CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	**X**	Pública Clasificada		Pública Reservada	

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bogotá D.C., 30 de abril del 2026

Señor
DIEGO ALEJANDRO MARTINEZ ROJAS
Supervisor contrato Nro. **CO1.PCCNTR.9118312** del **2026**
Cargo del supervisor **Coordinador de Formación Complementaria**
Dependencia **Coordinación de Formación Complementaria**

Bogotá

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual **abril** del año **2026**
Referencia: No. **CO1.PCCNTR.9118312** del **2026**

EDUARDO ARTURO CLEVES ACEVEDO, identificado con la cédula de ciudadanía nro. **EDUARDO ARTURO CLEVES ACEVEDO**, identificado con la cédula de ciudadanía **No. 79.242.607** de **Bogotá D.C.**, en mi calidad de contratista del SENA, 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 estima como valor total para cada contrato la suma de: **CUARENTA Y *NUEVE MILLONES QUINIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL OCHOCIENTOS DOS PESOS M/CTE ($49.585.802)***. *Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: Un (01) primer pago de hasta* ***CUATRO MILLONES QUINIENTOS SETENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS OCHENTA PESOS M/CTE ($ 4.579.580)*** *correspondiente a los días ejecutados en el mes de febrero* 2 GTH-F-109 V10 *de 2026, contados a partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución del contrato, b) Nueve (09) pagos iguales correspondientes a los meses de marzo a noviembre de 2026 por valor de* ***CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y***

SIETE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE ($ 4.737.497) *cada uno y c) un (01) pago final correspondiente al mes de diciembre de 2026 por valor de* ***DOS MILLONES TRESCIENTOS SESENTA Y OCHO MIL SETECIENTOS CUARENTA Y NUEVE PESOS M/CTE ($ 2.368.749)*** *cada uno incluido IVA, demás impuestos y/o tasas.*

Plazo: Será hasta el **15** de **diciembre** de **2026**.

Objeto: *Prestar servicios personales temporales con autonomía técnica, administrativa, financiera y tecnológica, para apoyar los procesos de Formación Profesional Integral en las competencias de los programas Complementarios de modalidad presencial, según las necesidades de la oferta educativa del Centro de Servicios Financieros*.

Ejecución mensual de actividades

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Desarrollar actividades de aprendizaje propias de las competencias del programa de formación complementaria asignado, según la programación que establezca la coordinación académica y/o demanda de las necesidades del servicio formativo.	Desarrollé la ejecución de los programas de formación Complementaria para las fichas 3452118, 3473851, 3473852, 3473828,3473829.	Las evidencias que soportan el cumplimiento de esta obligación contractual se encuentran detalladas en el Informe Acta debidamente cargadas en el repositorio institucional de Share Point, garantizando la trazabilidad y el acceso a los registros correspondientes.
2	Documentar y entregar evidencias de las actividades de formación desarrolladas (listas de asistencia, productos de aprendizaje, actas, entre otros).	Documenté como parte del seguimiento a las sesiones de formación de las fichas 3452118, 3473851, 3473852, 3473828,3473829 se gestionó de manera integral el registro fotográfico, el control de asistencia.	Las evidencias que soportan el cumplimiento de esta obligación contractual se encuentran detalladas en el Informe Acta debidamente cargadas en el repositorio institucional de Share Point, garantizando la trazabilidad y el acceso a los registros correspondientes.
3	Apoyar promoción, ingreso, inscripción y matrícula de aprendices que se vinculen a la formación complementaria,	Ejecuté las acciones de apoyo en los procesos de promoción, ingreso, inscripción y matrícula para los aspirantes de las fichas	Las evidencias que soportan el cumplimiento de esta obligación contractual se encuentran

	conforme a la normatividad vigente de la entidad.	3452118, 3473851, 3473852, 3473828,3473829.	detalladas en el Informe Acta debidamente cargadas en el repositorio institucional de Share Point, garantizando la trazabilidad y el acceso a los registros correspondientes.
4	Registrar de manera oportuna los juicios de evaluación de los aprendices asignados máximo dentro de los ocho (8) siguientes a la culminación de la competencia y/o RAP de aprendizaje en el aplicativo institucional, esto de acuerdo con lineamientos y normatividad vigente.	Realicé el registro oportuno de los juicios de evaluación para los aprendices vinculados a las fichas 3452118.	Las evidencias que soportan el cumplimiento de esta obligación contractual se encuentran detalladas en el Informe Acta debidamente cargadas en el repositorio institucional de Share Point, garantizando la trazabilidad y el acceso a los registros correspondientes.
5	Desarrollar acciones para favorecer la permanencia de los aprendices asignados, aplicando la ruta de atención para prevención de deserción y diligenciando los formatos correspondientes.	Desarrollé en cumplimiento de la ruta de atención para la prevención de la deserción, se realizó el seguimiento constante de los aprendices mediante canales institucionales (correo electrónico) y espacios de formación. Estas acciones permitieron identificar alertas tempranas, incentivar la continuidad en el proceso formativo y asegurar el diligenciamiento de los formatos de control correspondientes para el monitoreo de la permanencia.	Las evidencias que soportan el cumplimiento de esta obligación contractual se encuentran detalladas en el Informe Acta debidamente cargadas en el repositorio institucional de Share Point, garantizando la trazabilidad y el acceso a los registros correspondientes.

6	Tramitar de manera oportuna las novedades académicas de los aprendices asignados, conforme al reglamento del aprendiz.	En cumplimiento de la obligación de tramitar oportunamente las novedades académicas, se informa que, tras la revisión y acompañamiento pedagógico, no se identificaron casos de deserción, traslados o retiros que hicieran necesario el diligenciamiento de ajustes o trámites administrativos durante este ciclo.	Se realizó el seguimiento constante a las fichas asignadas, determinando la ausencia de solicitudes de novedades (aplazamientos, retiros o traslados). Por lo tanto, no se reportan actos administrativos relacionados en el aplicativo institucional, confirmando que la población de aprendices permanece activa y sin novedades reportadas a la fecha.
7	Apoyar actividades transversales asociadas al programa de formación (autoevaluación, registro calificado, SENNOVA, bienestar al aprendiz, entre otras), según requerimientos del centro de formación.	Durante el periodo actual, no se recibieron requerimientos específicos por parte del Centro de Formación para el apoyo en actividades transversales. No obstante, se mantiene la disposición para participar en procesos de autoevaluación, registro calificado o iniciativas de SENNOVA y Bienestar, conforme a la programación y necesidades institucionales que se establezcan.	Para el periodo que se reporta, actividades transversales vinculadas a esta obligación dentro del plan de trabajo vigente. En consecuencia, al no haberse generado hechos administrativos o pedagógicos sujetos a registro, no se adjuntan soportes documentales para esta obligación, manteniendo la disponibilidad para su ejecución según futuros requerimientos.
8	Desarrollar actividades relacionadas con el diseño y/o desarrollo curricular de los programas vinculados con la línea medular del centro de formación.	Se informa que, durante el periodo reportado, se desarrolló actividades relacionadas con el diseño o desarrollo curricular del *Programa Inteligencia Artificial Generativa como Catalizador de la Productividad* la línea medular del Centro. En consecuencia, se generaron productos y evidencias asociadas a esta obligación contractual para el presente ciclo.	Se informa que, durante el presente periodo, se desarrollaron actividades relacionadas con esta obligación contractual Las cuales fueron reportadas a través del correo electrónico institucional Coordinador de Formación Complementaria.
9	Entregar los informes y soportes que solicite el supervisor del	Entregué en cumplimiento de los requerimientos del	Las evidencias que soportan el cumplimiento

	contrato, de acuerdo con las necesidades del servicio.	supervisor y las necesidades del servicio, el informe mensual.	de esta obligación contractual se encuentran detalladas en el repositorio institucional de Share Point, garantizando la trazabilidad y el acceso a los registros correspondientes.
10	Participar en los cursos de formación complementaria de la ruta pedagógica definidas por el supervisor del contrato.	Se informa al supervisor del contrato que no fue posible participar en los cursos de formación complementaria definidos en la ruta pedagógica durante el periodo actual. Lo anterior obedece a un conflicto de programación, toda vez que las fechas y horarios dispuestos para dicha capacitación coincidieron directamente con la ejecución de la formación técnica a mi cargo. Priorizando el cumplimiento de los servicios contratados y la atención a los aprendices, se hizo imposible asistir a las sesiones programadas.	Para el periodo que se reporta, no se programaron cursos de formación complementaria de la ruta pedagógica vinculadas a esta obligación dentro del plan de trabajo vigente. En consecuencia, al no haberse generado hechos administrativos o pedagógicos sujetos a registro, no se adjuntan soportes documentales para esta obligación, manteniendo la disponibilidad para su ejecución según futuros requerimientos.
11	Asistir a las reuniones convocadas por la coordinación académica y/o la subdirección de centro.	Durante el periodo evaluado, no se llevaron a cabo asistencias a reuniones de este tipo, toda vez que no se recibieron convocatorias oficiales por parte de la Coordinación Académica ni de la Subdirección de Centro.	Se informa que, durante el presente periodo, no se desarrollaron actividades relacionadas con esta obligación contractual. En consecuencia, no se generaron registros ni evidencias físicas o digitales, por lo cual no se dispone de soportes para cargar en el repositorio institucional de SharePoint.

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 Nro. **67741918** de **miplanilla.com** referente al **marzo** del año **2026**.

Cordialmente,



EDUARDO ARTURO CLEVES ACEVEDO

Contratista
C.C. No. 79.242.607 de Bogotá D.C.

DIEGO ALEJANDRO MARTINEZ ROJAS

Supervisor Contrato: **CO1.PCCNTR.9118312** del **2026**

ACTA No. 2		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Informe de gestión realizada del 1/03/2026 al 31/03/2026 correspondiente al proceso de formación de la coordinación de poblaciones vulnerables.		
CIUDAD Y FECHA: Bogotá D.C. 31/03/2026	**HORA INICIO:** 2:00 PM	**HORA FIN:** 5:00 PM
LUGAR Y/O ENLACE: Coordinación de poblaciones Vulnerables.	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** Centro de Servicios Financieros Regional Distrito Capital	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. **Informe de Gestión de cursos de Formación Complementaria de la coordinación de poblaciones vulnerables.**

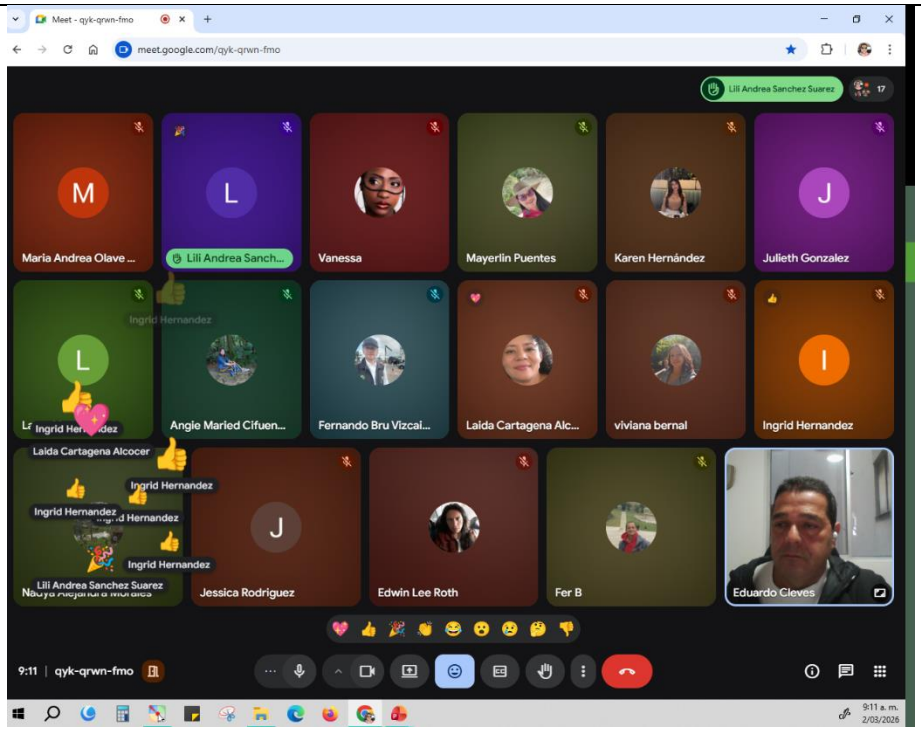
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Realizar informe detallado de la gestión de cursos de formación complementaria realizada del 1 al 31/03/2026 de acuerdo con las obligaciones contractuales en desarrollo del contrato No **CO1.PCCNTR.9118312** del **02** de febrero del **2026**

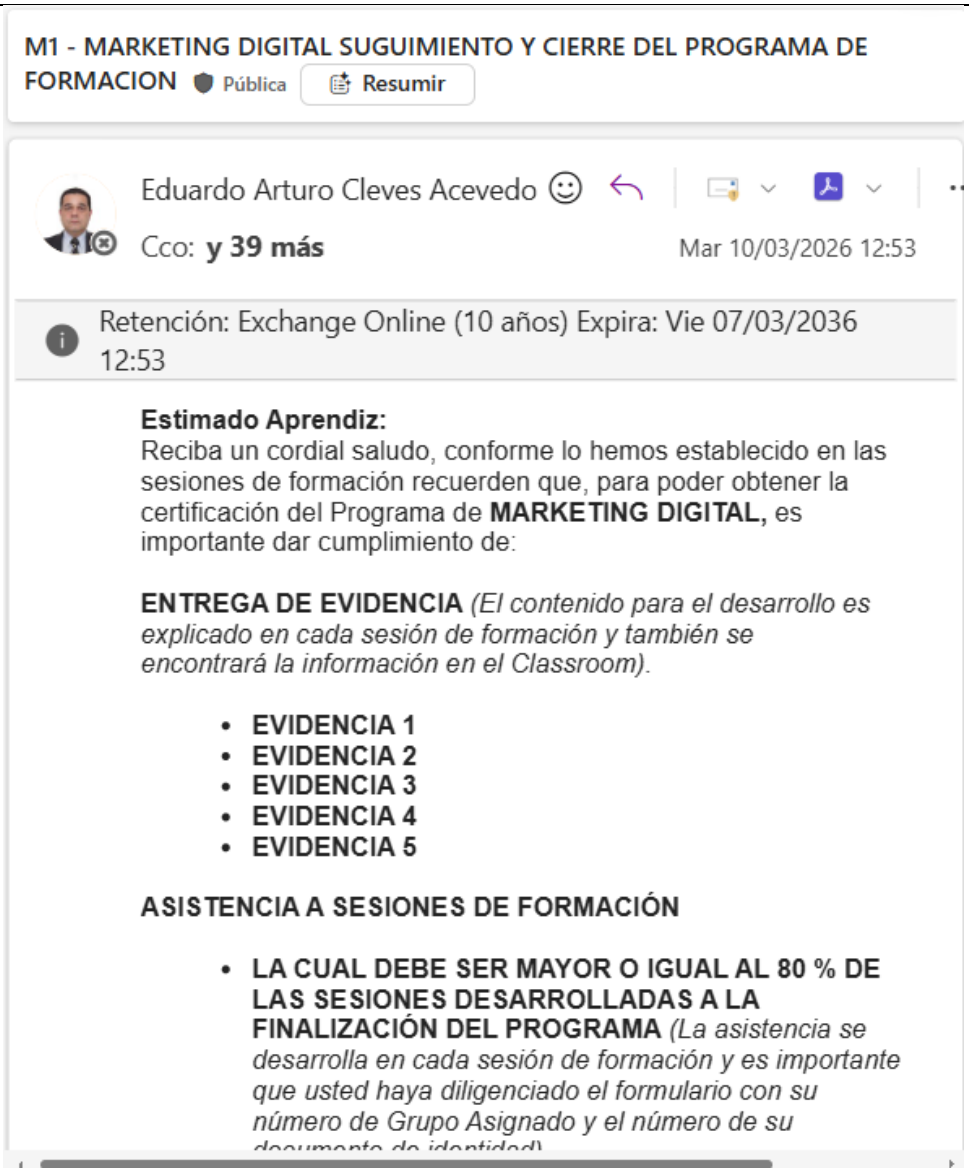
DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Se han realizado las siguientes actividades correspondientes a la gestión de cursos de formación complementaria de las fichas que relaciono a continuación:

1. No ficha: 3416639
2. Empresa Solicitante: RED DE EMPLEOS
3. Nombre del Curso: MARKETING DIGITAL
4. Número de Aprendices: 38 aprendices
5. Tipo de Población atendida (*según el formato de inscripción*): Afrocolombianos Artesanos Desplazados por la violencia Discapacitados Emprendedores
6. Número de horas que se ejecutan durante el mes: 24 horas
7. Estado de los Aprendices: Matriculados
8. Modalidad en que se está ejecutando el curso: Presencial apoyado en Tecnología
9. Evidencia:
   a. Captura o fotografía de una sesión del curso, “Imagen legible con fecha”. Sea formación presencial o a través de Teams.



b. Captura de la Atención de Aprendices “Correo electrónico o WhatsApp”. “Imagen legible”.



M1 - MARKETING DIGITAL SUGUIMIENTO Y CIERRE DEL PROGRAMA DE FORMACION Pública Resumir

Eduardo Arturo Cleves Acevedo

Cco: **y 39 más** Mar 10/03/2026 12:53

Retención: Exchange Online (10 años) Expira: Vie 07/03/2036 12:53

Estimado Aprendiz:
Reciba un cordial saludo, conforme lo hemos establecido en las sesiones de formación recuerden que, para poder obtener la certificación del Programa de **MARKETING DIGITAL,** es importante dar cumplimiento de:

ENTREGA DE EVIDENCIA *(El contenido para el desarrollo es explicado en cada sesión de formación y también se encontrará la información en el Classroom).*

- **EVIDENCIA 1**
- **EVIDENCIA 2**
- **EVIDENCIA 3**
- **EVIDENCIA 4**
- **EVIDENCIA 5**

ASISTENCIA A SESIONES DE FORMACIÓN

- **LA CUAL DEBE SER MAYOR O IGUAL AL 80 % DE LAS SESIONES DESARROLLADAS A LA FINALIZACIÓN DEL PROGRAMA** *(La asistencia se desarrolla en cada sesión de formación y es importante que usted haya diligenciado el formulario con su número de Grupo Asignado y el número de su documento de identidad)*

c. Se deben anexar el reporte en excel del centro de calificaciones en donde se identifiquen las evidencias entregadas, calificadas y las asistencias.
CARGADO A SHARE POINT
d. Se debe anexar el reporte de los juicios evaluativos de las fichas que ya terminaron.
CARGADO A SHARE POINT
e. Se debe anexar el reporte de gestión de tiempos del mes que se descarga de Sofia plus.

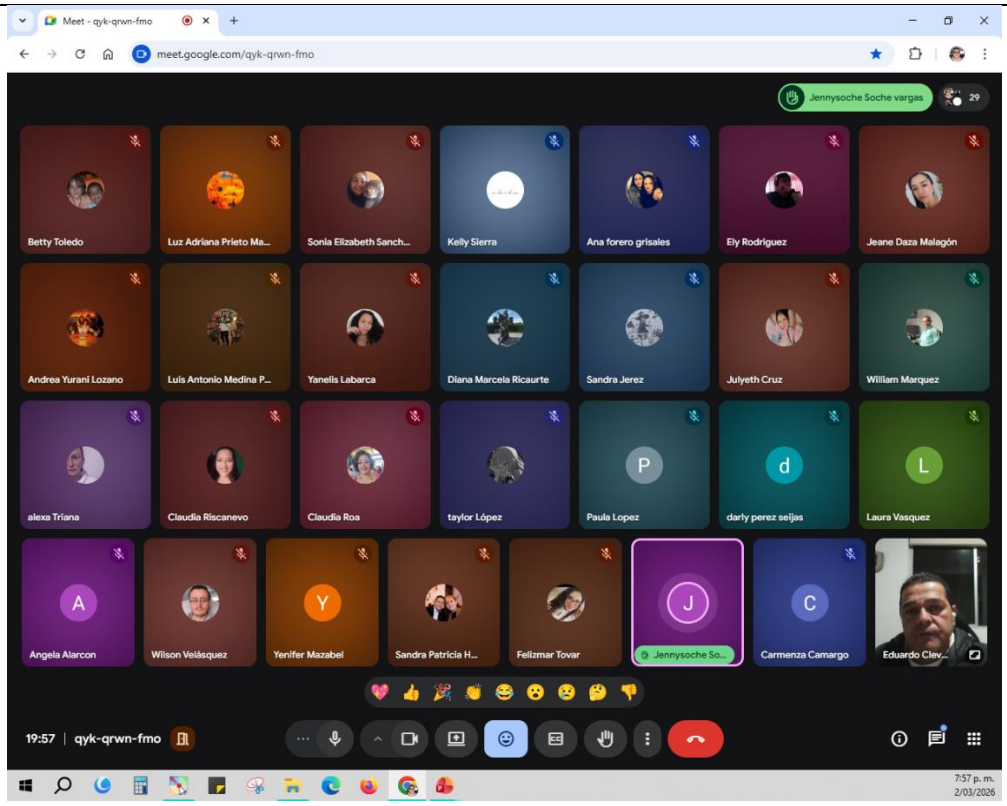
FICHA DE APRENDIZAJE:	3416639 - MARKETING DIGITAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

2/03/26 9:55 Page 1 of 4

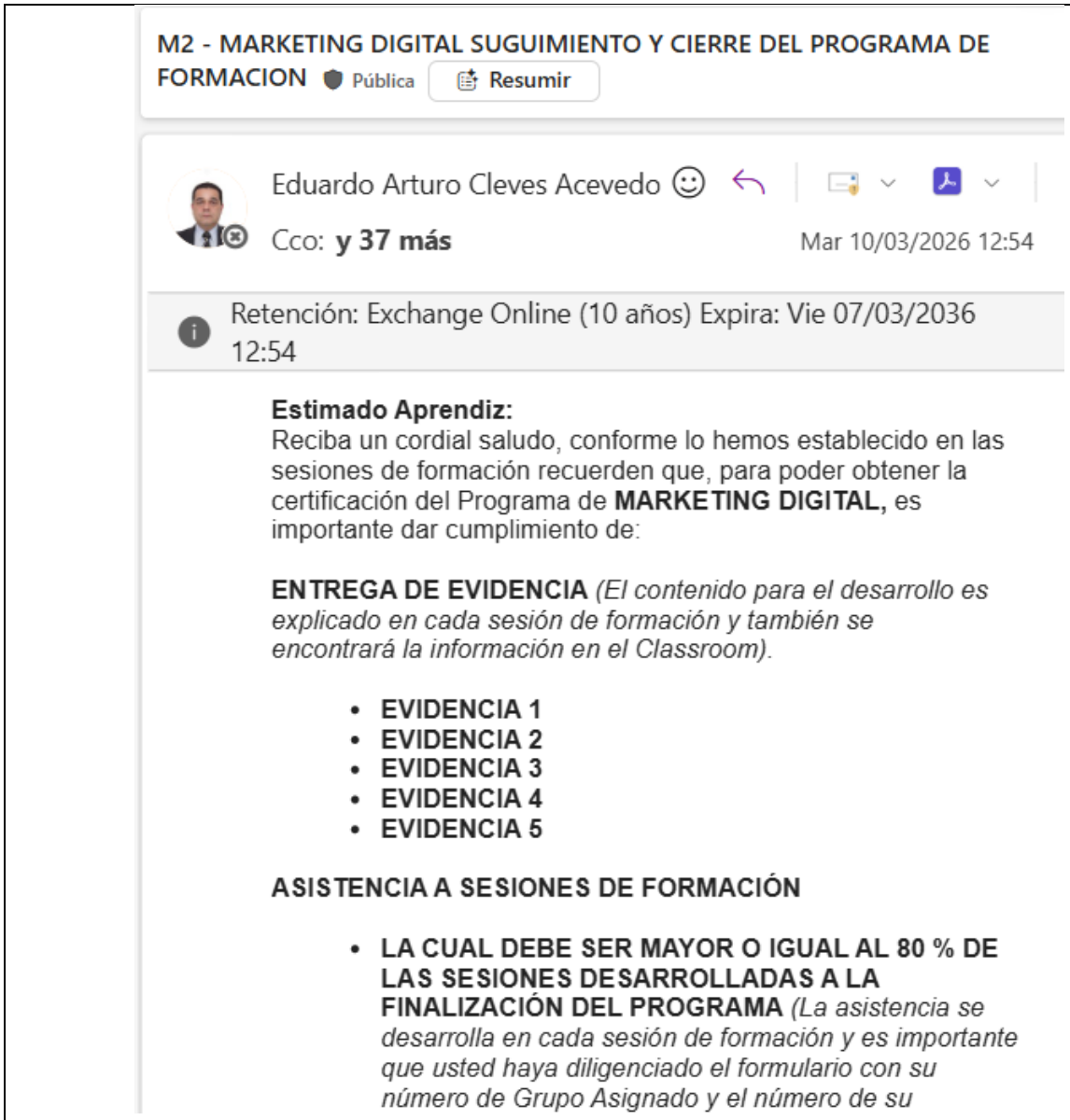
RESULTADOS DE APRENDIZAJE
RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO
RA1 RECONOCER HERRAMIENTAS EN REDES SOCIALES SEGÚN ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE LA MARCA.
RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL
RA2 ESTRUCTURAR CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EN REDES SOCIALES SEGÚN SU OBJETIVO COMERCIAL.
RA3 VALIDAR EL IMPACTO DE LA CAMPAÑA PUBLICITARIA DE ACUERDO CON EL PLAN PROMOCIONAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	24,00

1. No ficha: 3421385
2. Empresa Solicitante: RED DE EMPLEOS
3. Nombre del Curso: MARKETING DIGITAL
4. Número de Aprendices: 36 aprendices
5. Tipo de Población atendida (*según el formato de inscripción*): Adolescente Trabajador Desplazados por la violencia Discapacitados Emprendedores Microempresas
6. Número de horas que se ejecutan durante el mes: 24horas
7. Estado de los Aprendices: Matriculados
8. Modalidad en que se está ejecutando el curso: Presencial apoyado en Tecnología
9. Evidencia:
   a. Captura o fotografía de una sesión del curso, “Imagen legible con fecha”. Sea formación presencial o a través de Teams.



b. Captura de la Atención de Aprendices “Correo electrónico o WhatsApp”. “Imagen legible”.



M2 - MARKETING DIGITAL SUGUIMIENTO Y CIERRE DEL PROGRAMA DE FORMACION Pública Resumir

Eduardo Arturo Cleves Acevedo

Cco: **y 37 más**

Mar 10/03/2026 12:54

Retención: Exchange Online (10 años) Expira: Vie 07/03/2036 12:54

Estimado Aprendiz:
Reciba un cordial saludo, conforme lo hemos establecido en las sesiones de formación recuerden que, para poder obtener la certificación del Programa de **MARKETING DIGITAL,** es importante dar cumplimiento de:

ENTREGA DE EVIDENCIA *(El contenido para el desarrollo es explicado en cada sesión de formación y también se encontrará la información en el Classroom).*

- **EVIDENCIA 1**
- **EVIDENCIA 2**
- **EVIDENCIA 3**
- **EVIDENCIA 4**
- **EVIDENCIA 5**

ASISTENCIA A SESIONES DE FORMACIÓN

- **LA CUAL DEBE SER MAYOR O IGUAL AL 80 % DE LAS SESIONES DESARROLLADAS A LA FINALIZACIÓN DEL PROGRAMA** *(La asistencia se desarrolla en cada sesión de formación y es importante que usted haya diligenciado el formulario con su número de Grupo Asignado y el número de su*

c. Se deben anexar el reporte en excel del centro de calificaciones en donde se identifiquen las evidencias entregadas, calificadas y las asistencias.
CARGADO A SHARE POINT
d. Se debe anexar el reporte de los juicios evaluativos de las fichas que ya terminaron.
CARGADO A SHARE POINT
e. Se debe anexar el reporte de gestión de tiempos del mes que se descarga de Sofia plus.

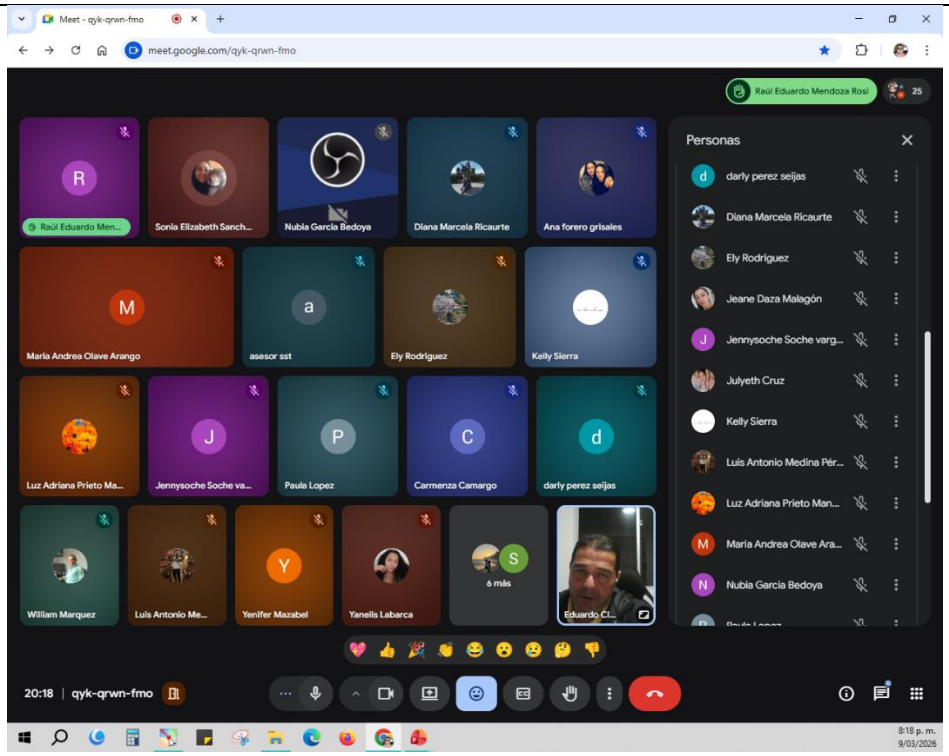
FICHA DE APRENDIZAJE:	3421385 - MARKETING DIGITAL

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

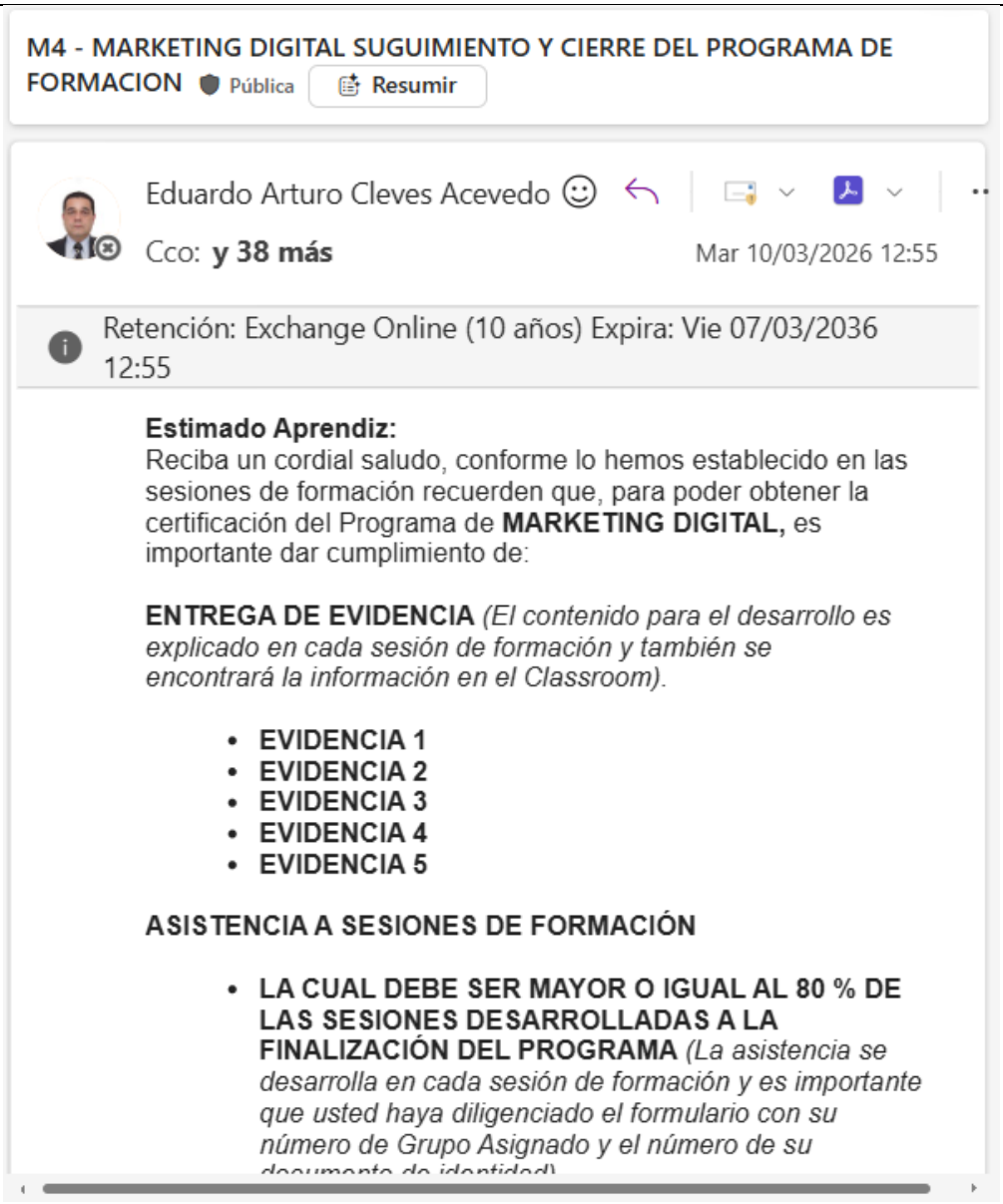
RESULTADOS DE APRENDIZAJE
RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO
RA1 RECONOCER HERRAMIENTAS EN REDES SOCIALES SEGÚN ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE LA MARCA.
RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL
RA2 ESTRUCTURAR CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EN REDES SOCIALES SEGÚN SU OBJETIVO COMERCIAL.
RA3 VALIDAR EL IMPACTO DE LA CAMPAÑA PUBLICITARIA DE ACUERDO CON EL PLAN PROMOCIONAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	24,00

1. No ficha: 3421387
2. Empresa Solicitante: METRO BOGOTA
3. Nombre del Curso: MARKETING DIGITAL
4. Número de Aprendices: 38 aprendices
5. Tipo de Población atendida (*según el formato de inscripción*): Desplazados por la violencia
   Discapacitados Emprendedores Indígenas Microempresas
6. Número de horas que se ejecutan durante el mes: 24 horas
7. Estado de los Aprendices: Matriculados
8. Modalidad en que se está ejecutando el curso: Presencial apoyado en Tecnología
9. Evidencia:
   a. Captura o fotografía de una sesión del curso, “Imagen legible con fecha”. Sea formación presencial o a través de Teams.



b. Captura de la Atención de Aprendices “Correo electrónico o WhatsApp”. “Imagen legible”.



M4 - MARKETING DIGITAL SUGUIMIENTO Y CIERRE DEL PROGRAMA DE FORMACION Pública Resumir

Eduardo Arturo Cleves Acevedo

Cco: **y 38 más**

Mar 10/03/2026 12:55

Retención: Exchange Online (10 años) Expira: Vie 07/03/2036 12:55

Estimado Aprendiz:
Reciba un cordial saludo, conforme lo hemos establecido en las sesiones de formación recuerden que, para poder obtener la certificación del Programa de **MARKETING DIGITAL,** es importante dar cumplimiento de:

ENTREGA DE EVIDENCIA *(El contenido para el desarrollo es explicado en cada sesión de formación y también se encontrará la información en el Classroom).*

- **EVIDENCIA 1**
- **EVIDENCIA 2**
- **EVIDENCIA 3**
- **EVIDENCIA 4**
- **EVIDENCIA 5**

ASISTENCIA A SESIONES DE FORMACIÓN

- **LA CUAL DEBE SER MAYOR O IGUAL AL 80 % DE LAS SESIONES DESARROLLADAS A LA FINALIZACIÓN DEL PROGRAMA** *(La asistencia se desarrolla en cada sesión de formación y es importante que usted haya diligenciado el formulario con su número de Grupo Asignado y el número de su documento de identidad)*

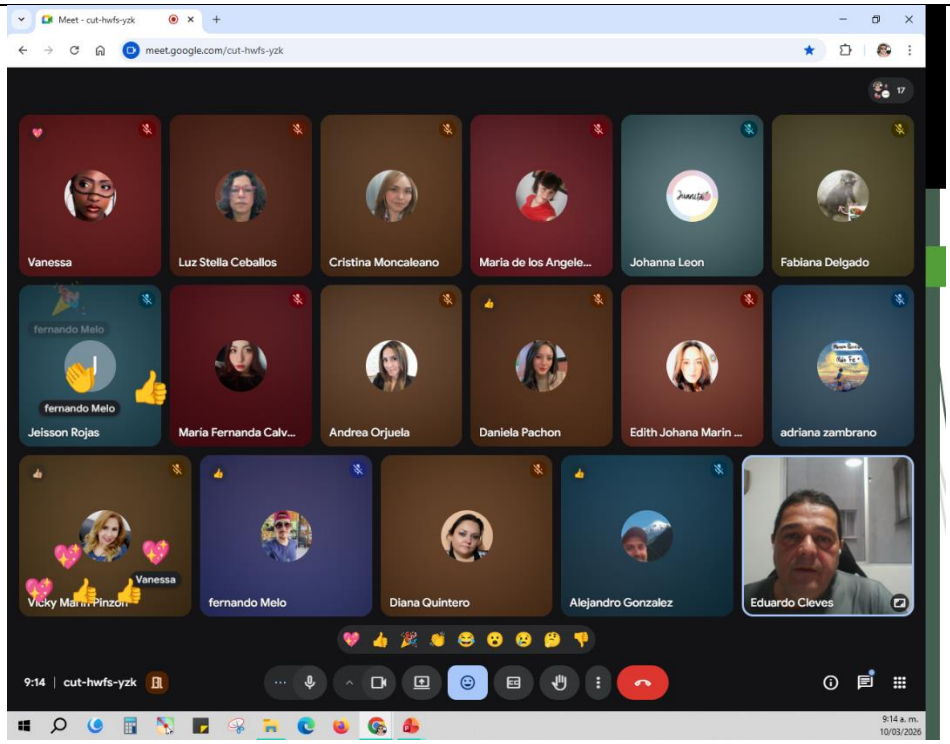
c. Se deben anexar el reporte en excel del centro de calificaciones en donde se identifiquen las evidencias entregadas, calificadas y las asistencias.
CARGADO A SHARE POINT
d. Se debe anexar el reporte de los juicios evaluativos de las fichas que ya terminaron.
CARGADO A SHARE POINT
e. Se debe anexar el reporte de gestión de tiempos del mes que se descarga de Sofia plus.

FICHA DE APRENDIZAJE:	3421387 - MARKETING DIGITAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

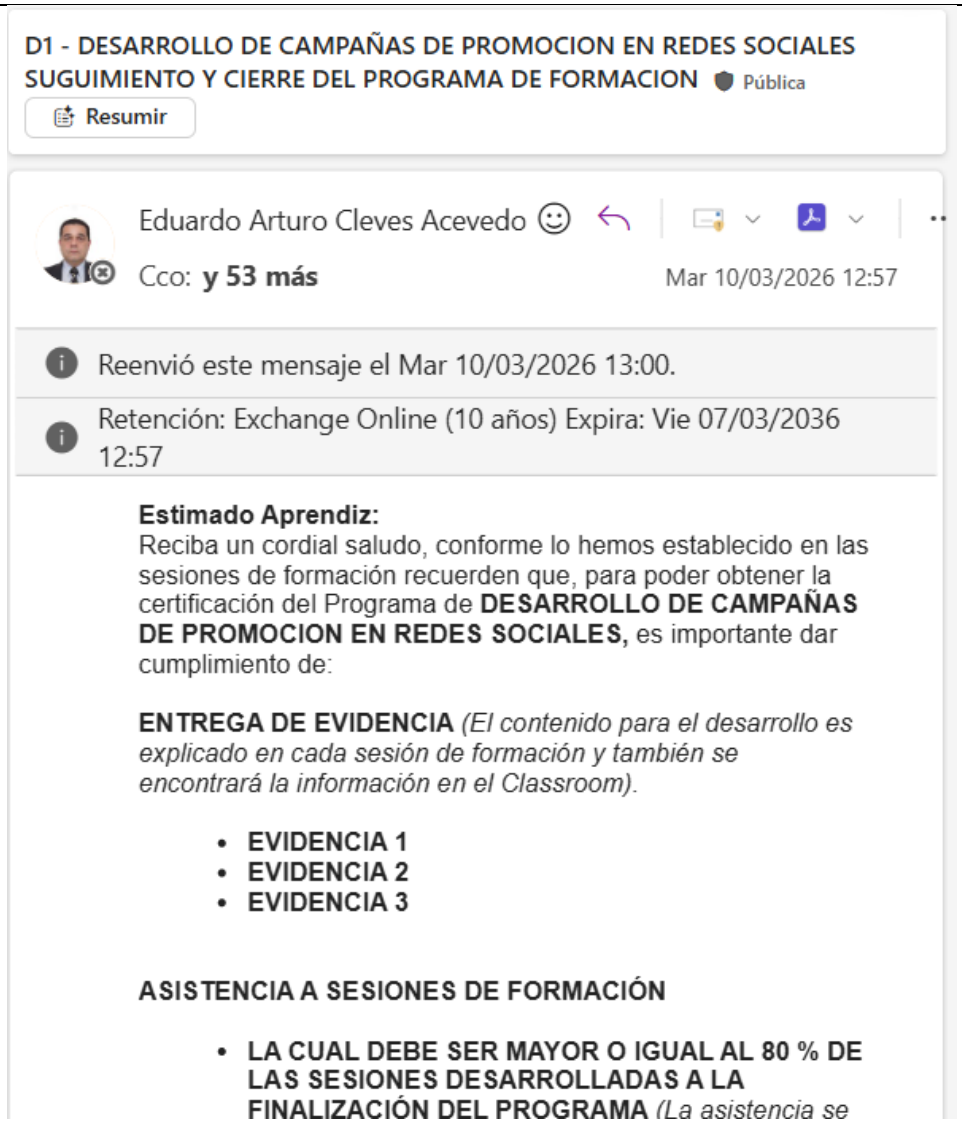
RESULTADOS DE APRENDIZAJE
RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO
RA1 RECONOCER HERRAMIENTAS EN REDES SOCIALES SEGÚN ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE LA MARCA.
RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL
RA2 ESTRUCTURAR CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EN REDES SOCIALES SEGÚN SU OBJETIVO COMERCIAL.
RA3 VALIDAR EL IMPACTO DE LA CAMPAÑA PUBLICITARIA DE ACUERDO CON EL PLAN PROMOCIONAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	24,00

1. No ficha: 3435322
2. Empresa Solicitante: METRO BOGOTA
3. Nombre del Curso: DESARROLLO DE CAMPAÑAS DE PROMOCION EN REDES SOCIALES
4. Número de Aprendices: 45 aprendices
5. Tipo de Población atendida (*según el formato de inscripción*): Afrocolombianos Artesanos Discapacitados Emprendedores Microempresas
6. Número de horas que se ejecutan durante el mes: 40 horas
7. Estado de los Aprendices: Matriculados
8. Modalidad en que se está ejecutando el curso: Presencial apoyado en Tecnología
9. Evidencia:
   a. Captura o fotografía de una sesión del curso, “Imagen legible con fecha”. Sea formación presencial o a través de Teams.



b. Captura de la Atención de Aprendices “Correo electrónico o WhatsApp”. “Imagen legible”.



D1 - DESARROLLO DE CAMPAÑAS DE PROMOCION EN REDES SOCIALES SUGUIMIENTO Y CIERRE DEL PROGRAMA DE FORMACION Pública

Resumir

Eduardo Arturo Cleves Acevedo

Cco: **y 53 más**

Mar 10/03/2026 12:57

Reenvió este mensaje el Mar 10/03/2026 13:00.

Retención: Exchange Online (10 años) Expira: Vie 07/03/2036 12:57

Estimado Aprendiz:
Reciba un cordial saludo, conforme lo hemos establecido en las sesiones de formación recuerden que, para poder obtener la certificación del Programa de **DESARROLLO DE CAMPAÑAS DE PROMOCION EN REDES SOCIALES,** es importante dar cumplimiento de:

ENTREGA DE EVIDENCIA *(El contenido para el desarrollo es explicado en cada sesión de formación y también se encontrará la información en el Classroom).*

- **EVIDENCIA 1**
- **EVIDENCIA 2**
- **EVIDENCIA 3**

ASISTENCIA A SESIONES DE FORMACIÓN

- **LA CUAL DEBE SER MAYOR O IGUAL AL 80 % DE LAS SESIONES DESARROLLADAS A LA FINALIZACIÓN DEL PROGRAMA** *(La asistencia se*

c. Se deben anexar el reporte en excel del centro de calificaciones en donde se identifiquen las evidencias entregadas, calificadas y las asistencias.
CARGADO A SHARE POINT
d. Se debe anexar el reporte de los juicios evaluativos de las fichas que ya terminaron.
CARGADO A SHARE POINT
e. Se debe anexar el reporte de gestión de tiempos del mes que se descarga de Sofia plus.

FICHA DE APRENDIZAJE:	3435322 - DESARROLLO DE CAMPAÑAS DE PROMOCION EN REDES SOCIALES

• 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

RA1 RECONOCER HERRAMIENTAS EN REDES SOCIALES SEGÚN ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE LA MARCA.

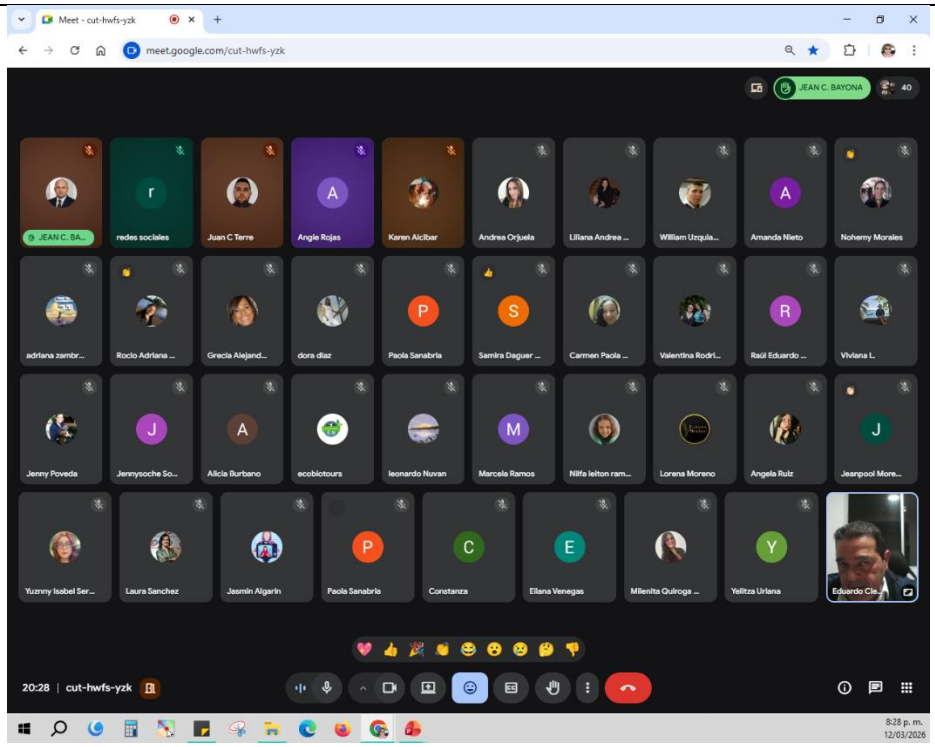
RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL

RA2 ESTRUCTURAR CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EN REDES SOCIALES SEGÚN SU OBJETIVO COMERCIAL.

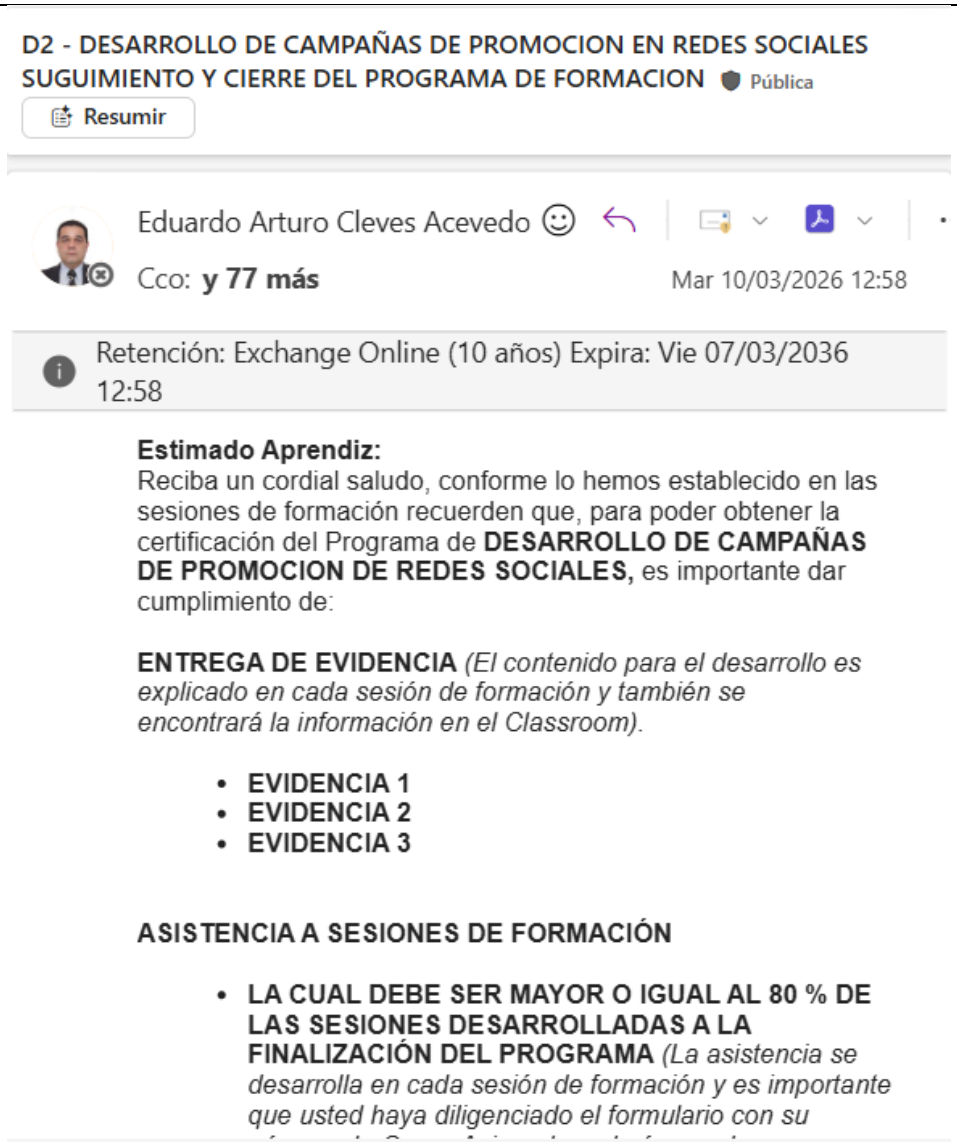
RA3 VALIDAR EL IMPACTO DE LA CAMPAÑA PUBLICITARIA DE ACUERDO CON EL PLAN PROMOCIONAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

1. No ficha: 3435323
2. Empresa Solicitante: METRO BOGOTA
3. Nombre del Curso: DESARROLLO DE CAMPAÑS DE PROMOCION EN REDES SOCIALES
4. Número de Aprendices: 64 aprendices
5. Tipo de Población atendida (*según el formato de inscripción*): Adolescente Trabajador Campesinos Desplazados por la violencia Discapacitados Emprendedores
6. Número de horas que se ejecutan durante el mes: 40 horas
7. Estado de los Aprendices: Matriculados
8. Modalidad en que se está ejecutando el curso: Presencial apoyado en Tecnología
9. Evidencia:
   a. Captura o fotografía de una sesión del curso, “Imagen legible con fecha”. Sea formación presencial o a través de Teams.



b. Captura de la Atención de Aprendices “Correo electrónico o WhatsApp”. “Imagen legible”.



D2 - DESARROLLO DE CAMPAÑAS DE PROMOCION EN REDES SOCIALES SUGUIMIENTO Y CIERRE DEL PROGRAMA DE FORMACION Pública

Resumir

Eduardo Arturo Cleves Acevedo

Cco: **y 77 más**

Mar 10/03/2026 12:58

Retención: Exchange Online (10 años) Expira: Vie 07/03/2036 12:58

Estimado Aprendiz:
Reciba un cordial saludo, conforme lo hemos establecido en las sesiones de formación recuerden que, para poder obtener la certificación del Programa de **DESARROLLO DE CAMPAÑAS DE PROMOCION DE REDES SOCIALES,** es importante dar cumplimiento de:

ENTREGA DE EVIDENCIA *(El contenido para el desarrollo es explicado en cada sesión de formación y también se encontrará la información en el Classroom).*

- **EVIDENCIA 1**
- **EVIDENCIA 2**
- **EVIDENCIA 3**

ASISTENCIA A SESIONES DE FORMACIÓN

- **LA CUAL DEBE SER MAYOR O IGUAL AL 80 % DE LAS SESIONES DESARROLLADAS A LA FINALIZACIÓN DEL PROGRAMA** *(La asistencia se desarrolla en cada sesión de formación y es importante que usted haya diligenciado el formulario con su*

c. Se deben anexar el reporte en excel del centro de calificaciones en donde se identifiquen las evidencias entregadas, calificadas y las asistencias.
CARGADO A SHARE POINT
d. Se debe anexar el reporte de los juicios evaluativos de las fichas que ya terminaron.
CARGADO A SHARE POINT
e. Se debe anexar el reporte de gestión de tiempos del mes que se descarga de Sofia plus.

FICHA DE APRENDIZAJE:	3435323 - DESARROLLO DE CAMPAÑAS DE PROMOCION EN REDES SOCIALES
• 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
RA1 RECONOCER HERRAMIENTAS EN REDES SOCIALES SEGÚN ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE LA MARCA.
RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL
RA2 ESTRUCTURAR CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EN REDES SOCIALES SEGÚN SU OBJETIVO COMERCIAL.
RA3 VALIDAR EL IMPACTO DE LA CAMPAÑA PUBLICITARIA DE ACUERDO CON EL PLAN PROMOCIONAL.

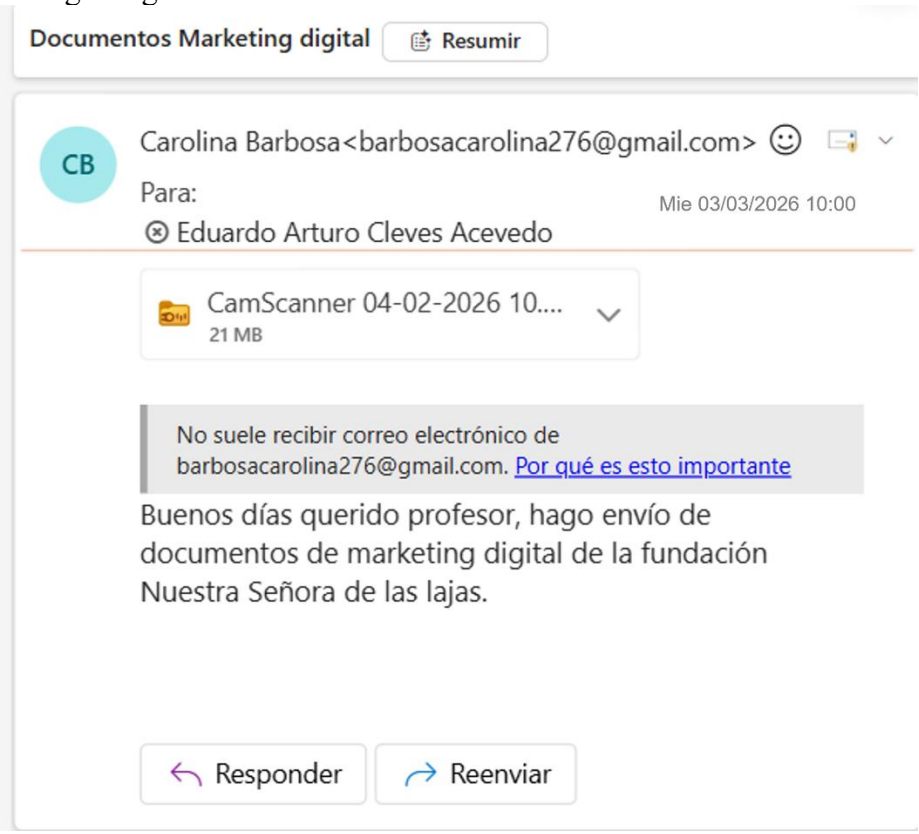
HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	40,00

1. No ficha: 3452118
2. Empresa Solicitante: CENTRO DE ATENCION DISTRITAL PARA LA INCLUSION SOCIAL - CADIS
3. Nombre del Curso: MARKETING DIGITAL
4. Número de Aprendices: 29aprendices
5. Tipo de Población atendida (*según el formato de inscripción*): Jóvenes Vulnerables Elija un elemento. Elija un elemento. Elija un elemento. Elija un elemento.
6. Número de horas que se ejecutan durante el mes: 32 horas
7. Estado de los Aprendices: Matriculados
8. Modalidad en que se está ejecutando el curso: Presencial
9. Evidencia:
   a. Captura o fotografía de una sesión del curso, “Imagen legible con fecha”. Sea formación presencial o a través de Teams.





b. Captura de la Atención de Aprendices “Correo electrónico o WhatsApp”. “Imagen legible”.



c. Se deben anexar el reporte en excel del centro de calificaciones en donde se identifiquen las evidencias entregadas, calificadas y las asistencias. CARGADO A SHARE POINT
d. Se debe anexar el reporte de los juicios evaluativos de las fichas que ya terminaron. EN FORMACIÓN
e. Se debe anexar el reporte de gestión de tiempos del mes que se descarga de Sofia

plus.

FICHA DE APRENDIZAJE:	3452118 - 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

RA1 RECONOCER HERRAMIENTAS EN REDES SOCIALES SEGÚN ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE LA MARCA.

RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL

RA2 ESTRUCTURAR CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EN REDES SOCIALES SEGÚN SU OBJETIVO COMERCIAL.

RA3 VALIDAR EL IMPACTO DE LA CAMPAÑA PUBLICITARIA DE ACUERDO CON EL PLAN PROMOCIONAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	32,00

1. No ficha:
2. Empresa Solicitante:
3. Nombre del Curso:
4. Número de Aprendices: xx aprendices
5. Tipo de Población atendida (*según el formato de inscripción*): Elija un elemento. Elija un elemento. Elija un elemento. Elija un elemento. Elija un elemento.
6. Número de horas que se ejecutan durante el mes: xx horas
7. Estado de los Aprendices: Matriculados
8. Modalidad en que se está ejecutando el curso: Elija un elemento.
9. Evidencia:
   a. Captura o fotografía de una sesión del curso, “Imagen legible con fecha”. Sea formación presencial o a través de Teams.

   b. Captura de la Atención de Aprendices “Correo electrónico o WhatsApp”. “Imagen legible”.

   c. Se deben anexar el reporte en excel del centro de calificaciones en donde se identifiquen las evidencias entregadas, calificadas y las asistencias.

   d. Se debe anexar el reporte de los juicios evaluativos de las fichas que ya terminaron.
   e. Se debe anexar el reporte de gestión de tiempos del mes que se descarga de Sofia plus.

1. No ficha:
2. Empresa Solicitante:
3. Nombre del Curso:
4. Número de Aprendices: xx aprendices
5. Tipo de Población atendida (*según el formato de inscripción*): Elija un elemento. Elija un elemento. Elija un elemento. Elija un elemento. Elija un elemento.
6. Número de horas que se ejecutan durante el mes: xx horas
7. Estado de los Aprendices: Matriculados
8. Modalidad en que se está ejecutando el curso: Elija un elemento.
9. Evidencia:
   a. Captura o fotografía de una sesión del curso, "Imagen legible con fecha". Sea formación presencial o a través de Teams.

   b. Captura de la Atención de Aprendices "Correo electrónico o WhatsApp". "Imagen legible".

   c. Se deben anexar el reporte en excel del centro de calificaciones en donde se identifiquen las evidencias entregadas, calificadas y las asistencias.

   d. Se debe anexar el reporte de los juicios evaluativos de las fichas que ya terminaron.
   e. Se debe anexar el reporte de gestión de tiempos del mes que se descarga de Sofia plus.

1. No ficha:
2. Empresa Solicitante:
3. Nombre del Curso:
4. Número de Aprendices: xx aprendices
5. Tipo de Población atendida (*según el formato de inscripción*): Elija un elemento. Elija un elemento. Elija un elemento. Elija un elemento. Elija un elemento.
6. Número de horas que se ejecutan durante el mes: xx horas
7. Estado de los Aprendices: Matriculados
8. Modalidad en que se está ejecutando el curso: Elija un elemento.
9. Evidencia:
   a. Captura o fotografía de una sesión del curso, "Imagen legible con fecha". Sea formación presencial o a través de Teams.

   b. Captura de la Atención de Aprendices "Correo electrónico o WhatsApp". "Imagen legible".

   c. Se deben anexar el reporte en excel del centro de calificaciones en donde se identifiquen las evidencias entregadas, calificadas y las asistencias.

d. Se debe anexar el reporte de los juicios evaluativos de las fichas que ya terminaron.
e. Se debe anexar el reporte de gestión de tiempos del mes que se descarga de Sofia plus.

1. No ficha:
2. Empresa Solicitante:
3. Nombre del Curso:
4. Número de Aprendices: xx aprendices
5. Tipo de Población atendida (*según el formato de inscripción*): Elija un elemento. Elija un elemento. Elija un elemento. Elija un elemento. Elija un elemento.
6. Número de horas que se ejecutan durante el mes: xx horas
7. Estado de los Aprendices: Matriculados
8. Modalidad en que se está ejecutando el curso: Elija un elemento.
9. Evidencia:
   a. Captura o fotografía de una sesión del curso, "Imagen legible con fecha". Sea formación presencial o a través de Teams.

   b. Captura de la Atención de Aprendices "Correo electrónico o WhatsApp". "Imagen legible".

   c. Se deben anexar el reporte en excel del centro de calificaciones en donde se identifiquen las evidencias entregadas, calificadas y las asistencias.

   d. Se debe anexar el reporte de los juicios evaluativos de las fichas que ya terminaron.
   e. Se debe anexar el reporte de gestión de tiempos del mes que se descarga de Sofia plus.

1. No ficha:
2. Empresa Solicitante:
3. Nombre del Curso:
4. Número de Aprendices: xx aprendices
5. Tipo de Población atendida (*según el formato de inscripción*): Elija un elemento. Elija un elemento. Elija un elemento. Elija un elemento. Elija un elemento.
6. Número de horas que se ejecutan durante el mes: xx horas
7. Estado de los Aprendices: Matriculados
8. Modalidad en que se está ejecutando el curso: Elija un elemento.
9. Evidencia:
   a. Captura o fotografía de una sesión del curso, "Imagen legible con fecha". Sea formación presencial o a través de Teams.

b. Captura de la Atención de Aprendices “Correo electrónico o WhatsApp”. “Imagen legible”.

c. Se deben anexar el reporte en excel del centro de calificaciones en donde se identifiquen las evidencias entregadas, calificadas y las asistencias.

d. Se debe anexar el reporte de los juicios evaluativos de las fichas que ya terminaron.
e. Se debe anexar el reporte de gestión de tiempos del mes que se descarga de Sofia plus.

EDT

a. Anexar captura o fotografía del EDT orientado presencial o a través de Teams.

b. Se debe anexar el reporte de gestión de tiempos del mes que se descarga de Sofia plus
.

Otras autorizadas por el coordinador (reuniones, desarrollo curricular, ferias empresariales)

a. Anexar fotografías o evidencias.

b. Se debe anexar el reporte de gestión de tiempos del mes que se descarga de Sofia plus.

Nota: Se debe hacer cada uno de los puntos por ficha.

Nota aclaratoria: - Como se evidencia en el presente informe-acta, a fecha de hoy 31/03/2026 se ejecutaron 184 horas; notifico que las 0 horas restantes para cumplir las 160 horas del mes se ejecutarán antes del 30 de abril del 2026

CONCLUSIONES

Se evidencia la gestión realizada durante el mes de marzo del 2026.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS			
ACTIVIDAD /DECISIÓN	**FECHA**	**RESPONSABLE**	**FIRMA**
Me comprometo a ejecutar las 0 horas pendientes antes del 30 de abril del 2026	31/03/2026	EDUARDO CLEVES	

ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES		
NOMBRE	**DEPENDENCIA**	**FIRMA**
EDUARDO CLEVES	**Contratista de poblaciones vulnerables**	

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: EDUARDO ARTURO CLEVES ACEVEDO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE SERVICIOS FINANCIEROS

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

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

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3435323 - DESARROLLO DE CAMPAÑAS DE PROMOCION EN REDES SOCIALES

• 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

RA1 RECONOCER HERRAMIENTAS EN REDES SOCIALES SEGÚN ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE LA MARCA.

RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL

RA2 ESTRUCTURAR CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EN REDES SOCIALES SEGÚN SU OBJETIVO COMERCIAL.

RA3 VALIDAR EL IMPACTO DE LA CAMPAÑA PUBLICITARIA DE ACUERDO CON EL PLAN PROMOCIONAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3416639 - 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

RA1 RECONOCER HERRAMIENTAS EN REDES SOCIALES SEGÚN ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE LA MARCA.

RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL

RA2 ESTRUCTURAR CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EN REDES SOCIALES SEGÚN SU OBJETIVO COMERCIAL.

RA3 VALIDAR EL IMPACTO DE LA CAMPAÑA PUBLICITARIA DE ACUERDO CON EL PLAN PROMOCIONAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3421387 - 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

RA1 RECONOCER HERRAMIENTAS EN REDES SOCIALES SEGÚN ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE LA MARCA.

RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL

RA2 ESTRUCTURAR CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EN REDES SOCIALES SEGÚN SU OBJETIVO COMERCIAL.

RA3 VALIDAR EL IMPACTO DE LA CAMPAÑA PUBLICITARIA DE ACUERDO CON EL PLAN PROMOCIONAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3421385 - 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

RA1 RECONOCER HERRAMIENTAS EN REDES SOCIALES SEGÚN ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE LA MARCA.

RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL

RA2 ESTRUCTURAR CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EN REDES SOCIALES SEGÚN SU OBJETIVO COMERCIAL.

RA3 VALIDAR EL IMPACTO DE LA CAMPAÑA PUBLICITARIA DE ACUERDO CON EL PLAN PROMOCIONAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3435322 - DESARROLLO DE CAMPAÑAS DE PROMOCION EN REDES SOCIALES

• 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

RA1 RECONOCER HERRAMIENTAS EN REDES SOCIALES SEGÚN ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE LA MARCA.

RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL

RA2 ESTRUCTURAR CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EN REDES SOCIALES SEGÚN SU OBJETIVO COMERCIAL.

RA3 VALIDAR EL IMPACTO DE LA CAMPAÑA PUBLICITARIA DE ACUERDO CON EL PLAN PROMOCIONAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3452118 - 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

RA1 RECONOCER HERRAMIENTAS EN REDES SOCIALES SEGÚN ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE LA MARCA.

RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL

RA2 ESTRUCTURAR CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EN REDES SOCIALES SEGÚN SU OBJETIVO COMERCIAL.

RA3 VALIDAR EL IMPACTO DE LA CAMPAÑA PUBLICITARIA DE ACUERDO CON EL PLAN PROMOCIONAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 184,00

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: EDUARDO ARTURO CLEVES ACEVEDO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE SERVICIOS FINANCIEROS

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: EDUARDO ARTURO CLEVES ACEVEDO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE SERVICIOS FINANCIEROS

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

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

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3473852 - CREACION DE CONTENIDO DIGITAL PARA REDES SOCIALES

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 CARACTERIZAR LOS ELEMENTOS VISUALES DE LA MARCA DE ACUERDO CON EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS O SERVICIOS.

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

RA2 DESARROLLAR EL CONTENIDO DIGITAL DE ACUERDO CON EL MODELO DE NEGOCIO.

RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL

RA3 VALIDAR EL CONTENIDO DIGITAL DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE COMUNICACIÓN EN REDES SOCIALES.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 36,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3473829 - VENTAS EN SOCIAL MEDIA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Estructurar comunidades virtuales de acuerdo con técnicas de marketing digital y tipo de negocio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1:
DEFINIR NECESIDADES Y COMPORTAMIENTOS DE CLIENTES DIGITALES DE ACUERDO CON CANALES DE VENTAS DE SOCIAL

RA2:
DESARROLLAR ESTRATEGIA DE VENTAS Y DE CONTENIDO DIGITAL DE ACUERDO CON TIPO DE RED SOCIAL.

RA3:
REALIZAR TRANSACCIÓN DIGITAL DE ACUERDO CON MEDIOS DE PAGO DISPONIBLES Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3473851 - CREACION DE CONTENIDO DIGITAL PARA REDES SOCIALES

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 CARACTERIZAR LOS ELEMENTOS VISUALES DE LA MARCA DE ACUERDO CON EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS O SERVICIOS.

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

RA2 DESARROLLAR EL CONTENIDO DIGITAL DE ACUERDO CON EL MODELO DE NEGOCIO.

RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL

RA3 VALIDAR EL CONTENIDO DIGITAL DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE COMUNICACIÓN EN REDES SOCIALES.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 36,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3473828 - VENTAS EN SOCIAL MEDIA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Estructurar comunidades virtuales de acuerdo con técnicas de marketing digital y tipo de negocio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1:
DEFINIR NECESIDADES Y COMPORTAMIENTOS DE CLIENTES DIGITALES DE ACUERDO CON CANALES DE VENTAS DE SOCIAL

RA2:
DESARROLLAR ESTRATEGIA DE VENTAS Y DE CONTENIDO DIGITAL DE ACUERDO CON TIPO DE RED SOCIAL.

RA3:
REALIZAR TRANSACCIÓN DIGITAL DE ACUERDO CON MEDIOS DE PAGO DISPONIBLES Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3452118 - MARKETING DIGITAL

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 CARACTERIZAR LOS ELEMENTOS VISUALES DE LA MARCA DE ACUERDO CON EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS O SERVICIOS.

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

RA2 DESARROLLAR EL CONTENIDO DIGITAL DE ACUERDO CON EL MODELO DE NEGOCIO.

RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL

RA3 VALIDAR EL CONTENIDO DIGITAL DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE COMUNICACIÓN EN REDES SOCIALES.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 152,00

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: EDUARDO ARTURO CLEVES ACEVEDO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE SERVICIOS FINANCIEROS