TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: DIANA MARIA ACUÑA SANCHEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION

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

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

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3478527 - 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 : 30,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3446946 - VITRINISMO: UNA ESTRATEGIA DE COMUNICACION Y MERCADEO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR E IDENTIFICAR EXHIBICIONES DE PRODUCTO DE ACUERDO A UN CONCEPTO DE COMUNICACIÓN.

DETERMINAR CONCEPTOS DE COMUNICACIÓN Y MEDIOS VISUALES DE ACUERDO A LAS NECESIDADES DEL CONSUMIDOR.

IDENTIFICAR Y ASUMIR UNA POSICIÓN CRÍTICA Y OBJETIVA BASADA EN UN CONTEXTO HISTÓRICO PARA LA APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN Y MERCADEO.

RECONOCER Y DEFINIR ESPECIFICACIONES DE LAS ESTRATEGIAS DE VENTA DE UN PRODUCTO O MARCA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3446945 - VITRINISMO: UNA ESTRATEGIA DE COMUNICACION Y MERCADEO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR E IDENTIFICAR EXHIBICIONES DE PRODUCTO DE ACUERDO A UN CONCEPTO DE COMUNICACIÓN.

DETERMINAR CONCEPTOS DE COMUNICACIÓN Y MEDIOS VISUALES DE ACUERDO A LAS NECESIDADES DEL CONSUMIDOR.

IDENTIFICAR Y ASUMIR UNA POSICIÓN CRÍTICA Y OBJETIVA BASADA EN UN CONTEXTO HISTÓRICO PARA LA APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN Y MERCADEO.

RECONOCER Y DEFINIR ESPECIFICACIONES DE LAS ESTRATEGIAS DE VENTA DE UN PRODUCTO O MARCA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3446968 - PROMOTOR EN PUNTO DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER LOS RECURSOS NECESARIOS PARA LA PROMOCIÓN DE PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA, CON BASE EN EL PLAN DE MERCADEO.

MEDIR LA REPERCUSIÓN DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES, TENIENDO EN CUENTA EL COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS

PROMOCIONAR PRODUCTOS, TENIENDO EN CUENTA, LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING Y LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

PROPONER AJUSTES A LAS ACCIONES PROMOCIONALES, TENIENDO EN CUENTA LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA MEDICIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3478529 - 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 : 30,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3478528 - 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 : 30,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3446944 - VITRINISMO: UNA ESTRATEGIA DE COMUNICACION Y MERCADEO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR E IDENTIFICAR EXHIBICIONES DE PRODUCTO DE ACUERDO A UN CONCEPTO DE COMUNICACIÓN.

DETERMINAR CONCEPTOS DE COMUNICACIÓN Y MEDIOS VISUALES DE ACUERDO A LAS NECESIDADES DEL CONSUMIDOR.

IDENTIFICAR Y ASUMIR UNA POSICIÓN CRÍTICA Y OBJETIVA BASADA EN UN CONTEXTO HISTÓRICO PARA LA APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN Y MERCADEO.

RECONOCER Y DEFINIR ESPECIFICACIONES DE LAS ESTRATEGIAS DE VENTA DE UN PRODUCTO O MARCA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3478530 - 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 : 30,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 168,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

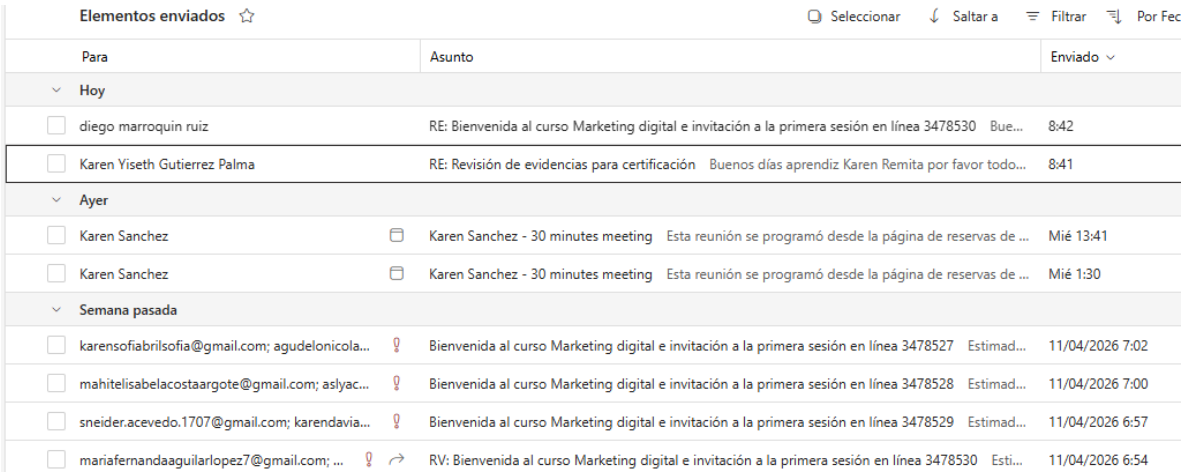
ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: DIANA MARIA ACUÑA SANCHEZ

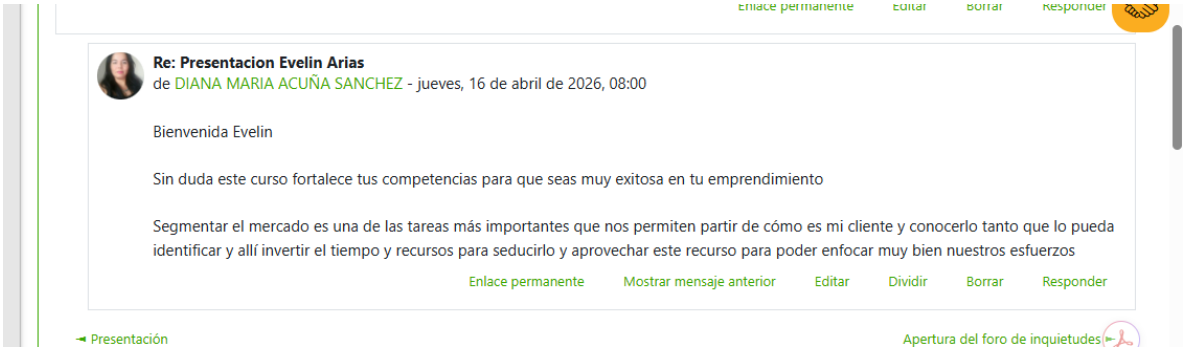
CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION


Elementos enviados
Seleccionar
Saltar a
Filtrar
Por Fec
Para
Asunto
Enviado
Hoy
diego marroquin ruiz
RE: Bienvenida al curso Marketing digital e invitación a la primera sesión en línea 3478530 Bue...
8:42
Karen Yiseth Gutierrez Palma
RE: Revisión de evidencias para certificación Buenos días aprendiz Karen Remita por favor todo...
8:41
Ayer
Karen Sanchez
Karen Sanchez - 30 minutes meeting Esta reunión se programó desde la página de reservas de ...
Mié 13:41
Karen Sanchez
Karen Sanchez - 30 minutes meeting Esta reunión se programó desde la página de reservas de ...
Mié 1:30
Semana pasada
karensofiabrilsofia@gmail.com; agudelonicola...
Bienvenida al curso Marketing digital e invitación a la primera sesión en línea 3478527 Estimad...
11/04/2026 7:02
mahitelisabelacostaargote@gmail.com; aslyac...
Bienvenida al curso Marketing digital e invitación a la primera sesión en línea 3478528 Estimad...
11/04/2026 7:00
sneider.acevedo.1707@gmail.com; karendavia...
Bienvenida al curso Marketing digital e invitación a la primera sesión en línea 3478529 Estimad...
11/04/2026 6:57
mariafernandaaguilarlopez7@gmail.com; ...
RV: Bienvenida al curso Marketing digital e invitación a la primera sesión en línea 3478530 Esti...
11/04/2026 6:54

Evidencias calificadas



Debate	Comenzado por	Último mensaje	Réplicas
presentacion	FRANKY ANGEL ... 11 abr 2026	DIANA MARIA A... 14 abr 2026	1
Presentacion	JULIAN ANDRES ... 13 abr 2026	DIANA MARIA A... 14 abr 2026	1
Presentación	INGRITH NATALI... 14 abr 2026	DIANA MARIA A... 16 abr 2026	1
Presentación: Sophia Sánchez	GLORIA SOPHIA ... 14 abr 2026	DIANA MARIA A... 16 abr 2026	1
Presentación personal	ARATH CAMILO ... 14 abr 2026	DIANA MARIA A... 16 abr 2026	1
Presentación	ELPHIN SOCRAT... 15 abr 2026	DIANA MARIA A... 16 abr 2026	1
Presentacion Evelin Arias	EVELIN ARIAS 15 abr 2026	DIANA MARIA A... 16 abr 2026	1



Enlace permanente Editar Borrar Responder

Re: Presentacion Evelin Arias
de DIANA MARIA ACUÑA SANCHEZ - jueves, 16 de abril de 2026, 08:00

Bienvenida Evelin

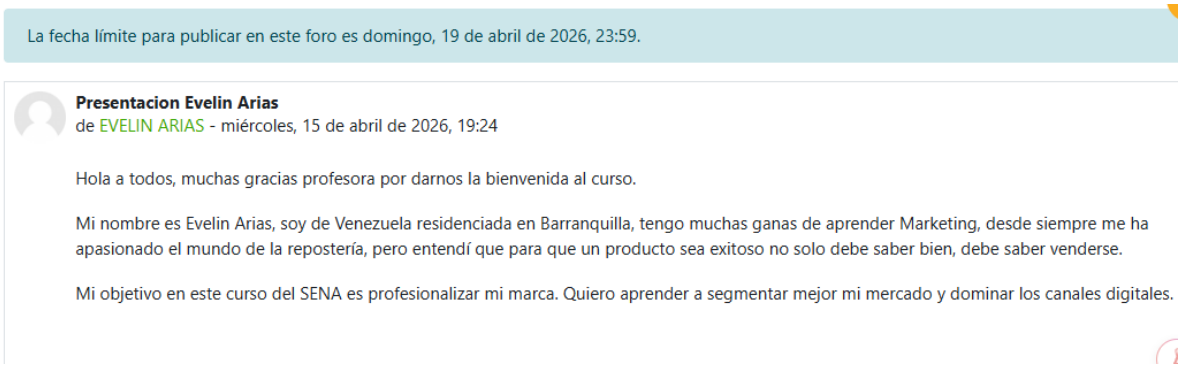
Sin duda este curso fortalece tus competencias para que seas muy exitosa en tu emprendimiento

Segmentar el mercado es una de las tareas más importantes que nos permiten partir de cómo es mi cliente y conocerlo tanto que lo pueda identificar y allí invertir el tiempo y recursos para seducirlo y aprovechar este recurso para poder enfocar muy bien nuestros esfuerzos

Enlace permanente Mostrar mensaje anterior Editar Dividir Borrar Responder

◄ Presentación

Apertura del foro de inquietudes ►



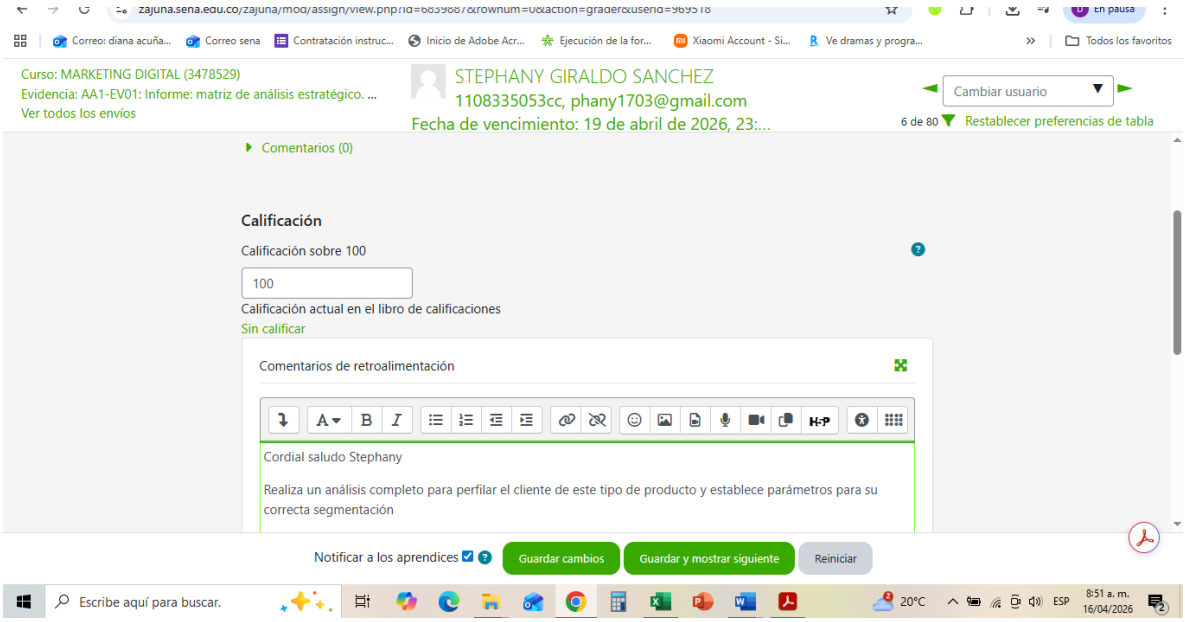
La fecha límite para publicar en este foro es domingo, 19 de abril de 2026, 23:59.

Presentacion Evelin Arias
de EVELIN ARIAS - miércoles, 15 de abril de 2026, 19:24

Hola a todos, muchas gracias profesora por darnos la bienvenida al curso.

Mi nombre es Evelin Arias, soy de Venezuela residenciada en Barranquilla, tengo muchas ganas de aprender Marketing, desde siempre me ha apasionado el mundo de la repostería, pero entendí que para que un producto sea exitoso no solo debe saber bien, debe saber venderse.

Mi objetivo en este curso del SENA es profesionalizar mi marca. Quiero aprender a segmentar mejor mi mercado y dominar los canales digitales.



		ROJAS				-		
☐	ES	ERIKA YERALDINE SOLER CORREDOR	1052838909ti	erikasoler202006@gmail.com	Sin entrega	Calificar	Editar	-
						-		
☐	JQ	JUAN ANDRES QUINTERO TAPIERO	1011101168ti	quinterojuanandres21@gmail.com	Sin entrega	Calificar	Editar	-
						-		
☐	SG	STEPHANY GIRALDO SANCHEZ	1108335053cc	phany1703@gmail.com	Enviado para calificar Calificado	Calificar	Editar	miércoles, 15 de abril de 2026, 15:42
						A		