PLANILLA INTEGRADA AUTOLIQUIDACIÓN APORTES
SOPORTE DE PAGO GENERAL

Bancolombia

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

TIPO IDENTIFICACIÓN:	CÉDULA DE CIUDADANÍA	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN:	1094896679
NOMBRE Ó RAZÓN SOCIAL:			CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ HERNANDEZ
CIUDAD/MUNICIPIO:	ARMENIA	DEPARTAMENTO:	QUINDIO
DIRECCIÓN:	CAMINOS DE CALAY CASA NO. 17	TELÉFONO:	1111111
TIPO APORTANTE:	02-INDEPENDIENTE	CLASE APORTANTE:	I-INDEPENDIENTE
TIPO EMPRESA:	PRIVADA	ACTIVIDAD ECONOMICA:	Actividades reguladoras y facilitadoras de la act
FORMA DE PRESENTACIÓN:	SUCURSAL	SUCURSAL / DEPENDENCIA:	01 - CONTRATO
APORTANTE EXONERADO PAGO APORTES SALUD, SENA E ICBF (REFORMA TRIBUTARIA):			NO

DATOS GENERALES DE LA PLANILLA

NÚMERO PLANILLA:	**6005917255**			TIPO DE PLANILLA:			I-INDEPENDIENTES
PERIODO COTIZACIÓN OTROS	MES	febrero	AÑO 2026	PERIODO COTIZACIÓN SALUD:	MES	febrero	AÑO 2026
DÍAS DE MORA:	0						
FECHA PAGO (aaaa/mm/dd):	2026/03/05			NÚMERO AUTORIZACIÓN:	115415536		

TOTAL APORTES A PENSIÓN

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	COTIZACIÓN	APORTES VOLUNTARIOS		FSP		MORA		TOTALES		
CÓDIGO	NOMBRE			EMPLEADOR	COTIZANTE	SOLIDARIDAD	SUBSISTENCIA	COTIZACIÓN	FSP	APORTES	MORA	VALOR PAGADO
230201	230201- PROTECCION	1	$ 303.200	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 303.200	$ 0	$ 303.200
SUBTOTALES:										**$ 303.200**	**$ 0**	**$ 303.200**

TOTAL APORTES A SALUD

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	INCAPACIDAD POR ENFERMEDAD		LICENCIA MATERNIDAD		SALDO A FAVOR		LIQUIDACIÓN		MORA		TOTALES			
CÓDIGO	NOMBRE		NÚMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	NÚMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	PLANILLA	VALOR	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	APORTES	MORA	DESCUENTO	VALOR PAGADO
EPS010	CIA SURAMERICANA DE SERVICIOS DE SALUD	1		$ 0		$ 0		$ 0	$ 236.900	$ 0	$ 0	$ 0	$ 236.900	$ 0	$ 0	$ 236.900
SUBTOTALES:													**$ 236.900**	**$ 0**	**$ 0**	**$ 236.900**

TOTAL APORTES A RIESGOS PROFESIONALES

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	INCAPACIDAD IRP			SALDO A FAVOR		LIQUIDACIÓN	TOTALES			
CÓDIGO	NOMBRE		NÚMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	PAGO A OTROS RIESGOS	PLANILLA	VALOR	COTIZACIÓN	APORTES	MORA	DESCUENTO	VALOR PAGADO
14-23	14-23-POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	1		$ 0	$ 0		$ 0	$ 9.900	$ 9.900	$ 0	$ 0	$ 9.900
SUBTOTALES:									**$ 9.900**	**$ 0**	**$ 0**	**$ 9.900**

TOTAL APORTES A CAJA DE COMPENSACIÓN FAMILIAR

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	TOTALES		
CÓDIGO	NOMBRE		APORTES	MORA	VALOR PAGADO
CCF43	CCF43-COMFENALCO QUINDIO	1	$ 37.900	$ 0	$ 37.900
SUBTOTALES:			**$ 37.900**	**$ 0**	**$ 37.900**

LIQUIDACIÓN DETALLADA APORTES

DATOS DEL COTIZANTE										NOVEDADES															SEGURIDAD SOCIAL																		PARAFISCALES						
							COLOMBIANO	EXTRANJERO	REFORMA TRIBUTARIA																PENSIÓN								SALUD					ARP						CCF		SENA	ICBF	ESAP	MINEDU
Nº	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	TIPO COTIZANTE	SUBTIPO COTIZANTE	SALARIO BÁSICO	TIPO DE SALARIO				ING	RET	TDE	TAE	TDP	TAP	COR	VSP	VST	SLN	COM	IGE	LMA	VAC	AVP	VCT	IRP	ADMIN	DIAS COT	IBC	COTIZACIÓN	FSP SUBSISTENCIA	FSP SOLIDARIDAD	APORTES VOLUNTARIOS EMPLEADOR	APORTES VOLUNTARIOS EMPLEADO	INDICADOR TARIFA ESPECIAL	TOTAL APORTE	ADMIN	DIAS COT	IBC	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	TOTAL APORTE	ADMIN	DIAS COT	IBC	CENTRO DE TRABAJO	TOTAL APORTE	DIAS COT	IBC	ADMIN	TOTAL APORTE	TOTAL APORTE	TOTAL APORTE	TOTAL APORTE	TOTAL APORTE
1	CC 1094896679	SANCHEZ HERNANDEZ CHRISTIAN ORLANDO	INDEPENDIENTE CONTRATO PRESTACIÓN DE SERVICIOS		$ 1.840.304				NO								01-30								230201-PROTECCION	30	$ 1.895.000	$ 303.200	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	Normal	$ 303.200	CIA SURAMERICANA DE SERVICIOS DE SALUD	30	$ 1.895.000	$ 236.900	$ 0	$ 236.900	14-23-POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	30	$ 1.895.000	109489667	$ 9.900	30	$ 1.895.000	CCF43-COMFENALCO QUINDIO	$ 37.900	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0

TOTAL PAGADO: $ 587.900

Planilla Pagada

Bancolombia

Comprobante en línea

5 Mar 2026 11:43:36

Pago PSE

Pago exitoso

CUS 115415536

Comercio
SOI ACH

Referencia 1
10.80.25.153

Fecha
5 Mar 2026 11:43:36

Referencia 2
CC

Número de factura
6005917255

Referencia 3
1094896679

Descripción del pago
Pago de la Planilla Integrada de Seguridad Social y Parafisacales

Valor del Pago
$587.900

Número de comprobante
TR1142435536

Costo de la transacción
$ 0

Producto origen
Ahorros - Bancolombia
****** 9190**

VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA

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

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Armenia, Abril 2026

Señor (a)
JORGE MARIO PARDO CASTRO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.9052138 DE 2026**
Cargo del supervisor Coordinador Académico
Centro Agroindustrial
Armenia

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes abril del año 2026

Referencia: CO1.PCCNTR.9052138 DE 2016 del año 2026

CHRISTIAN ORLANDO SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, identificado (a) con la cédula de ciudadanía No. 1.094.896.679 de Armenia Quindío, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Agroindustrial, 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: Se fija como valor total para el contrato la suma de CUARENTA Y SIETE MILLONES TRESCIENTOS SETENTA Y CUATRO MIL NOVECIENTOS SETENTA Y PESOS MCTE ($47.374.970). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente

manera: a) Un primer pago correspondiente al mes de febrero de 2026 por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS SETENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS OCHENTA Y PESOS MCTE ($4.579.580) b) 9 pagos iguales por los meses de marzo a noviembre de 2026, por valor de CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS MCTE ($4.737.497) cada uno.

Plazo: Será hasta el (01) de (diciembre) de 2026.

OBJETO:
Prestar los servicios personales de carácter temporal en actividades de instructor, para orientar, evaluar y realizar seguimiento a la Formación Profesional Integral del SENA, en la modalidad asignada por necesidades del servicio, en el área de Administración / Contabilidad /ENCC

Obligaciones Especificas: (Trascriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear procesos formativos que respondan a la modalidad de atención, los niveles de formación, el programa y el perfil de los Aprendices en formación de acuerdo con los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad que se encuentren en la plataforma COMPROMISO, diseñando y/o actualizando los documentos requeridos para la ejecución de la FPI.	Planifiqué los procesos formativos conforme a la modalidad, programa y perfil de los aprendices, siguiendo los lineamientos establecidos en COMPROMISO y actualicé los documentos requeridos para la FPI.	Guías de Aprendizaje, Instrumentos de Evaluación
2	Entregar los archivos producidos en el desarrollo del objeto y las obligaciones contractuales, manteniendo actualizado el Portafolio del Instructor, utilizando los formatos actualizados delsistema Integrado de gestión dispuestos en la plataforma COMPROMISO, emitir y	Entregué los archivos requeridos, mantuve actualizado el Portafolio del Instructor y reporté oportunamente los juicios de evaluación en COMPROMISO.	Asistencias, Guias de Aprendizaje, Fotos

	reportar losjuicios de evaluación a más tardar el último día de la programación del proceso formativo.		
3	Ejecutar la Formación Profesional Integral de acuerdo con el Diseño y Desarrollo Curricular y proyecto formativo de los programas del área temática objeto del contrato, aplicando según la modalidad las estrategias de enseñanza - aprendizaje, seguimiento y evaluación continua del proceso, reportando en oportunidad al Aprendiz su avance en el proceso formativo, teniendo en cuenta los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad que se encuentren en la plataforma COMPROMISO	Desarrollé la formación conforme al diseño curricular, aplicando estrategias de enseñanza, seguimiento y evaluación continua, informando oportunamente el avance a los aprendices.	Guias de Aprendizaje e instrumentos de evaluación subidas al drive
4	Ejecutar la Formación Profesional Integral de manera eficiente y oportuna, de acuerdo con la programación y lugar establecidos por necesidades del servicio.	Ejecuté la formación de manera eficiente y en los tiempos y lugares establecidos.	Guias de Aprendizaje
5	Reportar en el aplicativo SOFIAPLUS 160 horas mensuales, o las ejecutadas de manera proporcional en las fechas indicadas.	Reporté oportunamente las 160 horas ejecutadas en SOFIAPLUS.	Programación Horario
6	En caso de ser requerido, participar de las jornadas de desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral, proyectos de investigación técnica y/o pedagógica, Apoyo y Seguimiento a Proyectos Productivos y demás actividades programadas por la	Aún no he sido requerida por el SENA para participar en los eventos de transferencia tecnológica y de cooperación, nacional e internacional, en los que intervenga el SENA.	No se presenta Evidencia

	Coordinación Académica y/o Supervisores para fortalecer los procesos de formación.		
7	Dar respuesta oportuna a las solicitudes contractuales realizadas por la Coordinación Académica y/o Supervisores	Atendí oportunamente las solicitudes realizadas por la Coordinación Académica y supervisión.	Correos Electrónicos
8	Aplicar el Reglamento del Aprendiz SENA y en caso de presentarse novedades en el proceso formativo, reportar oportunamente a la Coordinación Académica del Centro de Formación	Apliqué el reglamento del Servicio Nacional de Aprendizaje y reporté novedades académicas cuando fue necesario.	Aplicativo SOFÍA Plus
9	Promover y divulgar activa y oportunamente el Portafolio de Servicios Institucionales y participar en las actividades de difusión de la oferta académica del SENA, para garantizar el proceso de inscripción de Aprendices.	Promoví activamente el portafolio de servicios del Servicio Nacional de Aprendizaje y apoyé las actividades de difusión.	Se Presenta Evidencia fotográfica en el informe
10	Mantener actualizados los pagos al sistema de Seguridad Social (Salud, Pensión y ARL) y presentar los debidos soportes en oportunidad, de acuerdo con la normatividad legal vigente.	Realicé el pago de **Seguridad Social** correspondiente al mes de **marzo** de 2026, Planilla 6005917255	Consignación y Planillas de Aportes
11	Presentar y entregar en las fechas establecidas, a la supervisión de contrato los informes mensuales de ejecución de las actividades realizadas, novedades o inconvenientes que se presenten durante la ejecución del contrato; con los soportes correspondientes, y atender oportunamente todos los demás requerimientos solicitados para el pago de honorarios	Presenté oportunamente los informes mensuales con sus respectivos soportes para trámite de pago.	Información reposada en el Drive dispuesto por la coordinación académica.

12	Cumplir y hacer cumplir los protocolos, normas, reglamentos e instrucciones de uso de los ambientes y plataformas de formación, así como velar por el aseo y el cuidado de los equipos y elementos que hacen parte de estos	Cumplí y hice cumplir los protocolos y normas de uso de los ambientes y equipos de formación.	Aplicativo SOFÍA Plus
13	Cumplir y hacer cumplir los protocolos, normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo y participar de las jornadas programadas	Cumplí con las normas del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo y participé en las jornadas programadas.	Aplicativo SOFÍA Plus
14	Acompañar e incentivar la participación de los aprendices en las actividades programadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz, cuando se requiera	Acompañé e incentivé la participación de los aprendices en actividades de bienestar cuando fue requerido.	Asistencias Bienestar al Aprendiz
15	Participar activamente en el logro de los indicadores establecidos para el Centro de Formación.	Contribuí activamente al cumplimiento de los indicadores del Centro de Formación.	Se generaron cursos complementarios para el logro de metas de cumplimiento
16	Responder por los bienes y elementos asignados en la vigencia de ejecución de su contrato y quedar a paz y salvo con el Almacén antes de la finalización de este.	Respondí por los bienes asignados y quedé a paz y salvo con almacén al finalizar el contrato.	En el momento no se tiene bienes a cargo y se vela por el buen uso de los asignados
17	Presentar la certificación vigente de la norma técnica de competencia, para la ejecución de su contrato, según requerimientos de la entidad.	Me certifique NSCL 240201056 "Orientar Formación Presencial de acuerdo con Procedimientos Técnicos y Normativa" Vigencia hasta el 2027. 240201081 "Orientar Formación E-learning de Acuerdo con Procedimientos Técnicos y Normativa Vigencia hasta el 2027.	Certificado Entregado Etapa Precontractual

18	Permanecer identificado con su carné, dentro de las instalaciones del SENA y en los lugares donde se desarrolle el objeto contractual.	Permanecí identificado con carné institucional dentro de las instalaciones.	Se mantiene con la portabilidad visible del carnet
19	Informar al supervisor y/o coordinación académica, inmediatamente hechos y circunstancias, que puedan incidir en la oportuna o debida ejecución de las obligaciones contractuales o que puedan poner en peligro los intereses legítimos del SENA	Por el momento no se informó de manera inmediata cualquier situación que pudiera afectar la ejecución contractual, ya que no se han presentado.	No se ha ejecutado
20	En caso de ser requerido, participar en eventos convocados por el SENA a nivel nacional y/o internacional, para fortalecer y contribuir al cumplimiento de la misión institucional	Participé en eventos convocados por la entidad cuando fui requerido.	Guías de Aprendizaje, Instrumentos de Evaluación

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 para legalización del desplazamiento, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados. Cada informe de legalización 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.	N/A	N/A	N/A	N/A
2.	N/A	N/A	N/A	N/A

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: (i) Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, (ii) los

desplazamientos realizados y (iii) el pago de la planilla de seguridad social y parafiscal No. 6005917255 de la planilla, operador EN LINEA referente al periodo Marzo/2026 .
Cordialmente,



Firma
CHRISTIAN ORLANDO SÁNCHEZ HERNÁNDEZ
CONTRATISTA CENTRO AGROINDUSTRIAL
C.C. No. 1.094.896.679 de Armenia Quindío

Recibí a satisfacción:



Firma
JORGE MARIO PARDO CASTRO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.9052138 DE 2026
Coordinador Académico.

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

CONSULTA PORTAL ANTICORRUPCION DE COLOMBIA - PACO

Armenia, abril de 2026

En desarrollo del principio de debida diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión, me permito informar que al revisar la información registrada y declarada en las plataformas tecnológicas del Estado disponibles, incluyendo las modificaciones ocurridas durante el tiempo de ejecución, para identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión riesgos en la toma de decisiones, que el contratista **Christian Orlando Sánchez Hernández**, identificado con la cédula de ciudadanía **No. 1.094.896.679**, cuenta con los contratos registrados en el documento anexo que expide el Portal Anticorrupción de Colombia – PACO, link: https://portal.paco.gov.co/.

Para lo cual se encuentra que no se incurre en potenciales conflictos de interés y que el mismo se encuentra en capacidad de ejecutar y cumplir con las obligaciones prevista en el contrato **CO1.PCCNTR.9052138 DE 2026**.

Evidencias en (01) folio anexo.

Cordialmente;

JORGE MARIO PARDO CASTRO
C.C. No. 9725947
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.9052138 DE 2026
Coordinador Académico

PACO - CONTRATISTA

#	Monto	Objeto de contrato	Entidad	Fecha inicio	Fecha terminación	Departamento	Detalles
1	$48,294,866	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL PARA ORIENTAR Y EVALUAR LA ...	SENA REGIONAL QUINDIO GRUPO DE ...	2025-02-03	2025-12-17	QUINDÍO	
2	$47,374,970	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL EN ACTIVIDADES DE INSTRUCT ...	SENA REGIONAL QUINDIO GRUPO DE ...	2026-02-02	2026-12-01	QUINDÍO	
3	$46,143,965	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL PARA ORIENTAR LA FORMACIÓN ...	SENA REGIONAL QUINDIO GRUPO DE ...	2024-02-05	2024-12-14	QUINDÍO	
4	$42,120,000	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL PARA PLANEAR Y EJECUTAR LA ...	SENA REGIONAL QUINDIO GRUPO DE ...	2022-01-26	2022-12-18	QUINDÍO	
5	$41,400,000	PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES ESPECIALIZADOS PARA APOYAR A LA SUBDIRECCIÓN DE ...	UNIDAD DE GESTION PENSIONAL Y ...	2026-01-22	2026-07-21	DISTRITO CAPITAL DE BOGOTÁ	
6	$40,396,600	PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA ORIENTAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL TITULADA ...	SENA REGIONAL QUINDIO GRUPO DE ...	2021-02-01	2021-12-18	QUINDÍO	
7	$37,869,465	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARACTER TEMPORAL; PARA ORIENTAR ACTIVIDADES ...	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZA ...	2018-01-29	2018-12-15	BOGOTA D.C.	
8	$30,930,900	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL PARA PLANEAR Y EJECUTAR LA ...	SENA REGIONAL QUINDIO GRUPO DE ...	2023-04-25	2023-12-15	QUINDÍO	
9	$19,500,000	PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES	UNIDAD DE GESTION	2025-10-08	2025-12-30	DISTRITO CAPITAL DE	

#	Monto	Objeto de contrato	Entidad	Fecha inicio	Fecha terminación	Departamento	Detalles
		ESPECIALIZADOS PARA APOYAR A LA SUBDIRECCIÓN DE ...	PENSIONAL Y ...			BOGOTÁ	
10	$9,774,700	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL PARA PLANEAR Y EJECUTAR LA ...	SENA REGIONAL QUINDIO GRUPO DE ...	2023-02-07	2023-04-19	QUINDÍO	
11	$6,938,400	CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIO PROFESIONALES PARA BRINDAR ACOMPAÑAMIENTO EN ...	QUINDIO - ALCALDIA MUNICIPIO D ...	2019-10-07	2019-12-30	QUINDIO	
12	$6,623,562	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARACTER TEMPORAL; PARA ORIENTAR ACTIVIDADES ...	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZA ...	2019-10-29	2019-12-18	BOGOTA D.C.	
13	$3,600,000	PRESTAR SU SERVCIOS PROFESIONALES PARA LA REALIZACION DE LA JORNADA DE CAPACITAC ...	QUINDIO - CONCEJO MUNICIPIO DE ...	2019-10-11	2019-10-12	QUINDIO	

ACTA No. 2		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Grupo formación Complementaria en Marketing Digital mes Febrero 2026 en el centro agroindustrial SENA regional Quindío.		
CIUDAD Y FECHA: Armenia 14 de Febrero de 2026	**HORA INICIO:** 9: 00 am	**HORA FIN:** 9:40 am
LUGAR Y/O ENLACE: SENA centro agroindustrial. Ambiente 40	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** **Quindío/Centro Agroindustrial**	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Inscripción, Inducción, presentación y bienvenida.
2. Definir cronograma de actividades.
3. Cierre.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Dar a conocer las pautas de la formación complementaria (Donde, cuando y como)

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. Saludo de Bienvenida.



2. Descripción de la formación a desarrollar. La formación en marketing digital está orientada a brindar a los participantes conocimientos y herramientas prácticas para promocionar productos, servicios o emprendimientos a través de medios digitales. Durante el proceso formativo se abordarán temas como uso estratégico de redes sociales, creación de contenido, comunicación digital, posicionamiento de marca y herramientas básicas de publicidad en internet, con el fin de fortalecer las capacidades para atraer clientes, mejorar la visibilidad de los negocios y aprovechar las oportunidades que ofrece el entorno digital.

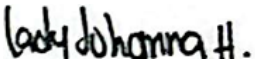
3.Definición de cronograma de actividades (fechas y horarios).

En el desarrollo de la presente concertación se estableció una intensidad de 6 horas al día de 08:00 am a 1:00 pm los días Sábados en el mes de Febrero y Marzo del 2026.

CONCLUSIONES

Se procede a la ejecución del proceso realizando el registro de asistencia para el curso complementario de Marketing Digital, en las mañanas de 8:00 am a 1:00 pm en el centro agroindustrial ambiente 40 entre el mes de febrero y marzo de 2026.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA
Desarrollar el cronograma al 100% en temática y tiempo.	En el transcurso del Mes de Febrero y Marzo de 2026	Instructor Christian Orlando Sánchez	
Cumplir con la asistencia, actividades e instrumentos de evaluación planteadas en la formación.	En el transcurso del Mes de Enero de 2026	Aprendiz Representante de grupo	

ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA	FIRMA
Adjunto asistencia con nombre		**Adjunto asistencia con firma**

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 21 DEL MES DE febrero. DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S) Asistencia para el curso complementario de Marketing Digital, en las mañanas de 8 a 1 en el centro agroindustrial ambiente 40 entre el mes de febrero y marzo del 2026

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Sindy Redondo	43710888	subjefe 40			Empresa	sindy Redondo.Gerencia@gmail.com	3004494981		
2	Marcela Zapata	1022321182	40			Empresa	marcelazapata825@gmail.com	3152536796		
3	Groerfio Ros	7.534.180	40			Empresa	goyo2460@hotmail.com	310422 9931		
4	JHON TORTOYA	98652470	40			EMPRESA	Jhonkmontoya@g.	3187590832		
5	JUAN D Vela	1007953616	40			Empresa	jvela@gmail.com	3166958014		
6.	Chirsbell Katton	1004104 C.E	40			Dependencia	chirsbellkatton@gmail	3108135476		
7	Isabel Mercado	1091726180	40				Isabelmercado23@gmail.com	3051132477		Isabel Mercado
8	Gloria Amparo Quiceno	41916367	ambiente 40			Empresa	gurramaro@hotmail.com	3134657752		
9	Paola Tejada	1083866638	"			Emprende	paolaalcatejada@gmail.com.	3117835981	SI	
10	Jose Montoya	1116183555	40			" "	josemontoya1987@gmail.com.	313726 02391	SI	
11	Valery Rincon	1049899797	"				Valeriarincon2005@gmail.com	3187412995		
12	Laura Fernanda Marin	1040275645	"				laurafernandamenajante@gmail.com	3122313019		
13	Arelmate Trujillo	1042466237	"			Emprende	matteotrujillo@hotmail.com	3122313019		
14	Tatiana Taborda	1044936644					tatianat2@gmail.com	3217205715		
15	Leidy Johanna H.V.	1044048524	"			E	emilio1902@hotmail.com	3136142543		Leidy Johanna H.

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

SENA

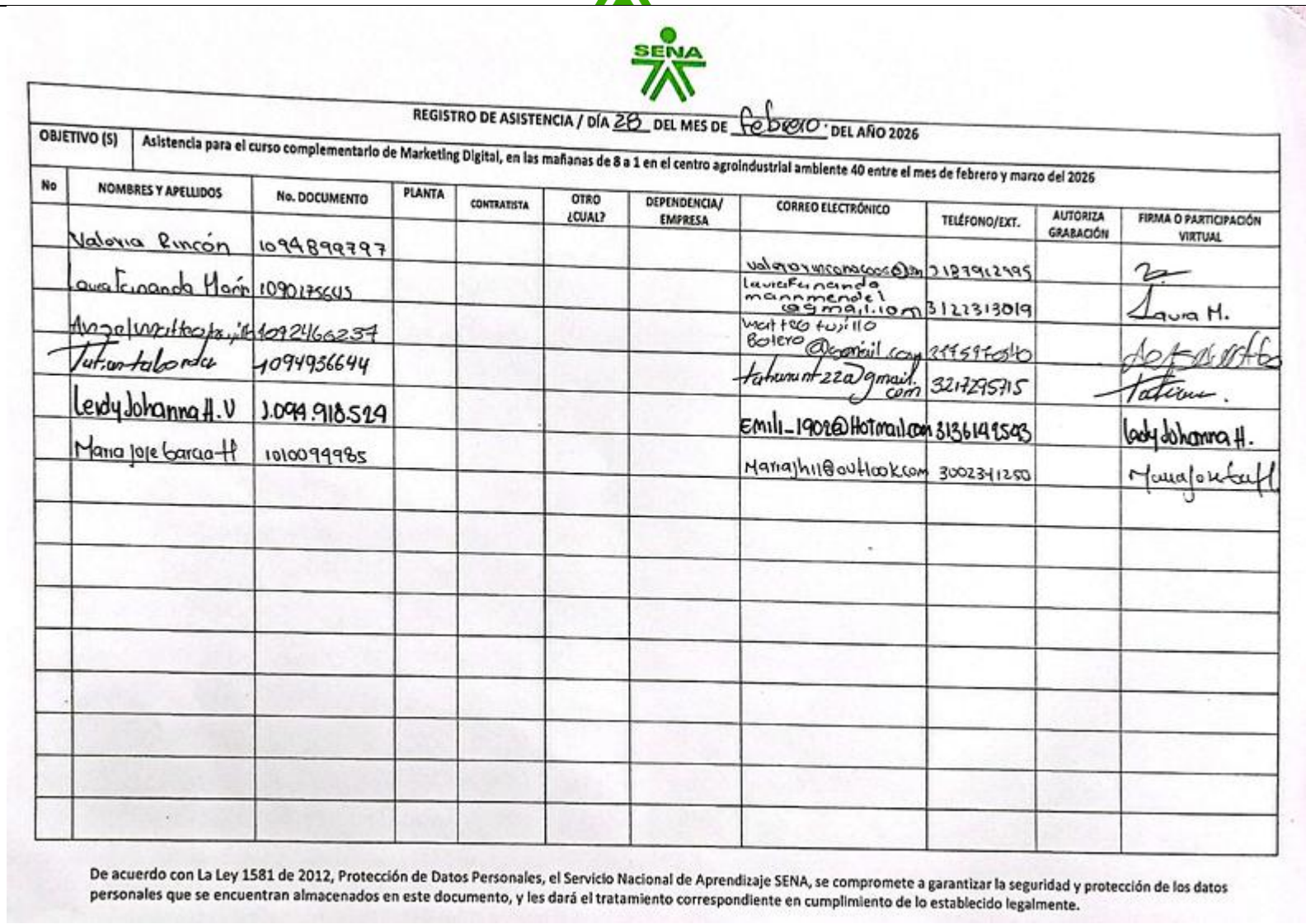
SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 28 DEL MES DE febrero DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S)	Asistencia para el curso complementario de Marketing Digital, en las mañanas de 8 a 1 en el centro agroindustrial ambiente 40 entre el mes de febrero y marzo del 2026

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Gloria Amparo Quirama C.	41.916.367				Emprendedor	quiramacoi@gmail.com	3134151752	Si	
2	Juan Pablo Montoya	1006939093						3103730181	Si	
3	Paola Tejada	1. 083866638				Emplead	Paoleandreatejada@gmail.com	3117835111	Si	
4	Jose Montoya	1115183555				Emprendedor	josemontoya.if.87@gmail.com	313726 0239	Si	
5	Valeria Rincon	1094899797					valeriarincon	3187912495		
6	Laura Fernanda Marin	1090175645					laurafernandamarin@gmail.com	3122313014		
7	Tatiana Taborda	1094936644					tatianat220gmail.com	3217295715		
8	Leidy Johanna H.V	1094918524					Eveli_1902@Hotmail	3136142593		
9	Maria Jose Garcia	1010094985					mariajose@outlook.com	3002341250		

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 28 DEL MES DE Febrero DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S): Asistencia para el curso complementario de Marketing Digital, en las mañanas de 8 a 1 en el centro agroindustrial ambiente 40 entre el mes de febrero y marzo del 2026

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Valeria Rincón	1094899797					valeriarincon@...	3187912795		
	Laura Fernanda Marín	1090175643					laurafernandamanmendel@gmail.com	3122313019		Laura M.
	Angie [illegible]	1092466237					[illegible]	[illegible]		[illegible]
	Tutor talento	1094936644					[illegible]	[illegible]		[illegible]
	Leidy Johanna H. V	1.094.918.529					[illegible]	3217295715		Tatiana.
	Maria Jose Garcia H	1010099985					EMILI_1902@Hotmail.com	3136149593		Leidy Johanna H.
							Mariajh11@outlook.com	3002341250		Maria Jose Garcia H.

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.






SENA

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR
- Código del Programa de Formación: 13410017
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada) N/A
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada) N/A
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada) N/A
- Competencia: FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.
- Duración de la Guía 48 Horas (40 horas trabajo directo - 8 horas trabajo independiente)

2. PRESENTACIÓN

El programa de Comportamiento emprendedor que se pone a su disposición, fue diseñado con el objetivo de ofrecer al aprendiz una oportunidad de identificar las oportunidades de negocio en los diversos nichos mercado, contando con la oportunidad de identificar las innovaciones que caractericen el éxito del producto o servicio a desarrollar, sus requerimientos y necesidades por medio de interpretación tendencias globales y asi obtener un éxito al momento de generar un proceso de innovación.

La comprensión de esta guía le permitirá fortalecer conocimientos que, en su calidad de aprendiz se convertirán en herramientas para alcanzar y desarrollar sus competencias técnicas fundamentales en el desempeño de su perfil como emprendedor de ideas innovadoras de negocio.

Como estrategias metodológicas aplicaremos: la exploración de saberes previos, la apropiación de conceptos y la aplicación del conocimiento; herramientas que los conducirán a alcanzar los resultados de aprendizaje planteados en esta guía y reunir así, las evidencias requeridas.

Debe tener presente el aprendizaje independiente para el desarrollo de las actividades planteadas, lo invito para que se apoye en las lecturas complementarias publicadas en el espacio asignado de la conforme el pasar de las actividades; es válido para ampliar sus conocimientos realizar investigaciones adicionales en la base

de datos de la biblioteca virtual del SENA y participar activamente por medio del trabajo colaborativo en las actividades asignadas cuando ello lo requieran.

Es importante conocer los fundamentos teóricos del entorno económico y comercial, las tendencias y mega tendencias que existen en el mercado, incorporando los procesos organizacionales presentes en los elementos de la gestión de la información y las variables económicas, políticas y sociales del entorno global, en los que cada día desempeñamos nuestras actividades.

Es interés del SENA estimular su desarrollo integral, por lo cual aspectos relacionados con su esencia como ser humano son tomadas en consideración en condiciones de respeto, motivación y desafío con lo cual su ingreso o participación en la actividad productiva le resultará especialmente atractiva.

La finalidad de esta guía está en que el aprendiz pueda aplicar técnicas de generación de ideas innovadoras de negocio en sus proyectos de formación investigativa teniendo en cuenta su diseño metodológico del mercado y los tamaños muéstrales, e implementación de los resultados bajo conceptos o recomendaciones de inversión.

Esta guía tiene como objetivo principal acercar a los aprendices al conocimiento básico sobre el emprenderismo innovador para las empresas y emprendedores que desean incursionar en este nuevo canal de ventas.

"Mantente cerca de tus clientes. Tan cerca que seas tú el que les diga lo que necesitan mucho antes de que ellos se den cuenta de que lo necesitan." Steve Jobs

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Descripción de la(s) Actividad(es): Las actividades que a continuación se describen se desarrollaron conforme a los lineamientos y requerimientos de la planeación academica del diseño del programa, los cuales deben implementarsen conforme la capacidatacion teorica academica, socializada por el instructor a cargo. Dichas actividades deben ser desarrolladas bajo los programas de Word, Power Point y Excel y cuyo fin sea el identificar la aplicabilidad de lo visto en el ambiente de formación.
- Ambiente Requerido: Para el desarrollo de la esta guía de aprendizaje, es necesario contar con un ambiente de formación sencillo, con tablero, sillas y zonas de vías de acceso.
- Materiales: Computador, Celular, Tablet, Cuaderno y Block de Notas, Lapiz o lapicero y conectividad a internet para asistir al ambiente de formación virtual.

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular.

Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

3.1 Actividad de reflexión inicial.

Analizar el comportamiento emprendedor del personaje principal de acuerdo con el video cuesta abajo.

• Descripción de la(s) Actividad(es):
De forma individual observe el video de cuesta abajo en el enlace siguiente Cuesta abajo - Cortometraje de emprendimiento inspirador y Responda las siguientes preguntas:

¿Qué características definen a Henry Forero?
¿Cuál es el sueño de Henry? ¿Qué hizo para conseguirlo?
¿Cómo el entorno influyó sobre las decisiones de Henry Forero?
Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el equipo genere las conclusiones de la actividad.
Duración: 60 minutos.

- Ambiente Requerido:
- Materiales: Computador o celular con acceso internet y a la plataforma YouTube.

3.2.1. Identificar los elementos del comportamiento emprendedor en los diferentes contextos a partir del juego del laberinto.

- Descripción de la(s) Actividad(es)

La primera parte de esta actividad consiste en equipos de trabajo generados por los instructores desarrollar el juego de persecución en el laberinto entrando en el enlace https://wordwall.net/play/18657/441/651 registre su nombre de equipo, una vez allí deberá resolver los 08 laberintos que aparecen en la parte inferior de la pantalla en menos de 10 minutos, una vez termine el juego tome un pantallazo del resultado y compártalo en el chat general de Meet o en el chat del grupo de WhastApp (Figura 1: Ejemplo de captura de pantalla).



Figura 1: Ejemplo de captura de pantalla

Duración: 20 minutos

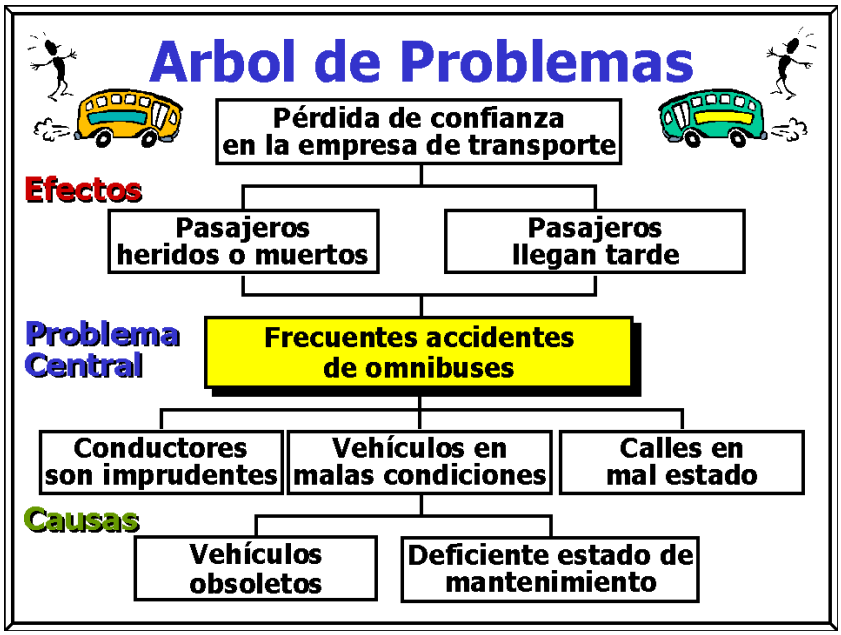
- Ambiente Requerido: Ambiente de formación con tablero y sillas.

• Materiales: Computador o celular con acceso internet y a un navegador (Google Chrome, Firefox, Edge, Safari).

FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Paso No. 1. Estudiemos la lectura del caso DISNEY, la cual es suministrada por el instructor, en el cual identificaremos en conjunto las principales falencias en la investigación que se realizó al construir el nuevo parque temático Disney Paris, el cual no tubo los resultados esperados desde su etapa de creación.

Paso No. 2. De acuerdo con su conocimiento, experiencia y la información recibida en el ambiente de formación construya un árbol de problemas de una empresa que será objeto de estudio, con la finalidad de identificar qué aspectos se tienen en cuenta.



Identificar un (1) caso de fracaso más grande de una de las empresas más importantes del mundo y aplicar el Árbol de problemas.

Los dos pasos anteriormente descritos se socializarán en el ambiente de formación, la cual se requerirá participación de todos los aprendices y debe dejar constancia por medio de fotos.

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

- QUE ES EMPRENDIMIENTO
- PLANEACIÓN ESTRATÉGICA PERSONAL
- LIENZO MODELO CANVAS
- SEGMENTACION DE MERCADOS
- 5 FUERZAS DE PORTER
- CLASIFICACIÓN DE SITIOS WEB
- ECOMMERCE
- MARKETING MULTICANAL

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).
Actividad 1- Nombre de la actividad: MODELO DE VIABILIZACION DE IDEAS DE NEGOCIO

Paso No. 1. Identificar lo que es planeación estratégica personal, determinando los aspectos mas relevantes en la vida de cada uno de los aprendices y el como el conocernos a si mismos refleja el primer paso de emprendimiento. De acuerdo a lo desarrollado en el proceso anterior se desarrollará una planeación estratégica empresarial de la idea emprendedora establecida.

Paso No. 2. Buscar 5 ideas de negocios que desee implementar, conforme los parámetros exigidos por el modelo de viabilización y evaluación de ideas innovadoras, luego establezca los aspectos técnicos de la misma y presentela en un formato o documento de power point, prezzi o archivo digital que se asemeja.

Esta actividad se debe socializar en el ambiente de aprendizaje y subir la evidencia en la plataforma de classroom.

Actividad 2- Nombre de la actividad: Desarrollar modelo CANVAS de modelo de negocio.

Determinar en las ideas viabilizadas previamente según un lienzo modelo CANVAS, el cual será socializado previamente por el instructor, para desarrollado por los grupos e ir adicionando las ideas innovadoras. Este modelo permite desarrollar una lectura detallada del modelo de negocio empresarial a implementar a largo plazo.

Esta actividad se debe socializar en el ambiente de aprendizaje y subir la evidencia en la plataforma de classroom.

Actividad 3- Nombre de la actividad: DESARROLLO DE PLAN DE NEGOCIOS IMPLEMENTANDO LAS IDEAS VIABILIZADAS.

Elaborar un plan de negocios del producto seleccionado individual o en los grupos de trabajo el cual debe ser socializado en una una presentación en power point, prezzi o cualquier herramienta que se parezca, determinando la ficha y grupo al que pertenecen y hacer una sustentación según sea el caso de mínimo 20 el cual cuente con los siguientes parámetros:

1- Nombre comercial de la idea innovadora.
2- Características técnicas del producto o servicio.
3- Imagen corporativa y un tema publicitario.
4- Determine el Mercado potencial implementando las Técnicas de Segmentación del mercado:

GEOGRÁFICOS: Cuando se emplean las variables geográficas para diferenciar los segmentos de mercado, estas variables son:

Región – Estado – Tamaño - Densidad poblacional – Clima

DEMOGRÁFICOS: Persigue diferenciar grupos distintos en atención a variables del tipo de:

Edad	Ingresos	Tipo de trabajo	Raza
Sexo	Educación	Religión	Clase social

PSICOLÓGICOS: Considera aspectos psicológicos, de personalidad o de creencias, tales como:

Autonomía personal – Gregarismo - Dotes de mando – Conformismo - Autoritarismo

5- Identificar los principales competidores que existen en el mercado.
6- Precios de venta al publico, Estados de resultados, TIR, VPN y balances por 5 años.
7- Concluya si el producto es viable o no para sacar al mercado.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : **Evidencias de Desempeño** **Evidencias de Producto:**	**VALORA SUS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES ACORDE CON HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO PERSONAL.**	**Presentacion de un plan de negocios, por medio de un modelo canvas desarrollando un modelo de viabilizacion de ideas de negocios conforme los lineamientos del mercado.**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Assessment Center: Es una técnica que se utiliza para evaluar recursos y potenciales para la gestión, en la que se utilizan varias técnicas de evaluación, basándose en la búsqueda del potencial de las personas.

Ayudante: Empleado o empleada que presta ayuda a otra persona, pero con categoría inferior y bajo sus órdenes.

B2E (Bussiness to Employee): Comercio hacia los empleados, consiste en la venta a través del website corporativo, o desde las páginas de la Intranet de acceso restringido, a los empleados de una empresa o conjunto de las mismas.

Back Office: Área de las empresas en las que el personal no tiene contacto con los clientes y se dedica a tareas administrativas.

Balanced Scorecard: Cuadro de Mando Integral - Conjunto ordenado de indicadores que determinan la marcha de la empresa (emanan de la visión y la estrategia) al identificar cómo las personas crean valor desde las distintas unidades de negocio. Combina indicadores financieros tradicionales con otros de actuación que sirven de predictores.

Benchmarking: Es una evaluación comparativa que establece un punto de referencia a partir del cual se comparan de manera sistemática, los productos, servicios y métodos de una empresa con sus competidores. / También se puede definir como un proceso continuo y constante mediante el cual una organización analiza

cómo otra organización realiza una función específica con el fin de mejorar su eficacia y eficiencia en una función igual o similar.

Benchmarking: Es una evaluación comparativa que establece un punto de referencia a partir del cual se comparan de manera sistemática, los productos, servicios y métodos de una empresa con sus competidores.

Best practices: Son las mejores prácticas utilizadas en la gestión de una organización.

Blended Learning: Es una mezcla de formación a distancia y presencial, también llamada semi-presencial.

Brainstorming: Término inglés que suele traducirse como "Lluvia de ideas" y que se utiliza para designar una técnica de grupo empleada en la investigación cualitativa. Básicamente consiste en la reunión de un pequeño grupo heterogéneo de 8-12 personas a las que se convoca para hallar ideas o soluciones nuevas sin ninguna restricción ni limitación. / Técnica creativa de obtención de información sobre un tema que el grupo desconoce, en el los participantes vierten lo primero que pasa por sus cabezas.

Burnout: El síndrome de "burnout", también llamado síndrome de "estar quemado" o de profesional, se considera como la fase avanzada del estrés profesional, y se produce cuando se desequilibran las expectativas en el ámbito profesional y la realidad del trabajo diario.

Liquidez: La liquidez es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero.

Satisfacción del cliente: Satisfacción que tiene un cliente con respecto a un producto que ha comprado o un servicio que ha recibido, cuándo éste ha cumplido o sobrepasado sus expectativas.

Segmentación de mercado: Acto y efecto de segmentar o dividir el mercado total que existe para un producto o servicio, en diferentes mercados homogéneos (conformados por un determinado tipo de consumidor con características similares) con el fin de poder elegir de entre dichos submercados resultantes, al más idóneo o atractivo para incursionar.

Telemarketing: Acto y efecto de promocionar o vender productos o servicios a través de medios de comunicación tales como el teléfono o el Internet.

Universo: Conjunto de elementos con características similares de los cuales se desea recoger información para realizar una investigación.

Usuario: Quien utiliza un producto o servicio, a diferencia de un cliente, un usuario, no necesariamente es quien ha adquirido el producto o el servicio.

Valor agregado (valor añadido): Característica o servicio extra que se le da a un producto o servicio para darle un mayor valor, generalmente es una característica o servicio poco usual, o poco usada por los demás competidores, que le da al negocio o empresa cierta diferenciación.

Venta al contado: Se da cuando se vende un producto, y se cobra al momento de la transacción.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Reyes, Austín, (2000). Administración de Empresas: teoría y práctica, Mexico: Limusa, Noriega editores.

Rodriguez, J. (2002), Administración de pequeñas y medianas empresas. 5 Ed. Mexico: Thompson.

Thomas L. Wheelen. Hunger J. David, 2007. Administración estratégica y política de Negocios.

http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-riesgo-y-liquidez.html

https://www.gestion.org/gestion-financiera/instrumentos-financieros/25231/liquidez-riesgo-y-rentabilidad-financiera/

https://www.mytriplea.com/blog/rentabilidad-riesgo-liquidez-claves-inversion/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Christian Orlando Sanchez Hernandez**	**Instructor**	**Centro de Comercio y Turismo regional Quindío.**	**4 de Febrero de 2022**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

ACTA No. 1		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Grupo formación Complementaria en Comportamiento Emprendedor mes Febrero 2026 en el centro agroindustrial SENA regional Quindío.		
CIUDAD Y FECHA: Armenia 23 de Febrero de 2026	**HORA INICIO:** 9: 00 am	**HORA FIN:** 9:40 am
LUGAR Y/O ENLACE: Escuela Nacional de la Calidad del Café. Ambiente 6	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** **Quindío/Centro Agroindustrial**	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Inscripción, Inducción, presentación y bienvenida. 2. Definir cronograma de actividades. 3. Cierre.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: 1. Dar a conocer las pautas de la formación complementaria (Donde, cuando y como)		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
1. Saludo de Bienvenida. 		

2. Descripción de la formación a desarrollar.

La formación en emprendimiento de café está orientada a brindar a los participantes conocimientos básicos para identificar oportunidades de negocio en la cadena productiva del café, fortaleciendo habilidades en creación de emprendimientos, agregación de valor, comercialización y estrategias básicas de marketing. Durante el proceso formativo se abordarán conceptos de modelo de negocio, transformación y presentación del producto, así como herramientas prácticas para que los participantes puedan estructurar ideas de negocio sostenibles y competitivas en el sector cafetero.

3. Definición de cronograma de actividades (fechas y horarios).

En el desarrollo de la presente concertación se estableció una intensidad de 4 horas al día de 02:00 pm a 6:00 pm de lunes a viernes en el centro agroindustrial ambiente 7 entre el mes de febrero y marzo del 2026.

CONCLUSIONES

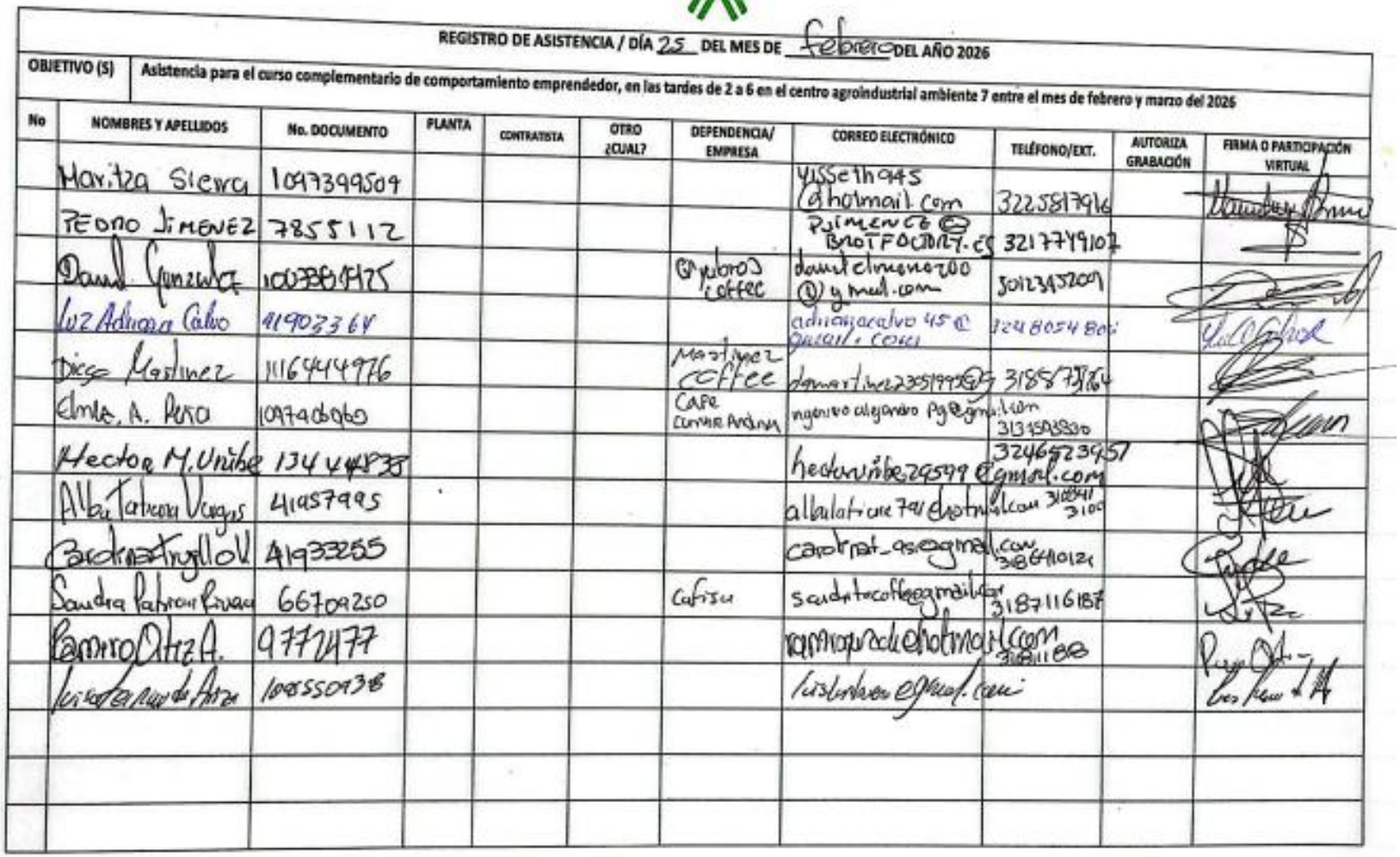
Se procede a la ejecución del proceso realizando el registro de asistencia para el curso complementario de comportamiento emprendedor, en las tardes de 2 a 6 en el centro agroindustrial ambiente 7 entre el mes de febrero y marzo de 2026.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA
Desarrollar el cronograma al 100% en temática y tiempo.	En el transcurso del Mes de Febrero y Marzo de 2026	Instructor Christian Orlando Sánchez	
Cumplir con la asistencia, actividades e instrumentos de evaluación planteadas en la formación.	En el transcurso del Mes de Enero de 2026	Aprendiz Representante de grupo	

ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA	FIRMA
Adjunto asistencia con nombre		**Adjunto asistencia con firma**



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 25 DEL MES DE febrero DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S): Asistencia para el curso complementario de comportamiento emprendedor, en las tardes de 2 a 6 en el centro agroindustrial ambiente 7 entre el mes de febrero y marzo del 2026

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Maritza Sierra	1097399509					yisseth945@hotmail.com	3225817916		
	PEDRO JIMENEZ	7855112					PJIMENEZ@BIOTECNOLOGIA.ES	3217749107		
	David Gonzalez	1003804425				Cafeteros coffee	davidclimeno200@ymail.com	3012345209		
	Luz Adriana Calvo	41903364					adrianacalvo45@gmail.com	3248054805		
	Diego Martinez	1116444976				Martinez coffee	dmartinez23519993@gmail.com	3185773764		
	Elmer A. Pero	1097406960				CAFE CONVIR Andina	ingeniero.alejandro.pg@gmail.com	3131598330		
	Hector M. Uribe	134[illegible]					hectoruribe29599@gmail.com	3246523457		
	Alba Tatiana Vargas	41957995					albalatriane7@hotmail.com	310841 3100		
	Bedrat Trujillo V	41933255					carbrat_as@gmail.com	3864110126		
	Sandra Patricia Rivera	66709250				Cafisu	sandracoffee@gmail.com	3187116187		
	Ramiro Ortiz A.	9771477					ramiroarcu@hotmail.com	3108111668		
	Luis Fernando Arce	1088550938					luisfernandoarce@gmail.com			

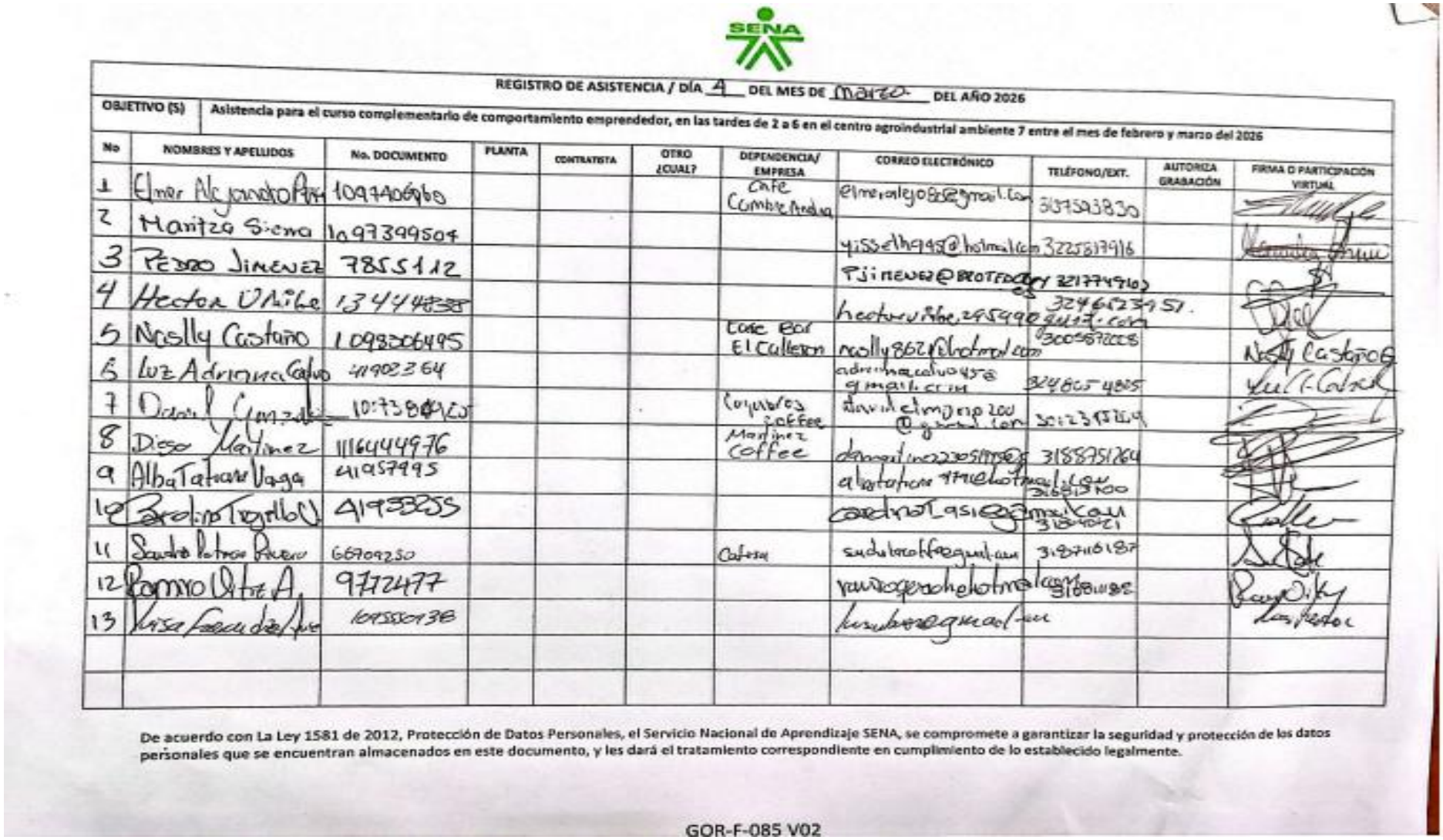
De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 23 DEL MES DE febrero DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S)	Asistencia para el curso complementario de comportamiento emprendedor, en las tardes de 2 a 6 en el centro agroindustrial ambiente 7 entre el mes de febrero y marzo del 2026

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Luz Adriana Calad	41903369					adrianacalad45@gmail.com	3246054805		
2	Mariza Sierra	1097399504					yissetm945@hotmail.com	3225617916		
3	Nasly Castaño	1098306495				Café-Bar El Callejón	nasly8621@hotmail.com	3005872008		
4	Hector M. Uribe	13444838					hectoruribe2959@gmail.com	3246523557		
5	David Gonzalez	1007384925				Cafe Cipatoro		3012345809		
6	Pedro Jimenez	785 51 17						3217749107		
7	Diego Martinez	1116444976				Martinez coffee		3188751764		
8	Elmer Alejandro Peña	1091006960				Café Cumbre Andina		3135933830		
9	Alba Tatiana Vargas	41957905						3168413100		
10	[illegible]	41933255						3186410121		
11	Sandra Patricia Rivera	66709250				Cafisa		3187461187		
12	Ramiro Ortiz A.	9772477						3168		
13	Luisa Fernanda Arias	1095550000								
14										
15										

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 4 DEL MES DE marzo DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S)	Asistencia para el curso complementario de comportamiento emprendedor, en las tardes de 2 a 6 en el centro agroindustrial ambiente 7 entre el mes de febrero y marzo del 2026

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Elmer Alejandro Pan	1097406960				Cafe Combiemedina	elmeralejo852@gmail.com	3137593830		
2	Maritza Sierra	1097399504								
3	Pedro Jimenez	7855112					yissethg945@hotmail.com	3225179916		
4	Hector Uñibe	1344438					PJIMENEZ@BROTEADOR.COM	3217749760		
5	Nosilly Castaño	1093306495				Cafe Bar El Culebron	hectoruñibe2495@gmail.com	3246523457		
6	Luz Adriana Calvo	41903364					nolly862@hotmail.com	3005872228		
7	Diana Gonzalez	1073804260				Cafeteros coffee	adrianacalvo457@gmail.com	3248054805		
8	Diego Martinez	1116444976				Martinez Coffee	diana.gonzalez.2015@hotmail.com	3012351264		
9	Alba Tatiana Vaga	41957995					dianagutierrez2305@gmail.com	3188751264		
10	Berardino Trujillo	4195355					albatatiana471@hotmail.com	3169137100		
11	Sandra Patricia Rivera	66909250				Cafesa				
12	Ramiro Diaz A.	9772477					sandrapatriciarivera@gmail.com	3197110187		
13	Rosa Fabiola Arias	69550138					ramirodiazarias@hotmail.com	3108118385		

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02





PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: MARKETING DIGITAL
- Código del Programa de Formación: 62110000
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada): N/A
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada): N/A
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada): N/A
- Competencia: ESTRUCTURAR LA ESTRATEGIA DE MERCADEO DIGITAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE CAMPAÑA Y NORMATIVA LEGAL
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL
- Duración de la Guía: 48 Horas (30 horas trabajo directo - 18 horas trabajo independiente)

2. PRESENTACIÓN

El programa de Caracterizacion de elementos del marketing que se pone a su disposición, fue diseñado con el objetivo de ofrecer al aprendiz una oportunidad de posicionar las marcas de negocio en los diversos nichos mercado, contando con la oportunidad de identificar las innovaciones que caractericen el éxito del producto o servicio a desarrollar, sus requerimientos y necesidades por medio de interpretación tendencias globales y asi obtener un éxito al momento de generar un proceso de innovación en la difusión de información en las redes.

Es por esto que se focaliza el desarrollo del contenido para las redes sociales, tomando en cuenta que las organizaciones necesitan establecer acciones estratégicas de marketing para su crecimiento y desarrollo comercial. Según el blog Rd station en un artículo publicado el 2 de abril del 2020 Es necesario tener una mirada estratégica hacia el futuro y tener en cuenta que las empresas afrontan situaciones estacionales que generan cambios y por ende la pronta adaptación a los mismos. La cuarta revolución tiene el potencial de elevar los niveles de ingreso globales y mejorar la calidad de vida de poblaciones enteras, apunta Schwab, las mismas que se han beneficiado con la llegada del mundo digital. Sin embargo, el proceso de transformación sólo beneficiará a quienes sean capaces de innovar y adaptarse. Los sondeos reflejan las preocupaciones de empresarios por el «darwinismo tecnológico», donde aquellos que no se adapten no lograrán sobrevivir (Sainz de Vicuña Ancín, J. (2018, El plan de marketing digital en la práctica).

Los cambios del mercado, la globalización y los clientes hiperconectados, exigen que las marcas se comuniquen a través de diferentes medios digitales, en donde las redes sociales tienen mucha relevancia, por lo tanto, las TIC´s, resultan fundamentales para crear mensajes claros, dinámicos y llamativos, que permitan posicionar las marcas en los canales online.

El SENA a través del programa Creación de contenido digital para redes sociales. Brinda a los empresarios, emprendedores y comerciantes, las herramientas para desarrollar contenidos digitales, a través de las redes sociales que cumplan con estas características, y fortalezcan el posicionamiento de las marcas.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Descripción de la(s) Actividad(es): Las actividades que a continuación se describen se desarrollaron conforme a los lineamientos y requerimientos de la planeación academica del diseño del programa, los cuales deben implementarsen conforme la capacidatacion teorica academica, socializada por el instructor a cargo. Dichas actividades deben ser desarrolladas bajo los programas de Word, Power Point y Excel y cuyo fin sea el identificar la aplicabilidad de lo visto en el ambiente de formación.

Ambiente Requerido: Tomando en cuenta el contexto actual del año, se debe establecer las medidas pertinentes y de bioseguridad, es por esto que se requiere de contar con una conectividad a internet por medio de un dispositivo informatico de computo o de celular. Esto quiere decir que la formación se desarrollará en ambientes virtuales con conectividad a internet.

Materiales: Computador, Celular, Tablet, Cuaderno y Block de Notas, Lapiz o lapicero y conectividad a internet para asistir al ambiente de formación virtual.

Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

3.1 Actividad de reflexión inicial.

Analizar el comportamiento emprendedor del personaje principal de acuerdo con el video cuesta abajo.

- Descripción de la(s) Actividad(es):

De forma individual observe el video de desarrollo y difusión en el marcketing digital y Responda las siguientes preguntas:
¿Qué características definen a las empresas digitales?
¿Cuál es el sueño de del empresario? ¿Qué hizo para conseguirlo?
¿Cómo el entorno influyó sobre las decisiones del posicionamiento de marca?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el equipo genere las conclusiones de la actividad.

Duración: 60 minutos.

- Ambiente Requerido:

Plataforma Microsoft TEAMS o Meets.

- Materiales:

Computador o celular con acceso internet y a la plataforma YouTube.

3.2 Actividad de contextualización.

Brindar a los participantes una profunda comprensión de la creación de contenido digital para redes sociales, destacando la importancia de la estrategia, la creatividad y la adaptabilidad en este contexto.

Duración: 2 horas

Materiales:

- Proyector y pantalla
- Pizarrón o rotafolio
- Marcadores y papel
- Conexión a Internet

Desarrollo:

1. Introducción (15 minutos):
Inicie la sesión con una breve presentación sobre la importancia de las redes sociales en la actualidad y su papel en la comunicación digital. Destaque la relevancia de la creación de contenido atractivo y efectivo para captar la atención del público en las redes sociales.

2. Definición de Objetivos (20 minutos):
Pida a los participantes que identifiquen sus objetivos al crear contenido para redes sociales (por ejemplo, aumentar la visibilidad, generar engagement, impulsar las conversiones). Anímelos a compartir sus experiencias y desafíos al respecto.

3. Análisis de Audiencia (30 minutos):
Explique la importancia de conocer a la audiencia objetivo. Divida a los participantes en grupos y pídales que creen perfiles detallados de sus audiencias, considerando características demográficas, intereses y comportamientos en línea.

4. Tipos de Contenido (30 minutos):

Presenta diferentes tipos de contenido efectivo para redes sociales (imágenes, vídeos, infografías, historias, etc.). Facilita una lluvia de ideas grupal sobre ideas de contenido para diferentes plataformas.

5. Herramientas y Recursos (20 minutos):
Comparte herramientas y recursos útiles para la creación de contenido digital (editores de imágenes, plataformas de programación de publicaciones, bancos de imágenes gratuitos). Demuestre el uso básico de una herramienta para edición de imágenes o vídeos.

6. Estrategias de Publicación (15 minutos):
Discuta la importancia de la consistencia en la publicación y el momento adecuado para compartir contenido.

Anime a los participantes a desarrollar un calendario de publicaciones.

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

- QUE ES DIFUSIÓN DIGITAL
- MARCA: CONCEPTO E IDENTIDAD VISUAL
- CARACTERÍSTICAS Y SEGMENTOS
- ELEMENTOS GRÁFICOS: TIPOS, CARACTERÍSTICAS Y USOS
- STYLE: MANEJO DEL COLOR, TIPOGRAFÍAS
- PORTAFOLIO DE PRODUCTO: TIPOS, CATEGORÍAS Y USO

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Actividad 1- Nombre de la actividad: DESARROLLAR UN REEL DE INSTAGRAM CON TENDENCIA

Apropiar el conocimiento sobre la creación de contenido digital para redes sociales utilizando la plataforma Canva, desarrollando habilidades prácticas en la elaboración de publicaciones atractivas y efectivas.

Materiales:

Computadoras o dispositivos con acceso a internet.
Cuentas creadas en Canva para cada participante.

Desarrollo:

1. Introducción a Canva (15 minutos):
Breve presentación sobre Canva y su utilidad en la creación de contenido digital.
Guía rápida de la interfaz y funciones básicas.

2. Creación de Perfiles (30 minutos):
Cada participante creará un perfil en Canva, personalizando con su nombre y una imagen.
Breve práctica de navegación y familiarización con las herramientas.

3. Creación de Publicaciones Básicas (45 minutos):
Ejercicio práctico: Crear una publicación simple para Facebook o Instagram (ej. un anuncio de evento, una cita motivacional).
Incentivar el uso de plantillas, fuentes, colores y elementos visuales.

4. Diseño de Infografías (30 minutos):
Introducción a la importancia de las infografías en redes sociales.
Práctica: Diseñar una infografía utilizando las herramientas de Canva.

5. Colaboración y Compartir (15 minutos):
Enseñar a los participantes cómo colaborar en un diseño.
Comparte sus creaciones con otros participantes y recibe comentarios.

6. Creación de Historias de Instagram (30 minutos):
Demostración de cómo crear historias de Instagram en Canva.
Actividad práctica: Crear una historia que destaque un producto o mensaje.

7. Evaluación y Retroalimentación (15 minutos):
Revisión de las creaciones de cada participante.
Compartir experiencias y desafíos.

8. Desafío Final (15 minutos):
Anunciar un desafío final: Crear una publicación que promueva la próxima sesión de formación.
Los participantes compartirán sus creaciones y votarán por la más impactante.

Cierre:
Reflexión sobre la experiencia.
Recomendaciones para continuar practicando y explorando nuevas funciones en Canva.

Nota: Esta actividad busca proporcionar a los participantes no solo conocimientos teóricos sino también habilidades prácticas, fomentando la creatividad y la aplicación directa de lo aprendido en la creación de contenido digital para redes sociales.

Actividad 2- Nombre de la actividad: Desarrollar Branding Corporativo.

Evaluar la comprensión de los participantes sobre la creación de estrategias de contenido para redes sociales, integrando elementos aprendidos durante la formación y fomentando la aplicación práctica.

Materiales:

- Papel y bolígrafos para cada participante.
- Hoja de trabajo con preguntas clave.
- Proyector y pantalla (opcional).

Desarrollo:

1. Presentación del Escenario (15 minutos):

Presentación de un escenario hipotético: Los participantes son responsables de gestionar las redes sociales de una empresa ficticia.

2. Identificación de Objetivos (20 minutos):

Cada participante identificará tres objetivos específicos para la estrategia de contenido de la empresa.

Discusión grupal sobre la importancia de estos objetivos.

3. Creación de Perfiles de Audiencia (25 minutos):

Los participantes desarrollarán perfiles detallados de dos segmentos de la audiencia de la empresa.

Enfocarse en características demográficas, intereses y comportamientos en línea.

4. Planificación de Contenido (30 minutos):

Utilizando los perfiles de audiencia, los participantes planificarán cinco publicaciones de redes sociales para las próximas dos semanas.

Considere la variedad de contenido (imágenes, infografías, historias) y la consistencia en el tono y estilo.

5. Selección de Herramientas y Recursos (15 minutos):

Los participantes identificarán y justificarán las herramientas y recursos que utilizarían para la creación y programación de las publicaciones.

6. Presentación y Justificación (15 minutos):

Cada participante presentará su estrategia, destacando objetivos, perfiles de audiencia, plan de contenido y herramientas utilizadas.

El grupo proporcionará retroalimentación constructiva.

7. Evaluación y Reflexión (10 minutos):

Preguntas de evaluación individual sobre la experiencia y aprendizajes obtenidos.

Discusión grupal sobre desafíos enfrentados y cómo se podrían superar.

8. Retroalimentación Final y Recomendaciones (15 minutos):

Resumen de los aspectos destacados durante las presentaciones.

Recomendaciones para mejorar las estrategias de contenido.

Cierre:

Agradecimiento a los participantes.

Mención de recursos adicionales para el aprendizaje continuo.

Esta actividad de evaluación permite a los participantes demostrar sus habilidades prácticas y comprensión de la estrategia de contenido para redes sociales a través de la aplicación directa de los conceptos aprendidos.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACION

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento **Evidencias de Desempeño** **Evidencias de Producto**	ESTABLECE EL CONCEPTO VISUAL DE LA MARCA DE ACUERDO CON EL PÚBLICO OBJETIVO.	Presentacion de un marca comercial con flyer y poster digital de tamaño tipo Whastapp.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS.

Contenido Digital: Información en formato digital que puede incluir texto, imágenes, vídeos, audio y otros elementos multimedia.
Redes Sociales: Plataformas en línea que permiten a los usuarios compartir contenido, interactuar y conectarse con otros usuarios. Los ejemplos incluyen Facebook, Instagram, Twitter y LinkedIn.
Engagement: Nivel de participación e interacción de la audiencia con el contenido, medido a través de me gusta, comentarios, compartidos y otros indicadores.
Algoritmo: Conjunto de reglas matemáticas utilizadas por las plataformas de redes sociales para determinar qué contenido se muestra a los usuarios, calculando en sus preferencias y comportamientos anteriores.

SEO (Search Engine Optimization): Prácticas y técnicas utilizadas para mejorar la visibilidad de contenido en los motores de búsqueda, aumentando su posición en los resultados.
Campaña de Contenido: Estrategia planificada para la creación y distribución de contenido con objetivos específicos, como aumentar la visibilidad, generar leads o impulsar conversiones.
Infografía: Representación visual de información o datos complejos de manera clara y atractiva, utilizando gráficos y elementos visuales.
Herramientas de Edición de Imágenes/Videos: Software o aplicaciones que permiten la manipulación y mejora de imágenes o videos, ejemplos incluyen Adobe Photoshop, Canva o iMovie.
Calendario de Publicaciones: Planificación de la frecuencia y horarios de publicación de contenido en redes sociales para mantener la consistencia y maximizar el alcance.
Métricas de Redes Sociales: Datos cuantitativos que miden el rendimiento del contenido, como alcance, interacciones, conversiones y tasa de participación.
Banco de Imágenes Gratuitas: Plataformas en línea que ofrecen imágenes de alta calidad sin costo, como Unsplash o Pexels, para utilizar en la creación de contenido.
Historias de Instagram: Funcionalidad en Instagram que permite a los usuarios compartir contenido efímero que desaparece después de 24 horas.
Call to Action (CTA): Elemento persuasivo en el contenido que invita a la audiencia a realizar una acción específica, como hacer clic en un enlace, compartir o suscribirse.
Generación de Leads: Estrategia para capturar información de contacto de potenciales clientes interesados en el contenido, usualmente a través de formularios o registros.
Analytics: Herramientas y métricas analíticas que proporcionan información detallada sobre el rendimiento del contenido, permitiendo ajustes y mejoras en la estrategia.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Reyes, Austín, (2000). Administración de Empresas: teoría y práctica, Mexico: Limusa, Noriega editores.
- Rodriguez, J. (2002), Administración de pequeñas y medianas empresas. 5 Ed. Mexico: Thompson.
- Thomas L. Wheelen. Hunger J. David, 2007. Administración estratégica y política de Negocios.
- http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-riesgo-y-liquidez.html
- https://www.gestion.org/gestion-financiera/instrumentos-financieros/25231/liquidez-riesgo-y-rentabilidad-financiera/
- https://www.mytriplea.com/blog/rentabilidad-riesgo-liquidez-claves-inversion/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha

Autor (es)	**Christian Orlando Sanchez Hernandez**	**Instructor**	**Centro de Comercio y Turismo regional Quindío.**	**4 de Febrero de 2023**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)					

ACTA No. 4		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Grupo formación Complementaria en Marketing digital mes marzo y abril 2026 en el centro agroindustrial SENA regional Quindío.		
CIUDAD Y FECHA: Armenia 23 de Marzo de 2026	**HORA INICIO:** 9: 00 am	**HORA FIN:** 9:40 am
LUGAR Y/O ENLACE: Instituto Génova, Génova Quindío.	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** **Quindío/Centro Agroindustrial**	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Inscripción, Inducción, presentación y bienvenida.
2. Definir cronograma de actividades.
3. Cierre.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Dar a conocer las pautas de la formación complementaria (Donde, cuando y como)

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. Saludo de Bienvenida.



2. Descripción de la formación a desarrollar.

La formación en marketing digital para el sector cafetero está orientada a brindar a los participantes conocimientos fundamentales para posicionar productos y marcas de café en entornos digitales, identificando oportunidades de negocio a través de plataformas online. Se busca fortalecer habilidades en creación de contenido, gestión de redes sociales, publicidad digital y estrategias de posicionamiento.

Durante el proceso formativo se abordarán conceptos clave como construcción de marca digital, embudos de venta, segmentación de audiencias y analítica básica, así como herramientas prácticas que permitan a los participantes promocionar eficazmente sus productos, generar mayor alcance y consolidar ideas de negocio competitivas en el mercado digital del café.

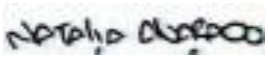
3. Definición de cronograma de actividades (fechas y horarios).

En el desarrollo de la presente concertación se estableció una intensidad de 4 horas al día de 02:00 pm a 6:00 pm los días martes y jueves entre el mes de marzo y abril del 2026.

CONCLUSIONES

Se procede a la ejecución del proceso realizando el registro de asistencia para el curso complementario de marketing digital, en las tardes de 2 a 6 en el instituto de Genova ambiente 7 entre el mes de marzo y abril de 2026.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA
Desarrollar el cronograma al 100% en temática y tiempo.	En el transcurso del Mes de Marzo de 2026	Instructor Christian Orlando Sánchez	
Cumplir con la asistencia, actividades e instrumentos de evaluación planteadas en la formación.	En el transcurso del Mes de marzo de 2026	Aprendiz Representante de grupo	

ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA	FIRMA
Adjunto asistencia con nombre		**Adjunto asistencia con firma**

SENA

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 19 **DEL MES DE** marzo **DEL AÑO 2026**

OBJETIVO (S) Asistencia para el curso complementario de marketing digital, en las mañanas de 7 a 6 en el centro Instituto Génova, ambiente vive digital entre el mes de marzo y Abril del 2026, acompañando procesos de marcas de café.

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	H.Lucia Arrego Cano	24675373				Asociacion campoleras	arregocanoluck@gmail.com	3117960996	Si	
2	Robb Gutierrez	1009960296				Cafe los Nogales	Robbgc.2703@gmail	3138204157	Si	
3	Miguel Canol	321613 3522				Cafe Kanol	barguvia3@Hotmail.co	3216135522	Si	
4	Jhon Jairo Arias	9801583				Estudiante	Jairomorales6@gmail.com	3127500669	Si	
5	Deisy Alarcon	1005367629				extralegia	Yohana egmail.com	3122363930	Si	
6	Cristina Alvarez	1099682665				Independiente	calvarez@ufvirtual.edu.co	3105296496	Si	
7	Natalia Alvarado	1109388152				ACADO	[illegible]	3227227282	Si	
8	Juan David Gaviria	1094685690				cafe Alcalde	Juandavidgaviriamejia@gmail.com	3243920484	Si	
9	Diana Gomez A	1-110174894				Independiente	Cafe suave de origen Gondiag@gmail.com	3234391893	Si	
10	Yeferson David L.	1109472267				Dependencia	yeferson.david.lesorda martinez@sena.com	3206480453	Si	

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.


SENA



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: MARKETING DIGITAL
- Código del Programa de Formación: 62110000
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada): N/A
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada): N/A
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada): N/A
- Competencia: ESTRUCTURAR LA ESTRATEGIA DE MERCADEO DIGITAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE CAMPAÑA Y NORMATIVA LEGAL
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL
- Duración de la Guía: 48 Horas (30 horas trabajo directo - 18 horas trabajo independiente)

2. PRESENTACIÓN

El programa de Caracterizacion de elementos del marketing que se pone a su disposición, fue diseñado con el objetivo de ofrecer al aprendiz una oportunidad de posicionar las marcas de negocio en los diversos nichos mercado, contando con la oportunidad de identificar las innovaciones que caractericen el éxito del producto o servicio a desarrollar, sus requerimientos y necesidades por medio de interpretación tendencias globales y asi obtener un éxito al momento de generar un proceso de innovación en la difusión de información en las redes.

Es por esto que se focaliza el desarrollo del contenido para las redes sociales, tomando en cuenta que las organizaciones necesitan establecer acciones estratégicas de marketing para su crecimiento y desarrollo comercial. Según el blog Rd station en un artículo publicado el 2 de abril del 2020 Es necesario tener una mirada estratégica hacia el futuro y tener en cuenta que las empresas afrontan situaciones estacionales que generan cambios y por ende la pronta adaptación a los mismos. La cuarta revolución tiene el potencial de elevar los niveles de ingreso globales y mejorar la calidad de vida de poblaciones enteras, apunta Schwab, las mismas que se han beneficiado con la llegada del mundo digital. Sin embargo, el proceso de transformación sólo beneficiará a quienes sean capaces de innovar y adaptarse. Los sondeos reflejan las preocupaciones de empresarios por el «darwinismo tecnológico», donde aquellos que no se adapten no lograrán sobrevivir (Sainz de Vicuña Ancín, J. (2018, El plan de marketing digital en la práctica).

Los cambios del mercado, la globalización y los clientes hiperconectados, exigen que las marcas se comuniquen a través de diferentes medios digitales, en donde las redes sociales tienen mucha relevancia, por lo tanto, las TIC´s, resultan fundamentales para crear mensajes claros, dinámicos y llamativos, que permitan posicionar las marcas en los canales online.

El SENA a través del programa Creación de contenido digital para redes sociales. Brinda a los empresarios, emprendedores y comerciantes, las herramientas para desarrollar contenidos digitales, a través de las redes sociales que cumplan con estas características, y fortalezcan el posicionamiento de las marcas.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Descripción de la(s) Actividad(es): Las actividades que a continuación se describen se desarrollaron conforme a los lineamientos y requerimientos de la planeación academica del diseño del programa, los cuales deben implementarsen conforme la capacidatacion teorica academica, socializada por el instructor a cargo. Dichas actividades deben ser desarrolladas bajo los programas de Word, Power Point y Excel y cuyo fin sea el identificar la aplicabilidad de lo visto en el ambiente de formación.

Ambiente Requerido: Tomando en cuenta el contexto actual del año, se debe establecer las medidas pertinentes y de bioseguridad, es por esto que se requiere de contar con una conectividad a internet por medio de un dispositivo informatico de computo o de celular. Esto quiere decir que la formación se desarrollará en ambientes virtuales con conectividad a internet.

Materiales: Computador, Celular, Tablet, Cuaderno y Block de Notas, Lapiz o lapicero y conectividad a internet para asistir al ambiente de formación virtual.

Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

3.1 Actividad de reflexión inicial.

Analizar el comportamiento emprendedor del personaje principal de acuerdo con el video cuesta abajo.

- Descripción de la(s) Actividad(es):

De forma individual observe el video de desarrollo y difusión en el marcketing digital y Responda las siguientes preguntas:
¿Qué características definen a las empresas digitales?
¿Cuál es el sueño de del empresario? ¿Qué hizo para conseguirlo?
¿Cómo el entorno influyó sobre las decisiones del posicionamiento de marca?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el equipo genere las conclusiones de la actividad.

Duración: 60 minutos.

- Ambiente Requerido:

Plataforma Microsoft TEAMS o Meets.

- Materiales:

Computador o celular con acceso internet y a la plataforma YouTube.

3.2 Actividad de contextualización.

Brindar a los participantes una profunda comprensión de la creación de contenido digital para redes sociales, destacando la importancia de la estrategia, la creatividad y la adaptabilidad en este contexto.

Duración: 2 horas

Materiales:

- Proyector y pantalla
- Pizarrón o rotafolio
- Marcadores y papel
- Conexión a Internet

Desarrollo:

1. Introducción (15 minutos):
Inicie la sesión con una breve presentación sobre la importancia de las redes sociales en la actualidad y su papel en la comunicación digital. Destaque la relevancia de la creación de contenido atractivo y efectivo para captar la atención del público en las redes sociales.

2. Definición de Objetivos (20 minutos):
Pida a los participantes que identifiquen sus objetivos al crear contenido para redes sociales (por ejemplo, aumentar la visibilidad, generar engagement, impulsar las conversiones). Anímelos a compartir sus experiencias y desafíos al respecto.

3. Análisis de Audiencia (30 minutos):
Explique la importancia de conocer a la audiencia objetivo. Divida a los participantes en grupos y pídales que creen perfiles detallados de sus audiencias, considerando características demográficas, intereses y comportamientos en línea.

4. Tipos de Contenido (30 minutos):

Presenta diferentes tipos de contenido efectivo para redes sociales (imágenes, vídeos, infografías, historias, etc.). Facilita una lluvia de ideas grupal sobre ideas de contenido para diferentes plataformas.

5. Herramientas y Recursos (20 minutos):
Comparte herramientas y recursos útiles para la creación de contenido digital (editores de imágenes, plataformas de programación de publicaciones, bancos de imágenes gratuitos). Demuestre el uso básico de una herramienta para edición de imágenes o vídeos.

6. Estrategias de Publicación (15 minutos):
Discuta la importancia de la consistencia en la publicación y el momento adecuado para compartir contenido.

Anime a los participantes a desarrollar un calendario de publicaciones.

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

- QUE ES DIFUSIÓN DIGITAL
- MARCA: CONCEPTO E IDENTIDAD VISUAL
- CARACTERÍSTICAS Y SEGMENTOS
- ELEMENTOS GRÁFICOS: TIPOS, CARACTERÍSTICAS Y USOS
- STYLE: MANEJO DEL COLOR, TIPOGRAFÍAS
- PORTAFOLIO DE PRODUCTO: TIPOS, CATEGORÍAS Y USO

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Actividad 1- Nombre de la actividad: DESARROLLAR UN REEL DE INSTAGRAM CON TENDENCIA

Apropiar el conocimiento sobre la creación de contenido digital para redes sociales utilizando la plataforma Canva, desarrollando habilidades prácticas en la elaboración de publicaciones atractivas y efectivas.

Materiales:

Computadoras o dispositivos con acceso a internet.
Cuentas creadas en Canva para cada participante.

Desarrollo:

1. Introducción a Canva (15 minutos):
Breve presentación sobre Canva y su utilidad en la creación de contenido digital.
Guía rápida de la interfaz y funciones básicas.

2. Creación de Perfiles (30 minutos):
Cada participante creará un perfil en Canva, personalizando con su nombre y una imagen.
Breve práctica de navegación y familiarización con las herramientas.

3. Creación de Publicaciones Básicas (45 minutos):
Ejercicio práctico: Crear una publicación simple para Facebook o Instagram (ej. un anuncio de evento, una cita motivacional).
Incentivar el uso de plantillas, fuentes, colores y elementos visuales.

4. Diseño de Infografías (30 minutos):
Introducción a la importancia de las infografías en redes sociales.
Práctica: Diseñar una infografía utilizando las herramientas de Canva.

5. Colaboración y Compartir (15 minutos):
Enseñar a los participantes cómo colaborar en un diseño.
Comparte sus creaciones con otros participantes y recibe comentarios.

6. Creación de Historias de Instagram (30 minutos):
Demostración de cómo crear historias de Instagram en Canva.
Actividad práctica: Crear una historia que destaque un producto o mensaje.

7. Evaluación y Retroalimentación (15 minutos):
Revisión de las creaciones de cada participante.
Compartir experiencias y desafíos.

8. Desafío Final (15 minutos):
Anunciar un desafío final: Crear una publicación que promueva la próxima sesión de formación.
Los participantes compartirán sus creaciones y votarán por la más impactante.

Cierre:
Reflexión sobre la experiencia.
Recomendaciones para continuar practicando y explorando nuevas funciones en Canva.

Nota: Esta actividad busca proporcionar a los participantes no solo conocimientos teóricos sino también habilidades prácticas, fomentando la creatividad y la aplicación directa de lo aprendido en la creación de contenido digital para redes sociales.

Actividad 2- Nombre de la actividad: Desarrollar Branding Corporativo.

Evaluar la comprensión de los participantes sobre la creación de estrategias de contenido para redes sociales, integrando elementos aprendidos durante la formación y fomentando la aplicación práctica.

Materiales:

- Papel y bolígrafos para cada participante.
- Hoja de trabajo con preguntas clave.
- Proyector y pantalla (opcional).

Desarrollo:

1. Presentación del Escenario (15 minutos):

Presentación de un escenario hipotético: Los participantes son responsables de gestionar las redes sociales de una empresa ficticia.

2. Identificación de Objetivos (20 minutos):

Cada participante identificará tres objetivos específicos para la estrategia de contenido de la empresa.

Discusión grupal sobre la importancia de estos objetivos.

3. Creación de Perfiles de Audiencia (25 minutos):

Los participantes desarrollarán perfiles detallados de dos segmentos de la audiencia de la empresa.

Enfocarse en características demográficas, intereses y comportamientos en línea.

4. Planificación de Contenido (30 minutos):

Utilizando los perfiles de audiencia, los participantes planificarán cinco publicaciones de redes sociales para las próximas dos semanas.

Considere la variedad de contenido (imágenes, infografías, historias) y la consistencia en el tono y estilo.

5. Selección de Herramientas y Recursos (15 minutos):

Los participantes identificarán y justificarán las herramientas y recursos que utilizarían para la creación y programación de las publicaciones.

6. Presentación y Justificación (15 minutos):

Cada participante presentará su estrategia, destacando objetivos, perfiles de audiencia, plan de contenido y herramientas utilizadas.

El grupo proporcionará retroalimentación constructiva.

7. Evaluación y Reflexión (10 minutos):

Preguntas de evaluación individual sobre la experiencia y aprendizajes obtenidos.

Discusión grupal sobre desafíos enfrentados y cómo se podrían superar.

8. Retroalimentación Final y Recomendaciones (15 minutos):

Resumen de los aspectos destacados durante las presentaciones.

Recomendaciones para mejorar las estrategias de contenido.

Cierre:

Agradecimiento a los participantes.

Mención de recursos adicionales para el aprendizaje continuo.

Esta actividad de evaluación permite a los participantes demostrar sus habilidades prácticas y comprensión de la estrategia de contenido para redes sociales a través de la aplicación directa de los conceptos aprendidos.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACION

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento **Evidencias de Desempeño** **Evidencias de Producto**	ESTABLECE EL CONCEPTO VISUAL DE LA MARCA DE ACUERDO CON EL PÚBLICO OBJETIVO.	Presentacion de un marca comercial con flyer y poster digital de tamaño tipo Whastapp.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS.

Contenido Digital: Información en formato digital que puede incluir texto, imágenes, vídeos, audio y otros elementos multimedia.
Redes Sociales: Plataformas en línea que permiten a los usuarios compartir contenido, interactuar y conectarse con otros usuarios. Los ejemplos incluyen Facebook, Instagram, Twitter y LinkedIn.
Engagement: Nivel de participación e interacción de la audiencia con el contenido, medido a través de me gusta, comentarios, compartidos y otros indicadores.
Algoritmo: Conjunto de reglas matemáticas utilizadas por las plataformas de redes sociales para determinar qué contenido se muestra a los usuarios, calculando en sus preferencias y comportamientos anteriores.

SEO (Search Engine Optimization): Prácticas y técnicas utilizadas para mejorar la visibilidad de contenido en los motores de búsqueda, aumentando su posición en los resultados.
Campaña de Contenido: Estrategia planificada para la creación y distribución de contenido con objetivos específicos, como aumentar la visibilidad, generar leads o impulsar conversiones.
Infografía: Representación visual de información o datos complejos de manera clara y atractiva, utilizando gráficos y elementos visuales.
Herramientas de Edición de Imágenes/Videos: Software o aplicaciones que permiten la manipulación y mejora de imágenes o videos, ejemplos incluyen Adobe Photoshop, Canva o iMovie.
Calendario de Publicaciones: Planificación de la frecuencia y horarios de publicación de contenido en redes sociales para mantener la consistencia y maximizar el alcance.
Métricas de Redes Sociales: Datos cuantitativos que miden el rendimiento del contenido, como alcance, interacciones, conversiones y tasa de participación.
Banco de Imágenes Gratuitas: Plataformas en línea que ofrecen imágenes de alta calidad sin costo, como Unsplash o Pexels, para utilizar en la creación de contenido.
Historias de Instagram: Funcionalidad en Instagram que permite a los usuarios compartir contenido efímero que desaparece después de 24 horas.
Call to Action (CTA): Elemento persuasivo en el contenido que invita a la audiencia a realizar una acción específica, como hacer clic en un enlace, compartir o suscribirse.
Generación de Leads: Estrategia para capturar información de contacto de potenciales clientes interesados en el contenido, usualmente a través de formularios o registros.
Analytics: Herramientas y métricas analíticas que proporcionan información detallada sobre el rendimiento del contenido, permitiendo ajustes y mejoras en la estrategia.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Reyes, Austín, (2000). Administración de Empresas: teoría y práctica, Mexico: Limusa, Noriega editores.
- Rodriguez, J. (2002), Administración de pequeñas y medianas empresas. 5 Ed. Mexico: Thompson.
- Thomas L. Wheelen. Hunger J. David, 2007. Administración estratégica y política de Negocios.
- http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-riesgo-y-liquidez.html
- https://www.gestion.org/gestion-financiera/instrumentos-financieros/25231/liquidez-riesgo-y-rentabilidad-financiera/
- https://www.mytriplea.com/blog/rentabilidad-riesgo-liquidez-claves-inversion/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha

Autor (es)	**Christian Orlando Sanchez Hernandez**	**Instructor**	**Centro de Comercio y Turismo regional Quindío.**	**4 de Febrero de 2023**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)					

NIS	15827876
Nombre del Instructor	CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ HERNANDEZ
Tipo Documento	CC
Número de Documento	1094896679
Responsabilidad	INSTRUCTOR PRESENCIAL
Fecha Inicial	01/03/2026
Fecha Final	31/03/2026

Consultar Horario

Horario

Vista del Horario Mensual

Tiempo Disponible
Evento Asignado
Evento Seleccionado

LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO DOMINGO
23/02/26	24/02/26	25/02/26	26/02/26	27/02/26	28/02/26
					01/03/26 07:00 - 22:00: Disponible
02/03/26	03/03/26	04/03/26	05/03/26	06/03/26	07/03/26
07:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 17:59: (3437949)FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES 17:59 - 22:00: Disponible	07:00 - 13:00: Disponible 13:00 - 17:59: (3437949)FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES 17:59 - 18:00: Disponible	07:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 11:59: (3174369)PROYECTAR COSTOS Y PRECIOS, DE ACUERDO CON COMPROMISOS DE MERCADO DE SU PRODUCTO	07:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 17:59: (3437949)FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES 17:59 - 22:00: Disponible	11:59 - 14:00: Disponible 14:00 - 17:59: (3437949)FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES 17:59 - 22:00: Disponible	07:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 15:59: (3437628)ESTRUCTURAR LA 08/03/26 07:00 - 22:00: Disponible
09/03/26	10/03/26	11/03/26	12/03/26	13/03/26	14/03/26
07:00 - 22:00: Disponible	07:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 22:00: (3310116)BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LENGUA INGLESA DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL	07:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 11:59: (3174369)PROYECTAR COSTOS Y PRECIOS, DE ACUERDO CON COMPROMISOS DE MERCADO DE SU PRODUCTO	07:00 - 22:00: Disponible	07:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 11:59: (3382016)PROMOVER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VENTA, PERFIL DE CLIENTE,	07:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 15:59: (3437628)ESTRUCTURAR LA 15/03/26 07:00 - 22:00: Disponible
16/03/26	17/03/26	18/03/26	19/03/26	20/03/26	21/03/26
07:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 17:59: (3462930)ESTRUCTURAR LA ESTRATEGIA DE MERCADEO DIGITAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE CAMPAÑA Y NORMATIVA LEGAL	07:00 - 14:00: Disponible 14:00 - 17:59: (3462930)ESTRUCTURAR LA ESTRATEGIA DE MERCADEO DIGITAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE CAMPAÑA Y NORMATIVA LEGAL	07:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 11:59: (3174369)PROYECTAR COSTOS Y PRECIOS, DE ACUERDO CON COMPROMISOS DE MERCADO DE SU PRODUCTO	07:00 - 11:59: (3464360)ESTRUCTURAR LA ESTRATEGIA DE MERCADEO DIGITAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE CAMPAÑA Y NORMATIVA LEGAL 11:59 - 14:00: Disponible	07:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 11:59: (3382016)PROMOVER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VENTA, PERFIL DE CLIENTE,	07:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 15:59: (3437628)ESTRUCTURAR LA 22/03/26 07:00 - 22:00: Disponible
23/03/26	24/03/26	25/03/26	26/03/26	27/03/26	28/03/26
07:00 - 22:00: Disponible	07:00 - 11:59: (3464360)ESTRUCTURAR LA	07:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 11:59:	07:00 - 11:59: (3464360)ESTRUCTURAR LA	07:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 11:59:	07:00 - 08:00: Disponible 08:00 - 15:59:

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ HERNANDEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROINDUSTRIAL

FECHA INICIAL: 01/02/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 28/02/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3437949 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3174369 - PRODUCCIÓN DE CAFÉS ESPECIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR EL MANEJO INTEGRADO DE ENFERMEDADES MINIMIZANDO LAS PÉRDIDAS Y CON CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR EL MANEJO Y CONTROL INTEGRADO DE PLAGAS MINIMIZANDO LAS PÉRDIDAS Y CON CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER PLANTACIONES DE CAFÉ CON CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD Y COMPETITIVIDAD
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OBTENER COLINOS DE CAFÉ DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DE CALIDAD
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA IMPLEMENTACIÓN DE PROGRAMAS DE GESTIÓN ORIENTADOS HACIA LA COMPETITIVIDAD Y LA SOSTENIBILIDAD DE LAS FINCAS CAFETERAS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010100101 IDENTIFICAR POSIBILIDADES DE MERCADO DE CAFÉS ESPECIALES.

26010100103 PROYECTAR COSTOS Y PRECIOS, DE ACUERDO CON COMPROMISOS DE MERCADO DE SU PRODUCTO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 15,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3382016 - SERVICIOS DE BARISMO

• 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 servicio de alimentos y bebidas según protocolos y estándares de servicio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PROMOVER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VENTA, PERFIL DE CLIENTE, POLÍTICAS Y METAS DEL ESTABLECIMIENTO.

2. PROPORCIONAR EL SERVICIO DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE, PROTOCOLOS, TÉCNICAS Y POLÍTICAS DEL ESTABLECIMIENTO.

3. BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LENGUA INGLESA DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL SERVICIO

• 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.
• 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:	MANIPULAR CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO DE ACUERDO CON LAS RECOMENDACIONES Y NORMAS ESTABLECIDAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR BEBIDAS BASADAS EN CAFÉ ESPRESSO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS INTERNACIONALES Y NORMATIVOS ESTABLECIDOS.
• 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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	15,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3310116 - SERVICIOS DE BARISMO

• 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 servicio de alimentos y bebidas según protocolos y estándares de servicio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PROMOVER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VENTA, PERFIL DE CLIENTE, POLÍTICAS Y METAS DEL ESTABLECIMIENTO.

2. PROPORCIONAR EL SERVICIO DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE, PROTOCOLOS, TÉCNICAS Y POLÍTICAS DEL ESTABLECIMIENTO.

3. BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LENGUA INGLESA DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL SERVICIO

• 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.
• 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:	MANIPULAR CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO DE ACUERDO CON LAS RECOMENDACIONES Y NORMAS ESTABLECIDAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR BEBIDAS BASADAS EN CAFÉ ESPRESSO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS INTERNACIONALES Y NORMATIVOS ESTABLECIDOS.
• 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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3437628 - MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO

RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	16,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	88,70

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
09/02/2026	21/02/2026	DESARROLLO CURRICULAR	36,00
20/02/2026	27/02/2026	OTROS	36,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	72,00

INSTRUCTOR: CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ HERNANDEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROINDUSTRIAL

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ HERNANDEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROINDUSTRIAL

FECHA INICIAL: 01/03/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 31/03/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3437949 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 22,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3462930 - MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO

RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	43,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 3174369 - PRODUCCIÓN DE CAFÉS ESPECIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR EL MANEJO INTEGRADO DE ENFERMEDADES MINIMIZANDO LAS PÉRDIDAS Y CON CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR EL MANEJO Y CONTROL INTEGRADO DE PLAGAS MINIMIZANDO LAS PÉRDIDAS Y CON CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER PLANTACIONES DE CAFÉ CON CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD Y COMPETITIVIDAD
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OBTENER COLINOS DE CAFÉ DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DE CALIDAD

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA IMPLEMENTACIÓN DE PROGRAMAS DE GESTIÓN ORIENTADOS HACIA LA COMPETITIVIDAD Y LA SOSTENIBILIDAD DE LAS FINCAS CAFETERAS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010100101 IDENTIFICAR POSIBILIDADES DE MERCADO DE CAFÉS ESPECIALES.

26010100103 PROYECTAR COSTOS Y PRECIOS, DE ACUERDO CON COMPROMISOS DE MERCADO DE SU PRODUCTO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	15,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3382016 - SERVICIOS DE BARISMO

• 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 servicio de alimentos y bebidas según protocolos y estándares de servicio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PROMOVER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VENTA, PERFIL DE CLIENTE, POLÍTICAS Y METAS DEL ESTABLECIMIENTO.

2. PROPORCIONAR EL SERVICIO DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE, PROTOCOLOS, TÉCNICAS Y POLÍTICAS DEL ESTABLECIMIENTO.

3. BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LENGUA INGLESA DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL SERVICIO

• 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.
• 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:	MANIPULAR CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO DE ACUERDO CON LAS RECOMENDACIONES Y NORMAS ESTABLECIDAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR BEBIDAS BASADAS EN CAFÉ ESPRESSO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS INTERNACIONALES Y NORMATIVOS ESTABLECIDOS.

• 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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 15,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3310116 - SERVICIOS DE BARISMO

• 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 servicio de alimentos y bebidas según protocolos y estándares de servicio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PROMOVER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VENTA, PERFIL DE CLIENTE, POLÍTICAS Y METAS DEL ESTABLECIMIENTO.

2. PROPORCIONAR EL SERVICIO DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE, PROTOCOLOS, TÉCNICAS Y POLÍTICAS DEL ESTABLECIMIENTO.

3. BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LENGUA INGLESA DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL SERVICIO

• 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.
• 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:	MANIPULAR CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO DE ACUERDO CON LAS RECOMENDACIONES Y NORMAS ESTABLECIDAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR BEBIDAS BASADAS EN CAFÉ ESPRESSO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS INTERNACIONALES Y NORMATIVOS ESTABLECIDOS.
• 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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3464360 - MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO

RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 19,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3437628 - MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO

RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 31,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	170,30

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ HERNANDEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROINDUSTRIAL





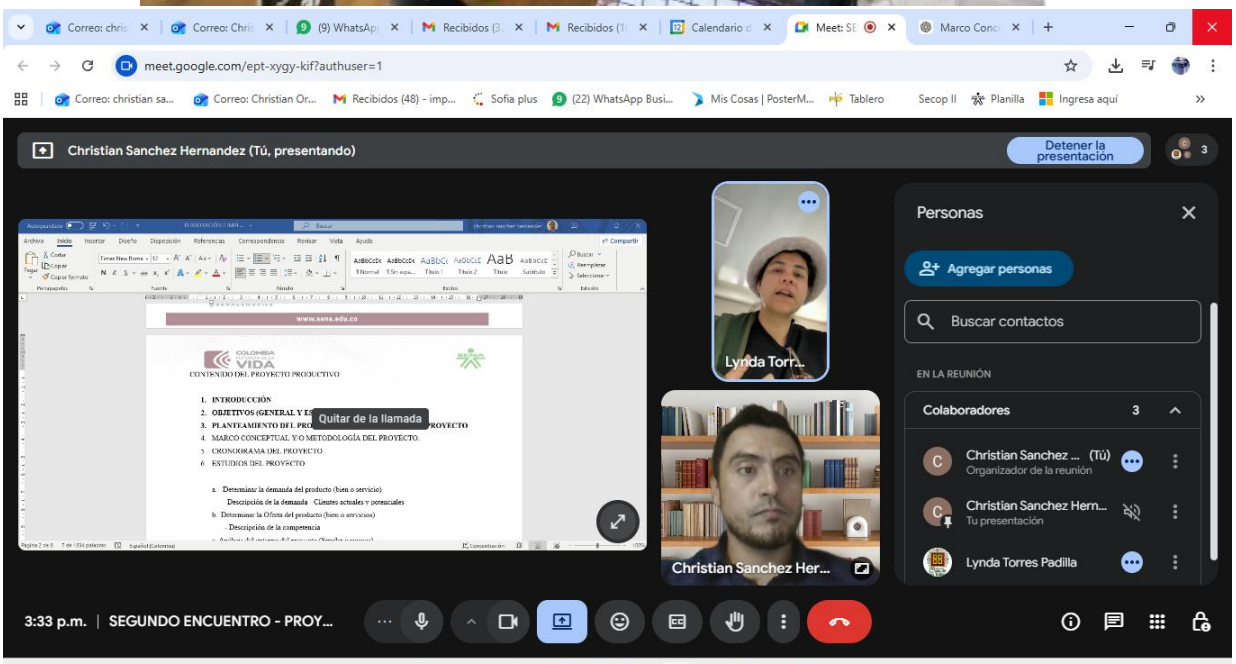


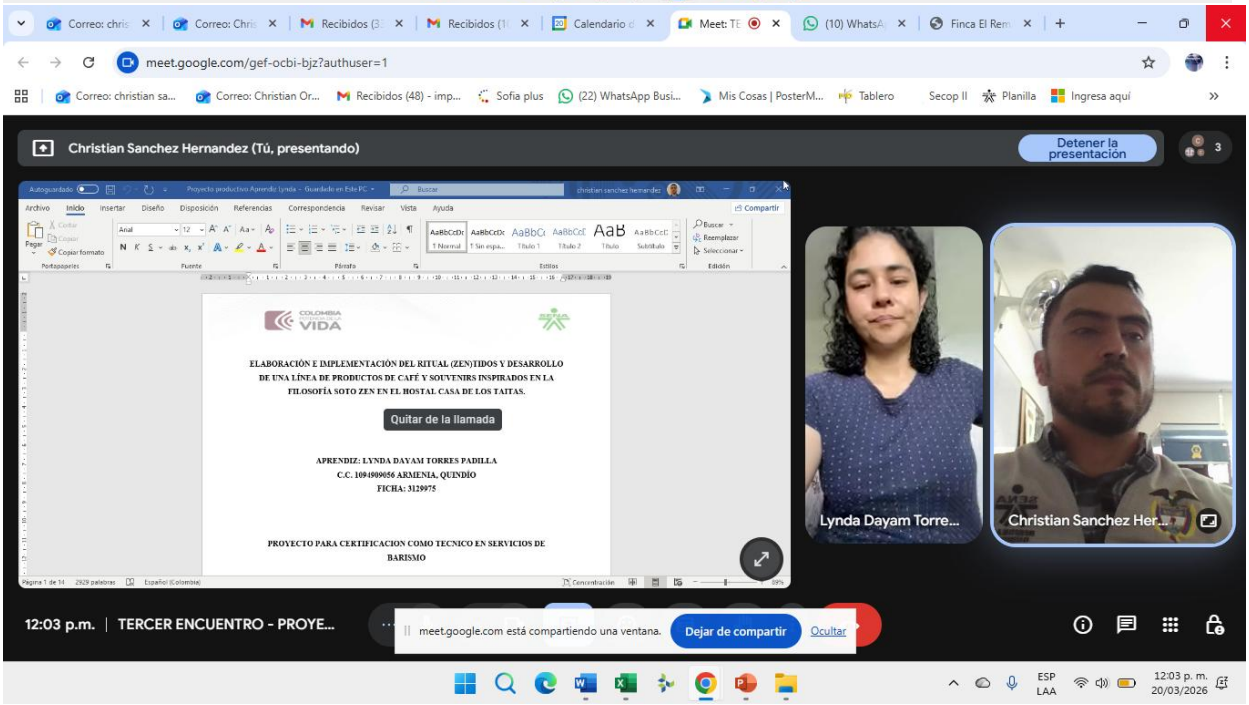









meet.google.com/ept-xygy-kif?authuser=1
Christian Sanchez Hernandez (Tú, presentando)
Detener la presentación
CONTENIDO DEL PROYECTO PRODUCTIVO
1. INTRODUCCIÓN
2. OBJETIVOS (GENERAL Y ESPECIFICOS)
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA
4. MARCO CONCEPTUAL Y/O METODOLOGÍA DEL PROYECTO.
5. CRONOGRAMA DEL PROYECTO
6. ESTUDIOS DEL PROYECTO
Quitar de la llamada
Lynda Torr...
Christian Sanchez Her...
Personas
Agregar personas
Buscar contactos
EN LA REUNIÓN
Colaboradores 3
Christian Sanchez ... (Tú)
Organizador de la reunión
Christian Sanchez Hern...
Tu presentación
Lynda Torres Padilla
3:33 p.m. | SEGUNDO ENCUENTRO - PROY...


meet.google.com/gef-ocbi-bjz?authuser=1
Christian Sanchez Hernandez (Tú, presentando)
Detener la presentación
ELABORACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DEL RITUAL (ZEN)TIDOS Y DESARROLLO DE UNA LÍNEA DE PRODUCTOS DE CAFÉ Y SOUVENIRS INSPIRADOS EN LA FILOSOFÍA SOTO ZEN EN EL HOSTAL CASA DE LOS TAITAS.
Quitar de la llamada
APRENDIZ: LYNDA DAYAM TORRES PADILLA
C.C. 1094909056 ARMENIA, QUINDÍO
FICHA: 3129975
PROYECTO PARA CERTIFICACION COMO TECNICO EN SERVICIOS DE BARISMO
Lynda Dayam Torre...
Christian Sanchez Her...
12:03 p.m. | TERCER ENCUENTRO - PROYE...
meet.google.com está compartiendo una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar