor Andres Gallego Madrinan
Galvis galvis Rosero rosero
loreni erazo
Geraldine Cortes
Catherine Perez
Sofia Diaz
leidy ramos
Freider Narvaez
INDUCCION - 2188061
Personas (29)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
adriana rojas
Brayan Rodriguez
Catherine Perez
Danny Fajardo
Danyeli Gomez
Freider Narvaez
Galvis galvis Rosero rosero
6:41 p.m.
5/10/2020

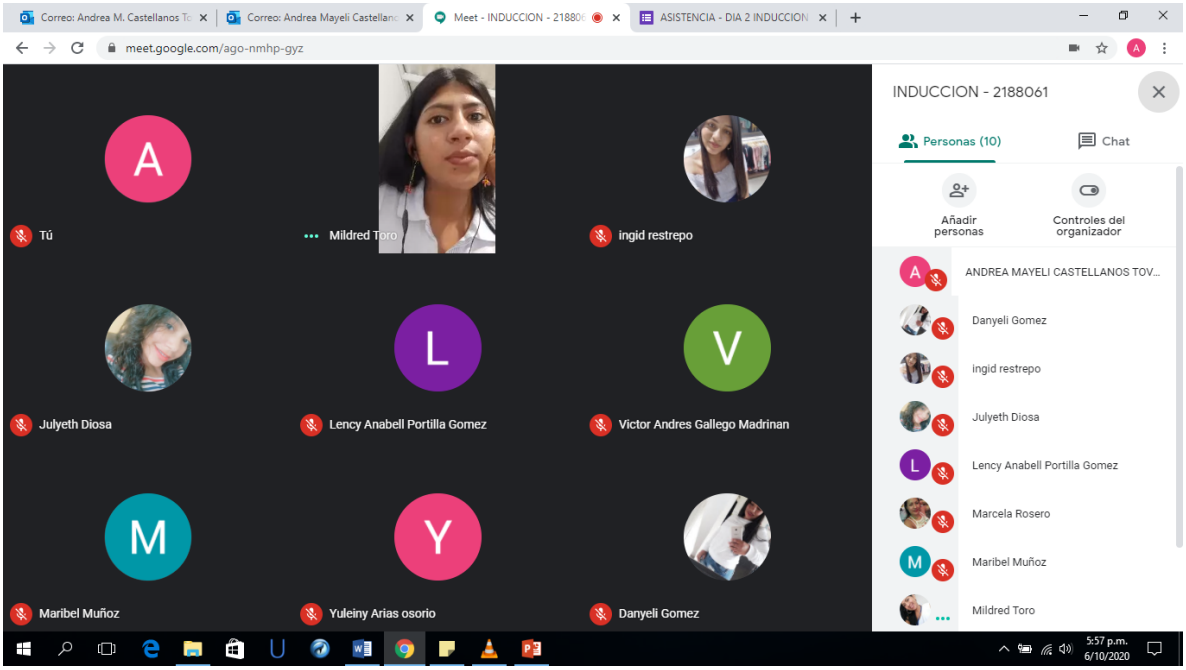

ASISTENCIA - DIA 1 INDUCCION
Meet - INDUCCION - 21880
INTRODUCTORIO 2020 - Google
meet.google.com/ago-nmhp-gyz
GRABANDO
Viviana Joaqui y 20 más
19:09
Tú
Tú
Victor Andres Gallego Madrinan
loreni erazo
U.F.ARCHIVO Y CORRESPONDENCIA GESTIÓN DOCUMENTAL
Galvis galvis Rosero rosero
ingid restrepo
adriana rojas
Pequeñas Maravillas
Johana Diaz
7:09 p.m.
5/10/2020

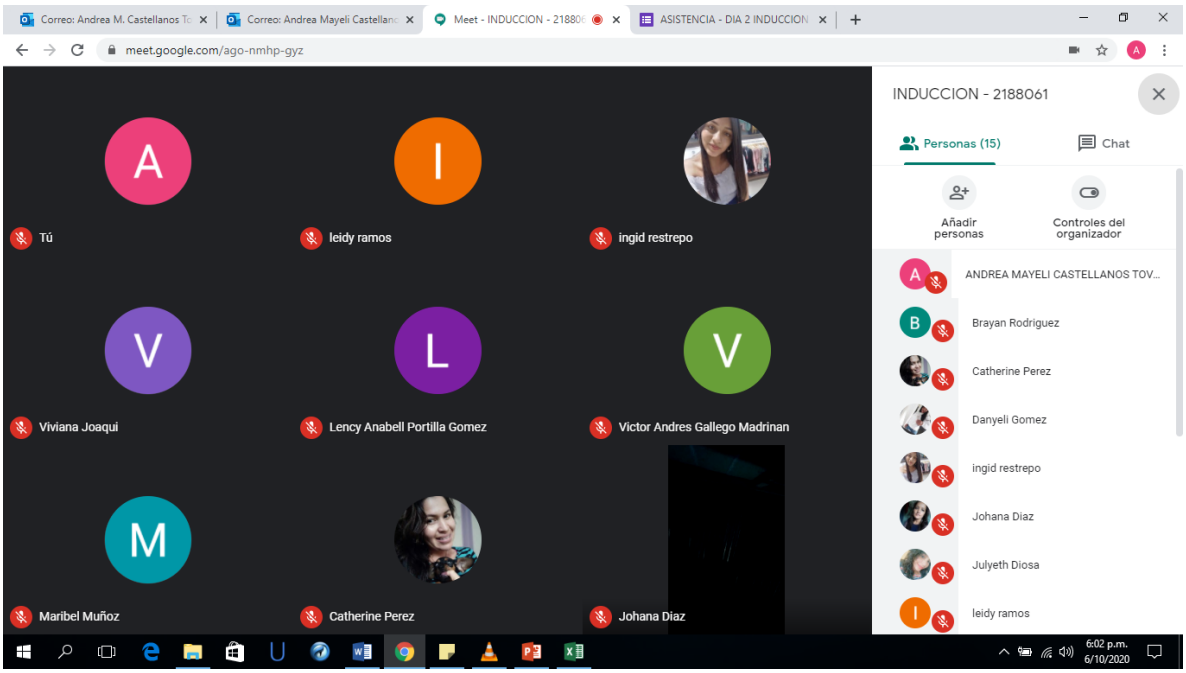

ASISTENCIA - DIA 1 INDUCCION
Meet - INDUCCION - 21880
INTRODUCTORIO 2020 - Google
Películas y TV
Patricia Mart...
19:11
Presentación (Tú)
Tú
Victor Andres Gallego Madrinan
loreni erazo
Galvis galvis Rosero rosero
ingid restrepo
ELENA CORREA GALEANO
Viviana Joaqui
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
7:11 p.m.
5/10/2020

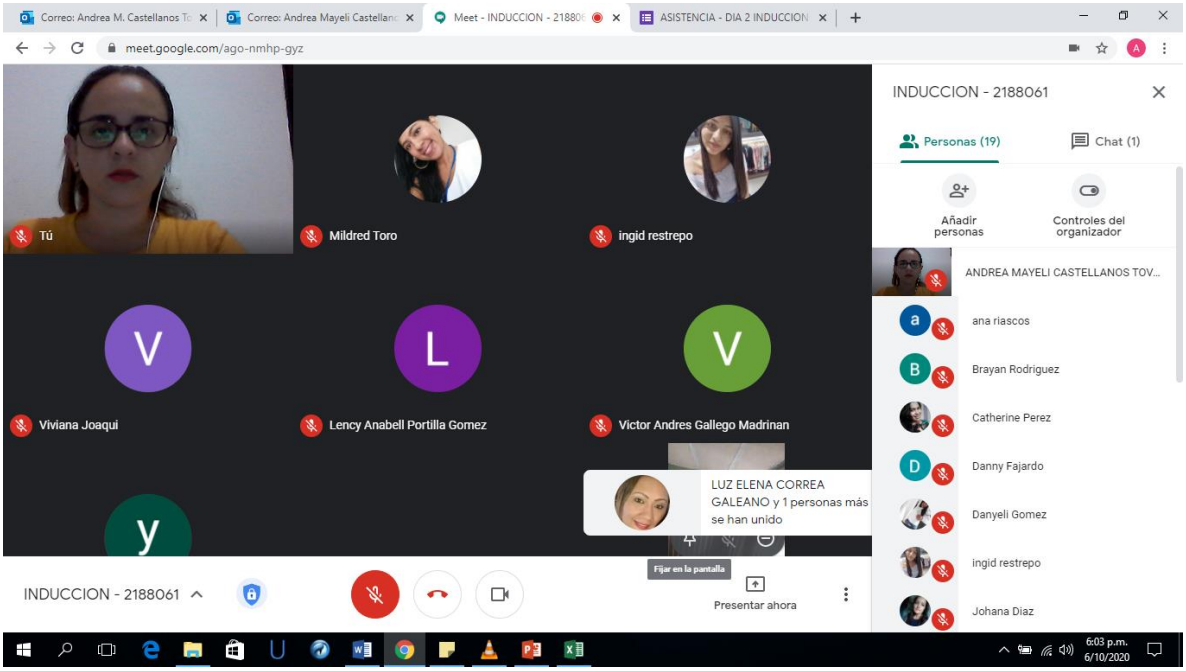

Presentación_Induccion - PowerPoint
Archivo
Inicio
Insertar
Diseño
Transiciones
Animaciones
Presentación con diapositivas
Revisar
Vista
Nitro Pro
¿Qué desea hacer?
Iniciar sesión
Compartir
Pegar
Nueva diapositiva
Diseño
Restablecer
Sección
Portapapeles
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Dibujo
Edición
Buscar
Reemplazar
Seleccionar
BIENVENIDOS
El empleo es de todos
Mintrabajo
Centro Agroforestal y Acuícola Arapaima
Regional Putumayo
BIENVENIDOS
SENA
@SENAcomunica
www.sena.edu.co
Haga clic para agregar notas
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Diapositiva 1 de 34
Español (Colombia)
Comentarios
92%
7:15 p.m.
5/10/2020

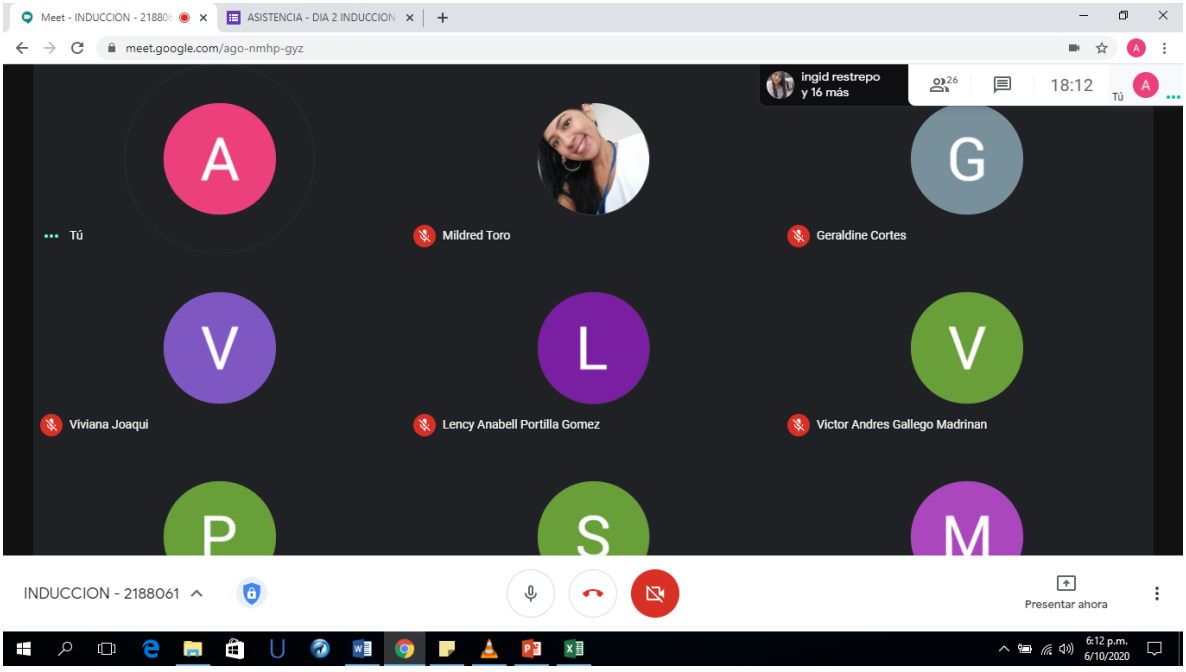

ASISTENCIA - DIA 1 INDUCCION
Meet - INDUCCION - 2188
INTRODUCTORIO 2020 - Google
meet.google.com/ago-nmhp-gyz
GRABANDO
Julyeth Diosa y 17 más
20:17
Tú
Tú
Victor Andres Gallego Madrinan
Mildred Toro
Catherine Perez
Sandra Patricia Martinez
loreni erazo
INDUCCION - 2188061
Presentar ahora
8:17 p.m.
5/10/2020

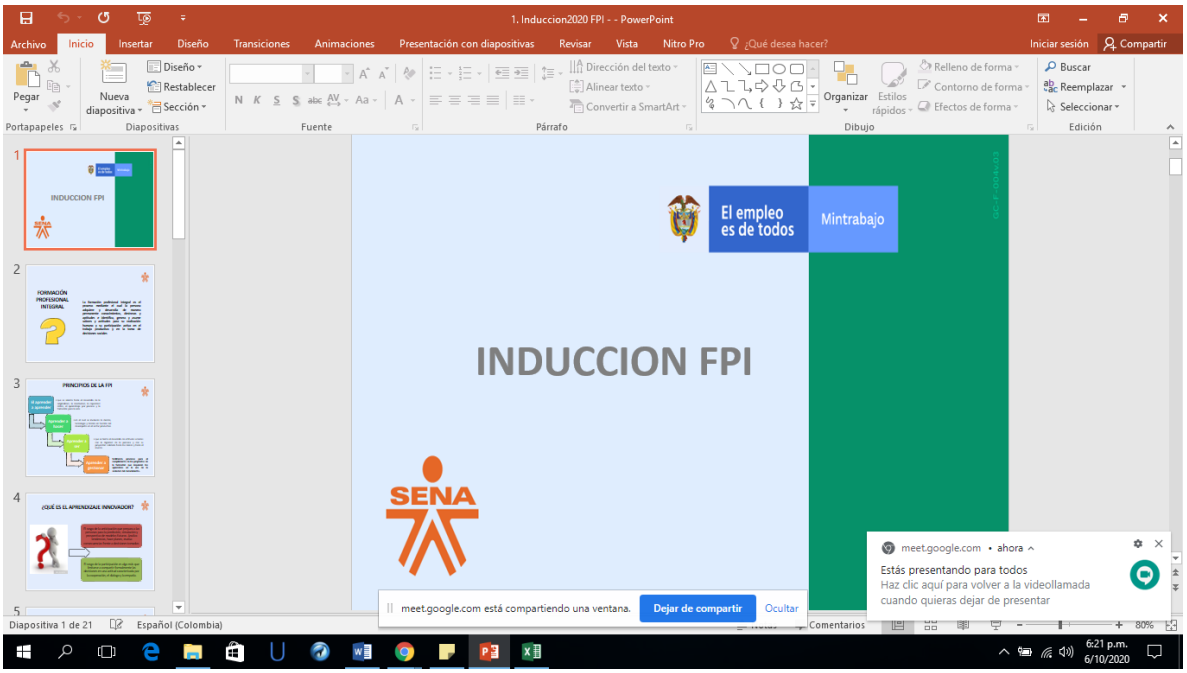
DIA 2 – MARTES 6 OCTUBRE

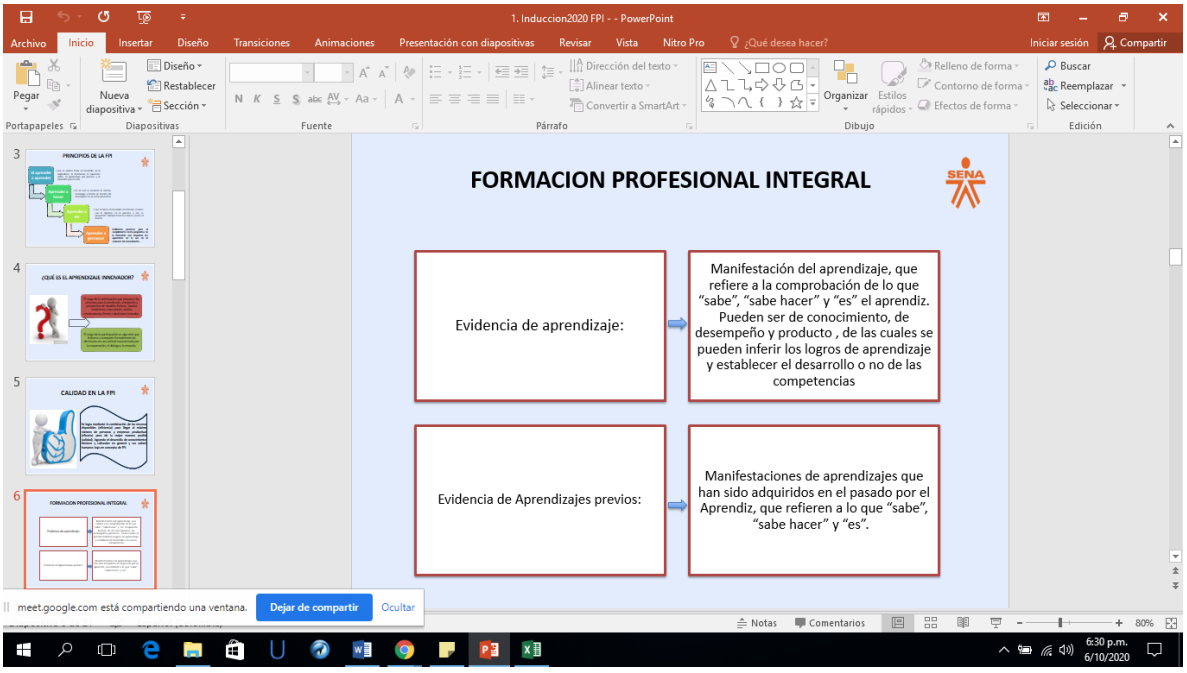


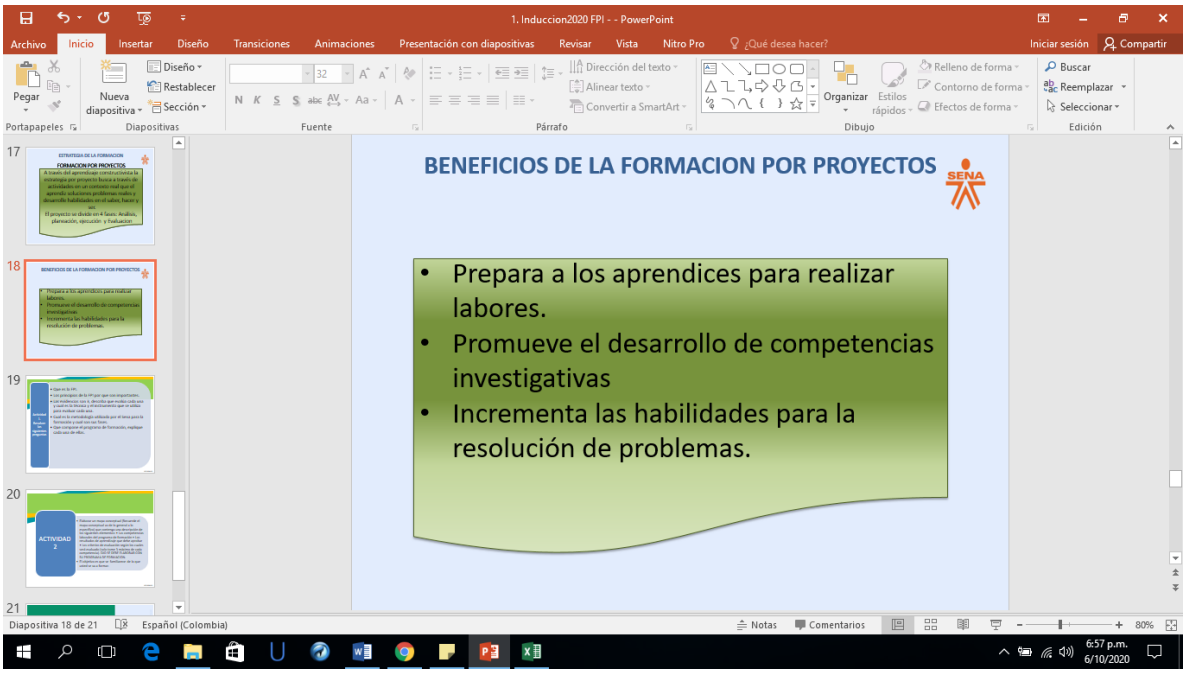


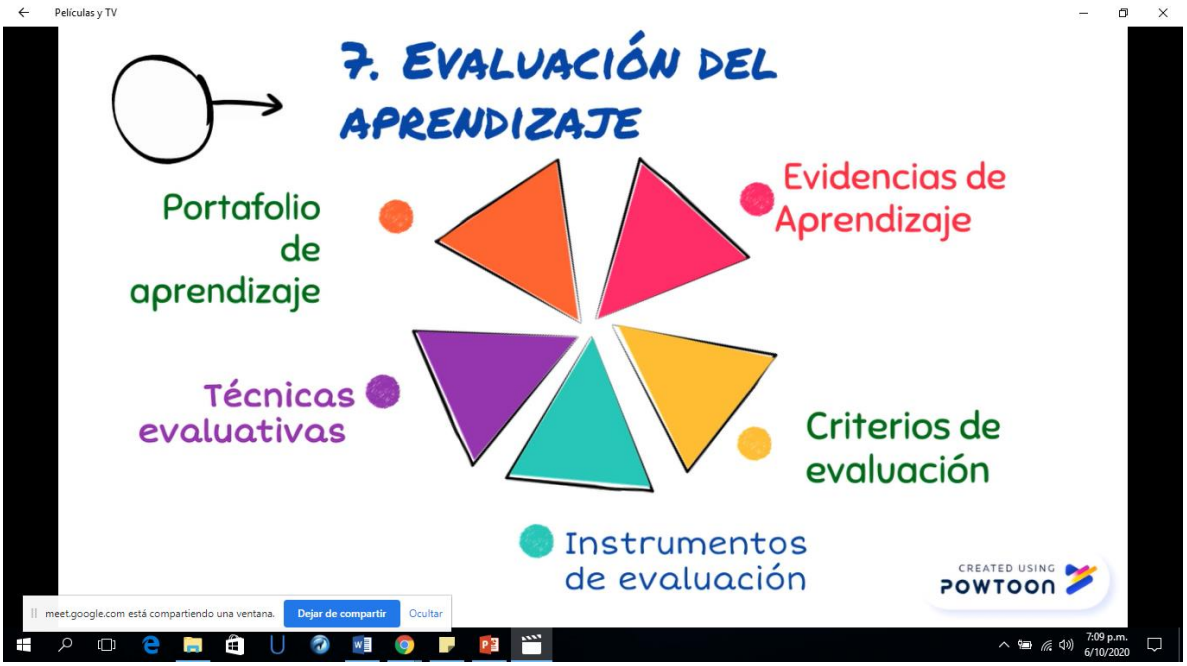

meet.google.com/ago-nmhp-gyz
Tú
Mildred Toro
ingid restrepo
Viviana Joaqui
Lency Anabell Portilla Gomez
Victor Andres Gallego Madrinan
LUZ ELENA CORREA GALEANO y 1 personas más se han unido
INDUCCION - 2188061
Personas (19)
Chat (1)
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
ana riascos
Brayan Rodriguez
Catherine Perez
Danny Fajardo
Danyeli Gomez
ingid restrepo
Johana Diaz
Fijar en la pantalla
Presentar ahora
6:03 p.m.
6/10/2020

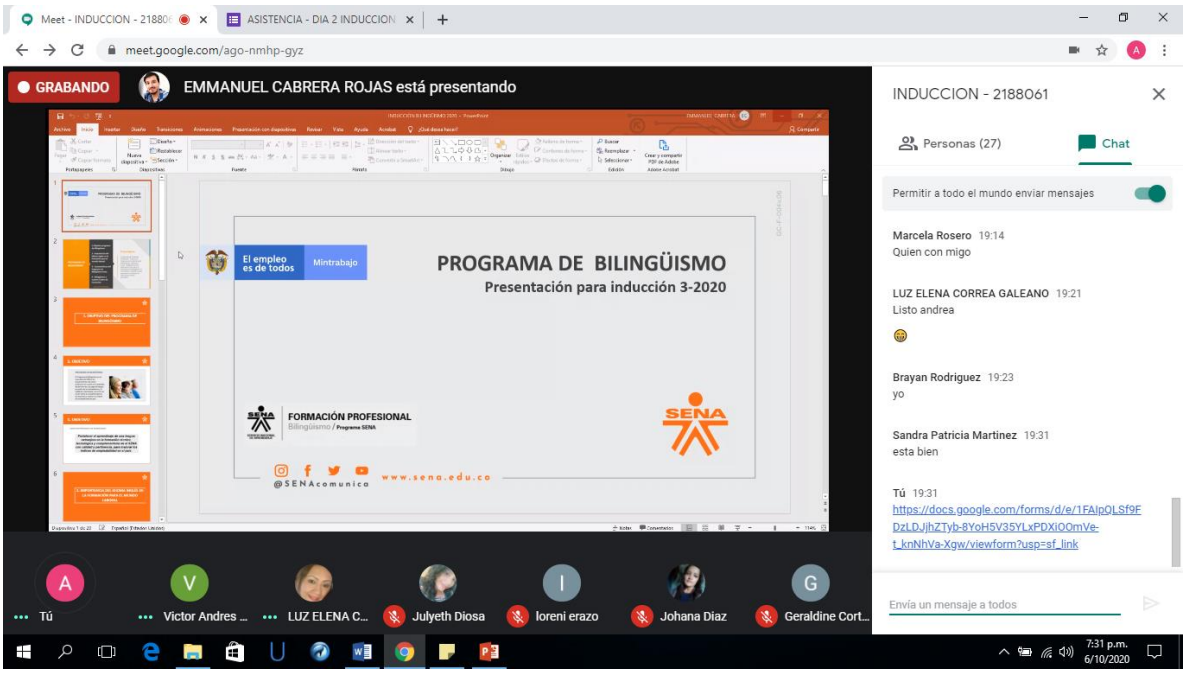

meet.google.com/ago-nmhp-gyz
ingid restrepo y 16 más
18:12
Tú
Tú
Mildred Toro
Geraldine Cortes
Viviana Joaqui
Lency Anabell Portilla Gomez
Victor Andres Gallego Madrinan
INDUCCION - 2188061
Presentar ahora
6:12 p.m.
6/10/2020

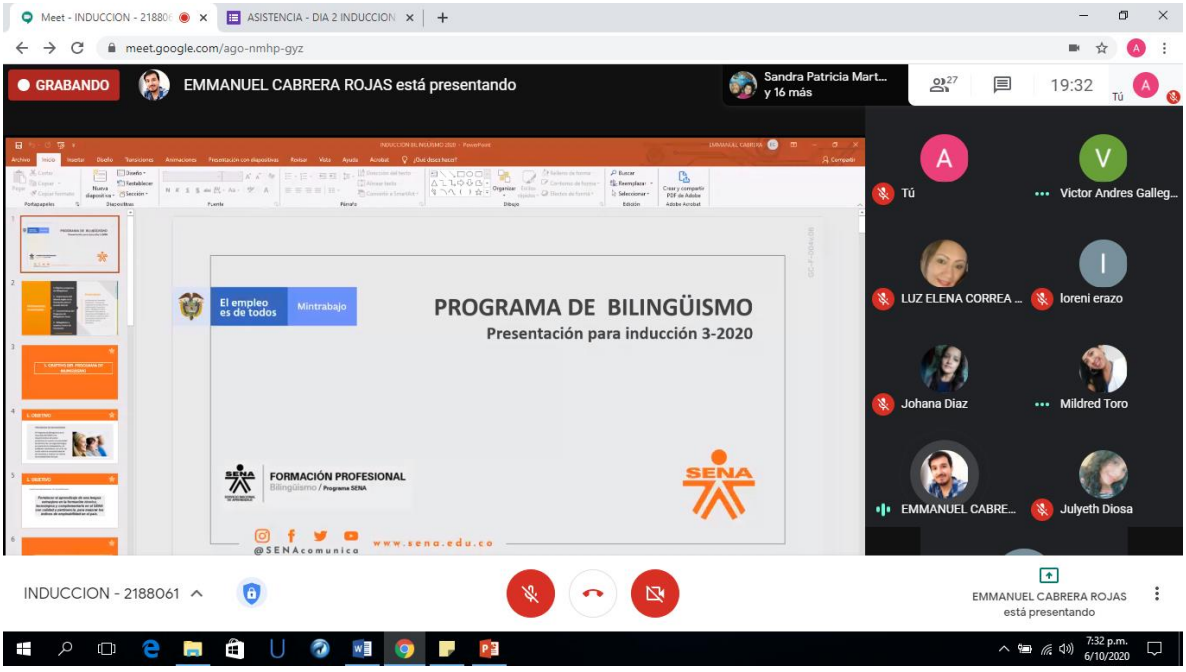

1. Induccion2020 FPI - - PowerPoint
El empleo es de todos
Mintrabajo
INDUCCION FPI
SENA
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
meet.google.com • ahora
Estás presentando para todos
Haz clic aquí para volver a la videollamada cuando quieras dejar de presentar
Diapositiva 1 de 21
Español (Colombia)
6:21 p.m.
6/10/2020


1. Induccion2020 FPI - - PowerPoint
FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL
SENA
Evidencia de aprendizaje:
Manifestación del aprendizaje, que refiere a la comprobación de lo que "sabe", "sabe hacer" y "es" el aprendiz. Pueden ser de conocimiento, de desempeño y producto , de las cuales se pueden inferir los logros de aprendizaje y establecer el desarrollo o no de las competencias
Evidencia de Aprendizajes previos:
Manifestaciones de aprendizajes que han sido adquiridos en el pasado por el Aprendiz, que refieren a lo que "sabe", "sabe hacer" y "es".
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
6:30 p.m.
6/10/2020

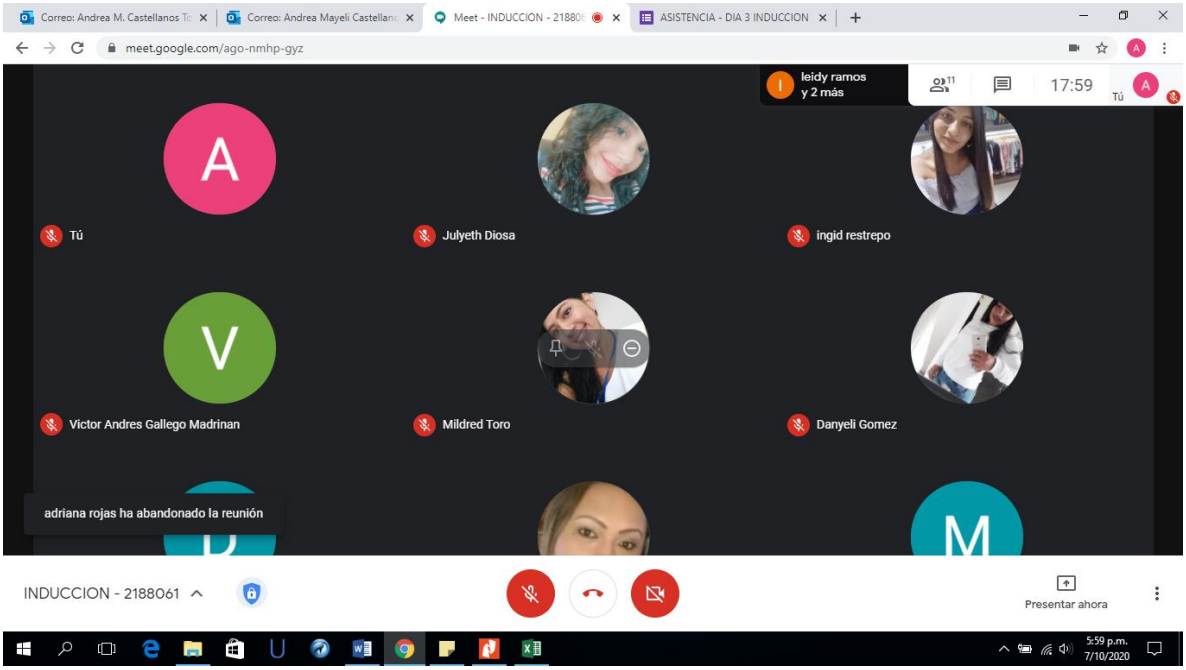

1. Induccion2020 FPI - - PowerPoint
BENEFICIOS DE LA FORMACION POR PROYECTOS
SENA
• Prepara a los aprendices para realizar labores.
• Promueve el desarrollo de competencias investigativas
• Incrementa las habilidades para la resolución de problemas.
Diapositiva 18 de 21
Español (Colombia)
6:57 p.m.
6/10/2020

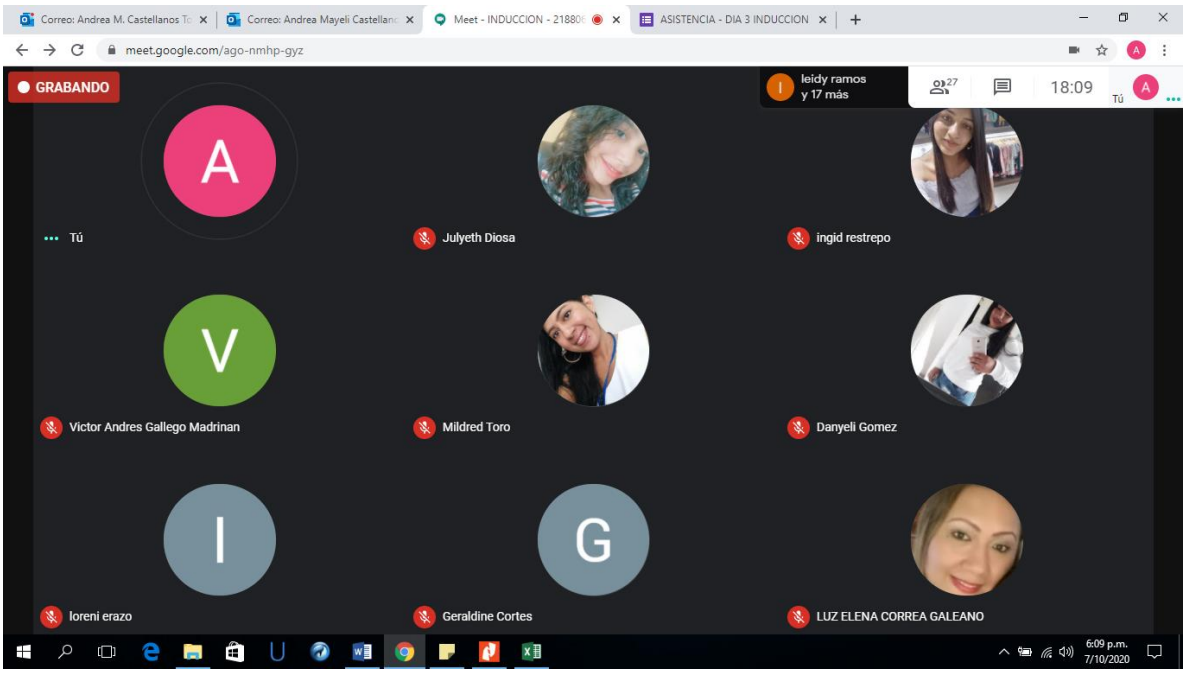

Películas y TV
7. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE
Portafolio de aprendizaje
Evidencias de Aprendizaje
Técnicas evaluativas
Criterios de evaluación
Instrumentos de evaluación
CREATED USING POWTOON
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
7:09 p.m.
6/10/2020

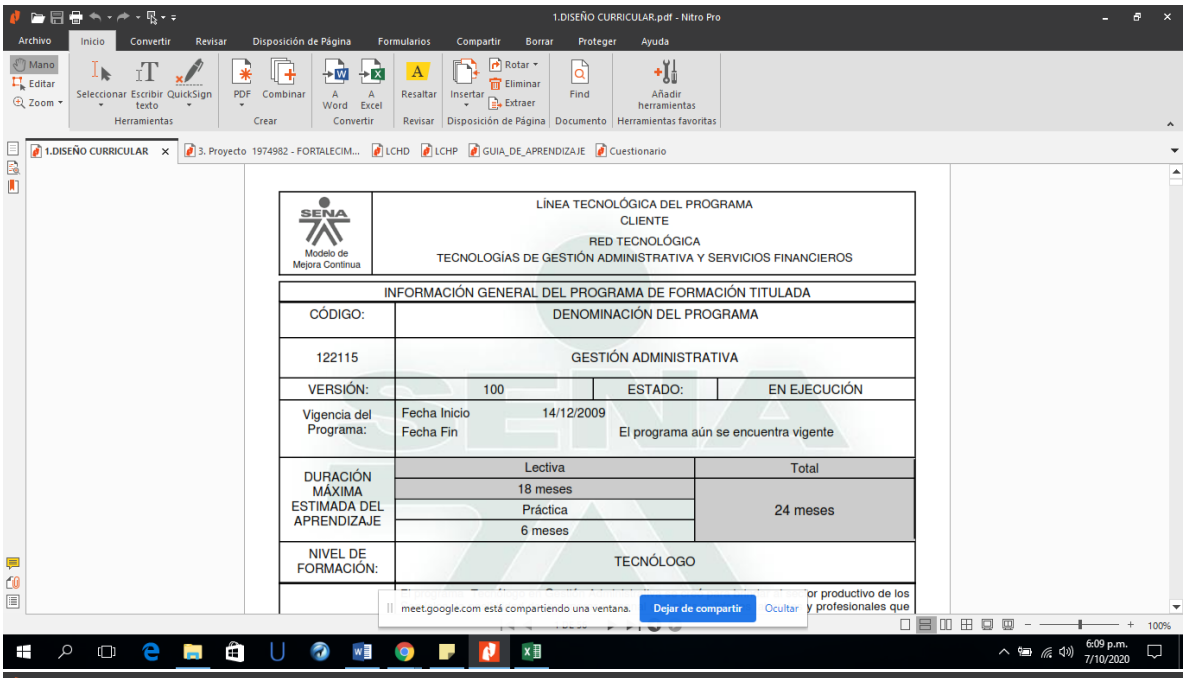

Meet - INDUCCION - 2188061
ASISTENCIA - DIA 2 INDUCCION
meet.google.com/ago-nmhp-gyz
GRABANDO
EMMANUEL CABRERA ROJAS está presentando
El empleo es de todos
Mintrabajo
PROGRAMA DE BILINGÜISMO
Presentación para inducción 3-2020
FORMACIÓN PROFESIONAL
Bilingüismo / Programa SENA
SENA
@SENAcomunica
www.sena.edu.co
INDUCCION - 2188061
Personas (27)
Chat
Permitir a todo el mundo enviar mensajes
Marcela Rosero 19:14
Quien con migo
LUZ ELENA CORREA GALEANO 19:21
Listo andrea
Brayan Rodriguez 19:23
yo
Sandra Patricia Martinez 19:31
esta bien
Tú 19:31
https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf9FDzLDJjhZTyb-8YoH5V35YLxPDXiOOmVe-t_knNhVa-Xgw/viewform?usp=sf_link
Envía un mensaje a todos
Tú
Victor Andres ...
LUZ ELENA C...
Julyeth Diosa
loreni erazo
Johana Diaz
Geraldine Cort...
7:31 p.m.
6/10/2020


Meet - INDUCCION - 2188061
ASISTENCIA - DIA 2 INDUCCION
meet.google.com/ago-nmhp-gyz
GRABANDO
EMMANUEL CABRERA ROJAS está presentando
Sandra Patricia Mart...
y 16 más
19:32
Tú
El empleo es de todos
Mintrabajo
PROGRAMA DE BILINGÜISMO
Presentación para inducción 3-2020
FORMACIÓN PROFESIONAL
Bilingüismo / Programa SENA
SENA
@SENAcomunica
www.sena.edu.co
Tú
Victor Andres Galleg...
LUZ ELENA CORREA ...
loreni erazo
Johana Diaz
Mildred Toro
EMMANUEL CABRE...
Julyeth Diosa
INDUCCION - 2188061
EMMANUEL CABRERA ROJAS
está presentando
7:32 p.m.
6/10/2020

DIA 3 – MIERCOLES 7 OCTUBRE





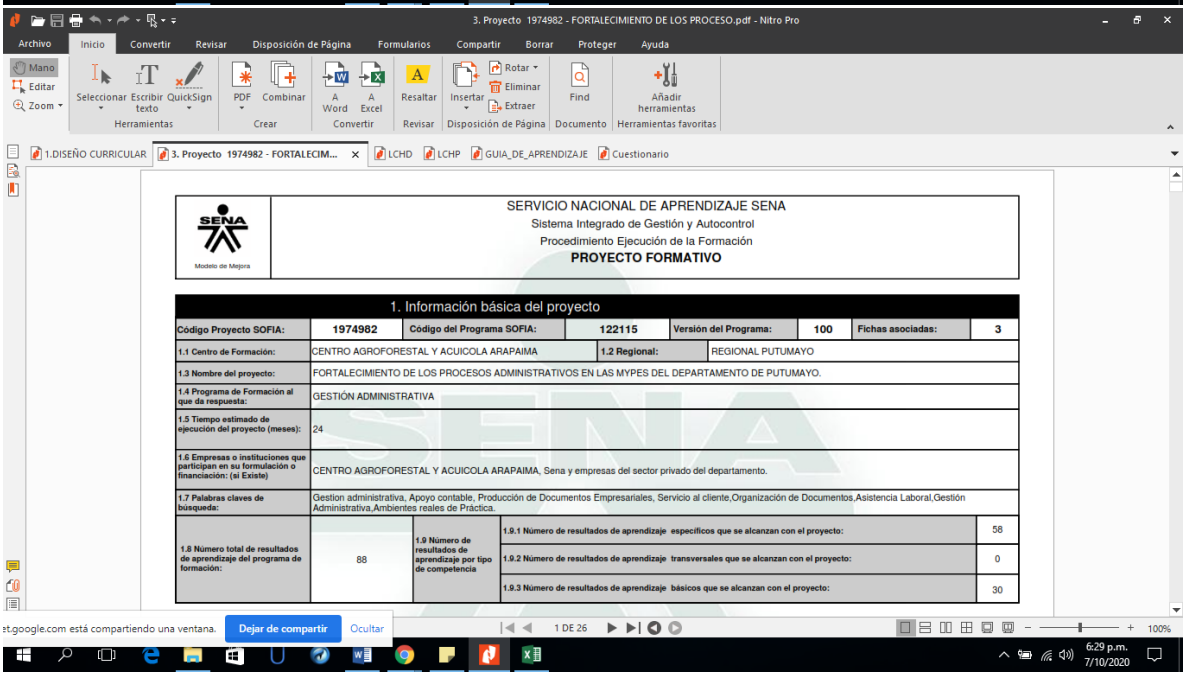


1.DISEÑO CURRICULAR.pdf - Nitro Pro

Modelo de Mejora Continua	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA CLIENTE RED TECNOLÓGICA TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SERVICIOS FINANCIEROS

INFORMACIÓN GENERAL DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA			
CÓDIGO:	DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA		
122115	GESTIÓN ADMINISTRATIVA		
VERSIÓN:	100	ESTADO:	EN EJECUCIÓN
Vigencia del Programa:	Fecha Inicio 14/12/2009 Fecha Fin El programa aún se encuentra vigente		
DURACIÓN MÁXIMA ESTIMADA DEL APRENDIZAJE	Lectiva: 18 meses Práctica: 6 meses	Total: 24 meses	
NIVEL DE FORMACIÓN:	TECNÓLOGO		

meet.google.com está compartiendo una ventana. Dejar de compartir Ocultar



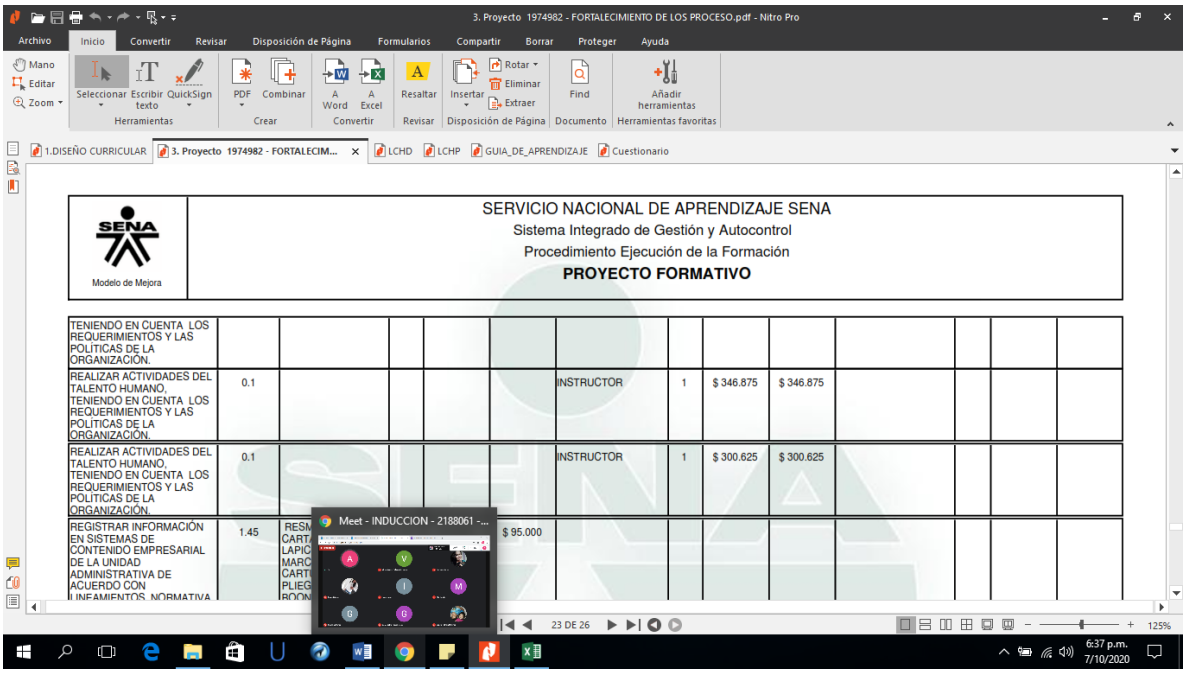
3. Proyecto 1974982 - FORTALECIMIENTO DE LOS PROCESO.pdf - Nitro Pro

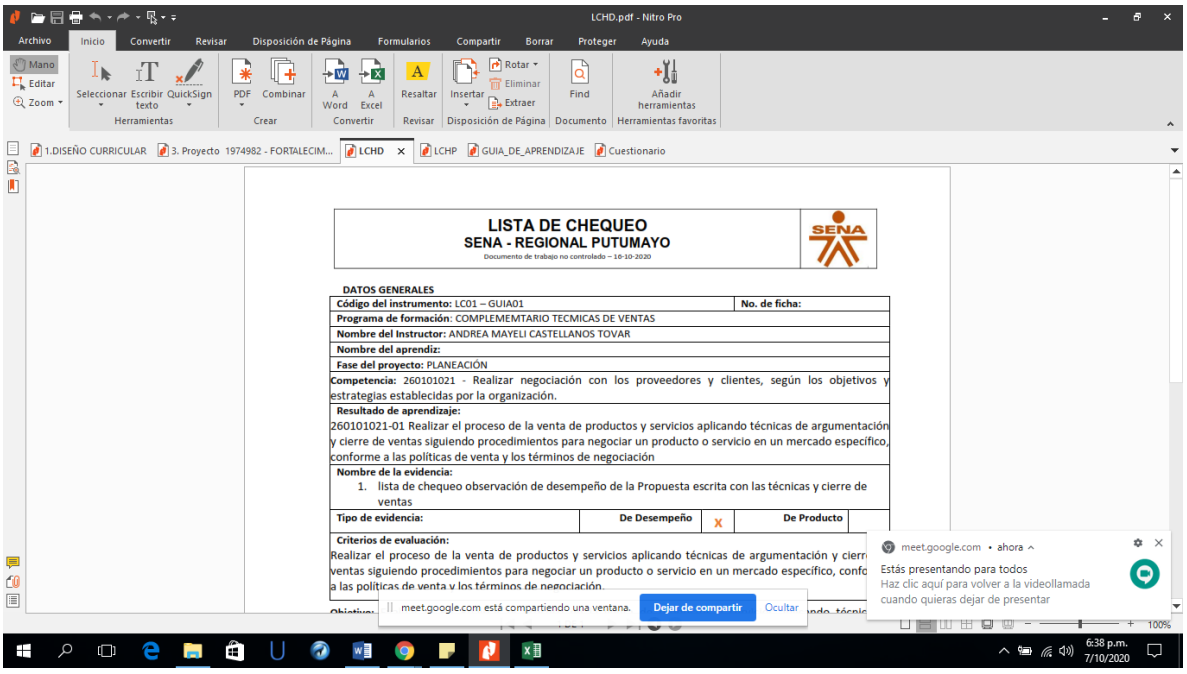
Modelo de Mejora	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol Procedimiento Ejecución de la Formación **PROYECTO FORMATIVO**

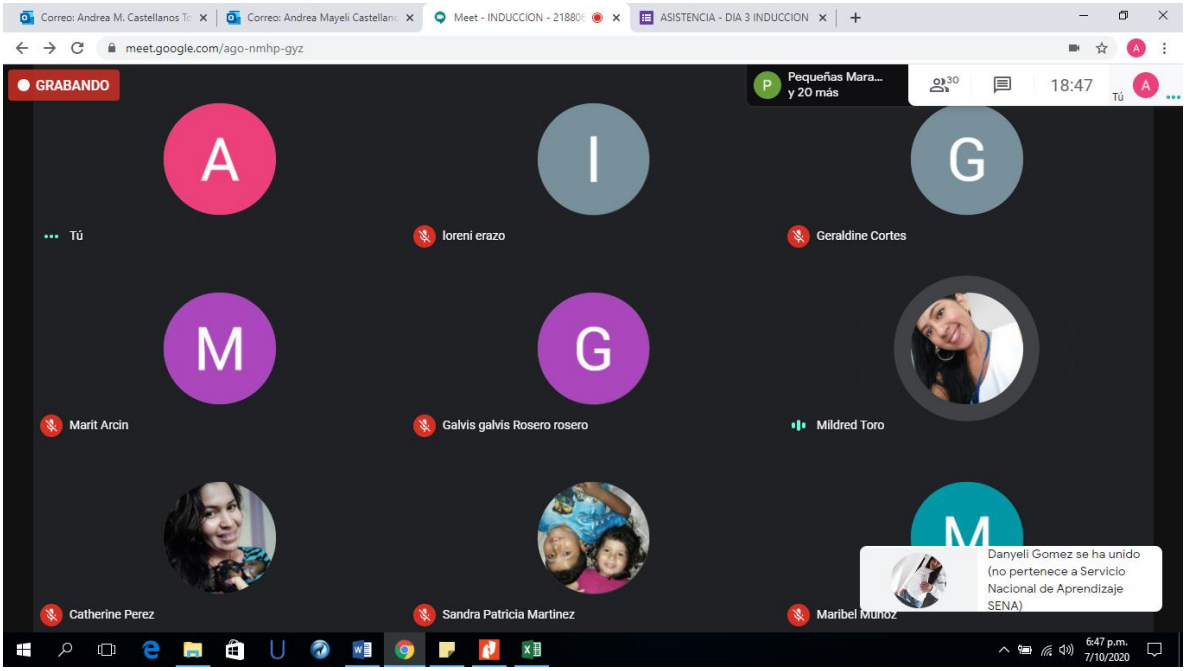
1. Información básica del proyecto								
Código Proyecto SOFIA:	**1974982**	**Código del Programa SOFIA:**	**122115**	**Versión del Programa:**	**100**	**Fichas asociadas:**	**3**	
1.1 Centro de Formación:	CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA		**1.2 Regional:**	REGIONAL PUTUMAYO				
1.3 Nombre del proyecto:	FORTALECIMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS EN LAS MYPES DEL DEPARTAMENTO DE PUTUMAYO.							
1.4 Programa de Formación al que da respuesta:	GESTIÓN ADMINISTRATIVA							
1.5 Tiempo estimado de ejecución del proyecto (meses):	24							
1.6 Empresas o instituciones que participan en su formulación o financiación: (si Existe)	CENTRO AGROFORESTAL Y ACUICOLA ARAPAIMA, Sena y empresas del sector privado del departamento.							
1.7 Palabras claves de búsqueda:	Gestion administrativa, Apoyo contable, Producción de Documentos Empresariales, Servicio al cliente,Organización de Documentos,Asistencia Laboral,Gestión Administrativa,Ambientes reales de Práctica.							
1.8 Número total de resultados de aprendizaje del programa de formación:	88	**1.9 Número de resultados de aprendizaje por tipo de competencia**	**1.9.1 Número de resultados de aprendizaje específicos que se alcanzan con el proyecto:**	58				
			1.9.2 Número de resultados de aprendizaje transversales que se alcanzan con el proyecto:	0				
			1.9.3 Número de resultados de aprendizaje básicos que se alcanzan con el proyecto:	30				

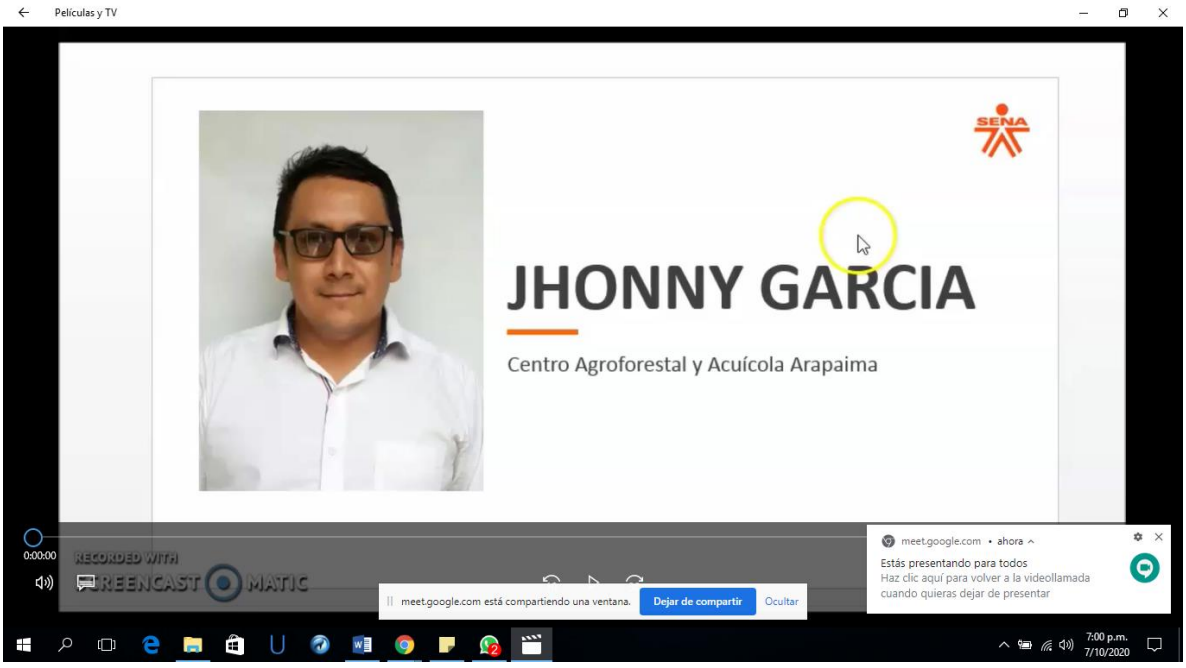
et.google.com está compartiendo una ventana. Dejar de compartir Ocultar

1 DE 26


3. Proyecto 1974982 - FORTALECIMIENTO DE LOS PROCESO.pdf - Nitro Pro
Archivo
Inicio
Convertir
Revisar
Disposición de Página
Formularios
Compartir
Borrar
Proteger
Ayuda
1.DISEÑO CURRICULAR
3. Proyecto 1974982 - FORTALECIM...
LCHD
LCHP
GUIA_DE_APRENDIZAJE
Cuestionario
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol
Procedimiento Ejecución de la Formación
PROYECTO FORMATIVO
Modelo de Mejora
TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS Y LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
REALIZAR ACTIVIDADES DEL TALENTO HUMANO, TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS Y LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
0.1
INSTRUCTOR
1
$ 346.875
$ 346.875
REALIZAR ACTIVIDADES DEL TALENTO HUMANO, TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS Y LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
0.1
INSTRUCTOR
1
$ 300.625
$ 300.625
REGISTRAR INFORMACIÓN EN SISTEMAS DE CONTENIDO EMPRESARIAL DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA DE ACUERDO CON LINEAMIENTOS, NORMATIVA
1.45
$ 95.000
Meet - INDUCCION - 2188061 -...
23 DE 26
125%
6:37 p.m.
7/10/2020

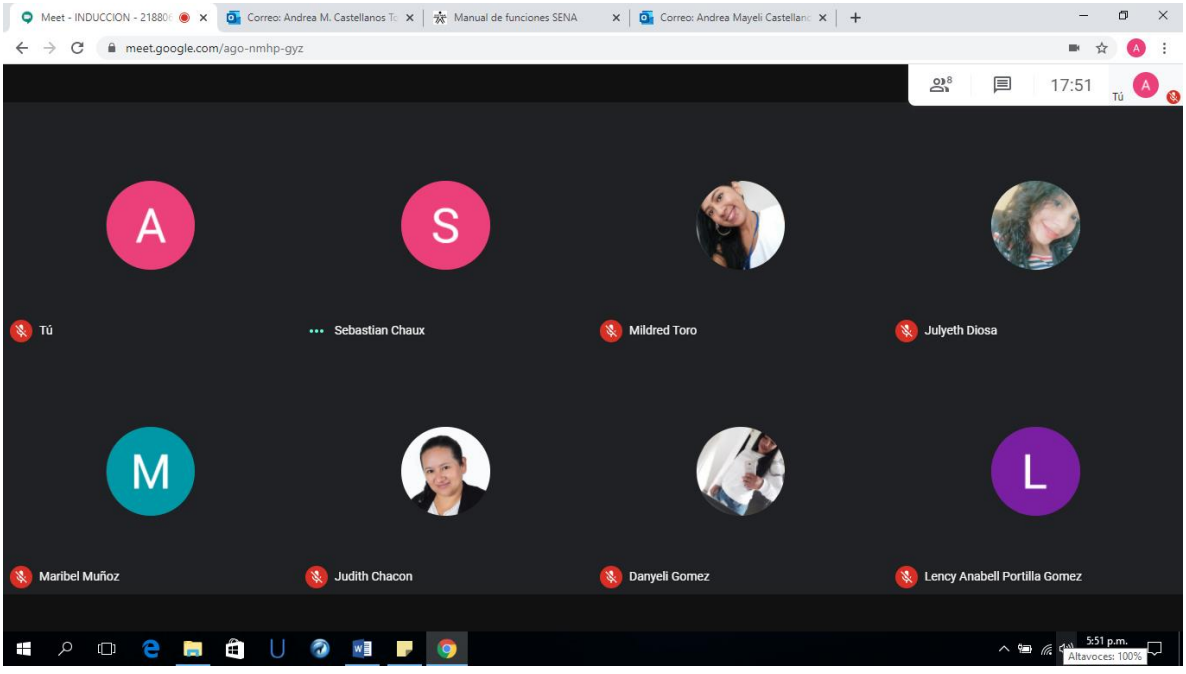

LCHD.pdf - Nitro Pro
Archivo
Inicio
Convertir
Revisar
Disposición de Página
Formularios
Compartir
Borrar
Proteger
Ayuda
1.DISEÑO CURRICULAR
3. Proyecto 1974982 - FORTALECIM...
LCHD
LCHP
GUIA_DE_APRENDIZAJE
Cuestionario
LISTA DE CHEQUEO
SENA - REGIONAL PUTUMAYO
Documento de trabajo no controlado – 16-10-2020
DATOS GENERALES
Código del instrumento: LC01 – GUIA01
No. de ficha:
Programa de formación: COMPLEMEMTARIO TECMICAS DE VENTAS
Nombre del Instructor: ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOVAR
Nombre del aprendiz:
Fase del proyecto: PLANEACIÓN
Competencia: 260101021 - Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
Resultado de aprendizaje:
260101021-01 Realizar el proceso de la venta de productos y servicios aplicando técnicas de argumentación y cierre de ventas siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico, conforme a las políticas de venta y los términos de negociación
Nombre de la evidencia:
1. lista de chequeo observación de desempeño de la Propuesta escrita con las técnicas y cierre de ventas
Tipo de evidencia:
De Desempeño
X
De Producto
Criterios de evaluación:
Realizar el proceso de la venta de productos y servicios aplicando técnicas de argumentación y cierr
ventas siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico, confo
a las políticas de venta y los términos de negociación.
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
meet.google.com • ahora
Estás presentando para todos
Haz clic aquí para volver a la videollamada cuando quieras dejar de presentar
100%
6:38 p.m.
7/10/2020

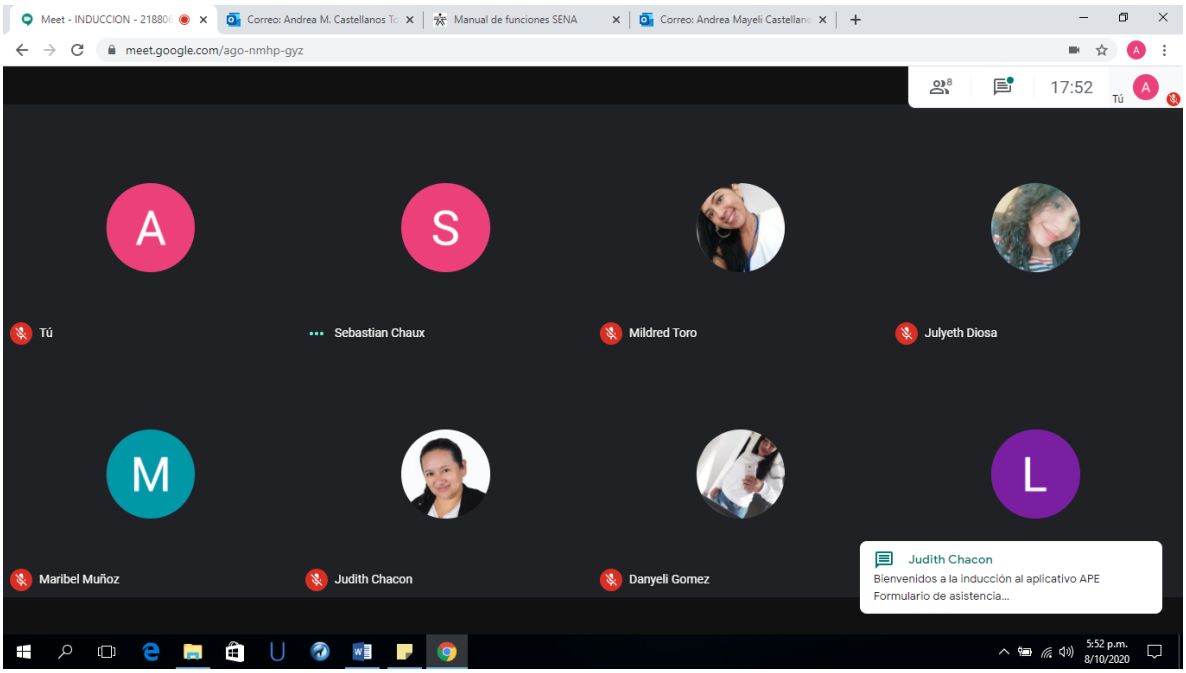

meet.google.com/ago-nmhp-gyz
GRABANDO
Pequeñas Mara... y 20 más
18:47
Tú
Tú
loreni erazo
Geraldine Cortes
Marit Arcin
Galvis galvis Rosero rosero
Mildred Toro
Catherine Perez
Sandra Patricia Martinez
Maribel Muñoz
Danyeli Gomez se ha unido (no pertenece a Servicio Nacional de Aprendizaje SENA)
6:47 p.m.
7/10/2020


Películas y TV
JHONNY GARCIA
Centro Agroforestal y Acuícola Arapaima
RECORDED WITH
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
meet.google.com • ahora
Estás presentando para todos
Haz clic aquí para volver a la videollamada cuando quieras dejar de presentar
7:00 p.m.
7/10/2020



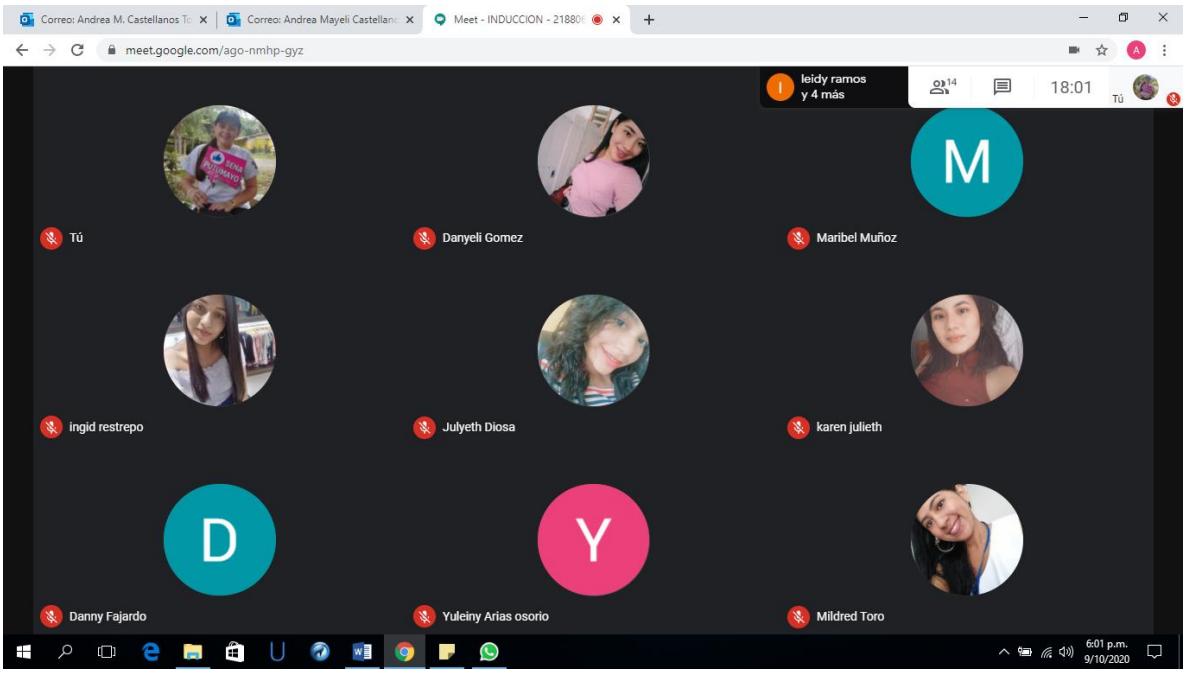
DIA 4 – 8 octubre de 2020

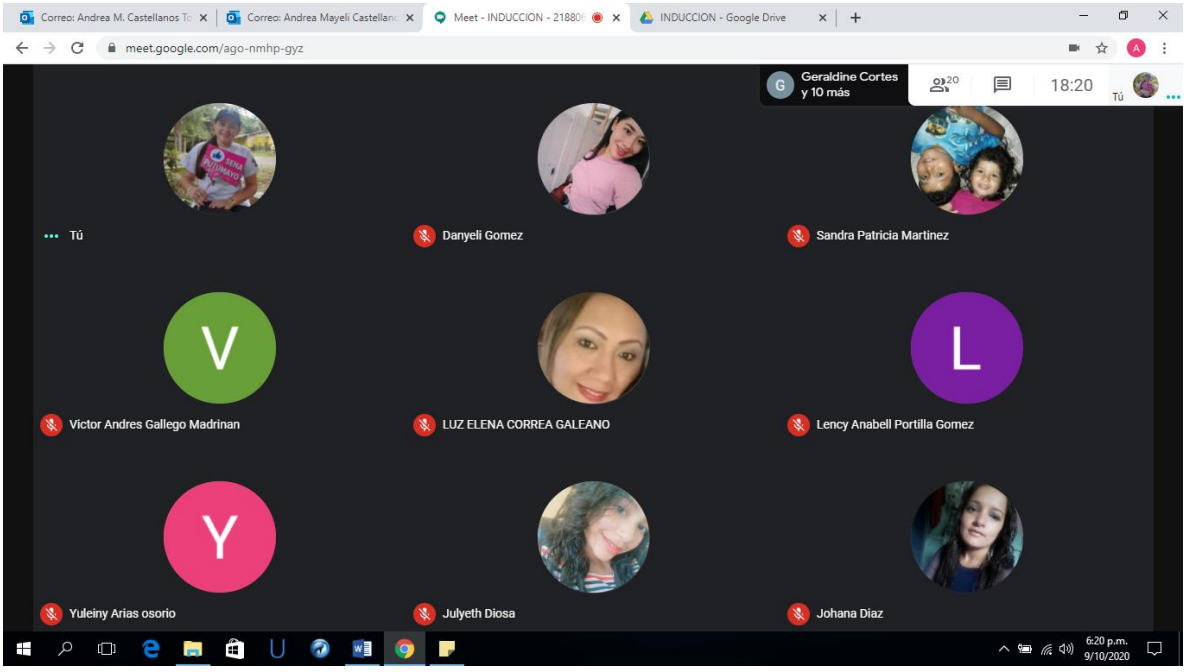




DIA 5 – 9 OCTUBRE

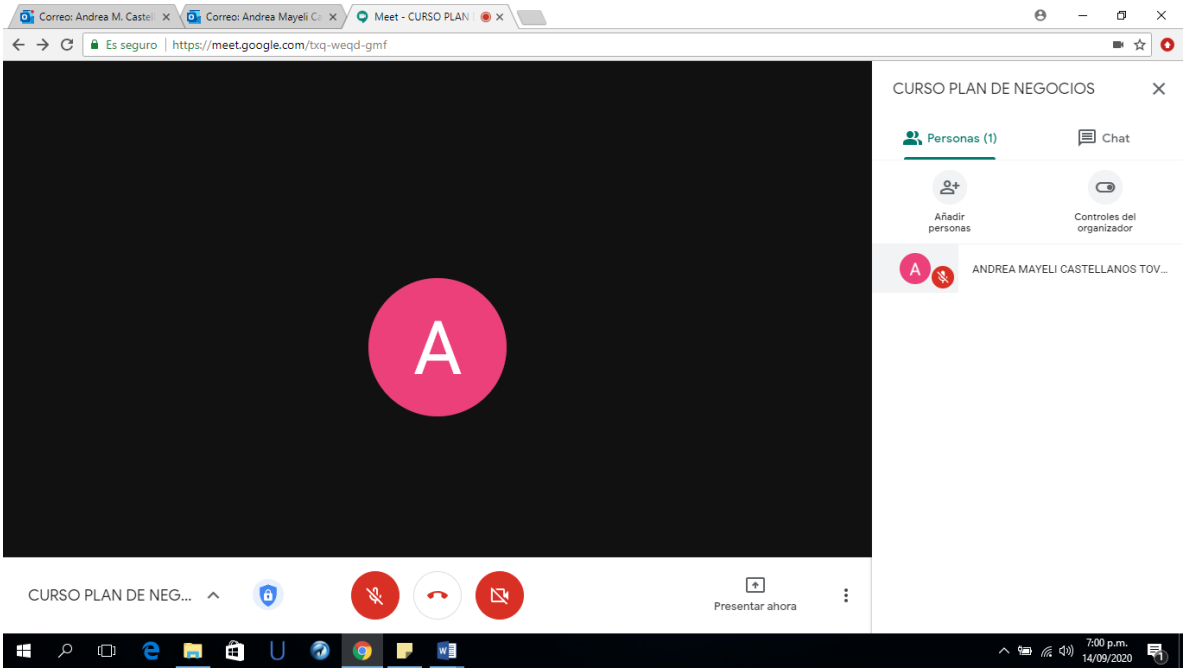


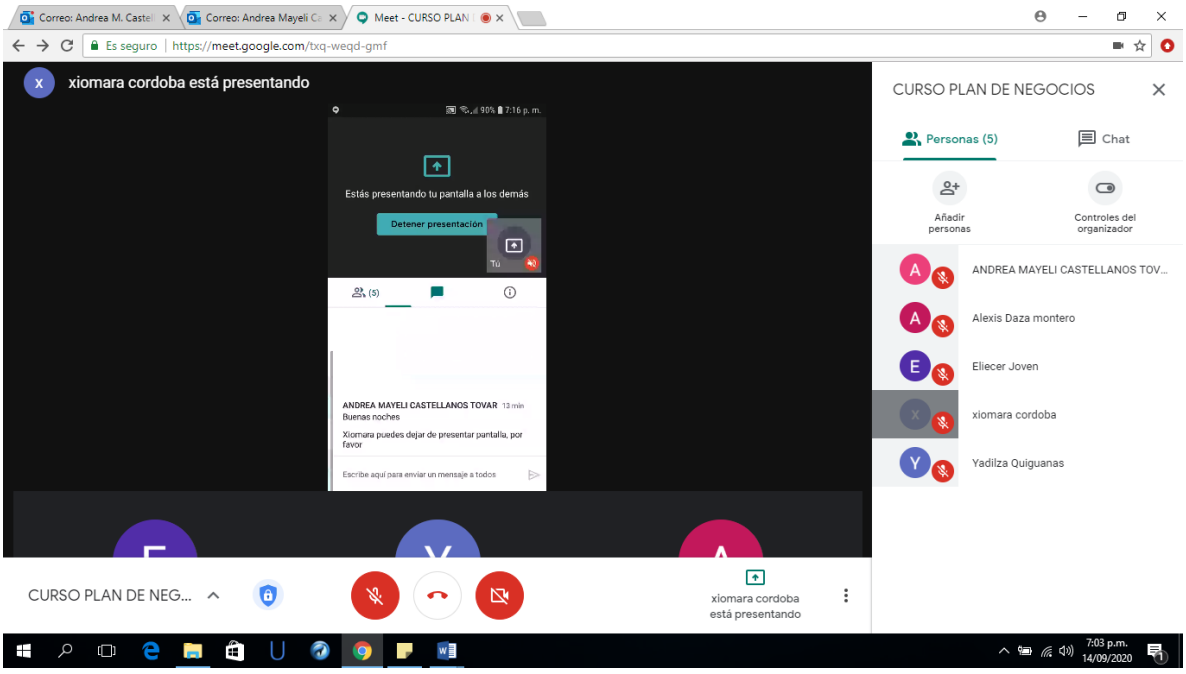

meet.google.com/ago-nmhp-gyz
leidy ramos y 4 más
18:01
Tú
Danyeli Gomez
Maribel Muñoz
ingid restrepo
Julyeth Diosa
karen julieth
Danny Fajardo
Yuleiny Arias osorio
Mildred Toro
6:01 p.m.
9/10/2020

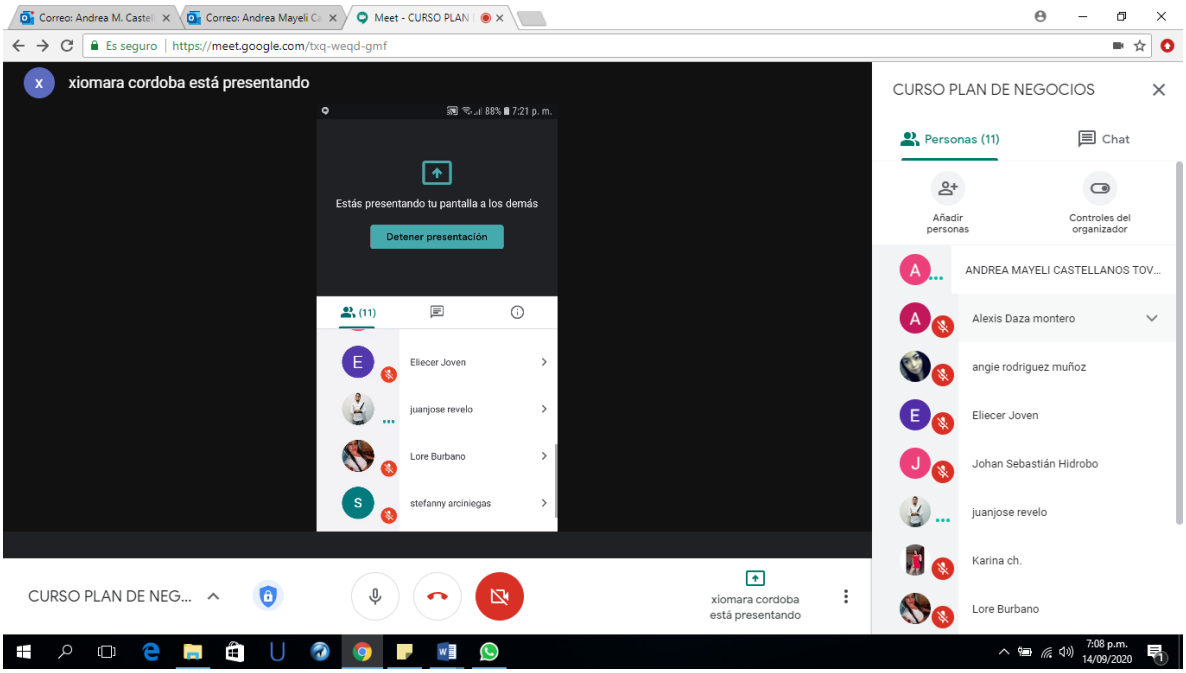

meet.google.com/ago-nmhp-gyz
Geraldine Cortes y 10 más
18:20
Tú
Danyeli Gomez
Sandra Patricia Martinez
Victor Andres Gallego Madrinan
LUZ ELENA CORREA GALEANO
Lency Anabell Portilla Gomez
Yuleiny Arias osorio
Julyeth Diosa
Johana Diaz
6:20 p.m.
9/10/2020

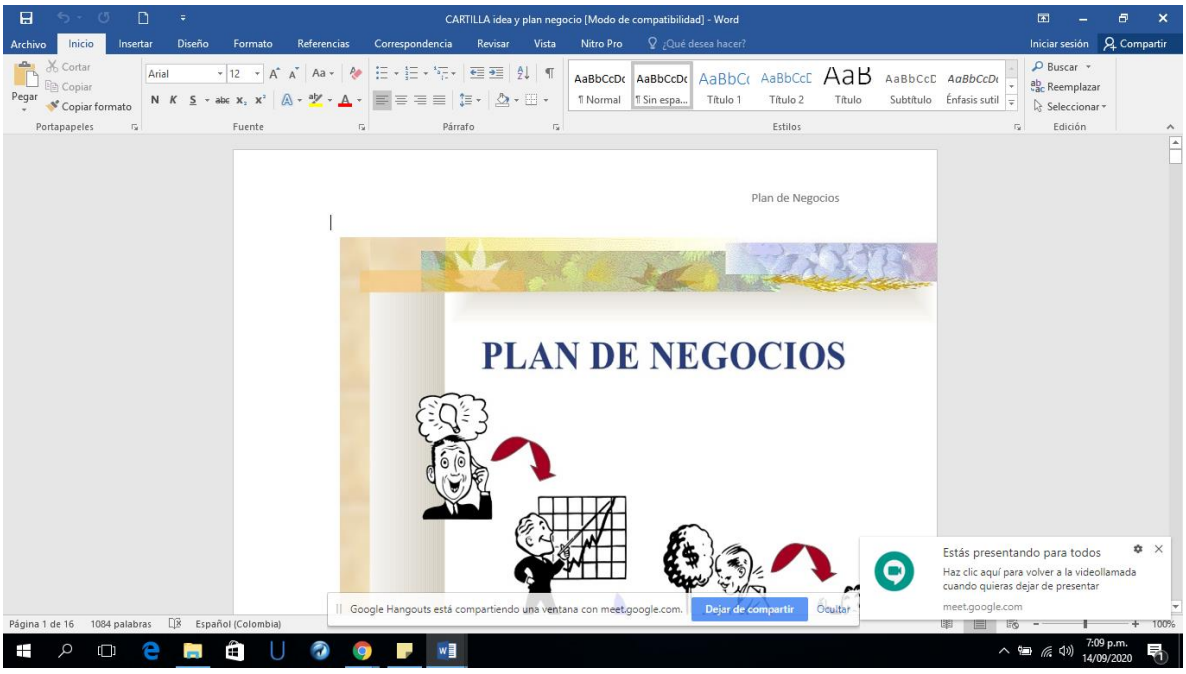
COMPLEMENTARIO PLAN DE NEGOCIO

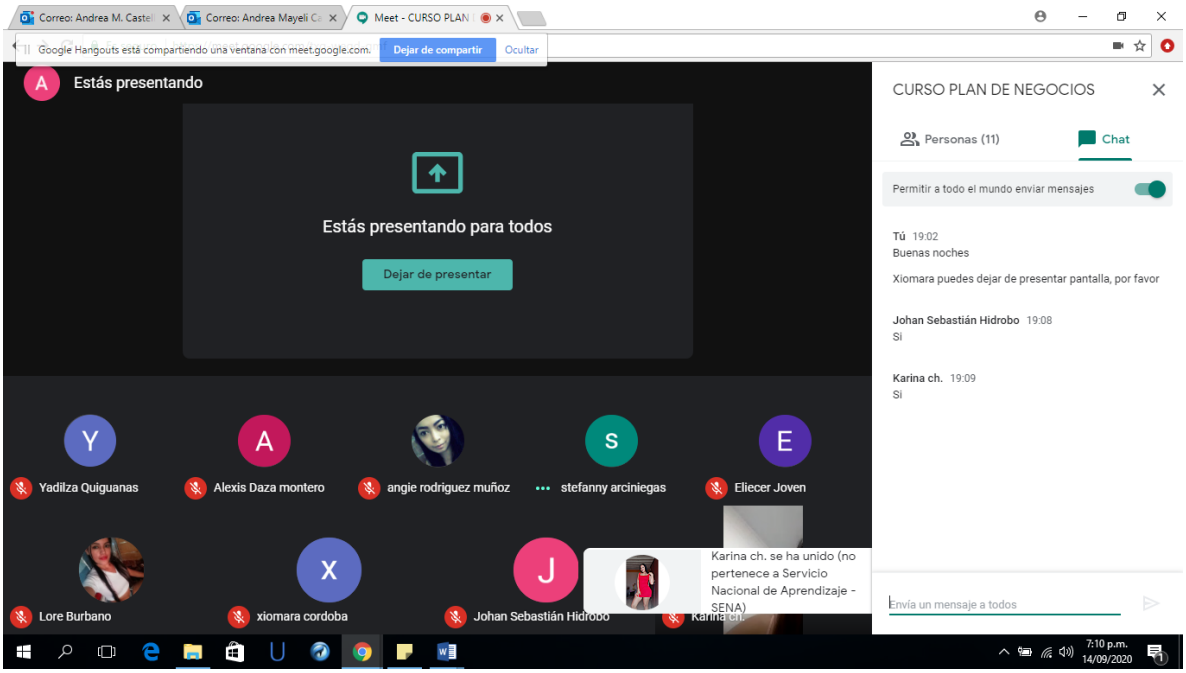
5-20 OCTUBRE

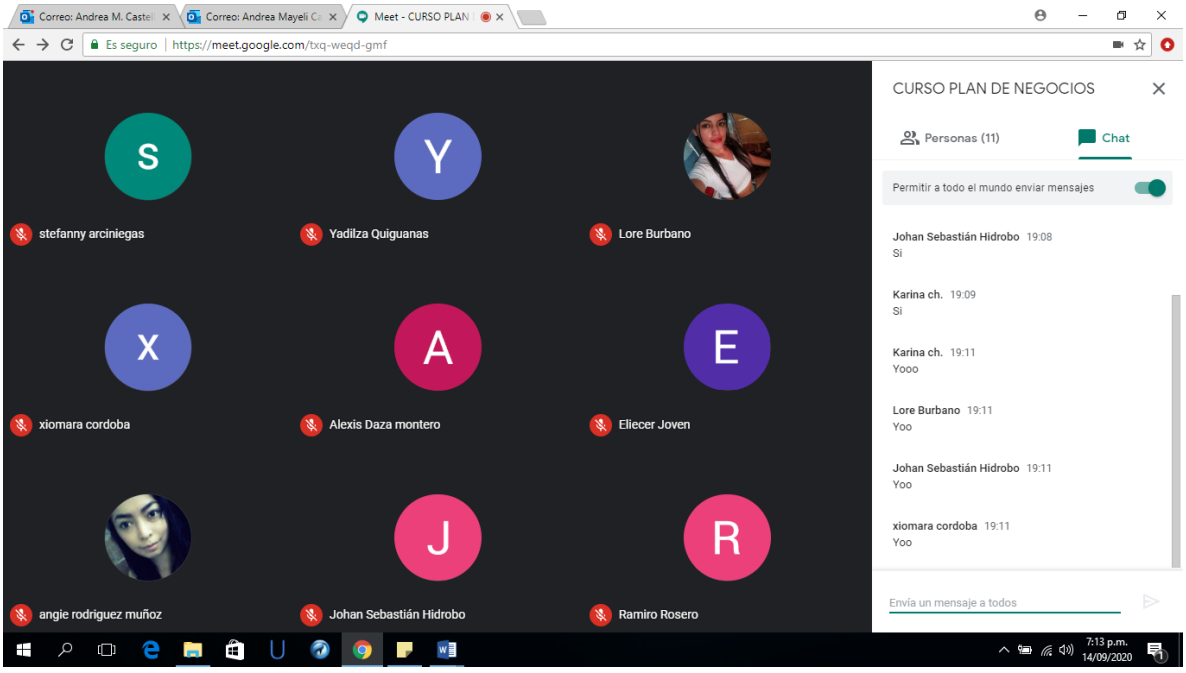


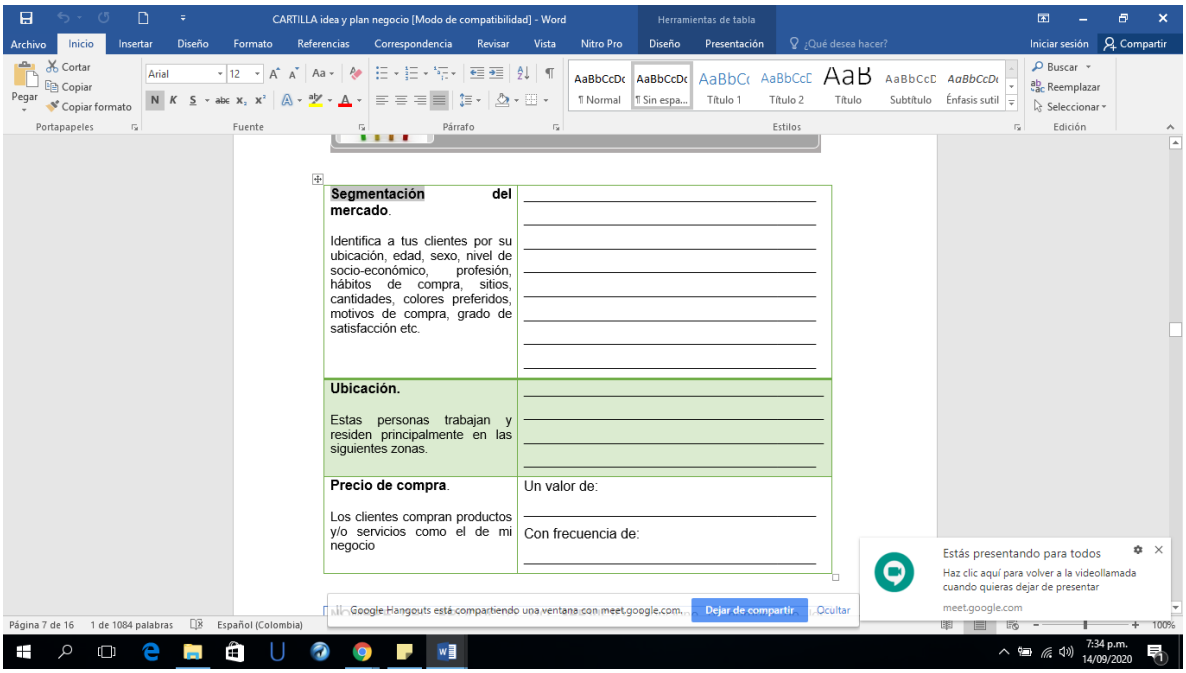


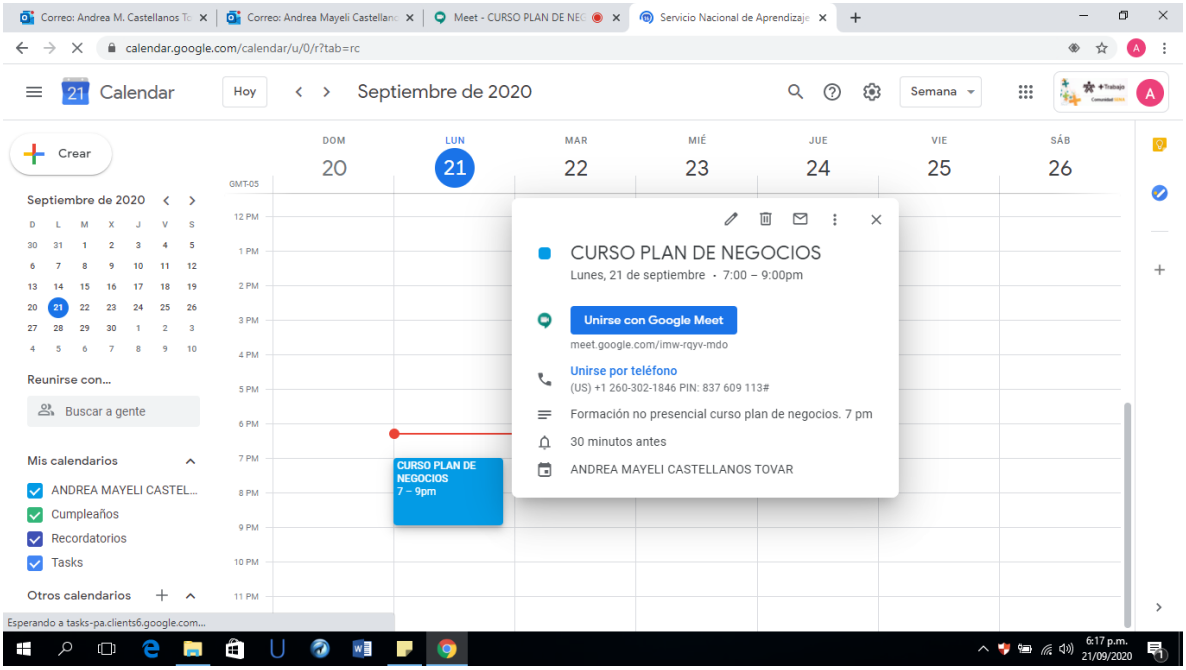

Correo: Andrea M. Castel
Correo: Andrea Mayeli Ca
Meet - CURSO PLAN
Es seguro | https://meet.google.com/txq-weqd-gmf
xiomara cordoba está presentando
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener presentación
Eliecer Joven
juanjose revelo
Lore Burbano
stefanny arciniegas
CURSO PLAN DE NEG...
xiomara cordoba está presentando
CURSO PLAN DE NEGOCIOS
Personas (11)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
Alexis Daza montero
angie rodriguez muñoz
Eliecer Joven
Johan Sebastián Hidrobo
juanjose revelo
Karina ch.
Lore Burbano
7:08 p.m.
14/09/2020

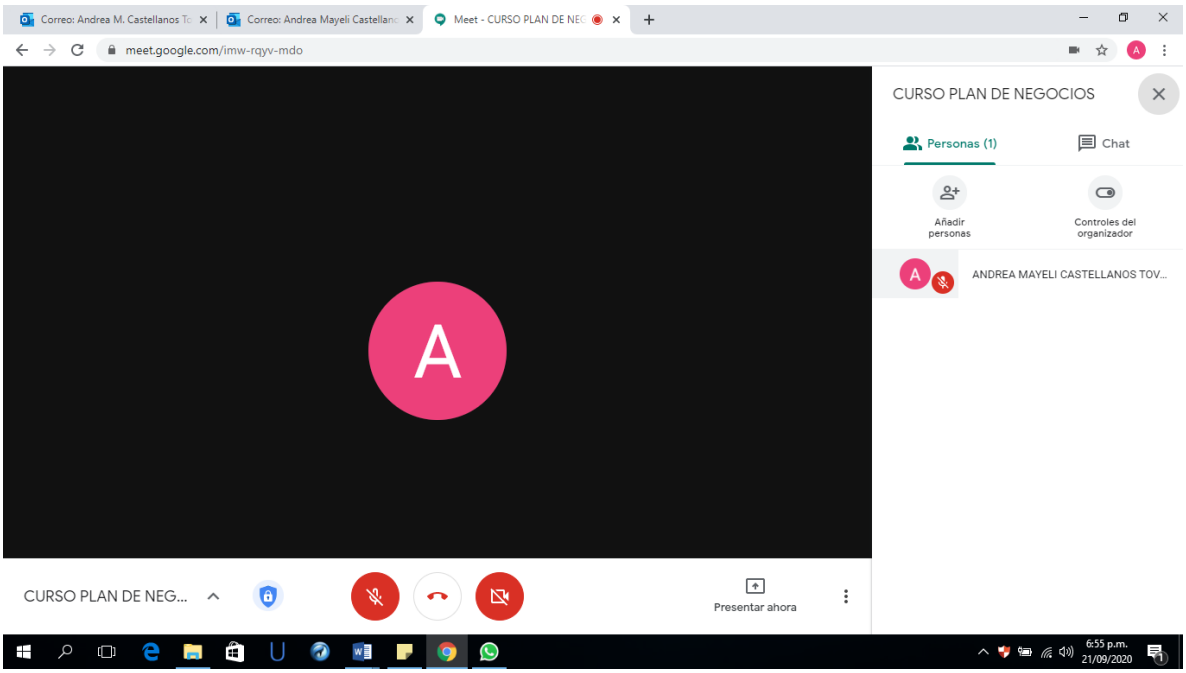

CARTILLA idea y plan negocio [Modo de compatibilidad] - Word
Archivo
Inicio
Insertar
Diseño
Formato
Referencias
Correspondencia
Revisar
Vista
Nitro Pro
¿Qué desea hacer?
Iniciar sesión
Compartir
Plan de Negocios
PLAN DE NEGOCIOS
Google Hangouts está compartiendo una ventana con meet.google.com.
Dejar de compartir
Ocultar
Estás presentando para todos
Haz clic aquí para volver a la videollamada cuando quieras dejar de presentar
meet.google.com
Página 1 de 16
1084 palabras
Español (Colombia)
7:09 p.m.
14/09/2020

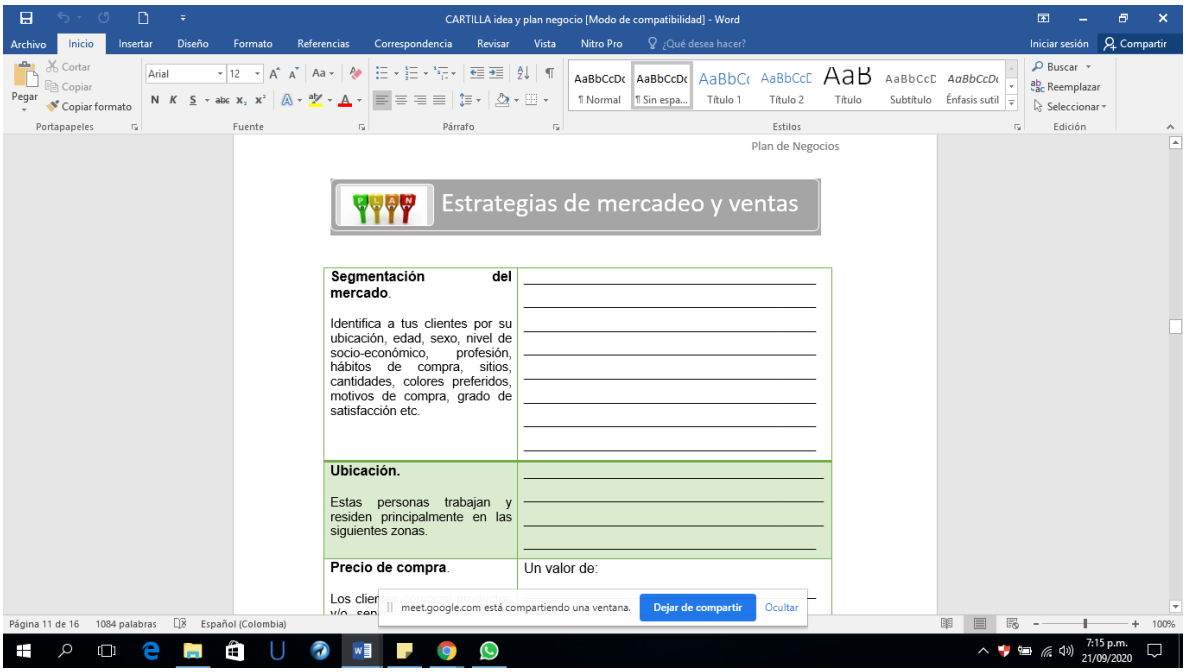

Google Hangouts está compartiendo una ventana con meet.google.com.
Dejar de compartir
Ocultar
Estás presentando
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
CURSO PLAN DE NEGOCIOS
Personas (11)
Chat
Permitir a todo el mundo enviar mensajes
Tú 19:02
Buenas noches
Xiomara puedes dejar de presentar pantalla, por favor
Johan Sebastián Hidrobo 19:08
Si
Karina ch. 19:09
Si
Yadilza Quiguanas
Alexis Daza montero
angie rodriguez muñoz
stefanny arciniegas
Eliecer Joven
Lore Burbano
xiomara cordoba
Johan Sebastián Hidrobo
Karina ch. se ha unido (no pertenece a Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA)
Envía un mensaje a todos
7:10 p.m.
14/09/2020

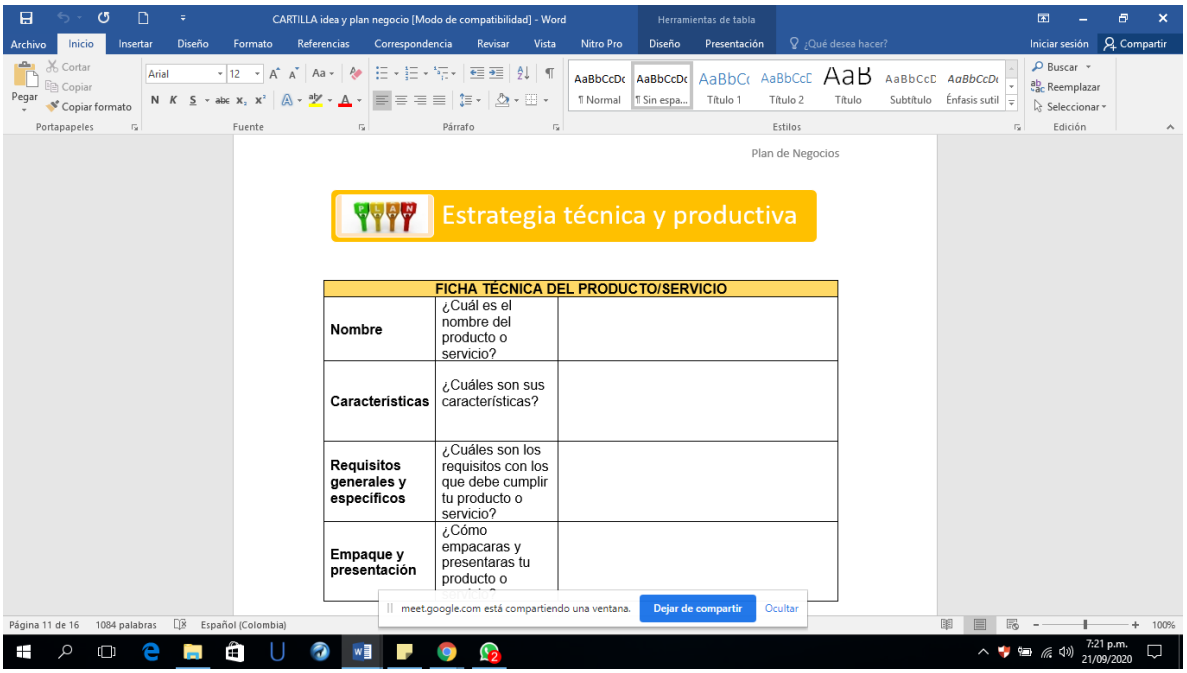

Es seguro | https://meet.google.com/txq-weqd-gmf
CURSO PLAN DE NEGOCIOS
Personas (11)
Chat
Permitir a todo el mundo enviar mensajes
Johan Sebastián Hidrobo 19:08
Si
Karina ch. 19:09
Si
Karina ch. 19:11
Yooo
Lore Burbano 19:11
Yoo
Johan Sebastián Hidrobo 19:11
Yoo
xiomara cordoba 19:11
Yoo
stefanny arciniegas
Yadilza Quiguanas
Lore Burbano
xiomara cordoba
Alexis Daza montero
Eliecer Joven
angie rodriguez muñoz
Johan Sebastián Hidrobo
Ramiro Rosero
Envía un mensaje a todos
7:13 p.m.
14/09/2020


CARTILLA idea y plan negocio [Modo de compatibilidad] - Word
Herramientas de tabla
Archivo Inicio Insertar Diseño Formato Referencias Correspondencia Revisar Vista Nitro Pro Diseño Presentación ¿Qué desea hacer?
Iniciar sesión Compartir
Pegar Cortar Copiar Copiar formato
Portapapeles Fuente Párrafo Estilos Edición
Buscar Reemplazar Seleccionar
¶ Normal ¶ Sin espa... Título 1 Título 2 Título Subtítulo Énfasis sutil
Segmentación del mercado.
Identifica a tus clientes por su ubicación, edad, sexo, nivel de socio-económico, profesión, hábitos de compra, sitios, cantidades, colores preferidos, motivos de compra, grado de satisfacción etc.
Ubicación.
Estas personas trabajan y residen principalmente en las siguientes zonas.
Precio de compra.
Los clientes compran productos y/o servicios como el de mi negocio
Un valor de:
Con frecuencia de:
Estás presentando para todos
Haz clic aquí para volver a la videollamada cuando quieras dejar de presentar
meet.google.com
Google Hangouts está compartiendo una ventana con meet.google.com.
Dejar de compartir
Ocultar
Página 7 de 16
1 de 1084 palabras
Español (Colombia)
7:34 p.m.
14/09/2020


Correo: Andrea M. Castellanos T
Correo: Andrea Mayeli Castellan
Meet - CURSO PLAN DE NE
Servicio Nacional de Aprendizaje
calendar.google.com/calendar/u/0/r?tab=rc
Calendar
Hoy
Septiembre de 2020
Semana
Crear
DOM 20
LUN 21
MAR 22
MIÉ 23
JUE 24
VIE 25
SÁB 26
Septiembre de 2020
Reunirse con...
Buscar a gente
Mis calendarios
ANDREA MAYELI CASTEL...
Cumpleaños
Recordatorios
Tasks
Otros calendarios
CURSO PLAN DE NEGOCIOS
7 – 9pm
CURSO PLAN DE NEGOCIOS
Lunes, 21 de septiembre · 7:00 – 9:00pm
Unirse con Google Meet
meet.google.com/imw-rqyv-mdo
Unirse por teléfono
(US) +1 260-302-1846 PIN: 837 609 113#
Formación no presencial curso plan de negocios. 7 pm
30 minutos antes
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOVAR
Esperando a tasks-pa.clients6.google.com...
6:17 p.m.
21/09/2020


meet.google.com/imw-rqyv-mdo
CURSO PLAN DE NEGOCIOS
Personas (1)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
A
CURSO PLAN DE NEG...
Presentar ahora
6:55 p.m.
21/09/2020


CARTILLA idea y plan negocio [Modo de compatibilidad] - Word
Plan de Negocios
Estrategias de mercadeo y ventas
Segmentación del mercado.
Identifica a tus clientes por su ubicación, edad, sexo, nivel de socio-económico, profesión, hábitos de compra, sitios, cantidades, colores preferidos, motivos de compra, grado de satisfacción etc.
Ubicación.
Estas personas trabajan y residen principalmente en las siguientes zonas.
Precio de compra.
Un valor de:
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar
Página 11 de 16
1084 palabras
Español (Colombia)
7:15 p.m.
21/09/2020



CARTILLA idea y plan negocio [Modo de compatibilidad] - Word

Plan de Negocios

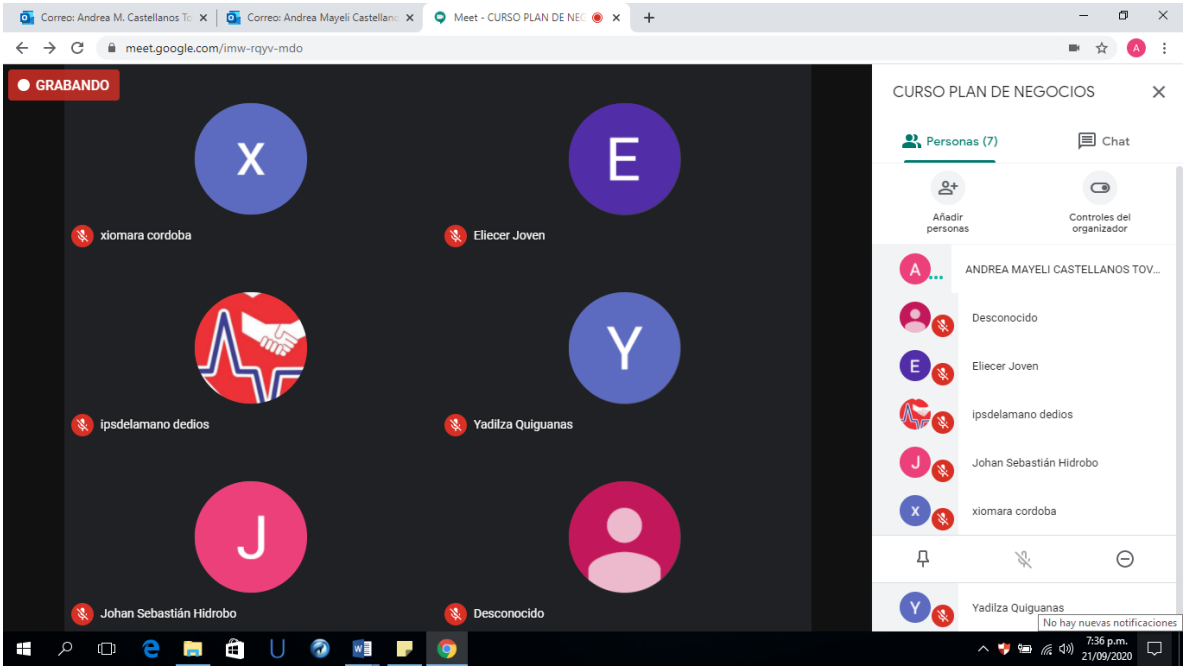
Estrategia técnica y productiva

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO/SERVICIO		
Nombre	¿Cuál es el nombre del producto o servicio?	
Características	¿Cuáles son sus características?	
Requisitos generales y específicos	¿Cuáles son los requisitos con los que debe cumplir tu producto o servicio?	
Empaque y presentación	¿Cómo empacaras y presentaras tu producto o	

meet.google.com está compartiendo una ventana. Dejar de compartir Ocultar

Página 11 de 16 1084 palabras Español (Colombia) 100%

7:21 p.m. 21/09/2020



Meet - CURSO PLAN DE NEG

meet.google.com/imw-rqyv-mdo

GRABANDO

xiomara cordoba

Eliecer Joven

ipsdelamano dedios

Yadilza Quiguanas

Johan Sebastián Hidrobo

Desconocido

CURSO PLAN DE NEGOCIOS

Personas (7) Chat

Añadir personas

Controles del organizador

ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...

Desconocido

Eliecer Joven

ipsdelamano dedios

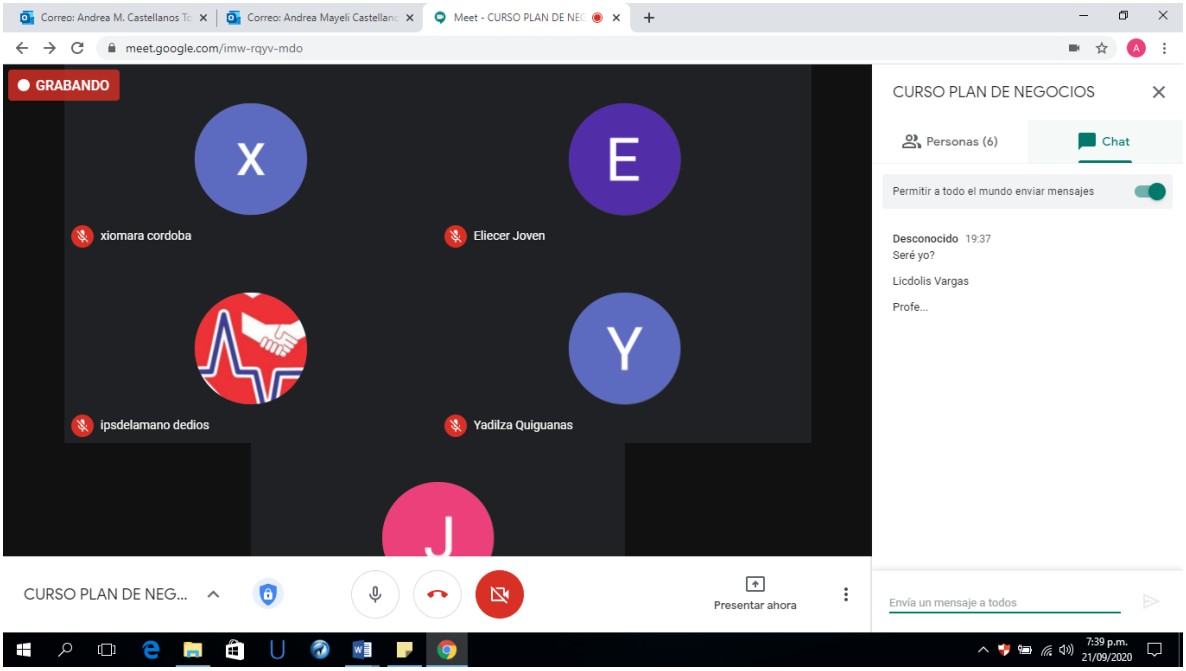
Johan Sebastián Hidrobo

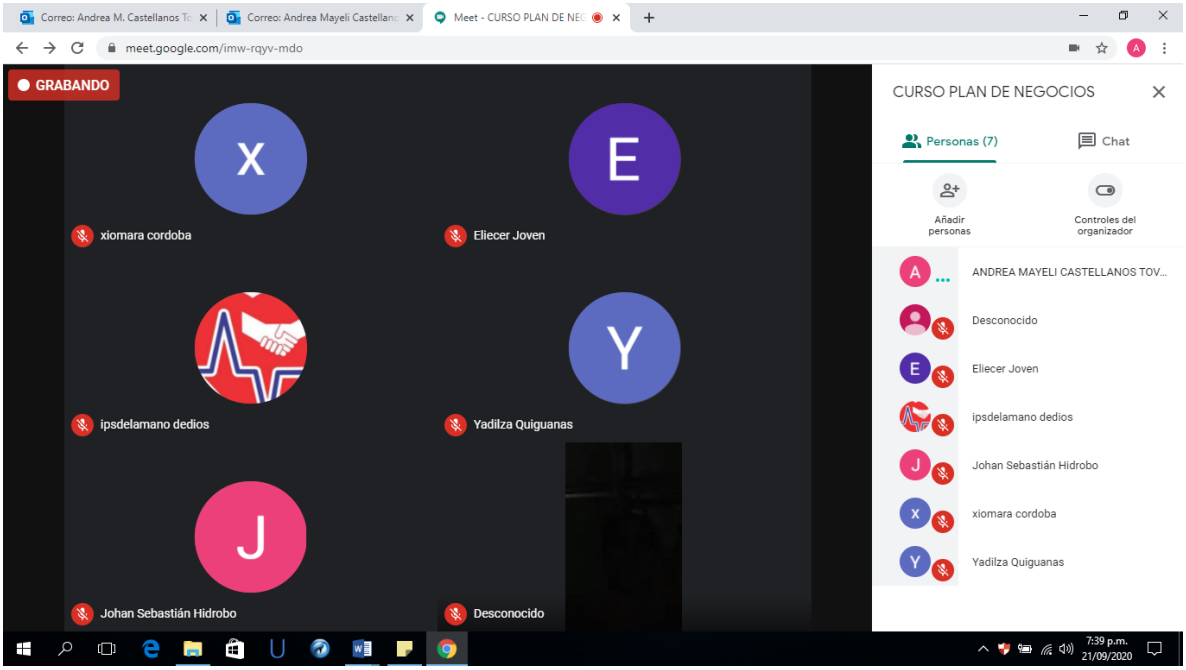
xiomara cordoba

Yadilza Quiguanas

No hay nuevas notificaciones

7:36 p.m. 21/09/2020


meet.google.com/imw-rqyv-mdo
GRABANDO
xiomara cordoba
Eliecer Joven
ipsdelamano dedios
Yadilza Quiguanas
CURSO PLAN DE NEG...
Presentar ahora
CURSO PLAN DE NEGOCIOS
Personas (6)
Chat
Permitir a todo el mundo enviar mensajes
Desconocido 19:37
Seré yo?
Licdolis Vargas
Profe...
Envía un mensaje a todos
7:39 p.m.
21/09/2020


meet.google.com/imw-rqyv-mdo
GRABANDO
xiomara cordoba
Eliecer Joven
ipsdelamano dedios
Yadilza Quiguanas
Johan Sebastián Hidrobo
Desconocido
CURSO PLAN DE NEGOCIOS
Personas (7)
Chat
Añadir personas
Controles del organizador
ANDREA MAYELI CASTELLANOS TOV...
Desconocido
Eliecer Joven
ipsdelamano dedios
Johan Sebastián Hidrobo
xiomara cordoba
Yadilza Quiguanas
7:39 p.m.
21/09/2020