



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

Mayo de 2026

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol



Generalidades:

- 1) Este formato tiene por objeto dar cuenta de la ejecución mensual que un contratista desarrolla con ocasión de un contrato de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión.
- 2) La acreditación del documento por el contratista brinda al supervisor las herramientas que le permiten verificar la ejecución del contrato para efectos de pago.
- 3) El formato está asociado al Manual de Contratación (GCCON-M-001) y al Manual Supervisión e Interventoría (GCCON-M-002), así como a los procedimientos que rigen la gestión contractual de la entidad.
- 4) Este formato es diligenciado por el contratista y es revisado y aprobado por el supervisor del contrato. De igual forma, también podrá ser suscrito por el ordenador del gasto.
- 5) Su diligenciamiento se debe dar cada vez que se realice un reporte mensual de actividades.
- 6) **El formato no requiere ser impreso.** Sin embargo, debe ser cargado en las plataformas administradas por Colombia Compra Eficiente.
- 7) Este formato, una vez diligenciado, deberá archivar de conformidad con lo establecido en las tablas de retención documental de la entidad.
- 8) El contenido que se encuentra en color diferente a negro, entre paréntesis o con el signo “[]” son orientaciones para el diligenciamiento del formato.
- 9) El formato puede ser modificado en aquellos apartados en que así se indique.
- 10) Las notas internas son situaciones o recomendaciones que se deben tener en cuenta al momento de elaborar el formato. No obstante, las mismas deben ser eliminadas previa impresión o suscripción del mismo.
- 11) Todas las recomendaciones o sugerencias que busquen mejorar el presente documento pueden ser remitidas al correo de la Dirección jurídica del SENA.



CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, **mayo** 29 de 2026

Señor (a)

Rene Gregorio Barbosa Perez

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.8884538 de 2026

Instructor Grado 20

Coordinador Ecosistema Virtual

Barranquilla

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual **mayo** de 2026

Referencia: CO1.PCCNTR.8884538 de 2026

Nicolás Cruz Ríos, identificado con la cédula de ciudadanía No. 80001144 de Bogotá, en mi calidad de Contratista del SENA, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios como **experto temático del ecosistema de recursos educativos Regional Atlántico**, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Un pago correspondiente al mes de **mayo** por un valor de CUATRO MILLONES SEISCIENTOS TREINTA Y CINCO MIL PESOS M/CTE (\$4.635.000)

Plazo: Será hasta el **31** de **agosto** de 2026.

Objeto: Prestar servicios profesionales y de apoyo a la gestión de carácter temporal como experto temático, para elaborar el diseño y desarrollo curricular, así como los diferentes contenidos temáticos, documentos generales, guías, entre otros recursos asociados a programas de formación de la RED COMERCIO Y VENTAS.

Ejecución mensual de actividades

Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Responder de manera diaria y oportuna a las comunicaciones de los integrantes de la línea de	Respuestas diarias y oportuna a las comunicaciones de los diferentes integrantes de la línea de producción y	Evidencia 1: Capturas de pantalla de reuniones y correos.



Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
	producción, del responsable de la línea y/o del responsable de Ecosistema de recursos educativos, y en general por la Dirección de Formación Profesional.	Ecosistema de recursos educativos, así como a las reuniones programadas.	
2	Brindar respaldo desde la función asignada a las acciones orientadas a la planificación, ejecución y fortalecimiento de la formación virtual y distancia del SENA.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
3	Elaborar todos los componentes requeridos que conforman el diseño curricular para los programas de formación virtual y a distancia asignados de conformidad con los procedimientos, orientaciones y lineamientos institucionales y la normatividad vigente para tal fin según el cronograma de trabajo establecido.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
4	Elaborar los ajustes a los contenidos del diseño y desarrollo curricular luego de la verificación técnica y metodológica de los contenidos curriculares de los programas de formación virtual y a distancia asignados de acuerdo con los procedimientos, orientaciones y lineamientos institucionales y la normatividad vigente.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
5	Realizar la entrega del diseño curricular y componentes del desarrollo curricular para los programas de formación virtual y a distancia asignados de conformidad con los procedimientos, orientaciones y lineamientos institucionales y la normatividad vigente dentro de los plazos establecidos según el respectivo plan de trabajo.	Entrega de avances del desarrollo curricular de los cursos Marketing experiencial para posicionamiento y técnicas de venta en negocios sostenibles .	Evidencia 2: Capturas de pantalla de los reportes de entregas.
6	Garantizar la disponibilidad de la información completa en el	Disponibilidad en Sharepoint asignado de los avances del desarrollo curricular	Evidencia 3: Capturas de pantalla de los



Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
	aplicativo dispuesto para este fin de los productos elaborados tanto del diseño curricular como del desarrollo curricular de forma oportuna y con la calidad solicitada, cumpliendo con del plan de trabajo definido.	de los cursos Marketing experiencial para posicionamiento y técnicas de venta en negocios sostenibles .	repositorios en donde se tiene la información.
7	Realizar el análisis y revisión del diseño curricular de los programas asignados para la creación de recursos educativos digitales y adecuación en las modalidades a distancia y virtual.	Análisis del diseño curricular del curso técnicas de venta en negocios sostenibles .	Evidencia 4: Capturas de pantalla de los diseños curriculares u otros materiales que sirvieron para el análisis.
8	Construir contenido de propiedad intelectual para el SENA en los diferentes programas de formación virtual y a distancia, de acuerdo con el contexto y normatividad vigente.	Construcción del contenido de los cursos Marketing experiencial para posicionamiento y técnicas de venta en negocios sostenibles .	Evidencia 5: Capturas de pantalla de la construcción del contenido de los cursos trabajados.
9	Garantizar la construcción de los textos de su autoría o con las correspondientes citaciones de acuerdo con las normas establecidas, en coherencia con el diseño curricular de los programas de formación virtual y a distancia, siguiendo los lineamientos establecidos.	Construcción con textos de mi autoría de los cursos Marketing experiencial para posicionamiento y técnicas de venta en negocios sostenibles .	Evidencia 6: Capturas de pantalla de algunos textos de los CF.
10	Elaborar los elementos correspondientes al procedimiento de desarrollo curricular para los programas asignados, junto con los componentes formativos y demás recursos establecidos para los programas en modalidad a distancia y virtual, incluidas las actividades didácticas, anexos, guiones, formatos, guías de aprendizaje e instrumentos de evaluación, según el contexto, las tendencias, lineamientos, orientaciones y normatividad vigente.	Elaboración de los elementos en el avance del desarrollo curricular de los cursos Marketing experiencial para posicionamiento y técnicas de venta en negocios sostenibles .	Evidencia 7: Capturas de pantalla de los elementos elaborados.



Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
11	Grabar los videos magistrales correspondientes a las explicaciones de los contenidos y procesos que se consideren pertinentes para cada uno de los componentes formativos propuestos, siguiendo las indicaciones y lineamientos establecidos en la producción de recursos educativos digitales.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
12	Trabajar articuladamente con los equipos evaluadores instruccionales y en general con todos los integrantes del ecosistema de recursos educativos digitales, para garantizar la construcción de los recursos educativos digitales propuestas según lineamientos y métricas establecidas.	Asistencia a reuniones con integrantes del ecosistema de recursos educativos.	Evidencia 8: Capturas de asistencia a reuniones.
13	Seguir las orientaciones, lineamientos, métricas y procedimientos establecidos por el equipo de evaluadores instruccionales, atendiendo sugerencias, revisiones y/o correcciones, que garanticen la calidad en los productos entregados.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.	Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación.
14	Participar en procesos de revisión, retroalimentación y actualización, en articulación con los roles necesarios de la línea de producción, tanto de los insumos recibidos como de los productos elaborados, atendiendo los requerimientos respectivos.	Asistencia a reuniones con integrantes del ecosistema de recursos educativos, para la revisión de los insumos recibidos y/o productos elaborados.	Evidencia 9: Capturas de asistencia a reuniones.
15	Realizar las entregas de los productos asignados y/o modificaciones a los recursos, en las fechas pactadas de acuerdo con cronograma de trabajo establecido, haciendo uso de las herramientas dispuestas por el equipo de evaluadores instruccionales, según procedimiento,	Entrega de productos asignados de los cursos Marketing experiencial para posicionamiento y técnicas de venta en negocios sostenibles.	Evidencia 10: Capturas de pantalla de los reportes de entregas.



Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
	atendiendo al proceso de seguimiento.		
16	Asistir y participar en las reuniones y demás jornadas que se programen o sean requeridas por los evaluadores instruccionales, así como aquellas reuniones de seguimiento agendadas por la línea de producción y en general por la Dirección de Formación Profesional.	Asistencia a reuniones con integrantes del ecosistema de recursos educativos.	Evidencia 11: Capturas de asistencia a reuniones.
17	Realizar informes de actividades y demás requeridos por el supervisor y/o la Dirección de Formación Profesional, asociados a los avances de las responsabilidades asignadas con el cronograma de trabajo.	Realización y publicación de informes de los avances y entregas de productos asignados, con forme a seguimiento escrito programado para los miércoles y viernes.	Evidencia 12: Capturas de asistencia a reuniones.
18	Dar cumplimiento con la entrega de productos asignados en los tiempos definidos de acuerdo con el plan de trabajo y/o cronograma establecido por el responsable del equipo o responsable del Ecosistema de recursos educativos.	Entrega de productos asignados de los cursos Marketing experiencial para posicionamiento y técnicas de venta en negocios sostenibles.	Evidencia 13: Capturas de pantalla de los reportes de entregas.

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.	XX	XX	XX	XX
2.	XX	XX	XX	XX

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. **78465734** operador Mi Planilla, aportes en línea referente al mes de **abril** de 2026.

Cordialmente,

Firma

Nicolás Cruz Ríos
Contratista
C.C. No. 80001144

Rene Gregorio Barbosa Perez
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.8884538 de 2026.
Coordinador Ecosistema Virtual



PROCESO					
GESTIÓN CONTRACTUAL					
NOMBRE DEL FORMATO					
EVIDENCIAS DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública		Pública Clasificada		Pública Reservada	

Nicolás Cruz Ríos

Contrato 8884538

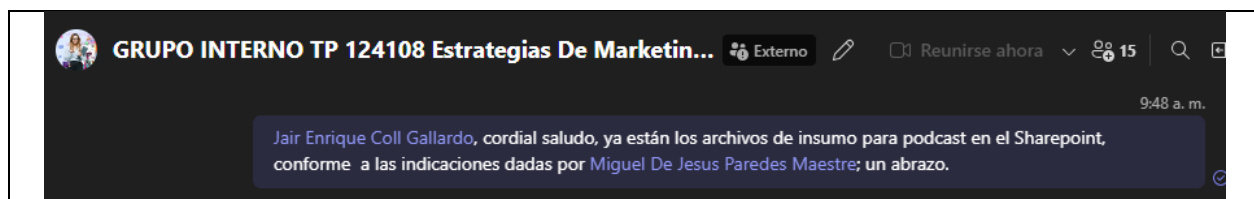
Mes de mayo



Evidencia 1:

Asistencia de reuniones

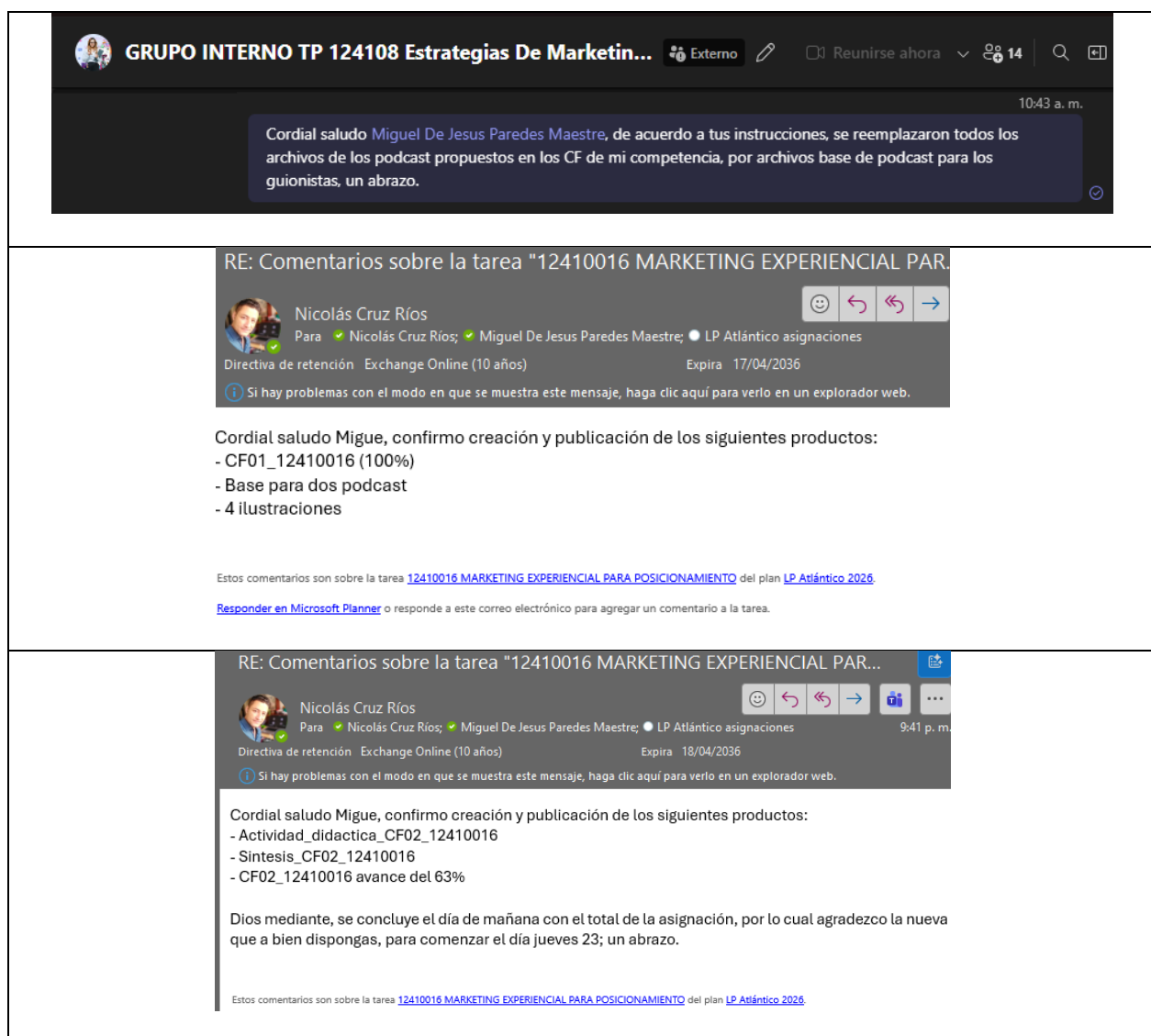
Reunión de seguimiento expertos 	Reunión equipo de aseguramiento de la calidad del centro de formación
Apoyo en carga de completitud en SACES del programa BPO. Carmelo, Roni; se carga la completitud de BPO y se hace el cierre correspondiente de dicha solicitud, ya el caso pasa a análisis del MEN, Dios mediante a fila de asignación de visitas de pares. En el archivo adjunto, el cual es emisión de la plataforma, podrán ver reflejado el archivo de la completitud en la condición de Denominación, quedo atento a lo que más les pueda colaborar, un abrazo.	Reunión de seguimiento LP Atlántico
Reunión de seguimiento expertos 	Apoyo actualización de resultados instrumentos de Autoevaluación del centro Cordial saludo apreciadas, comparto resultados a corte del día de hoy, de los instrumentos de opinión; un abrazo. Apreciado @Roque José Herrera Michel, por favor anexar al repositorio de la regional; un abrazo.
Reunión de seguimiento expertos 	Reunión de seguimiento LP Atlántico



Evidencia 2:

Entrega de productos

Cursos Marketing experiencial para posicionamiento y técnicas de venta en negocios sostenibles.





RE: Comentarios sobre la tarea "12410016 MARKETING EXPERIENCIAL P...



Nicolás Cruz Ríos

Para Nicolás Cruz Ríos; Miguel De Jesus Paredes Maestre; LP Atlántico asignaciones

12:36 p. m.

Directiva de retención Exchange Online (10 años)

Expira 20/04/2036

Si hay problemas con el modo en que se muestra este mensaje, haga clic aquí para verlo en un explorador web.

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:

- CF02_12410016 (100%)
- Base para dos podcast
- 4 ilustraciones

Se deja el CF02 alienado con las últimas indicaciones, se procede a ajustar el CF01 para entregarlo de la misma forma, con esto doy por terminado la asignación del presente programa, a la espera de la nueva.

En tanto llega la nueva asignación, por solicitud de Jair, ajustaré los CF del programa de Moda, afin que queden con forme a las últimas indicaciones, un abrazo.

Estos comentarios son sobre la tarea [12410016 MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO](#) del plan [LP Atlántico 2026](#)

[Responder en Microsoft Planner](#) o responde a este correo electrónico para agregar un comentario a la tarea.



Nicolás Cruz Ríos

27 de abril de 2026 23:55

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:

- Diseño_Virtual_ATVNS
- Planeación_Pedagógica_ATVNS
- Cronograma_ATVNS
- Presentacion_Programa_ATVNS

RE: Comentarios sobre la tarea "DOC_GENERALES_000000 APLICACION ...



Nicolás Cruz Ríos

Para Nicolás Cruz Ríos; Miguel De Jesus Paredes Maestre; LP Atlántico asignaciones

12:05 p. m.

Directiva de retención Exchange Online (10 años)

Expira 26/04/2036

Si hay problemas con el modo en que se muestra este mensaje, haga clic aquí para verlo en un explorador web.

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:

- Actividad_didactica_CF01_ATVNS
- Sintesis_CF01_ATVNS

Estos comentarios son sobre la tarea [DOC_GENERALES_000000 APLICACION DE TECNICAS DE VENTA EN NEGOCIOS SOSTENIBLES](#) del plan [LP Atlántico 2026](#)

[Responder en Microsoft Planner](#) o responde a este correo electrónico para agregar un comentario a la tarea.



RE: Comentarios sobre la tarea "DOC_GENERALES_000000 APLICACION ...

Nicolás Cruz Ríos

Para Nicolás Cruz Ríos; Miguel De Jesus Paredes Maestre; LP Atlántico asignaciones

Directiva de retención Exchange Online (10 años) Expira 1/05/2036

8:43 a. m.

Si hay problemas con el modo en que se muestra este mensaje, haga clic aquí para verlo en un explorador web.

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:

- CF01_ATVNS (100%)

- Base_podcast_01_CF01_ATVNS

- Base_podcast_02_CF01_ATVNS

Estos comentarios son sobre la tarea [DOC_GENERALES_000000 APLICACION DE TECNICAS DE VENTA EN NEGOCIOS SOSTENIBLES](#) del plan [LP Atlántico 2026](#).

[Responder en Microsoft Planner](#) o responde a este correo electrónico para agregar un comentario a la tarea.

DOC_GENERALES_000000 APLICACION DE TECNICAS DE VENT...

Creado 24 abr por Miguel De Jesus Paredes Maestre - Modificado por usted por última vez el Hace 3m

Adaptación presencial a virtual

COMPLEMENTARIA

Asignado a Experto

Nicolás Cruz Ríos

Detalles de la tarea

Datos adjuntos

Comentarios

Chat de tareas

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:

- Actividad_didactica_CF02_ATVNS

- Sintesis_CF012ATVNS

GRUPO INTERNO TP 124108 Estrategias De Marketin...

Externo

Reunirse ahora

9:48 a. m.

Jair Enrique Coll Gallardo, cordial saludo, ya están los archivos de insumo para podcast en el Sharepoint, conforme a las indicaciones dadas por Miguel De Jesus Paredes Maestre; un abrazo.

Nicolás Cruz Ríos 6/05/2026 9:48 a. m.

Jair Enrique Coll Gallardo, cordial saludo, ya están los archivos de insumo para podcast en el Sharepoint, conforme a las indicaciones...

Se hacen y se cargan de nuevo los seis archivos, los cuales quedaron alineados con las nuevas y ultimas indicaciones dadas por Migue; un abrazo.

DOC_GENERALES_000000 APLICACION DE TECNICAS DE VENT...

Creado 24 abr por Miguel De Jesus Paredes Maestre - Modificado por usted por última vez el mar a la(s) 3:38 p.m.

Adaptación presencial a virtual

COMPLEMENTARIA

Asignado a Experto

Nicolás Cruz Ríos

Detalles de la tarea

Datos adjuntos

Comentarios

[NEGOCIOS SOSTENIBLES.docx](#)

Entrega de documentos generados por experto: [2. Desarrollo Curricular](#)

Chat de tareas

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:

- CF02_ATVNS (100%)

- Base_podcast_01_CF02_ATVNS (Para guionista)

- Base_podcast_01_CF02_A TVNS (Para guionista) y tres imágenes

13

GCCON-F-087 V2



Evidencia 3:

Disponibilidad de información

Cursos Marketing experiencial para posicionamiento y técnicas de venta en negocios sostenibles.

Nombre ▾	Modificado ▾	Modificado por ▾
Base_podcast_01_CF10_124108.docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos
Base_podcast_02_CF10_124108.docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos
Base_podcast_01_CF11_124108.docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos
Base_podcast_02_CF11_124108.docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos
Base_podcast_01_CF12_124108.docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos
Base_podcast_02_CF12_124108.docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos
Base_podcast_01_CF01_12410016.docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos
Base_podcast_02_CF01_12410016.docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos
Anexos	6 de abril	Miguel De Jesus Paredes Maestre
Ilustraciones_Creadas	Hace un minuto	Nicolás Cruz Ríos
Recurso audiovisual	hace 5 minutos	Nicolás Cruz Ríos
CF01_12410016.docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos
Actividad_didactica_CF02_12410016.docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos
Sintesis_CF02_12410016.docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos
Anexos	hace 4 minutos	Nicolás Cruz Ríos
CF02_12410016 (63%).docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos



Anexos	El martes a las 21:32	Nicolás Cruz Ríos
Ilustraciones creadas	hace 4 minutos	Nicolás Cruz Ríos
Recurso audiovisual	hace 4 minutos	Nicolás Cruz Ríos
CF02_12410016.docx	hace 5 minutos	Nicolás Cruz Ríos

Base_podcast_01_CF02_12410016.docx	Hace un minuto	Nicolás Cruz Ríos
Base_podcast_02_CF02_12410016.docx	Hace un minuto	Nicolás Cruz Ríos

ECOSISTEMA NACIONAL 2026

Grupo priv

> Documentos Generales

Compartir Copiar vínculo Agregar acceso directo a OneDrive

Todos los docu...

Nombre	Modificado	Modificado por
Cronograma_ATVNS.docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos
Planeación_Pedagógica_ATVNS.xlsx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos
Presentacion_Programa_ATVNS.docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos
Diseño_Virtual_ATVNS.docx	Hace un minuto	Nicolás Cruz Ríos

ECOSISTEMA NACIONAL 2026

Gr

> Componentes Fo... > CF01 > Anexos

Compartir Copiar vínculo Agregar acceso directo a On

Todos los docu...

Nombre	Modificado	Modificado por
Actividad_didactica_CF01_ATVNS.docx	Hace un minuto	Nicolás Cruz Ríos
Sintesis_CF01_ATVNS.docx	Hace un minuto	Nicolás Cruz Ríos



CC

ECOSISTEMA NACIONAL 2026

Grupo

> Componentes Fo... > CF01

Compartir Copiar vínculo Agregar acceso directo a OneDrive

Todos los docu... [Word] [Excel] [PowerPoint] [PDF]

Nombre	Modificado	Modificado por
Anexos	6 de febrero	Miguel De Jesus Paredes
Figuras	Hace un minuto	Nicolás Cruz Ríos
Recurso audiovisual	hace 2 minutos	Nicolás Cruz Ríos
CF01_ATVNS.docx	hace 3 minutos	Nicolás Cruz Ríos

CC

ECOSISTEMA NACIONAL 2026

Grupo

> CF01 > Recurso audiovisual

Compartir Copiar vínculo Agregar acceso directo a OneDrive

Todos los docu... [Word] [Excel] [PowerPoint] [PDF]

Nombre	Modificado	Modificado por
Base_podcast_01_CF01_ATVNS.docx	hace 4 minutos	Nicolás Cruz Ríos
Base_podcast_02_CF01_ATVNS.docx	hace 4 minutos	Nicolás Cruz Ríos

CC

ECOSISTEMA NACIONAL 2026

Gn

> Componentes Fo... > CF02 > Anexos

Compartir Copiar vínculo Agregar acceso directo a OneDrive

Todos los docu... [Word] [Excel] [PowerPoint] [PDF]

Nombre	Modificado	Modificado por
Actividad_didactica_CF02_ATVNS.docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos
Sintesis_CF02_ATVNS.docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos

CC

ECOSISTEMA NACIONAL 2026

Gn

> CF07 > Recurso Audiovisual

Compartir Copiar vínculo Agregar acceso directo a OneDrive

Todos los docu... [Word] [Excel] [PowerPoint] [PDF]

Nombre	Modificado	Modificado por
Base_podcast_01_CF07_124108 (Para guionista).docx	Hace un minuto	Nicolás Cruz Ríos
Base_podcast_02_CF07_124108 (Para guionista).docx	Hace un minuto	Nicolás Cruz Ríos



ECOSISTEMA NACIONAL 2026

Gr

> CF08 > Recurso Audiovisual

Compartir Copiar vínculo Agregar acceso directo a One

Todos los docu...

Nombre	Modificado	Modificado por
Base_podcast_01_CF08_124108 (Para guionista).docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos
Base_podcast_02_CF08_124108 (Para guionista).docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos

ECOSISTEMA NACIONAL 2026

Grup

> CF09 > Recursos audiovisuales

Compartir Copiar vínculo Agregar acceso directo a OneD

Todos los docu...

Nombre	Modificado	Modificado por
Base_podcast_01_CF09_124108 (Para guionista).docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos
Base_podcast_02_CF09_124108 (Para guionista).docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos

ECOSISTEMA NACIONAL 2026

Grupo pri

> CF02 > Recurso audiovisual

Compartir Copiar vínculo Agregar acceso directo a OneDrive

Todos los docu...

Nombre	Modificado	Modificado por
Base_podcast_02_CF02_ATVNS (Para guionista).docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos
Base_podcast_01_CF02_ATVNS (Para guionista).docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos

ECOSISTEMA NACIONAL 2026

Grupo p

> Componentes Fo... > CF02 > Figuras

Compartir Copiar vínculo Agregar acceso directo a OneDrive

Todos los docu...

Nombre	Modificado	Modificado por
Figura_2.png	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos
Figura_5.png	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos
Figura_7.png	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos



CC

ECOSISTEMA NACIONAL 2026

Gru

> Componentes Fo... > CF02

Compartir

Copiar vínculo

Agregar acceso directo a Onel

Todos los docu...

Nombre	Modificado	Modificado por
Anexos	El martes a las 15:33	Nicolás Cruz Ríos
Figuras	Hace un minuto	Nicolás Cruz Ríos
Recurso audiovisual	El martes a las 15:43	Nicolás Cruz Ríos
CF02_ATVNS.docx	Hace unos segundos	Nicolás Cruz Ríos

Evidencia 4:

[Análisis de diseños curriculares](#)

Curso Técnicas de venta en negocios sostenibles.

 Modelo de Mejora Continua	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA CLIENTE RED TECNOLÓGICA VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN	
DISEÑO DE ACCIONES DE FORMACION COMPLEMENTARIA		
CÓDIGO:	DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA	
63110183	APLICACION DE TECNICAS DE VENTA EN NEGOCIOS SOSTENIBLES	
VERSIÓN: 1	SECTOR DEL PROGRAMA: COMERCIO	
Vigencia del Programa	Fecha inicio Programa:	07/12/2022
	Fecha Fin Programa:	El programa aún se encuentra vigente
DURACIÓN MÁXIMA	48 horas	
	En la actualidad Colombia, es el cuarto país más biodiverso del mundo (NATIONAL GEOGRAPHIC, 2020), sin embargo, su sistema productivo está basado en una economía lineal, derivada del positivismo de la primera revolución industrial, la cual consiste en extraer, fabricar, usar, consumir y desechar. Este modelo es insostenible en la actualidad de acuerdo a los desafíos globales como la preservación del medio ambiente. En consecuencia, la última década, este tipo de economía ha traído una serie de inconvenientes para la humanidad; problemas como el cambio climático, escasez ambiental, la crisis en sectores de vital importancia para el desarrollo, como combustibles, alimentos, agua y finalmente al sistema financiero y el conjunto de la economía mundial (Bittencourt, Vieira, & Martins, 2012) han causado un enorme deterioro del medio ambiente. La prevalencia del modelo económico, es decir, la producción, consumo y desecho, ha generado efectos colaterales en los ecosistemas, razón por el cual ha sido de especial importancia	

Evidencia 5:

[Construcción de contenido](#)



Cursos Marketing experiencial para posicionamiento y técnicas de venta en negocios sostenibles.

ANEXO FORMATO COMPONENTE FORMATIVO															
PROGRAMA DE FORMACIÓN		Marketing experiencial para posicionamiento.													
COMPETENCIA	260101047. Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	260101047-01. Aplicar las estrategias de marketing experiencial para el posicionamiento de la marca.												
NÚMERO DEL COMPONENTE FORMATIVO	01														
NOMBRE DEL COMPONENTE FORMATIVO	Fundamentos experienciales.														
BREVE DESCRIPCIÓN	El componente aborda los fundamentos del marketing tradicional y experiencial, integrando emociones, categorías de clientes y decisiones de compra. Permite comprender cómo diseñar estrategias centradas en la experiencia del cliente, fortaleciendo el posicionamiento de marca mediante la articulación de elementos sensoriales, emocionales y estratégicos en contextos reales de mercado.														
Instrucciones para el aprendiz				Esta actividad le permitirá determinar el grado de apropiación de los contenidos del componente formativo Estrategia experiencial. Antes de su realización, se recomienda la lectura del componente formativo mencionado. Es opcional (no es calificable), y puede realizarse todas las veces que se desee. Lea la afirmación de cada ítem y luego señale verdadero o falso según corresponda.											
Nombre de la Actividad				Conceptos en marketing experiencial											
Objetivo de la actividad				Verificar la comprensión de los conceptos, principios y aplicaciones del marketing experiencial mediante la identificación de afirmaciones verdaderas o falsas.											
Texto descriptivo				Lea cada enunciado referente a los temas desarrollados en el componente formativo y elija entre verdadero y falso según corresponda.											
				PREGUNTAS											
Pregunta 1				El marketing experiencial se centra únicamente en el producto ofrecido. Rta(s) correcta(s) (x)											
PROGRAMA DE FORMACIÓN				Marketing experiencial para posicionamiento.											
COMPETENCIA	260101047. Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	260101047-02. Planear las estrategias de marketing experiencial acorde a la marca y sus clientes.												
NÚMERO DEL COMPONENTE FORMATIVO	02														
NOMBRE DEL COMPONENTE FORMATIVO	Estrategia experiencial.														
BREVE DESCRIPCIÓN	Este componente aborda los elementos estratégicos del marketing experiencial, incluyendo proveedores de experiencia, matriz experiencial, dominios de experiencia, storytelling e indicadores de gestión, permitiendo al aprendiz diseñar, implementar y evaluar experiencias coherentes que influyen en la percepción, el comportamiento y la relación del consumidor con la marca en diferentes contextos organizacionales.														



Información general del programa de formación				
Código/versión		Denominación		
00000_V1		Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles		
Duración máxima estimada del aprendizaje – horas	Duración		Nivel formación	Complementaria
	(horas)	(créditos)		
	48	1		
Modalidad	Virtual			
Descripción del programa	El programa “Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles” desarrolla competencias para prospectar clientes según segmentos objetivo y estrategias de venta, integrando principios de sostenibilidad. Aborda la caracterización del consumidor sostenible, considerando necesidades, políticas empresariales y criterios ambientales, fortaleciendo la comprensión del mercado, la prospección y la identificación de oportunidades comerciales en contextos responsables y conscientes.			
	Asimismo, el programa orienta la formulación de propuestas comerciales sostenibles y la validación de la experiencia del cliente, incorporando estándares de bienestar, sustentabilidad, responsabilidad y satisfacción.			

APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA EN NEGOCIOS SOSTENIBLES

FORMATO INFORMACIÓN DEL PROGRAMA

1. PRESENTACIÓN

El programa Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles hace parte de la oferta de formación complementaria del SENA y está orientado a fortalecer las competencias técnicas de los aprendices en la aplicación de estrategias comerciales en contextos sostenibles, a partir de la comprensión del consumidor, el impacto ambiental del consumo y la formulación de propuestas comerciales responsables.

Durante su desarrollo, el aprendiz abordará conceptos relacionados con el desarrollo sostenible, el consumidor verde, el mercado y la prospección, incluyendo sus definiciones, características, tipologías, aplicaciones, principios y marcos normativos. Asimismo, comprenderá la relación entre los hábitos de consumo, las necesidades del cliente y las políticas empresariales, así como el impacto ambiental de los productos y servicios en función de la actividad económica. El enfoque formativo también integra el diseño de propuestas comerciales sostenibles, el uso de certificaciones, las estrategias de comunicación y la validación de la experiencia del cliente, incluyendo procesos de postventa y mejora continua.

El programa promueve la comprensión estructurada de estos elementos como base para la aplicación de técnicas de venta coherentes con los principios de sostenibilidad y las condiciones del mercado, contribuyendo al desarrollo de competencias que responden a la gestión comercial en negocios sostenibles, en coherencia con las necesidades del entorno productivo y los lineamientos institucionales del SENA.

- Nombre del programa: Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles.
- Código: 00000.
- Nivel de formación: complementaria.
- Total horas: 48.
- Modalidad: virtual.

COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE
260101033. Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas.	260101033-01. Caracterizar el perfil del consumidor sostenible de acuerdo con necesidades y política empresarial.	- Objetivos desarrollo sostenible (sostenibilidad) tipos, aplicación y marco normativo. - Consumidor verde: tipos, sostenibilidad, ciclo de vida del producto, ecodiseño, <i>ecofriendly</i>, economía circular. - Mercado: concepto, segmentación, estrategias, procedimiento de identificación, técnicas de selección y de evaluación, variables, proceso de implementación, y tipologías. - Prospección: objetivos, métodos, herramientas y técnicas.	- Describir las características de los objetivos de desarrollo sostenible. - Diferenciar productos ecológicos, orgánicos y biodegradables. - Interpretar mensaje del producto y marca.	- Describe el impacto ambiental en los productos y servicios de acuerdo con la actividad económica. - Comprende el impacto ambiental del consumo de acuerdo con principios de sostenibilidad. - Determina oportunidad de comercialización de negocios sostenibles a partir del contexto local.	A.1. Determinar el perfil del consumidor sostenible considerando hábitos de consumo, necesidades y políticas empresariales.	9	16	Evidencia de Conocimiento: AA1-EV01. Mapa mental sobre el perfil sostenible. Evidencia de Producto: AA1-EV02. Informe argumentativo sobre el perfil del cliente.
	260101033-02. Presentar la propuesta comercial al consumidor sostenible según características del negocio sostenible.	- Bicocomercio (<i>Alocrade</i>): comercio justo - certificación flo - rse: concepto, principios y criterios. - Greenwashing: concepto, características y tipos. - Sellos y certificaciones: concepto, características y diferencias. - Comunicación comercial (<i>etiquetado</i>).	- Integrar principios y criterios del <i>Alocrade</i>: comercio justo - certificación flo, rse. - Interpretar el uso de sellos y certificaciones. - Utilizar herramientas para la comunicación. - Describir atributos de negocios sostenibles.	- Describe los principios y criterios de los negocios sostenibles de acuerdo con políticas nacionales e internacionales. - Diferencia el uso de sellos y certificaciones teniendo en cuenta el beneficio empresarial. - Elabora la propuesta comercial según	AA2. Diseñar una			Evidencia de Conocimiento: AA2-EV01. Documento



SÍNTESIS COMPONENTE FORMATIVO 01 PERFIL DEL CLIENTE	
El Componente Formativo Perfil del cliente ofrece al aprendiz los fundamentos conceptuales y aplicados de la sostenibilidad, el consumidor verde, el mercado y la prospección, permitiendo comprender cómo las decisiones de consumo y las dinámicas comerciales se relacionan con el entorno. A través de estos elementos, se facilita la identificación de características del consumidor sostenible y el análisis de variables que influyen en la toma de decisiones dentro de contextos comerciales responsables. Asimismo, el componente fortalece la capacidad del aprendiz para analizar el mercado, segmentar consumidores y reconocer oportunidades comerciales sostenibles en función del contexto local. Mediante el uso de herramientas, métodos y técnicas de prospección, se promueve la toma de decisiones fundamentadas que integran criterios ambientales, sociales y económicos, contribuyendo al desarrollo de competencias necesarias para la caracterización del cliente y la identificación de oportunidades en negocios sostenibles.	Instrucciones para el aprendiz Esta actividad le permitirá determinar el grado de apropiación de los contenidos del componente formativo Perfil del consumidor. Antes de su realización, se recomienda la lectura del componente formativo mencionado. Es opcional (no es calificable), y puede realizarse todas las veces que se desee. Lea la afirmación de cada ítem y luego señale verdadero o falso según corresponda. Nombre de la Actividad Objetivo de la actividad Texto descriptivo Conceptos claves Verificar la comprensión de los conceptos fundamentales relacionados con sostenibilidad, consumidor verde, mercado y prospección. Lea cada enunciado referente a los temas desarrollados en el componente formativo y elija entre verdadero y falso según corresponda.

ANEXO FORMATO COMPONENTE FORMATIVO																					
<table border="1"><tr><td>PROGRAMA DE FORMACIÓN</td><td colspan="3">Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles.</td></tr><tr><td>COMPETENCIA</td><td>260101033. Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas.</td><td>RESULTADOS DE APRENDIZAJE</td><td>260101033-01. Caracterizar el perfil del consumidor sostenible de acuerdo con necesidades y política empresarial.</td></tr><tr><td>NÚMERO DEL COMPONENTE FORMATIVO</td><td colspan="3">01</td></tr><tr><td>NOMBRE DEL COMPONENTE FORMATIVO</td><td colspan="3">Perfil del consumidor.</td></tr><tr><td>BREVE DESCRIPCIÓN</td><td colspan="3">El componente formativo aborda los fundamentos de la sostenibilidad, el consumidor verde, el mercado y la prospección, orientados a la comprensión del contexto comercial y la identificación de oportunidades en negocios sostenibles, fortaleciendo la toma de decisiones en</td></tr></table>	PROGRAMA DE FORMACIÓN	Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles.			COMPETENCIA	260101033. Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas.	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	260101033-01. Caracterizar el perfil del consumidor sostenible de acuerdo con necesidades y política empresarial.	NÚMERO DEL COMPONENTE FORMATIVO	01			NOMBRE DEL COMPONENTE FORMATIVO	Perfil del consumidor.			BREVE DESCRIPCIÓN	El componente formativo aborda los fundamentos de la sostenibilidad, el consumidor verde, el mercado y la prospección, orientados a la comprensión del contexto comercial y la identificación de oportunidades en negocios sostenibles, fortaleciendo la toma de decisiones en			
PROGRAMA DE FORMACIÓN	Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles.																				
COMPETENCIA	260101033. Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas.	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	260101033-01. Caracterizar el perfil del consumidor sostenible de acuerdo con necesidades y política empresarial.																		
NÚMERO DEL COMPONENTE FORMATIVO	01																				
NOMBRE DEL COMPONENTE FORMATIVO	Perfil del consumidor.																				
BREVE DESCRIPCIÓN	El componente formativo aborda los fundamentos de la sostenibilidad, el consumidor verde, el mercado y la prospección, orientados a la comprensión del contexto comercial y la identificación de oportunidades en negocios sostenibles, fortaleciendo la toma de decisiones en																				

SÍNTESIS COMPONENTE FORMATIVO 02 VENTA SOSTENIBLE	
El Componente Formativo Venta sostenible ofrece al aprendiz herramientas conceptuales y aplicadas para diseñar y comunicar propuestas comerciales sostenibles, integrando biocomercio, certificaciones, comunicación comercial y satisfacción del cliente. A través de estos elementos, se fortalece la capacidad de argumentar valor, responder objeciones y construir relaciones comerciales basadas en la confianza, alineando las decisiones comerciales con principios ambientales, sociales y económicos en diferentes contextos del mercado. Asimismo, el componente permite comprender la importancia del control de la información, el uso de indicadores y la implementación de planes de mejora para optimizar la gestión comercial. Mediante el análisis de herramientas, estrategias y casos aplicados, el aprendiz desarrolla competencias para evaluar resultados, ajustar su propuesta y fortalecer la experiencia del cliente, contribuyendo a la sostenibilidad del negocio y a la toma de decisiones fundamentadas en contextos comerciales dinámicos.	Instrucciones para el aprendiz Esta actividad le permitirá determinar el grado de apropiación de los contenidos del componente formativo Venta sostenible. Antes de su realización, se recomienda la lectura del componente formativo mencionado. Es opcional (no es calificable), y puede realizarse todas las veces que se desee. Lea la afirmación de cada ítem y luego señale verdadero o falso según corresponda. Nombre de la Actividad Objetivo de la actividad Texto descriptivo Conceptos en comercialización sostenible. Verificar la comprensión de los conceptos fundamentales relacionados con comercialización sostenible. Lea cada enunciado referente a los temas desarrollados en el componente formativo y elija entre verdadero y falso según corresponda.

SÍNTESIS COMPONENTE FORMATIVO 02 VENTA SOSTENIBLE	
Diagrama de flujo: Venta sostenible <pre>graph TD A[Inicio] --> B[Conceptos] B --> C[Procesos] C --> D[Resultados] D --> E[Conclusiones] E --> F[Fin]</pre> Diagrama de flujo: Comercialización sostenible <pre>graph TD G[Inicio] --> H[Conceptos] H --> I[Procesos] I --> J[Resultados] J --> K[Conclusiones] K --> L[Fin]</pre>	

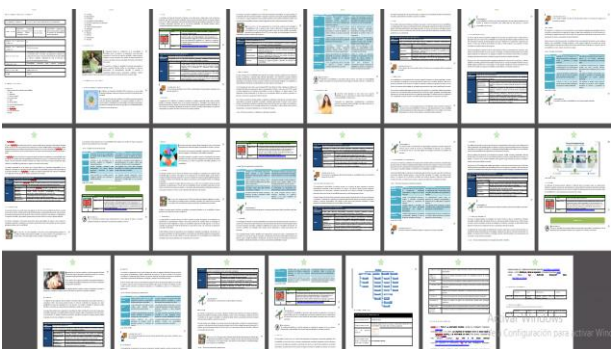
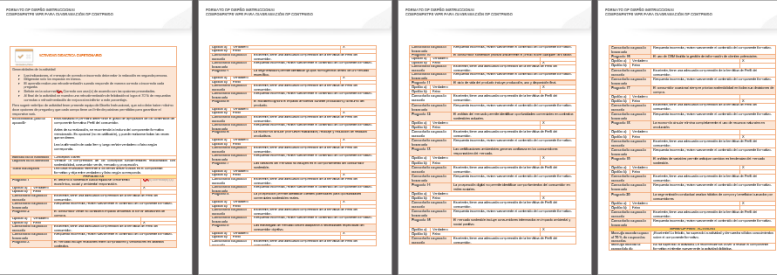


Instrucciones para el aprendiz		Esta actividad le permitirá determinar el grado de apropiación de los contenidos del componente formativo Estrategia experiencial. Antes de su realización, se recomienda la lectura del componente formativo mencionado. Es opcional (no es calificable), y puede realizarse todas las veces que se desee. Lea la afirmación de cada ítem y luego señale verdadero o falso según corresponda.			
Nombre de la Actividad		Conceptos en <i>marketing</i> experiencial			
Objetivo de la actividad		Verificar la comprensión de los conceptos, principios y aplicaciones del <i>marketing</i> experiencial mediante la identificación de afirmaciones verdaderas o falsas.			
Texto descriptivo		Lea cada enunciado referente a los temas desarrollados en el componente formativo y elija entre verdadero y falso según corresponda.			
PREGUNTAS					
Pregunta 1		El <i>marketing</i> experiencial se centra únicamente en el producto ofrecido.		Rta(s) correcta(s) (x)	

PROGRAMA DE FORMACIÓN		Marketing experiencial para posicionamiento.							
COMPETENCIA	260101047. Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	260101047-02. Planear las estrategias de <i>marketing</i> experiencial acorde a la marca y sus clientes.						
NÚMERO DEL COMPONENTE FORMATIVO	02								
NOMBRE DEL COMPONENTE FORMATIVO	Estrategia experiencial.								
BREVE DESCRIPCIÓN	Este componente aborda los elementos estratégicos del <i>marketing</i> experiencial, incluyendo proveedores de experiencia, matriz experiencial, dominios de experiencia, <i>storytelling</i> e indicadores de gestión, permitiendo al aprendiz diseñar, implementar y evaluar experiencias coherentes que influyen en la percepción, el comportamiento y la relación del consumidor con la marca en diferentes contextos organizacionales.								

Información general del programa de formación								
Código/versión	Denominación							
00000_V1	Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles							
Duración máxima estimada del aprendizaje – horas	<i>Duración (horas)</i>	<i>Duración (créditos)</i>	Nivel formación	Complementaria				
	48	1						
Modalidad	Virtual							
Descripción del programa	El programa “Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles” desarrolla competencias para prospectar clientes según segmentos objetivo y estrategias de venta, integrando principios de sostenibilidad. Aborda la caracterización del consumidor sostenible, considerando necesidades, políticas empresariales y criterios ambientales, fortaleciendo la comprensión del mercado, la prospección y la identificación de oportunidades comerciales en contextos responsables y conscientes. Asimismo, el programa orienta la formulación de propuestas comerciales sostenibles y la validación de la experiencia del cliente, incorporando sistemas de información, certificación, reputación y satisfacción.							



ANEXO FORMATO COMPONENTE FORMATIVO			
PROGRAMA DE FORMACIÓN		Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles.	
COMPETENCIA	260101033. Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas.	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	260101033-01. Caracterizar el perfil del consumidor sostenible de acuerdo con necesidades y política empresarial.
NÚMERO DEL COMPONENTE FORMATIVO	01		
NOMBRE DEL COMPONENTE FORMATIVO	Perfil del consumidor.		
BREVE DESCRIPCIÓN	El componente formativo aborda los fundamentos de la sostenibilidad, el consumidor verde, el mercado y la prospección, orientados a la comprensión del contexto comercial y la identificación de oportunidades en negocios sostenibles, fortaleciendo la toma de decisiones en		
			
SÍNTESIS COMPONENTE FORMATIVO 02 VENTA SOSTENIBLE			
El Componente Formativo Venta sostenible ofrece al aprendiz herramientas conceptuales y aplicadas para diseñar y comunicar propuestas comerciales sostenibles, integrando biocomercio, certificaciones, comunicación comercial y satisfacción del cliente. A través de estos elementos, se fortalece la capacidad de argumentar valor, responder objeciones y construir relaciones comerciales basadas en la confianza, alineando las decisiones comerciales con principios ambientales, sociales y económicos en diferentes contextos del mercado. Asimismo, el componente permite comprender la importancia del control de la información, el uso de indicadores y la implementación de planes de mejora para optimizar la gestión comercial. Mediante el análisis de herramientas, estrategias y casos aplicados, el aprendiz desarrolla competencias para evaluar resultados, ajustar su propuesta y fortalecer la experiencia del cliente, contribuyendo a la sostenibilidad del negocio y a la toma de decisiones fundamentadas en contextos comerciales dinámicos.			
Instrucciones para el aprendiz		Esta actividad le permitirá determinar el grado de apropiación de los contenidos del componente formativo Venta sostenible. Antes de su realización, se recomienda la lectura del componente formativo mencionado. Es opcional (no es calificable), y puede realizarse todas las veces que se desee. Lea la afirmación de cada ítem y luego señale verdadero o falso según corresponda.	
Nombre de la Actividad		Conceptos en comercialización sostenible.	
Objetivo de la actividad		Verificar la comprensión de los conceptos fundamentales relacionados con comercialización sostenible.	
Texto descriptivo		Lea cada enunciado referente a los temas desarrollados en el componente formativo y elija entre verdadero y falso según corresponda.	
			
PROGRAMA DE FORMACIÓN		Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles.	
COMPETENCIA	260101033. Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas.	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	260101033-02. Presentar la propuesta comercial al consumidor sostenible según características del negocio sostenible. 260101033-03. Validar la experiencia del cliente de acuerdo con la propuesta de sostenibilidad.
NÚMERO DEL COMPONENTE FORMATIVO	02		
NOMBRE DEL COMPONENTE FORMATIVO	Venta sostenible		
BREVE DESCRIPCIÓN	El componente formativo aborda la aplicación de técnicas de venta en		
			



ESTRATEGIA COMUNICACIONAL COMERCIAL La comunicación comercial es la que se realiza con el propósito de promover o vender un producto o servicio, o de transmitir un mensaje que influya en la percepción, posicionamiento y conducta de un grupo de consumidores. En este sentido, la comunicación comercial es una actividad que se realiza con el propósito de promover o vender un producto o servicio, o de transmitir un mensaje que influya en la percepción, posicionamiento y conducta de un grupo de consumidores. En este sentido, la comunicación comercial es una actividad que se realiza con el propósito de promover o vender un producto o servicio, o de transmitir un mensaje que influya en la percepción, posicionamiento y conducta de un grupo de consumidores. La integración entre equilibrio y equilibrio permite comprender que la comunicación comercial no se trata de un acto de comunicación, sino que consiste en un proceso de comunicación que se realiza con el propósito de promover o vender un producto o servicio, o de transmitir un mensaje que influya en la percepción, posicionamiento y conducta de un grupo de consumidores. En este sentido, la comunicación comercial es una actividad que se realiza con el propósito de promover o vender un producto o servicio, o de transmitir un mensaje que influya en la percepción, posicionamiento y conducta de un grupo de consumidores.	Referencias Castellanos, A. (2013). <i>La comunicación de marca en el siglo XXI</i>. Editorial EBO. Miller, P. & Miller, P. (2015). <i>Directo al marketing</i> (1er ed.). Pearson Educación. Lynch, C. (2005). <i>Comunicación estratégica y creatividad de contenido en las organizaciones</i>. Alianza (Colección de Comunicación, 112), 65-75.	OPTIMIZACIÓN ESTRATEGIA INFORMACIONAL En la era digital, la información es el recurso más valioso que posee una organización. La optimización de la información es el proceso de mejorar la calidad de la información que se genera, almacena, transmite y utiliza en una organización. La optimización de la información es el proceso de mejorar la calidad de la información que se genera, almacena, transmite y utiliza en una organización. La optimización de la información es el proceso de mejorar la calidad de la información que se genera, almacena, transmite y utiliza en una organización. La optimización de la información es el proceso de mejorar la calidad de la información que se genera, almacena, transmite y utiliza en una organización. La optimización de la información es el proceso de mejorar la calidad de la información que se genera, almacena, transmite y utiliza en una organización. La optimización de la información es el proceso de mejorar la calidad de la información que se genera, almacena, transmite y utiliza en una organización.	Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2010). <i>El sistema de información gerencial</i>. Pearson Educación. Miller, P. & Miller, P. (2015). <i>Directo al marketing</i> (1er ed.). Pearson Educación. Wasserman, S. (2010). <i>Marketing estratégico</i>. Alianza. Wasserman, S. (2010). <i>Marketing estratégico</i>. Alianza.
---	---	---	---

Evidencia 7:

Elementos del desarrollo curricular

ANEXO FORMATO COMPONENTE FORMATIVO

PROGRAMA DE FORMACIÓN		Marketing experiencial para posicionamiento.	
COMPETENCIA	260101047. Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	260101047-01. Aplicar las estrategias de marketing experiencial para posicionamiento de la marca.
NÚMERO DEL COMPONENTE FORMATIVO	01		
NOMBRE DEL COMPONENTE FORMATIVO	Fundamentos experienciales.		
BREVE DESCRIPCIÓN	El componente aborda los fundamentos del <i>marketing</i> tradicional y experiencial, integrando emociones, categorías de clientes y decisiones de compra. Permite comprender cómo diseñar estrategias centradas en la experiencia del cliente, fortaleciendo el posicionamiento de marca mediante la articulación de elementos sensoriales, emocionales y estratégicos en contextos reales de mercado.		

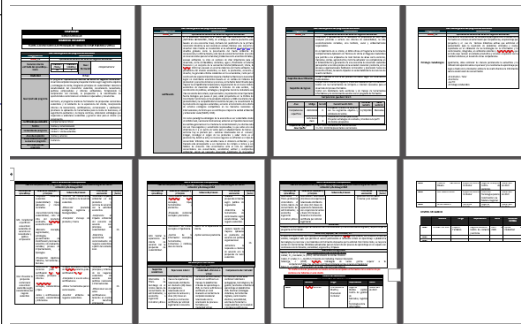
Instrucciones para el aprendiz	Esta actividad le permitirá determinar el grado de apropiación de los contenidos del componente formativo Estrategia experiencial. Antes de su realización, se recomienda la lectura del componente formativo mencionado. Es opcional (no es calificable), y puede realizarse todas las veces que se desee. Lea la afirmación de cada ítem y luego señale verdadero o falso según corresponda.	
Nombre de la Actividad	Conceptos en <i>marketing</i> experiencial	
Objetivo de la actividad	Verificar la comprensión de los conceptos, principios y aplicaciones del <i>marketing</i> experiencial mediante la identificación de afirmaciones verdaderas o falsas.	
Texto descriptivo	Lea cada enunciado referente a los temas desarrollados en el componente formativo y elija entre verdadero y falso según corresponda.	
PREGUNTAS		
Pregunta 1	El <i>marketing</i> experiencial se centra únicamente en el producto ofrecido.	Rta(s) correcta(s) (x)



PROGRAMA DE FORMACIÓN		Marketing experiencial para posicionamiento.	
COMPETENCIA	260101047. Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	260101047-02. Planear las estrategias de marketing experiencial acorde a la marca y sus clientes.
NÚMERO DEL COMPONENTE FORMATIVO	02		
NOMBRE DEL COMPONENTE FORMATIVO	Estrategia experiencial.		
BREVE DESCRIPCIÓN	Este componente aborda los elementos estratégicos del marketing experiencial, incluyendo proveedores de experiencia, matriz experiencial, dominios de experiencia, storytelling e indicadores de gestión, permitiendo al aprendiz diseñar, implementar y evaluar experiencias coherentes que influyen en la percepción, el comportamiento y la relación del consumidor con la marca en diferentes contextos organizacionales.		



Información general del programa de formación				
Código/versión	Denominación			
00000_V1	Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles			
Duración máxima estimada del aprendizaje – horas	Duración (horas)	Duración (créditos)	Nivel formación	Complementaria
	48	1		
Modalidad	Virtual			
Descripción del programa	El programa “Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles” desarrolla competencias para prospectar clientes según segmentos objetivo y estrategias de venta, integrando principios de sostenibilidad. Aborda la caracterización del consumidor sostenible, considerando necesidades, políticas empresariales y criterios ambientales, fortaleciendo la comprensión del mercado, la prospección y la identificación de oportunidades comerciales en contextos responsables y conscientes.			
	Asimismo, el programa orienta la formulación de propuestas comerciales sostenibles y la validación de la experiencia del cliente, incorporando			



APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA EN NEGOCIOS SOSTENIBLES	
FORMATO INFORMACIÓN DEL PROGRAMA	
1. PRESENTACIÓN El programa Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles hace parte de la oferta de formación complementaria del SENA y está orientado a fortalecer las competencias técnicas de los aprendices en la aplicación de estrategias comerciales en contextos sostenibles, a partir de la comprensión del consumidor, el impacto ambiental del consumo y la formulación de propuestas comerciales responsables. Durante su desarrollo, el aprendiz abordará conceptos relacionados con el desarrollo sostenible, el consumidor verde, el mercado y la prospección, incluyendo sus definiciones, características, tipologías, aplicaciones, principios y marcos normativos. Asimismo, comprenderá la relación entre los hábitos de consumo, las necesidades del cliente y las políticas empresariales, así como el impacto ambiental de los productos y servicios en función de la actividad económica. El enfoque formativo también integra el diseño de propuestas comerciales sostenibles, el uso de certificaciones, las estrategias de comunicación y la validación de la experiencia del cliente, incluyendo procesos de postventa y mejora continua. El programa promueve la comprensión estructurada de estos elementos como base para la aplicación de técnicas de venta coherentes con los principios de sostenibilidad y las condiciones del mercado, contribuyendo al desarrollo de competencias que responden a la gestión comercial en negocios sostenibles, en coherencia con las necesidades del entorno productivo y los lineamientos institucionales del SENA. - Nombre del programa: Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles. - Código: 00000. - Nivel de formación: complementaria. - Total horas: 48. - Modalidad: virtual.	

1. PRESENTACIÓN

El programa Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles hace parte de la oferta de formación complementaria del SENA y está orientado a fortalecer las competencias técnicas de los aprendices en la aplicación de estrategias comerciales en contextos sostenibles, a partir de la comprensión del consumidor, el impacto ambiental del consumo y la formulación de propuestas comerciales responsables.

Durante su desarrollo, el aprendiz abordará conceptos relacionados con el desarrollo sostenible, el consumidor verde, el mercado y la prospección, incluyendo sus definiciones, características, tipologías, aplicaciones, principios y marcos normativos. Asimismo, comprenderá la relación entre los hábitos de consumo, las necesidades del cliente y las políticas empresariales, así como el impacto ambiental de los productos y servicios en función de la actividad económica. El enfoque formativo también integra el diseño de propuestas comerciales sostenibles, el uso de certificaciones, las estrategias de comunicación y la validación de la experiencia del cliente, incluyendo procesos de postventa y mejora continua.

El programa promueve la comprensión estructurada de estos elementos como base para la aplicación de técnicas de venta coherentes con los principios de sostenibilidad y las condiciones del mercado, contribuyendo al desarrollo de competencias que responden a la gestión comercial en negocios sostenibles, en coherencia con las necesidades del entorno productivo y los lineamientos institucionales del SENA.

- Nombre del programa: Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles.
- Código: 00000.
- Nivel de formación: complementaria.
- Total horas: 48.
- Modalidad: virtual.

El programa Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles hace parte de la oferta de formación complementaria del SENA y está orientado a fortalecer las competencias técnicas de los aprendices en la aplicación de estrategias comerciales en contextos sostenibles, a partir de la comprensión del consumidor, el impacto ambiental del consumo y la formulación de propuestas comerciales responsables.

Durante su desarrollo, el aprendiz abordará conceptos relacionados con el desarrollo sostenible, el consumidor verde, el mercado y la prospección, incluyendo sus definiciones, características, tipologías, aplicaciones, principios y marcos normativos. Asimismo, comprenderá la relación entre los hábitos de consumo, las necesidades del cliente y las políticas empresariales, así como el impacto ambiental de los productos y servicios en función de la actividad económica. El enfoque formativo también integra el diseño de propuestas comerciales sostenibles, el uso de certificaciones, las estrategias de comunicación y la validación de la experiencia del cliente, incluyendo procesos de postventa y mejora continua.

El programa promueve la comprensión estructurada de estos elementos como base para la aplicación de técnicas de venta coherentes con los principios de sostenibilidad y las condiciones del mercado, contribuyendo al desarrollo de competencias que responden a la gestión comercial en negocios sostenibles, en coherencia con las necesidades del entorno productivo y los lineamientos institucionales del SENA.

- Nombre del programa: Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles.
- Código: 00000.
- Nivel de formación: complementaria.
- Total horas: 48.
- Modalidad: virtual.

El programa Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles hace parte de la oferta de formación complementaria del SENA y está orientado a fortalecer las competencias técnicas de los aprendices en la aplicación de estrategias comerciales en contextos sostenibles, a partir de la comprensión del consumidor, el impacto ambiental del consumo y la formulación de propuestas comerciales responsables.

Durante su desarrollo, el aprendiz abordará conceptos relacionados con el desarrollo sostenible, el consumidor verde, el mercado y la prospección, incluyendo sus definiciones, características, tipologías, aplicaciones, principios y marcos normativos. Asimismo, comprenderá la relación entre los hábitos de consumo, las necesidades del cliente y las políticas empresariales, así como el impacto ambiental de los productos y servicios en función de la actividad económica. El enfoque formativo también integra el diseño de propuestas comerciales sostenibles, el uso de certificaciones, las estrategias de comunicación y la validación de la experiencia del cliente, incluyendo procesos de postventa y mejora continua.

El programa promueve la comprensión estructurada de estos elementos como base para la aplicación de técnicas de venta coherentes con los principios de sostenibilidad y las condiciones del mercado, contribuyendo al desarrollo de competencias que responden a la gestión comercial en negocios sostenibles, en coherencia con las necesidades del entorno productivo y los lineamientos institucionales del SENA.

- Nombre del programa: Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles.
- Código: 00000.
- Nivel de formación: complementaria.
- Total horas: 48.
- Modalidad: virtual.



COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	CARGAR ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE (HORAS)		DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE
						HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE	
260101033. Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas.	260101033-01. Caracterizar el perfil del consumidor sostenible de acuerdo con necesidades y política empresarial.	- Objetivos desarrollo sostenible (sostenibilidad): tipos, aplicación y marco normativo. - Consumidor verde: tipos, sostenibilidad, ciclo de vida del producto, ecoeficiencia, ecoeficiencia, economía circular. - Mercado: concepto, segmentación, estrategias, procedimiento de identificación, técnicas de selección y de evaluación, variables, proceso de implementación, y tipologías. - Prospección: objetivos, métodos, herramientas y técnicas.	- Describe las características de los objetivos de desarrollo sostenible. - Diferenciar productos ecológicos, orgánicos y biodegradables. - Interpretar mensaje del producto y marca.	- Describe el impacto ambiental en los productos y servicios de acuerdo con la actividad económica. - Comprende el impacto ambiental del consumo de acuerdo con principios de sostenibilidad. - Determina oportunidad de comercialización de negocios sostenibles a partir del contexto local.	AA1. Determinar el perfil del consumidor sostenible considerando hábitos de consumo, necesidades y políticas empresariales.	8	16	Evidencia de Conocimiento: AA1-EV01. Mapa mental sobre el perfil sostenible. Evidencia de Producto: AA1-EV02. Informe argumentativo sobre el perfil del cliente.
	260101033-02. Presentar la propuesta comercial al consumidor sostenible según características del negocio sostenible.	- Bio comercio (Acróade), comercio justo - certificación flo - rse: concepto, principios y criterios. - Greenwashing: concepto, características y tipos. - Sellos y certificaciones: concepto, características y diferencias. - Comunicación comercial (Zinceryllig).	- Integrar principios y criterios del Acróade - comercio justo - certificación flo, rse. - Interpretar el uso de sellos y certificaciones. - Utilizar herramientas para la comunicación. - Describir atributos de negocios sostenibles.	- Describe los principios y criterios de los negocios sostenibles de acuerdo con políticas nacionales e internacionales. - Diferencia el uso de sellos y certificaciones teniendo en cuenta el beneficio empresarial. - Elabora la propuesta comercial según	AA2. Diseñar una			Evidencia de Conocimiento: AA2-EV01. Presentación de

SÍNTESIS

COMPONENTE FORMATIVO 01

PERFIL DEL CLIENTE

El Componente Formativo **Perfil del cliente** ofrece al aprendiz los fundamentos conceptuales y aplicados de la sostenibilidad, el consumidor verde, el mercado y la prospección, permitiendo comprender cómo las decisiones de consumo y las dinámicas comerciales se relacionan con el entorno. A través de estos elementos, se facilita la identificación de características del consumidor sostenible y el análisis de variables que influyen en la toma de decisiones dentro de contextos comerciales responsables.

Asimismo, el componente fortalece la capacidad del aprendiz para analizar el mercado, segmentar consumidores y reconocer oportunidades comerciales sostenibles en función del contexto local. Mediante el uso de herramientas, métodos y técnicas de prospección, se promueve la toma de decisiones fundamentadas que integran criterios ambientales, sociales y económicos, contribuyendo al desarrollo de competencias necesarias para la caracterización del cliente y la identificación de oportunidades en negocios sostenibles.

Instrucciones para el aprendiz

Esta actividad le permitirá determinar el grado de apropiación de los contenidos del componente formativo Perfil del consumidor.

Antes de su realización, se recomienda la lectura del componente formativo mencionado. Es opcional (no es calificable), y puede realizarse todas las veces que se desee.

Lea la afirmación de cada ítem y luego señale verdadero o falso según corresponda.

Nombre de la Actividad

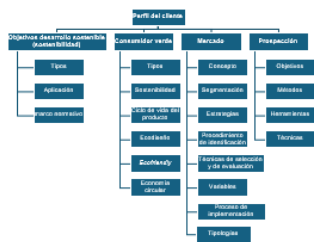
Conceptos claves

Objetivo de la actividad

Verificar la comprensión de los conceptos fundamentales relacionados con sostenibilidad, consumidor verde, mercado y prospección.

Texto descriptivo

Lea cada enunciado referente a los temas desarrollados en el componente formativo y elija entre verdadero y falso según corresponda.



ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE
AA1. Determinar el perfil del consumidor sostenible considerando hábitos de consumo, necesidades y políticas empresariales.	AA2. Diseñar una		

ANEXO FORMATO COMPONENTE FORMATIVO

PROGRAMA DE FORMACIÓN	Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles.		
COMPETENCIA	260101033. Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas.	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	260101033-01. Caracterizar el perfil del consumidor sostenible de acuerdo con necesidades y política empresarial.
NÚMERO DEL COMPONENTE FORMATIVO	01		
NOMBRE DEL COMPONENTE FORMATIVO	Perfil del consumidor.		
BREVE DESCRIPCIÓN	El componente formativo aborda los fundamentos de la sostenibilidad, el consumidor verde, el mercado y la prospección, orientados a la comprensión del contexto comercial y la identificación de oportunidades en negocios sostenibles, fortaleciendo la toma de decisiones en		



SÍNTESIS

COMPONENTE FORMATIVO 02

VENTA SOSTENIBLE

El Componente Formativo Venta sostenible ofrece al aprendiz herramientas conceptuales y aplicadas para diseñar y comunicar propuestas comerciales sostenibles, integrando biocomercio, certificaciones, comunicación comercial y satisfacción del cliente. A través de estos elementos, se fortalece la capacidad de argumentar valor, responder objeciones y construir relaciones comerciales basadas en la confianza, alineando las decisiones comerciales con principios ambientales, sociales y económicos en diferentes contextos del mercado.

Asimismo, el componente permite comprender la importancia del control de la información, el uso de indicadores y la implementación de planes de mejora para optimizar la gestión comercial. Mediante el análisis de herramientas, estrategias y casos aplicados, el aprendiz desarrolla competencias para evaluar resultados, ajustar su propuesta y fortalecer la experiencia del cliente, contribuyendo a la sostenibilidad del negocio y a la toma de decisiones fundamentadas en contextos comerciales dinámicos.

Instrucciones para el aprendiz

Esta actividad le permitirá determinar el grado de apropiación de los contenidos del componente formativo Venta sostenible.

Antes de su realización, se recomienda la lectura del componente formativo mencionado. Es opcional (no es calificable), y puede realizarse todas las veces que se desee.

Lea la afirmación de cada ítem y luego señale verdadero o falso según corresponda.

Nombre de la Actividad

Objetivo de la actividad

Texto descriptivo

Conceptos en comercialización sostenible.

Verificar la comprensión de los conceptos fundamentales relacionados con comercialización sostenible.

Lea cada enunciado referente a los temas desarrollados en el componente formativo y elija entre verdadero y falso según corresponda.

Diagrama de flujo de la estrategia de comunicación comercial.

Diagrama de flujo de la estrategia de comunicación comercial.

Diagrama de flujo de la estrategia de comunicación comercial.

Diagrama de flujo de la estrategia de comunicación comercial.

PROGRAMA DE FORMACIÓN

Aplicación de técnicas de venta en negocios sostenibles.

COMPETENCIA

260101033. Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

260101033-02. Presentar la propuesta comercial al consumidor sostenible según características del negocio sostenible.
260101033-03. Validar la experiencia del cliente de acuerdo con la propuesta de sostenibilidad.

NÚMERO DEL COMPONENTE FORMATIVO

02

NOMBRE DEL COMPONENTE FORMATIVO

Venta sostenible

El componente formativo aborda la aplicación de técnicas de venta en

ESTRATEGIA COMUNICACIONAL COMERCIAL

La comunicación comercial ha dejado de ser una función orientada únicamente a transmitir información sobre productos o servicios para convertirse en un componente estratégico que articula propósito, posicionamiento y construcción de valor dentro de los mercados contemporáneos. En entornos caracterizados por la saturación informativa y la competencia extendida entre marcas, las organizaciones requieren herramientas capaces de generar diferenciación significativa y vincular emocionalmente sostenibles con sus públicos. En este contexto, el **diálogo** adquiere relevancia al permitir establecer vínculos sostenibles que construyen confianza, coherencia con expectativas, y fortalece la credibilidad de la comunicación al permitir la construcción de una narrativa coherente y transparente, alineada con los valores de la organización. Por tanto, el **diálogo** se convierte en una herramienta de comunicación estratégica que refuerza la información que se transmite hacia dentro de la organización comercial, ya que genera cohesión, claridad, mensajes y fortalecimiento estratégico necesario para garantizar sostenibilidad en la relación empresarial y la lealtad del consumidor. La relación entre ambos elementos evidencia que la comunicación efectiva depende tanto de la construcción sólida del mensaje como de la capacidad relacional que orienta su desarrollo.

La integración entre **diálogo** y **diálogo** permite comprender que la comunicación comercial no es un fin en sí misma, sino un vehículo para construir relaciones sostenibles y generar valor compartido. Este enfoque integral, centrado en el diálogo estratégico de la comunicación, fortalece la coherencia del mensaje, coherencia relacional y fortalece la credibilidad de la marca. Esta relación resulta especialmente relevante en organizaciones que comunican propuestas sostenibles, ya que el **diálogo** permite validar la sostenibilidad social. Cuando la marca transmite mensajes de responsabilidad social o ambiental, es fundamental que estos mensajes estén respaldados por acciones concretas y transparentes. Por lo contrario, una comunicación no sustentada sobre fundamentos claros, honestos y transparentes de sostenibilidad puede generar desconfianza y afectar la reputación de la marca.

Desde una perspectiva aplicada, la comunicación comercial estratégica requiere desarrollarse en procesos de segmentación, selección y uso de canales estratégicos. Las empresas deben implementar canales digitales, análisis de comportamiento y métodos de interacción para evaluar la efectividad de sus mensajes y ajustar sus estrategias según el contexto del mercado. En este proceso, el **diálogo** permite adaptar el discurso comercial a distintos contextos, considerando la diversidad de audiencias, canales de comunicación y canales digitales, coherencia y estrategia dentro de la organización. Esta integración fortalece la atracción entre propuestas de valor, coherencia del mensaje y posicionamiento comercial, generando mayor credibilidad en la relación con el mercado. En consecuencia, la comunicación comercial sostenible es un diálogo integral que fortalece la percepción y confianza del consumidor en la comunicación de confianza, credibilidad y sostenibilidad empresarial. La capacidad de construir una narrativa coherente y transparente fortalece la credibilidad, evita que fortalezca la percepción organizacional en escenarios altamente competitivos y dinámicos.

Referencias

Castell Martínez, A. (2016). La comunicación de marca en el siglo XXI. Editorial UOC.
Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). Dirección de marketing (10ª ed.). Pearson Educación.
Lorenzo, C. (2020). Comunicación estratégica y marketing de contenidos en las organizaciones. *Revista Iberoamericana de Comunicación*, 10(2), 45-62.

OPTIMIZACIÓN ESTRATEGIA INFORMACIONAL

En los entornos empresariales contemporáneos, el control de la información se ha convertido en un factor clave para la sostenibilidad comercial. La capacidad de gestionar y analizar datos relevantes y estratégicos ha transformado la información en un recurso estratégico que puede impulsar directamente la calidad de las decisiones. En este contexto, el **diálogo** adquiere relevancia como un mecanismo relacional orientado a compartir conocimientos, validar procesos, fortalecer la coherencia estratégica de la organización. Los datos se convierten en recursos estratégicos, permitiendo la toma de decisiones informadas y la gestión de la sostenibilidad de la organización. Cuando las organizaciones definen comunicaciones en sus canales de diálogo, analizan y optimizan los datos, fortalecen la precisión de las decisiones comerciales y la coherencia de sus estrategias. Por este motivo, la mejora de los canales de diálogo fortalece la relación con el consumidor, genera confianza y credibilidad comercial, fortaleciendo la sostenibilidad empresarial y la competitividad del negocio.

La implementación de canales de diálogo dentro del control de la información requiere integrar canales tradicionales, digitales y estratégicos que permitan comprender mejor la información. El **diálogo** fortalece la sostenibilidad relacional, evita que permita mejorar la calidad del diálogo, fortaleciendo la sostenibilidad relacional. El **diálogo** fortalece la sostenibilidad relacional, fortaleciendo la sostenibilidad relacional. A partir de esto, las acciones de mejora deben fortalecer coherencia relacional, credibilidad, sostenibilidad y fortalecimiento de la sostenibilidad de la organización. Las decisiones empresariales, fortalecidas como **diálogo** estratégico, fortalecen **diálogo** y fortalecimiento de la sostenibilidad de la organización. En consecuencia, la sostenibilidad de la organización depende de la capacidad de gestionar y analizar datos relevantes y estratégicos. Por este motivo, la mejora de los canales de diálogo fortalece la relación con el consumidor, genera confianza y credibilidad comercial, fortaleciendo la sostenibilidad empresarial y la competitividad del negocio.

La integración del plan de mejora dentro de los procesos de control de la información fortalece la sostenibilidad relacional y fortalece la sostenibilidad relacional. Las empresas que fortalecen relaciones sostenibles de diálogo fortalecen la sostenibilidad relacional. El **diálogo** fortalece la sostenibilidad relacional, fortaleciendo la sostenibilidad relacional. En consecuencia, la sostenibilidad de la organización depende de la capacidad de gestionar y analizar datos relevantes y estratégicos. Por este motivo, la mejora de los canales de diálogo fortalece la relación con el consumidor, genera confianza y credibilidad comercial, fortaleciendo la sostenibilidad empresarial y la competitividad del negocio.

Referencias

Castell Martínez, A. (2016). La comunicación de marca en el siglo XXI. Editorial UOC.
Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). Dirección de marketing (10ª ed.). Pearson Educación.
Lorenzo, C. (2020). Comunicación estratégica y marketing de contenidos en las organizaciones. *Revista Iberoamericana de Comunicación*, 10(2), 45-62.

Evidencia 8:

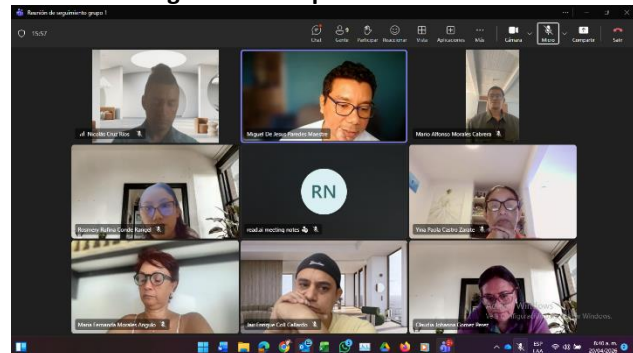
Trabajo articulado

29

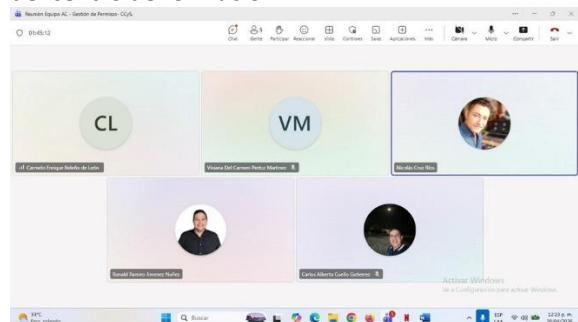
GCCON-F-087 V2



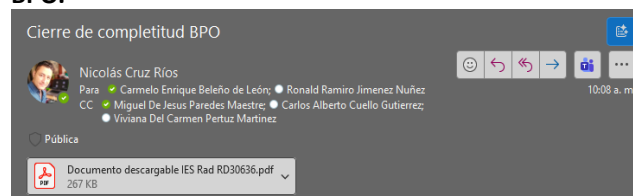
Reunión de seguimiento expertos



Reunión equipo de aseguramiento de la calidad del centro de formación



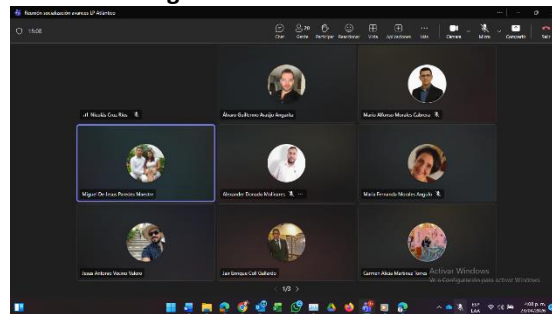
Apoyo en carga de completitud en SACES del programa BPO.



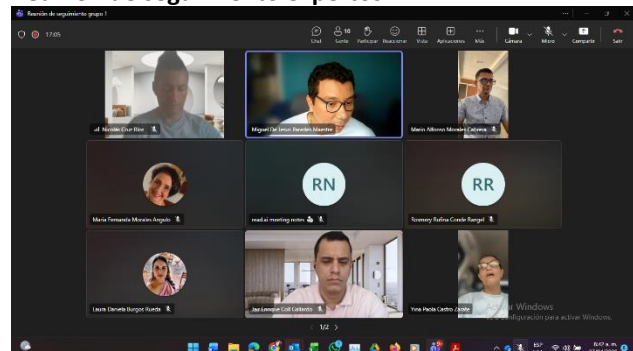
Carmelo, Roni; se carga la completitud de BPO y se hace el cierre correspondiente de dicha solicitud, ya el caso pasa a análisis del MEN, Dios mediante a fila de asignación de visitas de pares.

En el archivo adjunto, el cual es emisión de la plataforma, podrán ver reflejado el archivo de la completitud en la condición de Denominación, quedo atento a lo que más les pueda colaborar, un abrazo.

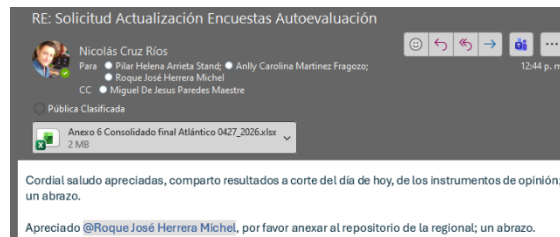
Reunión de seguimiento LP Atlántico



Reunión de seguimiento expertos



Apoyo actualización de resultados instrumentos de Autoevaluación del centro



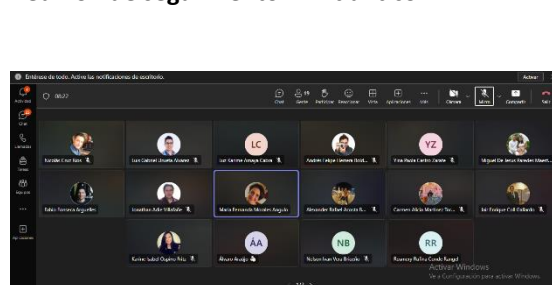
Cordial saludo apreciadas, comparto resultados a corte del día de hoy, de los instrumentos de opinión; un abrazo.

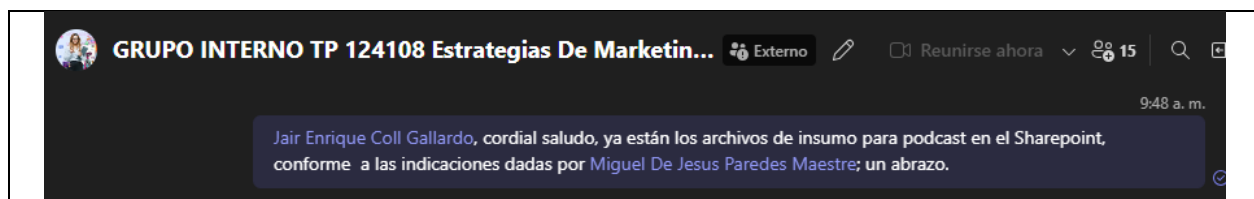
Apreciado @Roque José Herrera Michel, por favor anexar al repositorio de la regional; un abrazo.

Reunión de seguimiento expertos



Reunión de seguimiento LP Atlántico





Evidencia 9:

Procesos de revisión

Reunión de seguimiento expertos

Reunión equipo de aseguramiento de la calidad del centro de formación

Apoyo en carga de completitud en SACES del programa BPO.

Cierre de completitud BPO

Nicolás Cruz Ríos

Para: ● Carmelo Enrique Beleño de León; ● Ronald Ramiro Jimenez Nuñez
CC: ● Miguel De Jesus Paredes Maestre; ● Carlos Alberto Cuello Gutierrez; ● Viviana Del Carmen Pertuz Martinez

Documento descargable IES Rad RD30636.pdf
267 KB

10:08 a. m.

En el archivo adjunto, el cual es emisión de la plataforma, podrán ver reflejado el archivo de la completitud en la condición de Denominación, quedo atento a lo que más les pueda colaborar, un abrazo.

Reunión de seguimiento LP Atlántico

Apoyo actualización de resultados instrumentos de Autoevaluación del centro

RE: Solicitud Actualización Encuestas Autoevaluación

Nicolás Cruz Ríos

Para: ● Pilar Helena Arrieta Stand; ● Anily Carolina Martinez Fragozo;
● Rique José Herrera Michel
CC: ● Miguel De Jesus Paredes Maestre

Anexo 5 Consolidado final Atlántico 0427_2026.xlsx
2 MB

Cordial saludo apreciadas, comparto resultados a corte del día de hoy, de los instrumentos de opinión; un abrazo.

Apreciado @Roque José Herrera Michel, por favor anexar al repositorio de la regional; un abrazo.



Reunión de seguimiento expertos

Reunión de seguimiento LP Atlántico

GRUPO INTERNO TP 124108 Estrategias De Marketin... Externo Reunirse ahora 15 9:48 a. m.

Jair Enrique Coll Gallardo, cordial saludo, ya están los archivos de insumo para podcast en el Sharepoint, conforme a las indicaciones dadas por Miguel De Jesus Paredes Maestre; un abrazo.

Evidencia 10:

Entrega de productos asignados

GRUPO INTERNO TP 124108 Estrategias De Marketin... Externo Reunirse ahora 14 10:43 a. m.

Cordial saludo Miguel De Jesus Paredes Maestre, de acuerdo a tus instrucciones, se reemplazaron todos los archivos de los podcast propuestos en los CF de mi competencia, por archivos base de podcast para los guionistas, un abrazo.

RE: Comentarios sobre la tarea "12410016 MARKETING EXPERIENCIAL PAR.

Nicolás Cruz Ríos
Para Nicolás Cruz Ríos; Miguel De Jesus Paredes Maestre; LP Atlántico asignaciones
Directiva de retención Exchange Online (10 años) Expira 17/04/2036
 Si hay problemas con el modo en que se muestra este mensaje, haga clic aquí para verlo en un explorador web.

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:

- CF01_12410016 (100%)
- Base para dos podcast
- 4 ilustraciones

Estos comentarios son sobre la tarea [12410016 MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO](#) del plan [LP Atlántico 2026](#)
[Responder en Microsoft Planner](#) o responde a este correo electrónico para agregar un comentario a la tarea.



RE: Comentarios sobre la tarea "12410016 MARKETING EXPERIENCIAL PAR...



Nicolás Cruz Ríos

Para Nicolás Cruz Ríos; Miguel De Jesus Paredes Maestre; LP Atlántico asignaciones

9:41 p. m.

Directiva de retención Exchange Online (10 años)

Expira 18/04/2036

Si hay problemas con el modo en que se muestra este mensaje, haga clic aquí para verlo en un explorador web.

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:

- Actividad_didactica_CF02_12410016
- Sintesis_CF02_12410016
- CF02_12410016 avance del 63%

Dios mediante, se concluye el día de mañana con el total de la asignación, por lo cual agradezco la nueva que a bien dispongas, para comenzar el día jueves 23; un abrazo.

Estos comentarios son sobre la tarea [12410016 MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO](#) del plan [LP Atlántico 2026](#).

RE: Comentarios sobre la tarea "12410016 MARKETING EXPERIENCIAL P...



Nicolás Cruz Ríos

Para Nicolás Cruz Ríos; Miguel De Jesus Paredes Maestre; LP Atlántico asignaciones

12:36 p. m.

Directiva de retención Exchange Online (10 años)

Expira 20/04/2036

Si hay problemas con el modo en que se muestra este mensaje, haga clic aquí para verlo en un explorador web.

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:

- CF02_12410016 (100%)
- Base para dos podcast
- 4 ilustraciones

Se deja el CF02 alienado con las últimas indicaciones, se procede a ajustar el CF01 para entregarlo de la misma forma, con esto doy por terminado la asignación del presente programa, a la espera de la nueva.

En tanto llega la nueva asignación, por solicitud de Jair, ajustaré los CF del programa de Moda, afin que queden con forme a las últimas indicaciones, un abrazo.

Estos comentarios son sobre la tarea [12410016 MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO](#) del plan [LP Atlántico 2026](#).

[Responder en Microsoft Planner](#) o responde a este correo electrónico para agregar un comentario a la tarea.



Nicolás Cruz Ríos

27 de abril de 2026 23:55

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:

- Diseño_Virtual_ATVNS
- Planeación_Pedagógica_ATVNS
- Cronograma_ATVNS
- Presentacion_Programa_ATVNS



RE: Comentarios sobre la tarea "DOC_GENERALES_000000 APLICACION ...



Nicolás Cruz Ríos

Para  Nicolás Cruz Ríos;  Miguel De Jesus Paredes Maestre;  LP Atlántico asignaciones

12:05 p. m.

Directiva de retención Exchange Online (10 años)

Expira 26/04/2036

 Si hay problemas con el modo en que se muestra este mensaje, haga clic aquí para verlo en un explorador web.

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:

- Actividad_didactica_CF01_ATVNS
- Sintesis_CF01_ATVNS

Estos comentarios son sobre la tarea [DOC_GENERALES_000000 APLICACION DE TECNICAS DE VENTA EN NEGOCIOS SOSTENIBLES](#) del plan [LP Atlántico 2026](#).

[Responder en Microsoft Planner](#) o responde a este correo electrónico para agregar un comentario a la tarea.

RE: Comentarios sobre la tarea "DOC_GENERALES_000000 APLICACION ...



Nicolás Cruz Ríos

Para  Nicolás Cruz Ríos;  Miguel De Jesus Paredes Maestre;  LP Atlántico asignaciones

8:43 a. m.

Directiva de retención Exchange Online (10 años)

Expira 1/05/2036

 Si hay problemas con el modo en que se muestra este mensaje, haga clic aquí para verlo en un explorador web.

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:

- CF01_ATVNS (100%)
- Base_podcast_01_CF01_ATVNS
- Base_podcast_02_CF01_ATVNS

Estos comentarios son sobre la tarea [DOC_GENERALES_000000 APLICACION DE TECNICAS DE VENTA EN NEGOCIOS SOSTENIBLES](#) del plan [LP Atlántico 2026](#).

[Responder en Microsoft Planner](#) o responde a este correo electrónico para agregar un comentario a la tarea.

DOC_GENERALES_000000 APLICACION DE TECNICAS DE VENT...

Creado 24 abr por Miguel De Jesus Paredes Maestre - Modificado por usted por última vez el Hace 3m

 Adaptación presencial a virtual 

 COMPLEMENTARIA 

 Asignado a Experto 



Nicolás Cruz Ríos

 Detalles de la tarea

 Datos adjuntos

 Comentarios

Chat de tareas

15:41

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:

- Actividad_didactica_CF02_ATVNS
- Sintesis_CF012ATVNS



GRUPO INTERNO TP 124108 Estrategias De Marketin...

 Externo 

 Reunirse ahora 

9:48 a. m.

Jair Enrique Coll Gallardo, cordial saludo, ya están los archivos de insumo para podcast en el Sharepoint, conforme a las indicaciones dadas por Miguel De Jesus Paredes Maestre; un abrazo.

6:32 p. m.

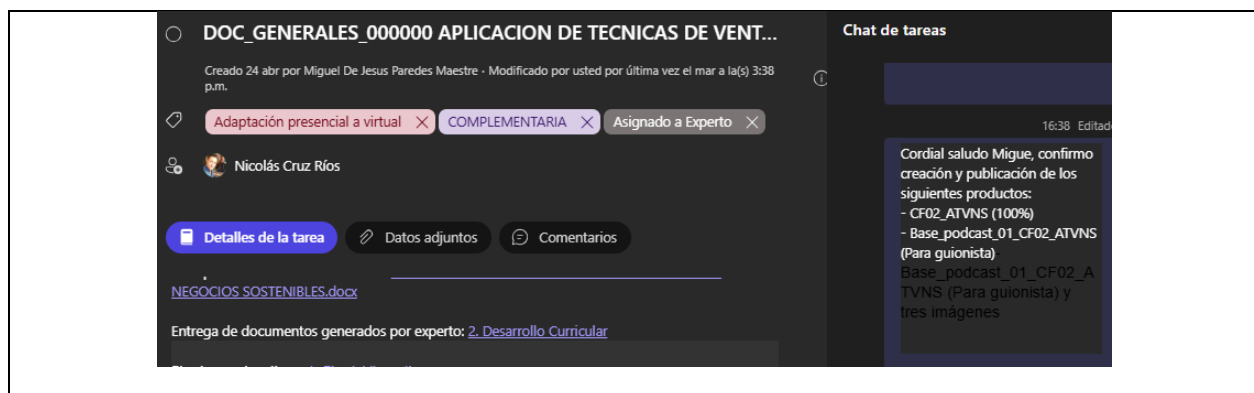
Nicolás Cruz Ríos 6/05/2026 9:48 a. m.

Jair Enrique Coll Gallardo, cordial saludo, ya están los archivos de insumo para podcast en el Sharepoint, conforme a las indicaciones...

Se hacen y se cargan de nuevo los seis archivos, los cuales quedaron alineados con las nuevas y ultimas indicaciones dadas por Migue; un abrazo.

34

GCCON-F-087 V2



Asistencia a reuniones

35



Reunión de seguimiento expertos

Apoyo actualización de resultados instrumentos de Autoevaluación del centro

RE: Solicitud Actualización Encuestas Autoevaluación

Nicolás Cruz Ríos
Para: Pilar Helena Arrieta Stand, Anly Carolina Martínez Fragozo, Roque José Herrera Michel, Miguel De Jesus Paredes Maestre

Adjunto: Anexo 6 Consolidado final Atlántico 0427_2026.xlsx (2 MB)

Cordial saludo apreciadas, comparto resultados a corte del día de hoy, de los instrumentos de opinión; un abrazo.

Apreciado @Roque José Herrera Michel, por favor anexar al repositorio de la regional; un abrazo.

Reunión de seguimiento expertos

Reunión de seguimiento LP Atlántico

Evidencia 12:

Realización de informes

Reporte martes

Curso:12410016 MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO						
N°	Actividad / Obligación Contractual	%	Observaciones	Enlace share point	Puntos por cumplimiento	
1	Formato Diseño Curricular	100	Entrega en tiempos	1. Diseño Curricular	1	
2	Planeación	100	Entrega en tiempos	Documentos Generales	1	
3	Cronograma	100	Entrega en tiempos	Documentos Generales	1	
4	Formato Info del Curso	100	Entrega en tiempos	Documentos Generales	1	
5	Componente Formativo 1	100	Entrega en tiempos	CF01		
6	Videos/Podcast CF01	100	Entrega en tiempos	Recurso audiovisual		
7	Síntesis CF01	100	Entrega en tiempos	Anexos		
8	Actividad DidácticaCF01	100	Entrega en tiempos	Anexos		
9	Componente Formativo 2	63	En elabोरación	CF02		
10	Videos/Podcast CF02	0				
11	Síntesis CF02	100		Anexos		
12	Actividad DidácticaCF02	100		Anexos		
13	Guía de aprendizaje	100	Entrega a tiempos	Guía Aprendizaje	1	
14	Instrumentos de Evaluación y Sondeo	100	Entrega a tiempos	Instrumentos de Evaluación	1	
15	Carga en SHarepoint y Planner	85	Cargados productos y avances	Documentos Generales	1	
TOTAL CUMPLIMIENTO SEMANA		44,6	Cumplimiento parcial alineado al cronograma			7

Reporte viernes



Curso:12410016 MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO				
N°	Actividad / Obligación Contractual	%	Observaciones	Enlace share point
1	Formato Diseño Curricular	100	Entrega en tiempos	1. Diseño Curricular
2	Planeación	100	Entrega en tiempos	Documentos Generales
3	Cronograma	100	Entrega en tiempos	Documentos Generales
4	Formato Info del Curso	100	Entrega en tiempos	Documentos Generales
5	Componente Formativo 1	100	Entrega en tiempos	CF01
6	Videos/Podcast CF01	100	Entrega en tiempos	Recurso audiovisual
7	Síntesis CF01	100	Entrega en tiempos	Anexos
8	Actividad DidácticaCF01	100	Entrega en tiempos	Anexos
9	Componente Formativo 2	100	Entrega en tiempos	CF02
10	Videos/Podcast CF02	100	Entrega en tiempos	Recurso audiovisual
11	Síntesis CF02	100	Entrega en tiempos	Anexos
12	Actividad DidácticaCF02	100	Entrega en tiempos	Anexos
13	Guía de aprendizaje	100	Entrega a tiempos	Guía Aprendizaje
14	Instrumentos de Evaluación y Sondeo	100	Entrega a tiempos	Instrumentos de Evaluación
15	Cargue en SHarepoint y Planner	100	Cargados productos y avances	Documentos Generales
TOTAL CUMPLIMIENTO SEMANA		50	Cumplimiento parcial alineado al cronograma	
				7

Reporte martes

Curso:12410016 MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO				
N°	Actividad / Obligación Contractual	%	Observaciones	Enlace share point
1	Formato Diseño Curricular	100	Entrega en tiempos	1. Diseño Curricular
2	Planeación	100	Entrega en tiempos	Documentos Generales
3	Cronograma	100	Entrega en tiempos	Documentos Generales
4	Formato Info del Curso	100	Entrega en tiempos	Documentos Generales
5	Componente Formativo 1	100	Entrega en tiempos	CF01
6	Videos/Podcast CF01	100	Entrega en tiempos	Recurso audiovisual
7	Síntesis CF01	100	Entrega en tiempos	Anexos
8	Actividad DidácticaCF01	100	Entrega en tiempos	Anexos
9	Componente Formativo 2	63	En elaboración	CF02
10	Videos/Podcast CF02	0		
11	Síntesis CF02	100		Anexos
12	Actividad DidácticaCF02	100		Anexos
13	Guía de aprendizaje	100	Entrega a tiempos	Guía Aprendizaje
14	Instrumentos de Evaluación y Sondeo	100	Entrega a tiempos	Instrumentos de Evaluación
15	Cargue en SHarepoint y Planner	85	Cargados productos y avances	Documentos Generales
TOTAL CUMPLIMIENTO SEMANA		44,6	Cumplimiento parcial alineado al cronograma	
				7

Reporte martes

Curso: Aplicación de Técnicas de Venta en Negocios Sostenibles				
N°	Actividad / Obligación Contractual	%	Observaciones	Enlace share point
1	Formato Diseño Curricular	100	Realizado según cronograma	Documentos Generales
2	Planeación	100	Realizado según cronograma	Documentos Generales
3	Cronograma	100	Realizado según cronograma	Documentos Generales
4	Formato Info del Curso	100	Realizado según cronograma	Documentos Generales
5	Componente Formativo 1	100	Realizado según cronograma	CF01
6	Videos/Podcast CF01	100	Realizado según cronograma	Recurso audiovisual
7	Síntesis CF01	100	Realizado según cronograma	Anexos
8	Actividad DidácticaCF01	100	Realizado según cronograma	Anexos
9	Componente Formativo 2	16	En proceso dentro de cronograma establecido	CF02
10	Videos/Podcast CF02	0	En proceso dentro de cronograma establecido	Recurso audiovisual
11	Síntesis CF02	100	Realizado según cronograma	Anexos
12	Actividad DidácticaCF02	100	Realizado según cronograma	Anexos
13	Guía de aprendizaje	0		
14	Instrumentos de Evaluación y Sondeo	0		
15	Cargue en SHarepoint y Planner	60	En proceso dentro de cronograma establecido	
TOTAL CUMPLIMIENTO SEMANA		71,7	Cumplimiento parcial alineado al cronograma	

Reporte viernes



Curso: Aplicación de Técnicas de Venta en Negocios Sostenibles				
N°	Actividad / Obligación Contractual	%	Observaciones	Enlace share point
1	Formato Diseño Curricular	100	Realizado según cronograma	Documentos Generales
2	Planeación	100	Realizado según cronograma	Documentos Generales
3	Cronograma	100	Realizado según cronograma	Documentos Generales
4	Formato Info del Curso	100	Realizado según cronograma	Documentos Generales
5	Componente Formativo 1	100	Realizado según cronograma	CF01
6	Videos/Podcast CF01	100	Realizado según cronograma	Recurso audiovisual
7	Síntesis CF01	100	Realizado según cronograma	Anexos
8	Actividad DidácticaCF01	100	Realizado según cronograma	Anexos
9	Componente Formativo 2	100	Realizado según cronograma	CF02
10	Videos/Podcast CF02	100	Realizado según cronograma	Recurso audiovisual
11	Síntesis CF02	100	Realizado según cronograma	Anexos
12	Actividad DidácticaCF02	100	Realizado según cronograma	Anexos
13	Guía de aprendizaje	20	En proceso dentro de cronograma establecido	Guía Aprendizaje
14	Instrumentos de Evaluación y Sondeo	40	En proceso dentro de cronograma establecido	Instrumentos de Evaluación
15	Cargue en SHarepoint y Planner	80	En proceso dentro de cronograma establecido	2. Desarrollo Curricular
TOTAL CUMPLIMIENTO SEMANA		89.3	Cumplimiento parcial alineado al cronograma	

Evidencia 13:

Entrega de productos asignados

GRUPO INTERNO TP 124108 Estrategias De Marketin...

Externo

Reunirse ahora

14

10:43 a. m.

Cordial saludo Miguel De Jesus Paredes Maestre, de acuerdo a tus instrucciones, se reemplazaron todos los archivos de los podcast propuestos en los CF de mi competencia, por archivos base de podcast para los guionistas, un abrazo.

RE: Comentarios sobre la tarea "12410016 MARKETING EXPERIENCIAL PAR.

Nicolás Cruz Ríos

Para

Nicolás Cruz Ríos

Miguel De Jesus Paredes Maestre

LP Atlántico asignaciones

Directiva de retención

Exchange Online (10 años)

Expira 17/04/2036

Si hay problemas con el modo en que se muestra este mensaje, haga clic aquí para verlo en un explorador web.

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:

- CF01_12410016 (100%)
- Base para dos podcast
- 4 ilustraciones

Estos comentarios son sobre la tarea [12410016 MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO](#) del plan [LP Atlántico 2026](#).

[Responder en Microsoft Planner](#) o responde a este correo electrónico para agregar un comentario a la tarea.



RE: Comentarios sobre la tarea "12410016 MARKETING EXPERIENCIAL PAR...



Nicolás Cruz Ríos

Para Nicolás Cruz Ríos; Miguel De Jesus Paredes Maestre; LP Atlántico asignaciones

9:41 p. m.

Directiva de retención Exchange Online (10 años)

Expira 18/04/2036

Si hay problemas con el modo en que se muestra este mensaje, haga clic aquí para verlo en un explorador web.

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:

- Actividad_didactica_CF02_12410016
- Sintesis_CF02_12410016
- CF02_12410016 avance del 63%

Dios mediante, se concluye el día de mañana con el total de la asignación, por lo cual agradezco la nueva que a bien dispongas, para comenzar el día jueves 23; un abrazo.

Estos comentarios son sobre la tarea [12410016 MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO](#) del plan [LP Atlántico 2026](#).

RE: Comentarios sobre la tarea "12410016 MARKETING EXPERIENCIAL P...



Nicolás Cruz Ríos

Para Nicolás Cruz Ríos; Miguel De Jesus Paredes Maestre; LP Atlántico asignaciones

12:36 p. m.

Directiva de retención Exchange Online (10 años)

Expira 20/04/2036

Si hay problemas con el modo en que se muestra este mensaje, haga clic aquí para verlo en un explorador web.

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:

- CF02_12410016 (100%)
- Base para dos podcast
- 4 ilustraciones

Se deja el CF02 alienado con las últimas indicaciones, se procede a ajustar el CF01 para entregarlo de la misma forma, con esto doy por terminado la asignación del presente programa, a la espera de la nueva.

En tanto llega la nueva asignación, por solicitud de Jair, ajustaré los CF del programa de Moda, afin que queden con forme a las últimas indicaciones, un abrazo.

Estos comentarios son sobre la tarea [12410016 MARKETING EXPERIENCIAL PARA POSICIONAMIENTO](#) del plan [LP Atlántico 2026](#).

[Responder en Microsoft Planner](#) o responde a este correo electrónico para agregar un comentario a la tarea.



Nicolás Cruz Ríos

27 de abril de 2026 23:55

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:

- Diseño_Virtual_ATVNS
- Planeación_Pedagógica_ATVNS
- Cronograma_ATVNS
- Presentacion_Programa_ATVNS



RE: Comentarios sobre la tarea "DOC_GENERALES_000000 APLICACION ...

Nicolás Cruz Ríos

Para

Nicolás Cruz Ríos

Miguel De Jesus Paredes Maestre

LP Atlántico asignaciones

12:05 p. m.

Directiva de retención

Exchange Online (10 años)

Expira 26/04/2036

Si hay problemas con el modo en que se muestra este mensaje, haga clic aquí para verlo en un explorador web.

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:

- Actividad_didactica_CF01_ATVNS
- Sintesis_CF01_ATVNS

Estos comentarios son sobre la tarea [DOC_GENERALES_000000 APLICACION DE TECNICAS DE VENTA EN NEGOCIOS SOSTENIBLES](#) del plan [LP Atlántico 2026](#).

[Responder en Microsoft Planner](#) o responde a este correo electrónico para agregar un comentario a la tarea.

RE: Comentarios sobre la tarea "DOC_GENERALES_000000 APLICACION ...

Nicolás Cruz Ríos

Para

Nicolás Cruz Ríos

Miguel De Jesus Paredes Maestre

LP Atlántico asignaciones

8:43 a. m.

Directiva de retención

Exchange Online (10 años)

Expira 1/05/2036

Si hay problemas con el modo en que se muestra este mensaje, haga clic aquí para verlo en un explorador web.

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:

- CF01_ATVNS (100%)
- Base_podcast_01_CF01_ATVNS
- Base_podcast_02_CF01_ATVNS

Estos comentarios son sobre la tarea [DOC_GENERALES_000000 APLICACION DE TECNICAS DE VENTA EN NEGOCIOS SOSTENIBLES](#) del plan [LP Atlántico 2026](#).

[Responder en Microsoft Planner](#) o responde a este correo electrónico para agregar un comentario a la tarea.

DOC_GENERALES_000000 APLICACION DE TECNICAS DE VENT...

Creado 24 abr por Miguel De Jesus Paredes Maestre · Modificado por usted por última vez el Hace 3m

Adaptación presencial a virtual

COMPLEMENTARIA

Asignado a Experto

Nicolás Cruz Ríos

Detalles de la tarea

Datos adjuntos

Comentarios

Chat de tareas

15:41

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:
- Actividad_didactica_CF02_ATVNS
- Sintesis_CF012ATVNS

GRUPO INTERNO TP 124108 Estrategias De Marketin...

Externo

Reunirse ahora

9:48 a. m.

Jair Enrique Coll Gallardo, cordial saludo, ya están los archivos de insumo para podcast en el Sharepoint, conforme a las indicaciones dadas por Miguel De Jesus Paredes Maestre; un abrazo.

6:32 p. m.

Nicolás Cruz Ríos 6/05/2026 9:48 a. m.

Jair Enrique Coll Gallardo, cordial saludo, ya están los archivos de insumo para podcast en el Sharepoint, conforme a las indicaciones...

Se hacen y se cargan de nuevo los seis archivos, los cuales quedaron alineados con las nuevas y ultimas indicaciones dadas por Migue; un abrazo.

40

GCCON-F-087 V2



DOC_GENERALES_000000 APLICACION DE TECNICAS DE VENT...

Creado 24 abr por Miguel De Jesus Paredes Maestre · Modificado por usted por última vez el mar a la(s) 3:38 p.m.

Adaptación presencial a virtual

COMPLEMENTARIA

Asignado a Experto

Nicolás Cruz Ríos

Detalles de la tarea

Datos adjuntos

Comentarios

[NEGOCIOS SOSTENIBLES.docx](#)

Entrega de documentos generados por experto: [2. Desarrollo Curricular](#)

Chat de tareas

16:38 Editad

Cordial saludo Migue, confirmo creación y publicación de los siguientes productos:
- CF02_ATVNS (100%)
- Base_podcast_01_CF02_ATVNS (Para guionista)
Base_podcast_01_CF02_A
TVNS (Para guionista) y
tres imágenes

GCCON-F-087 V2

41