



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

San Andrés de Tumaco, abril 15 de 2026

Señor

**WILMER ARTURO MENDOZA MONTAÑO.**

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

Cargo de la supervisora: Instructor G20

Dependencia: Coordinación académica

Ciudad de Tumaco

**Asunto:** Informe mensual de ejecución contractual  
mes abril de año 2026

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

Yo **NIXON ARAUJO MEZA**, identificado con la cédula de ciudadanía No. 87944550 de Tumaco, en mi calidad de Contratista del SENA, en formación titulada, y/o complementaria en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios N° **CO1.PCCNTR.9212420 02** de febrero de 2026, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas entre el 01 de abril del 2026 al 30 de abril de 2026.

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

**Plazo:** Será hasta el día 12 de diciembre de 2026



**OBJETO:**

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

**Obligaciones Específicas:**

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Formular proyecto formativo, planeación pedagógica del proyecto y recursos didácticos (Guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación y material de apoyo) para el desarrollo de las competencias del programa de formación según lineamientos del procedimiento y guía de desarrollo curricular	Teniendo en cuenta el Diseño curricular y proyecto formativo se procede a la creación de Planeación Pedagógica, Guías de aprendizaje, Instrumentos de evaluación y material de apoyo con el objetivo de llevar a cabo un desarrollo adecuado de las competencias y resultados de aprendizaje con los aprendices en los ambientes de formación.	Ver Diseño Curricular y Proyecto Formativo en Sena Sofía Plus.  Ver Planeación Pedagógica, Guías de Aprendizajes, Instrumento de evaluación en el DRIVE, establecidos por el Supervisor.
2	<i>Realizar el alistamiento de las actividades de aprendizaje a orientar teniendo en cuenta: ambientes, número de aprendices, disponibilidad de equipos, modalidad de formación, y duraciones establecidas en las guías de aprendizaje para el logro de los resultados de aprendizaje del programa</i>	Se realiza la formación, dando uso de las Guías de Aprendizaje (competencias y resultados de aprendizajes) donde se establecen estrategias de aprendizaje individuales y grupales y teniendo en cuenta el material de apoyo; de esta manera se da alcance a los resultados de aprendizaje de la competencia  <b>En el mes de abril de 2026 como Gestor del Tecnólogo en Desarrollo de Procesos de Mercadeo ficha No. 3411740, se impartió formación en la sede Sena chiricana-jornada diurna, con la competencia 240201064 - Orientar investigación formativa según referentes técnicos. Y los</b>	Formato GFPI-F-135 Guía de Aprendizaje – VER DRIVE  Cuestionarios - Talleres Grupales e Individuales – Presentación de Diapositivas – VER DRIVE  Documento escrito – Ensayos – Lecturas VER DRIVE  Documento escrito – Resumen de videos - VER DRIVE  Cuestionarios – Exámenes Tipo ICFES- VER DRIVE  Listas de Chequeo – Rubricas – VER DRIVE  Horas en Sofía plus - VER DRIVE



		<p>resultados de aprendizajes,  <b>RA1</b> - Analizar el contexto productivo según sus características y necesidades -  <b>RA2</b> - Estructurar el proyecto de acuerdo a criterios de la investigación.</p> <p>Competencia 260101059 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico y RA1 - Seleccionar el segmento de mercado de acuerdo con políticas comerciales de la organización.</p> <p><b><u>ACTIVIDAD:</u></b></p> <p>Apreciados aprendices en el ambiente de formación, deben formar grupos de 4 a 5 personas, mediante un Documento escrito (Puño y letra) desarrollen la siguiente “Actividad de FORMULACION DE TEORIAS” descrita en la Guía de Aprendizaje. El desarrollo de esta actividad les permitirá enriquecer sus conocimientos y poder avanzar con el desarrollo de los Resultados de Aprendizajes de la competencia establecidos en la Guía de Aprendizaje, según Planeación Pedagógica, conllevando al cumplimiento del proyecto formativo.</p> <p>Para el desarrollo de esta actividad hagan uso del</p>	<p>Evidencias fotográficas de formación en los ambientes</p> <p>Listados de Asistencia en PDF firmados por los aprendices cada día de formación. VER DRIVE</p> <p>Evidencias de productos según actividad aprendizaje</p>
--	--	---	---



		<p>internet y demás fuentes Bibliográficas que consideren</p> <p>Una vez lleven a cabo el desarrollo del taller, deberán socializarlo en el ambiente de formación ante su instructor y demás compañeros (aprendices). Finalmente, el instructor procederá a retroalimentar el tema.</p> <p><b><u>ACTIVIDAD:</u></b></p> <p>Estimado aprendiz, en grupos de 3 personas y en un documento (Word) respondan el siguiente cuestionario, si son necesarias opiniones diferentes a las expuestas por alguno de los otros equipos de trabajo considere las siguientes recomendaciones: Ser tolerante ante las diferencias de los demás, Escuchar sin interrumpir, No subestimar ni burlarse del que piensa diferente. Recuerde que la construcción del pensamiento crítico parte de la diferencia.</p> <p>Desde su perspectiva considere las siguientes <b>preguntas de orientación</b> y responda desde su experiencia</p> <p>1-¿Es importante para iniciar una labor de mercadeo, la recolección previa de información?</p>	
--	--	--	--



	<p>2-¿Las personas dedican tiempo para responder encuestas?</p> <p>3-¿Qué tan dispuestas están las personas en entregar información de gustos y deseos a un desconocido?</p> <p>4-¿Cree que si las preguntas las realiza una empresa legalmente constituida es más sencillo recoger la información necesaria para realizar una labor de mercadeo?</p> <p>5-¿Considera que las encuestas en línea que ofrecen dinero o regalos obtienen información veraz de las personas?</p> <p>Estimado aprendiz una vez realicen la actividad, en el ambiente de formación debes socializar tus respuestas ante el instructor y demás aprendices en MESA REDONDA, no importa lo descabelladas que ellas parezcan, esta actividad conllevara a enriquecer tus conocimientos. De generarse un debate la moderación estará a cargo del instructor.</p> <p>También en el mes de abril de 2026 como <b>Gestor del Tecnólogo en Desarrollo de Procesos de Mercadeo</b> ficha No. 2996291, se impartió formación en la sede Sena</p>	
--	--	--



		<p><b>chiricana jornada de la tarde,</b> con la competencia (260101061) - Formular el plan según objetivos y metodologías</p> <p>RA2. Investigar mercados teniendo en cuenta las necesidades de la organización.</p> <p><b><u>ACTIVIDAD:</u></b></p> <p>Apreciados aprendices, deben reunirse en grupo de 4 o máximo de 5 aprendices, y haciendo uso del internet y demás fuentes Bibliográficas consulten los siguientes temas de Marketing, que permitirán enriquecer sus conocimientos y poder avanzar con el desarrollo de los Resultados de Aprendizajes de la competencia establecidos en la Guía de Aprendizaje, según Planeación Pedagógica, lo cual conlleva al cumplimiento del proyecto formativo.</p> <p>Joven aprendiz, deberán consultar todos los temas, pero solo deberán socializar en el ambiente de formación 1 solo tema. Tema que será designado para cada grupo conformado por el Instructor.</p> <p>En los temas a consultar debes responder a interrogantes como: que es, y demás información relevante de cada tema, debes incluir ejemplos, que permitan claridad y</p>	
--	--	---	--



		<p>aprendizaje en el tema socializado ante tus compañeros aprendices e instructor.</p> <p>Finalmente redacte mínimo 2 párrafos donde se evidencia: que aprendizaje le deja a usted como aprendiz, la realización de este taller.</p> <p><b><u>Temas a consultar y socializar:</u></b></p> <p><b><u>GRUPO 1:</u></b></p> <p><b>-INVESTIGACIÓN DE MERCADOS:</b> CONCEPTO, PROCESO, PASOS, IMPORTANCIA</p> <p><b>-INFORMACIÓN:</b> CONCEPTO Y TIPOS</p> <p><b>-NECESIDAD:</b> CONCEPTO</p> <p><b><u>GRUPO 2:</u></b></p> <p><b>-FUENTES DE INFORMACIÓN:</b> CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS Y TIPOS</p> <p><b>-TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN:</b> CONCEPTO Y TIPOS</p> <p><b>-INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN:</b> CONCEPTO, CLASES Y ESTRUCTURA</p> <p><b><u>GRUPO 3:</u></b></p>	
--	--	---	--



		<p>-ANÁLISIS: CONCEPTO, TIPOS, ALCANCES, ESTRUCTURA</p> <p>-INFORME DE INVESTIGACIÓN: CONCEPTO, PASOS Y ESTRUCTURA</p> <p><b><u>GRUPO 4:</u></b></p> <p><b>-TRABAJO DE CAMPO:</b> METODOLOGÍA, SEGUIMIENTO, ESTRUCTURA Y PROTOCOLOS</p> <p><b>-TABULACIÓN:</b> CONCEPTO, TIPOS Y HERRAMIENTAS</p> <p><b><u>GRUPO 5:</u></b></p> <p>-DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIAS: CONCEPTO Y ESTRUCTURA</p> <p>-GRÁFICAS: ESTRUCTURA Y TIPOS</p> <p>-TABLAS: ESTRUCTURA Y PROCESO</p> <p><b><u>GRUPO 6:</u></b></p> <p><b>-MUESTREO:</b> CONCEPTO Y TÉCNICAS</p> <p><b>-MUESTRA:</b> CONCEPTO</p> <p><b>-ESTADÍSTICA:</b> CONCEPTO, MÉTODOS, TIPOS Y USOS</p> <p>Estimados aprendices una vez realices tu consulta de los</p>	
--	--	--	--



		<p>temas, en el ambiente de formación debes socializar el tema designado por el instructor, finalmente el instructor realizara una Retroalimentación del tema, que conllevaran a enriquecer tus conocimientos.</p> <p><b><u>Productos a entregar de la actividad:</u></b></p> <p><b>-Documento escrito (Word):</b> Portada, Tabla de contenido, Introducción, Tema consultado, Conclusión, Recomendaciones, Bibliografía.</p> <p><b>-Diapositivas para socializar el tema consultado:</b> el aprendiz debe socializar su taller mediante el uso de diapositivas (herramienta de Power Point)</p> <p><b><u>Nota-1:</u></b> La evidencia de esta actividad, deben enviarla al correo electrónico: <a href="mailto:nixonaraujomeza@gmail.com">nixonaraujomeza@gmail.com</a>, La calificación será de 1 a 5 (rubrica establecida en la Lista de Chequeo).</p> <p><b><u>Nota-2:</u></b> El nombre del archivo que envía al correo electrónico, debe renombrarlo así:</p> <p>Finalmente, en el mes de abril de 2026 también apoye el</p>	
--	--	--	--



		<p><b>Tecnólogo en Desarrollo de Procesos de Mercadeo</b> ficha No. 3313229, se impartió formación en la sede Sena Muelle y colegio ITPC - Jornada de la noche, con la Competencia 260101050 - Definir el plan de Merchandising según objetivos y técnicas de la promoción - RA1. Caracterizar la mezcla de productos según segmento de mercado.</p> <p>Se realizaron las siguientes actividades:</p> <p>Las actividades de la guía están encaminadas a que los aprendices elaboren dentro de los parámetros técnicos las herramientas que comuniquen la imagen corporativa de una empresa.</p> <p><b><u>ACTIVIDAD:</u></b></p> <p>Joven aprendiz, de manera individual realiza un ENSAYO, de los videos proyectados en el ambiente de formación y socialícelo con sus demás compañeros (aprendices).</p> <p>El objetivo es que se genere un debate en el ambiente con el instructor y de más aprendices que conllevaran a enriquecer tus conocimientos.</p> <p>-VIDEO LOS 10 MANDAMIENTOS DEL CLIENTE.</p> <p>-VIDEO MAGDONAL</p>	
--	--	--	--



		<p><b><u>Producto</u> (Evidencia):</b> Documento escrito (Ensayo), La calificación será de 1 a 5. Recuerden una vez obtengan su calificación deben guardar sus evidencias en su portafolio del aprendiz.</p> <p><b><u>ACTIVIDAD:</u></b></p> <p>Apreciados aprendices, deben formar grupo de 4 personas y teniendo en cuenta lo apropiado en el ambiente de formación a través de la clase magistral brindada por el instructor en lo referente al manejo del Marketing Digital, y la participación activa de todos sus compañeros aprendices, procedan a averiguar lo siguiente:</p> <p><b>¿CUÁLES SON LAS MEJORES PLATAFORMAS PARA VENDER PRODUCTOS EN COLOMBIA?</b></p> <p>Deben tener en cuenta lo siguiente:</p> <p>1-Debe presentar como evidencia de producto un trabajo escrito (Word) donde hablen mínimo de 4 plataformas; que su investigación sea sustanciosa, el documento escrito debe contener toda la información que consideren (Historia de la</p>	
--	--	--	--



		<p>Empresa, Misión, Visión, Objetivos Corporativos, etc.</p> <p>2-Estimados aprendices una vez resuelvas el cuestionario, en el ambiente de formación debes socializar tus respuestas apoyarse en unas - Diapositivas (Power Point), generando un debate con el instructor y de más aprendices que conllevaran a enriquecer tus conocimientos.</p> <p>Nota: La evidencia de este taller, deben enviarla al correo electrónico: <a href="mailto:nixonaraujomeza@gmail.com">nixonaraujomeza@gmail.com</a>, La calificación será de 1 a 5, cada pregunta equivale a 0,5. Recuerden una vez obtengan su calificación deben guardar sus evidencias en su portafolio del aprendiz.</p> <p><b><u>ACTIVIDAD:</u></b></p> <p>Apreciados aprendices, teniendo en cuenta lo apropiado en el ambiente de formación a través de la clase magistral brindada por el instructor en lo referente al manejo del Marketing Digital, y la participación activa de todos sus compañeros aprendices, procedan a averiguar lo siguiente:</p> <p>1-¿Por qué es tan importante en el Marketing Digital las 4P del Marketing Mix?</p>	
--	--	--	--



		<p>2-Identifique cada Una de las 4P del Marketing Mix</p> <p>Apreciado aprendiz debe presentar como evidencia de producto un trabajo escrito (Word) donde se dé respuesta a las preguntas; se espera que su investigación sea sustanciosa, el documento escrito debe contener toda la información que consideren.</p> <p>Aprendiz una vez resuelvas el cuestionario, en el ambiente de formación debes socializar tus respuestas, generando un debate con el instructor y de más aprendices que conllevaran a enriquecer tus conocimientos.</p> <p>Nota: La evidencia de este taller, deben enviarla al correo electrónico:  <a href="mailto:nixonaraujomeza@gmail.com">nixonaraujomeza@gmail.com</a>,          La calificación será de 1 a 5, recuerden una vez obtengan su calificación deben guardar sus evidencias en su portafolio del aprendiz.</p>	
3	Realizar las actividades de inducción a los aprendices utilizando el ambiente virtual dispuesto (LMS) y plataformas digitales acorde a lo establecido en la circular de inducción vigente y guía desarrollo del proceso formativo	Aprendices en formación de las fichas 3411740, 2996291, 3313229. (Desarrollo de Procesos de Mercadeo)	VER SOFIA PLUS
4	Asociar aprendices a la ruta de aprendizaje en el aplicativo Sofía plus dispuesto por la entidad	Se realizó programación de horas en plataforma Sofía plus por parte de la Coordinación Académica	Registros: gestión de tiempos y gestión de ambientes en plataforma SOFÍA PLUS



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



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



	aprendizajes previos, Cierre de fichas.		
13	Cumplir con la entrega de productos a los que se comprometió en la formulación del proyecto aprobado	Los aprendices están desarrollando las actividades en este mes, según los resultados de aprendizaje de la competencia planteada en la Guía de Aprendizaje	En el portafolio se cargan las evidencias de producto desarrollada por los aprendices
14	Participar en las actividades de divulgación de ciencia y tecnología organizados por los Centros de Formación	No hubo requerimiento para el mes objeto de pago	No aplica
15	Presentar informes mensuales en los cuales se evidencie los avances respecto al cumplimiento de los indicadores, metas u objetivos propuestos para el área y/o proceso en el que interviene; y un informe final al terminar la ejecución del contrato.	Se presentó el informe de actividades del mes de abril al supervisor del contrato	Informe mensual – VER EN EL GC – VER EN DRIVE
16	Utilizar y Cuidar los ambientes, maquinaria, materiales, vehículos, equipos y/o herramientas que disponga para realizar la formación. Y una vez finalizado el contrato reintegrar y/o devolver los elementos y bienes que, a manera de inventario, el Centro de Formación ponga a su disposición, uso y custodia para la cabal ejecución del contrato.	La formación se desarrolla en los ambientes de formación dispuestos en el SENA INGUAPÍ LA CHIRICANA en horarios: 7:00 am a 13:00 pm, de 13:00 pm a 19:00 pm y en Sena Muelle en horarios de 18:00 pm a 23:00 pm.	Diagrama de horas del instructor y reporte de horas (Disponibles en Sofía plus)  Registro fotográfico en formación.
17	Inscribirse y Certificarse en los procesos de certificación de competencias laborales que apliquen a la función instructor	No hubo proceso de certificación para instructor en el centro	N/A



18	Participen interdisciplinariamente en el desarrollo curricular, (Estructuración del proyecto, planeación pedagógica, Guías de Aprendizaje), así como en la evaluación del aprendizaje	Teniendo en cuenta el Diseño Curricular, el proyecto formativo, Planeación Pedagógica, se realiza las Guías de aprendizaje y material de Apoyo	Proyecto Formativo, Planeación Pedagógica, Guías de Aprendizaje. Ver drive
19	Apoyar en los procesos de pruebas, talleres aptitudinales y/o selección de aprendices.	No se desarrollaron acciones para este mes	No Fui requerido para dicha actividad por parte del Sena.
20	Contar con certificación vigente de norma de competencia orientar procesos formativos presenciales con base en los planes de formación concertados o la actualización orientar formación presencial de acuerdo con procedimiento técnico y normativo.	Los procesos formativos han sido orientados a cada programa	Sofía plus
21	Apoyar procesos de registro calificado para los programas de educación superior del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera	No hubo requerimiento para el mes objeto de pago	No Fui requerido para dicha actividad por parte del Sena.
22	Realizar seguimiento a los aprendices que ingresan a la etapa productiva en modalidad virtual y a distancia según la asignación y requerimientos del centro de formación	No hubo requerimiento para el mes objeto de pago	No Fui requerido para dicha actividad por parte del Sena.
23	Participar en los procesos de autoevaluación de programas de formación virtual y a distancia en el centro de formación	No hubo requerimiento para el mes objeto de pago	No Fui requerido para dicha actividad por parte del Sena.
24	Entregar al equipo de Sofía, la información requerida para la asignación de rol y disponibilidad en el aplicativo	Entregué información requerida al equipo de Sofía plus para que activaran los roles correspondientes	Sofía plus



25	Participar en los comités ordinarios y extraordinarios citados de manera formal por la coordinación académica del programa asignado	Participación de manera activa, a la reuniones estipuladas por la coordinación académica	Acta de Reuniones
26	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual	se participó de manera activa con los aprendices en las actividades estipuladas de la Coordinación de Bienestar al aprendiz.	VER IMÁGENES FOTOGRAFICAS EN PORTAFOLIO - CARPETA MENSUAL – EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS – VER DRIVE

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

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

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

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No de la planilla **4649920245**, expedido por SOI correspondiente al **mes de marzo de 2026** (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Anti trámites”).

Evidencias en (20) folio

Cordialmente,



Firmado digitalmente por Nixon Araujo Meza  
Fecha: 2026.04.15  
17:20:04 -05'00'

**NIXON ARAUJO MEZA**

Contratista

C.C. No. 87944550

Recibí a satisfacción:

Nombres y Apellidos

**WILMER ARTURO MENDOZA MONTAÑO.**

Supervisora Contrato: No  
**CO1.PCCNTR.9212420 de 2026**

Cargo: Instructor G20

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

**ACTIVIDAD:** Los aprendices desarrollan y socializan en el ambiente de formación – Bloque 3 ambiente 2 Sena Chiricana, Actividad en grupos, “Actividad PREGUNTAS DE ORIENTACION” establecida en la Guía de Aprendizaje – Planeación Pedagógica.





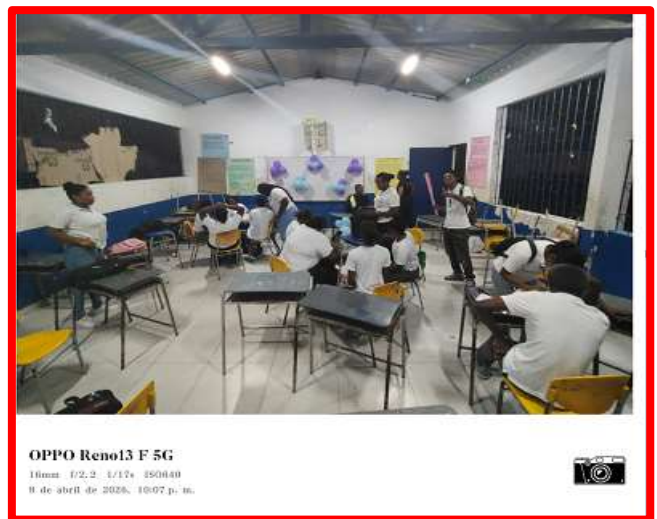
**ANEXOS EVIDENCIAS EN FORMACION DE AMBIENTE – TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO FICHA: 2996291 – JORNADA TARDE – SENA CHIRICANA COMO GESTOR.**

**ACTIVIDAD:** Los aprendices realizan trabajo y socialización “Exposiciones de Investigación de Mercados”, para la toma de decisiones en una organización, en el ambiente de formación, Actividad desarrollada en grupos, actividad establecida en la Guía de Aprendizaje – Planeación Pedagógica.



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

**ACTIVIDAD:** Los aprendices realizan en el ambiente de formación, Actividad **¿CUÁLES SON LAS MEJORES PLATAFORMAS PARA VENDER PRODUCTOS EN COLOMBIA?** actividad establecida en la Guía de Aprendizaje – Planeación Pedagógica.



---

# TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

---

**INSTRUCTOR:** NIXON ARAUJO MEZA

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

**FECHA INICIAL:** 01/04/2026 00:00:00

**FECHA FINAL:** 30/04/2026 23:59:59

---

## ACTIVIDADES ACADÉMICAS

---

**FICHA** 2996291 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

**DE APRENDIZAJE:**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

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

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

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

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Orientar investigación formativa según referentes técnicos

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ANALIZAR EL CONTEXTO PRODUCTIVO SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES.

RA2 ESTRUCTURAR EL PROYECTO DE ACUERDO A CRITERIOS DE LA INVESTIGACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:**      Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. SELECCIONAR EL SEGMENTO DE MERCADO DE ACUERDO CON POLÍTICAS COMERCIALES DE LA ORGANIZACIÓN. 144H

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:**      Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:**      Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:**      RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:**      Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

---

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :**                      68,00

---

**FICHA**                                      3411740 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO  
**DE APRENDIZAJE:**

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

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Orientar investigación formativa según referentes técnicos

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ANALIZAR EL CONTEXTO PRODUCTIVO SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES.

RA2 ESTRUCTURAR EL PROYECTO DE ACUERDO A CRITERIOS DE LA INVESTIGACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. SELECCIONAR EL SEGMENTO DE MERCADO DE ACUERDO CON POLÍTICAS COMERCIALES DE LA ORGANIZACIÓN. 144H

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

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

---

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 72,00

---

**FICHA 3313229 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO DE APRENDIZAJE:**

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

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

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

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

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

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

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

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

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

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

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

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Orientar investigación formativa según referentes técnicos

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ANALIZAR EL CONTEXTO PRODUCTIVO SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES.

RA2 ESTRUCTURAR EL PROYECTO DE ACUERDO A CRITERIOS DE LA INVESTIGACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. SELECCIONAR EL SEGMENTO DE MERCADO DE ACUERDO CON POLÍTICAS COMERCIALES DE LA ORGANIZACIÓN. 144H

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

---

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 20,00

---

---

**TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:** 160,00

---

### EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT's

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS
<b>TOTAL TIEMPO EDT's:</b>				0,00

---

## ACTIVIDADES ADICIONALES

---

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
<b>TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:</b>			0,00

---

**INSTRUCTOR:** NIXON ARAUJO MEZA

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

Ingeniero

**JOSE TIRSO POLO VALLEJO**

Subdirector

Centro Agroindustrial y Pesquero de la Costa Pacífica

Regional Nariño Tumaco

Cordial Saludo:

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

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

<b>NOMBRE DEL PROGRAMA</b>	<b>GESTOR/APOYO</b>	<b>FICHA</b>	<b>Lugar</b>	<b>Fecha</b>	<b>Hora</b>	<b>Actividad</b>
TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	GESTOR	3411740	SENA - CHIRICANA	<b>LUNES, MIERCOLES Y VIERNES</b>	7:00 AM – 13:00 PM	Actividades referente a proyecto formativa - Identificación de ideas de negocios – Actividades de investigación.- Actividades de Segmentación de Mercados, teniendo en cuenta las políticas de las empresas, que conlleven a determinar nichos de mercados, clientes potenciales donde se oferten y demanden bienes y servicios.
TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	GESTOR	2996291	SENA - CHIRICANA	<b>LUNES, MARTES Y MIERCOLES</b>	13:00PM – 19:00PM	Actividad - Talleres Orientados a la Investigación de Mercados, Análisis de Fuentes de Información, Talleres de Determinación del Tamaño de la Muestra, Talleres de Trabajos de Campo (Realización de Encuestas, Entrevistas, Observación)
TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	APOYO	3313229	SENA – MUELLE	<b>JUEVES</b>	18:00 PM – 23:00PM	Taller Técnicas del Merchandising - Taller Merchandising Visual (Venta, Exhibición, Demostración de Productos, Transacciones Comerciales) - Consulta Técnicas y Procedimientos Surtido Exhibición Políticas y Estrategias - Taller Tipos de Exhibición - Taller

						Técnicas Exhibición de Productos - Taller Diferencia Entre (Tienda de Barrio, Mini Mercado y Supermercado) -
--	--	--	--	--	--	--

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

Atentamente;



Firmado digitalmente  
por Nixon Araujo Meza  
Fecha: 2026.04.15  
09:03:12 -05'00'

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

**PANTALLAZO DE DIAGRAMACION DE HORAS – SENA – ABRIL-2026**

**INSTRUCTOR/GESTOR Y DE APOYO: NIXON ARAUJO MEZA**

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

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

**APOYO:** FICHA – 3313229 – TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

The screenshot displays the 'Reporte Ejecución Horas Instructor' interface in the Sofia Plus system. The main area is a grid showing the weekly schedule for the month of April 2026, categorized by days of the week: LUNES, MARTES, MIÉRCOLES, JUEVES, VIERNES, and DOMINGO. Each day's column contains a list of activities with their respective time slots and instructor IDs. For example, on Monday (30/03/26), there are no activities listed. On Tuesday (31/03/26), activities include 'REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO' (07:00-09:00) and 'PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACION INTEGRAL SEGUN LAS CARACTERISTICAS DEL' (13:00-15:00). The interface also includes a sidebar with navigation options like 'Gestión de Tiempos', 'LMS', 'Matrícula', 'Planeación de la Formación', 'Reportes', and 'SGS'. At the bottom, the system version 'SOFIA Plus Versión 9.0.80' and the user's location 'Bogotá - Colombia' are visible.

	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO DOMINGO
Reporte Ejecución Horas Instructor	30/03/26	31/03/26	01/04/26	02/04/26	03/04/26	04/04/26
Solicitar Eventos			VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 15:00:	07:00 - 23:00: Disponible	07:00 - 23:00: Disponible	07:00 - 23:00: Disponible
Gestión de Tiempos						05/04/26
LMS						
Matricula						
Planeación de la Formación						
Reportes						
SGS						
	06/04/26	07/04/26	08/04/26	09/04/26	10/04/26	11/04/26
	DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 15:00: (2996291)"PREPARAR EL	15:00 - 17:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 17:00 - 19:00:	DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 15:00: (2996291)"PREPARAR EL	CREACION DE UN PLAN DE DISTRIBUCION" 19:00 - 20:00: (3313229)"FORMULAR LAS ESTRATEGIAS DE MEZCLA DE MERCADEO ACORDE CON LOS SEGMENTOS DE	DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 23:00: Disponible	07:00 - 23:00: Disponible
	13/04/26	14/04/26	15/04/26	16/04/26	17/04/26	18/04/26
	DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 15:00: (2996291)"PREPARAR EL	15:00 - 17:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 17:00 - 19:00:	DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 15:00: (2996291)"PREPARAR EL	CREACION DE UN PLAN DE DISTRIBUCION" 19:00 - 20:00: (3313229)"FORMULAR LAS ESTRATEGIAS DE MEZCLA DE MERCADEO ACORDE CON LOS SEGMENTOS DE	DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 23:00: Disponible	07:00 - 23:00: Disponible
	20/04/26	21/04/26	22/04/26	23/04/26	24/04/26	25/04/26
	DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 15:00: (2996291)"PREPARAR EL	15:00 - 17:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 17:00 - 19:00:	(3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 15:00: (2996291)"PREPARAR EL	CREACION DE UN PLAN DE DISTRIBUCION" 19:00 - 20:00: (3313229)"FORMULAR LAS ESTRATEGIAS DE MEZCLA DE MERCADEO ACORDE CON LOS SEGMENTOS DE	DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 23:00: Disponible	07:00 - 23:00: Disponible
	27/04/26	28/04/26	29/04/26	30/04/26	01/05/26	02/05/26
	DE NEGOCIO" 09:00 - 11:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE	15:00 - 17:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN	DE NEGOCIO" 09:00 - 11:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE	DE DISTRIBUCION" 19:00 - 20:00: (3313229)"FORMULAR LAS ESTRATEGIAS DE		

	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO DOMINGO
Reporte Ejecución Horas Instructor	30/03/26	31/03/26	01/04/26 DE NEGOCIO"	02/04/26 07:00 - 23:00: Disponible	03/04/26 07:00 - 23:00: Disponible	04/04/26 07:00 - 23:00: Disponible
Solicitar Eventos			13:00 - 15:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META"			05/04/26
Gestión de Tiempos	06/04/26 MERCADO META" 15:00 - 17:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META"	07/04/26 MERCADO META" 17:00 - 19:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META"	08/04/26 MERCADO META" 15:00 - 17:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META"	09/04/26 CREACION DE UN PLAN DE DISTRIBUCION" 15:00 - 17:00: 20:00 - 21:00: (3313229)"FORMULAR LAS ESTRATEGIAS DE MEZCLA DE MERCADEO ACORDE CON LOS SEGMENTOS DE	10/04/26 DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO"	11/04/26 07:00 - 23:00: Disponible
LMS	13/04/26 13:00 - 15:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META"	14/04/26 MERCADO META" 17:00 - 19:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META"	15/04/26 MERCADO META" 13:00 - 15:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META"	16/04/26 CREACION DE UN PLAN DE DISTRIBUCION" 20:00 - 21:00: (3313229)"FORMULAR LAS ESTRATEGIAS DE MEZCLA DE MERCADEO ACORDE CON LOS SEGMENTOS DE	17/04/26 DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO"	18/04/26 07:00 - 23:00: Disponible
Matricula	20/04/26 15:00 - 17:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META"	21/04/26 MERCADO META" 17:00 - 19:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META"	22/04/26 MERCADO META" 13:00 - 15:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META"	23/04/26 CREACION DE UN PLAN DE DISTRIBUCION" 20:00 - 21:00: (3313229)"FORMULAR LAS ESTRATEGIAS DE MEZCLA DE MERCADEO ACORDE CON LOS SEGMENTOS DE	24/04/26 DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO"	25/04/26 07:00 - 23:00: Disponible
Planeación de la Formación	27/04/26 DE NEGOCIO" 09:00 - 11:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE	28/04/26 MERCADO META" 15:00 - 17:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META"	29/04/26 DE NEGOCIO" 09:00 - 11:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE	30/04/26 DE DISTRIBUCION" 19:00 - 20:00: (3313229)"FORMULAR LAS ESTRATEGIAS DE	01/05/26	02/05/26
Reportes						03/05/26
SGS						

Reporte Ejecución Horas Instructor						05/04/26
Solicitar Eventos						
Gestión de Tiempos						
LMS						
Matricula						
Planeación de la Formación						
Reportes						
SGS						
	06/04/26	07/04/26	08/04/26	09/04/26	10/04/26	11/04/26
	CARACTERISTICAS DEL MERCADO META" 17:00 - 19:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERISTICAS DEL MERCADO META" 19:00 - 23:00: Disponible	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERISTICAS DEL MERCADO META" 19:00 - 23:00: Disponible	CARACTERISTICAS DEL MERCADO META" 17:00 - 19:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERISTICAS DEL MERCADO META" 15/04/26	CREACION DE UN PLAN DE DISTRIBUCION" 21:00 - 22:00: (3313229)"FORMULAR LAS ESTRATEGIAS DE MEZCLA DE MERCADEO ACORDE CON LOS SEGMENTOS DE	DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 23:00: Disponible	07:00 - 23:00: Disponible
	13/04/26	14/04/26	15/04/26	16/04/26	17/04/26	18/04/26
	MERCADO META" 15:00 - 17:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERISTICAS DEL MERCADO META" 20/04/26	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERISTICAS DEL MERCADO META" 19:00 - 23:00: Disponible	MERCADO META" 15:00 - 17:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERISTICAS DEL MERCADO META" 22/04/26	CREACION DE UN PLAN DE DISTRIBUCION" 21:00 - 22:00: (3313229)"FORMULAR LAS ESTRATEGIAS DE MEZCLA DE MERCADEO ACORDE CON LOS SEGMENTOS DE	DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 23:00: Disponible	07:00 - 23:00: Disponible
	20/04/26	21/04/26	22/04/26	23/04/26	24/04/26	25/04/26
	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERISTICAS DEL MERCADO META" 15:00 - 23:00: Disponible	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERISTICAS DEL MERCADO META" 19:00 - 23:00: Disponible	MERCADO META" 15:00 - 17:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERISTICAS DEL MERCADO META" 29/04/26	CREACION DE UN PLAN DE DISTRIBUCION" 21:00 - 22:00: (3313229)"FORMULAR LAS ESTRATEGIAS DE MEZCLA DE MERCADEO ACORDE CON LOS SEGMENTOS DE	DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 23:00: Disponible	07:00 - 23:00: Disponible
	27/04/26	28/04/26	29/04/26	30/04/26	01/05/26	02/05/26
	DE NEGOCIO" 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 23:00: Disponible	MERCADO META" 17:00 - 19:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERISTICAS DEL MERCADO META" 28/04/26	11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 15:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERISTICAS DEL MERCADO META" 30/04/26	20:00 - 21:00: (3313229)"FORMULAR LAS ESTRATEGIAS DE MEZCLA DE MERCADEO ACORDE CON LOS SEGMENTOS DE		03/05/26

Anterior Siguiente

Reporte Ejecución Horas Instructor			MERCADO META" 17:00 - 19:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN			05/04/26
Solicitar Eventos	06/04/26	07/04/26	08/04/26	09/04/26	10/04/26	11/04/26
Gestión de Tiempos	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 19:00 - 23:00: Disponibile	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 19:00 - 23:00: Disponibile	(2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 19:00 - 23:00: Disponibile	ERACION DE UN PLAN DE DISTRIBUCION" 22:00 - 23:00: (3313229)"FORMULAR LAS ESTRATEGIAS DE MEZCLA DE MERCADEO ACORDE CON LOS SEGMENTOS DE	DE NEGOCIO 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 23:00: Disponibile	07:00 - 23:00: Disponible
LMS						12/04/26
Matricula	13/04/26	14/04/26	15/04/26	16/04/26	17/04/26	18/04/26
Planeación de la Formación	CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 17:00 - 19:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 19:00 - 23:00: Disponibile	CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 17:00 - 19:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL	ERACION DE UN PLAN DE DISTRIBUCION" 22:00 - 23:00: (3313229)"FORMULAR LAS ESTRATEGIAS DE MEZCLA DE MERCADEO ACORDE CON LOS SEGMENTOS DE	DE NEGOCIO 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 23:00: Disponibile	07:00 - 23:00: Disponible
Reportes	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 15:00 - 23:00: Disponibile	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 19:00 - 23:00: Disponibile	CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 17:00 - 19:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL	ERACION DE UN PLAN DE DISTRIBUCION" 22:00 - 23:00: (3313229)"FORMULAR LAS ESTRATEGIAS DE MEZCLA DE MERCADEO ACORDE CON LOS SEGMENTOS DE	DE NEGOCIO 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 23:00: Disponibile	19/04/26
SGS	20/04/26	21/04/26	22/04/26	23/04/26	24/04/26	25/04/26
	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 15:00 - 23:00: Disponibile	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 19:00 - 23:00: Disponibile	CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 17:00 - 19:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL	ERACION DE UN PLAN DE DISTRIBUCION" 22:00 - 23:00: (3313229)"FORMULAR LAS ESTRATEGIAS DE MEZCLA DE MERCADEO ACORDE CON LOS SEGMENTOS DE	DE NEGOCIO 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 23:00: Disponibile	07:00 - 23:00: Disponible
	27/04/26	28/04/26	29/04/26	30/04/26	01/05/26	02/05/26
	DE NEGOCIO 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 23:00: Disponibile	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 19:00 - 23:00: Disponibile	15:00 - 17:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 17:00 - 19:00:	21:00 - 22:00: (3313229)"FORMULAR LAS ESTRATEGIAS DE MEZCLA DE MERCADEO ACORDE CON LOS SEGMENTOS DE MERCADO, PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y LOS		03/05/26

Reporte Ejecución Horas Instructor			MERCADO META" 17:00 - 19:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN			05/04/26
Solicitar Eventos	06/04/26	07/04/26	08/04/26	09/04/26	10/04/26	11/04/26
Gestión de Tiempos	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 19:00 - 23:00: Disponibile	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 19:00 - 23:00: Disponibile	(2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 19:00 - 23:00: Disponibile	ACORDE CON LOS SEGMENTOS DE MERCADO, PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN - Y CREACION DE UN PLAN DE DISTRIBUCION" 13:00 - 23:00: Disponibile	DE NEGOCIO 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 23:00: Disponibile	07:00 - 23:00: Disponible
LMS						12/04/26
Matricula	13/04/26	14/04/26	15/04/26	16/04/26	17/04/26	18/04/26
Planeación de la Formación	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 19:00 - 23:00: Disponibile	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 19:00 - 23:00: Disponibile	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 19:00 - 23:00: Disponibile	ACORDE CON LOS SEGMENTOS DE MERCADO, PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN - Y CREACION DE UN PLAN DE DISTRIBUCION" 13:00 - 23:00: Disponibile	DE NEGOCIO 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 23:00: Disponibile	07:00 - 23:00: Disponible
Reportes						19/04/26
SGS	20/04/26	21/04/26	22/04/26	23/04/26	24/04/26	25/04/26
	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 15:00 - 23:00: Disponibile	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 19:00 - 23:00: Disponibile	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 19:00 - 23:00: Disponibile	ACORDE CON LOS SEGMENTOS DE MERCADO, PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN - Y CREACION DE UN PLAN DE DISTRIBUCION" 13:00 - 23:00: Disponibile	DE NEGOCIO 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 23:00: Disponibile	07:00 - 23:00: Disponible
						26/04/26
	27/04/26	28/04/26	29/04/26	30/04/26	01/05/26	02/05/26
	DE NEGOCIO 11:00 - 13:00: (3411740)"REALIZACION DEL PRESUPUESTO DE VENTAS PARA LA IDEA DE NEGOCIO" 13:00 - 23:00: Disponibile	(2996291) "PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 19:00 - 23:00: Disponibile	CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO META" 17:00 - 19:00: (2996291)"PREPARAR EL PLAN COMERCIAL Y PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DEL	22:00 - 23:00: (3313229)"FORMULAR LAS ESTRATEGIAS DE MEZCLA DE MERCADEO ACORDE CON LOS SEGMENTOS DE MERCADO, PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y LOS		
						03/05/26