



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

San Andrés de Tumaco, mayo 14 de 2026

Ingeniero

WILMER ARTURO MENDOZA MONTAÑO.

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

Cargo del supervisor: Instructor G20

Dependencia: Coordinación académica - Sena

Ciudad de Tumaco

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes mayo de año 2026

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

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

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

Plazo: Será hasta el día 12 de diciembre de 2026



OBJETO:

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

Obligaciones Específicas:

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



		<p>RA2 - Estructurar el proyecto de acuerdo a criterios de la investigación.</p> <p>Competencia 260101059 - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico y RA1 - Seleccionar el segmento de mercado de acuerdo con políticas comerciales de la organización.</p> <p><u>ACTIVIDAD:</u></p> <p>Joven aprendiz, de manera individual realiza un ENSAYO, del video proyectado en el ambiente de formación y socialícelo con sus demás compañeros (aprendices).</p> <p>Finalmente redacte mínimo 2 párrafos donde se evidencia: que aprendizaje le deja a usted como aprendiz, la realización de esta actividad.</p> <p>El objetivo es que se genere un debate en el ambiente con el instructor y de más aprendices que conllevaran a enriquecer tus conocimientos.</p> <p>VIDEO: EL PODER DE LA ACTITUD</p> <p>1-Ambiente requerido: Ambiente dotado con sillas y mesas de escritorio. Ambiente Sena – CHIRICANA</p>	<p>Evidencias fotográficas de formación en los ambientes</p> <p>Listados de Asistencia en PDF firmados por los aprendices cada día de formación. VER DRIVE</p> <p>Evidencias de productos según actividad aprendizaje</p>
--	--	--	---



		<p>2-Materiales de formación: Papel, Lapicero, Colores, Papel Bon.</p> <p>3-Material de apoyo: Conocimientos previos del aprendiz, Equipos de Cómputo, internet,</p> <p>4-Estrategias o técnicas didácticas activas: Utilización de conocimientos previos: TRABAJO ESCRITO, DEBATE, FORO, INVESTIGACION en el ambiente de formación.</p> <p>5-Evidencias de aprendizaje: Documento escrito - ENSAYO</p> <p>6-Instrumentos de evaluación: Cuestionario – Rúbrica – Lista de Chequeo</p> <p>Nota-1: Nota: La evidencia de este taller, deben enviarla al correo electrónico: nixonaraujomeza@gmail.com, La calificación será de 1 a 5, cada pregunta equivale a 0,5. Recuerden una vez obtengan su calificación deben guardar sus evidencias en su portafolio del aprendiz</p> <p>ACTIVIDAD:</p> <p>Estimado aprendiz para el cumplimiento de los resultados de aprendizajes a estudiar te invito a que, haciendo uso del</p>	
--	--	--	--



		<p>manejo apropiado de las TIC, ingresas al siguiente link, donde encontraras los siguientes videos (Estrategias de Segmentación):</p> <ul style="list-style-type: none">• https://www.youtube.com/watch?v=OX7qkS7Q0Rc• https://www.youtube.com/watch?v=MtOIJvRJ7iI <p>Con base en ellos observe detenidamente las diferencias entre estrategia y posicionamiento de mercado y realice una presentación donde realice esta diferenciación y como afecta a la empresa cuando se confunden, estos conceptos dentro del estudio de mercado, si la mala aplicación de una estrategia y una identificación errónea de las variables hace que el posicionamiento de la marca se vea afectado.</p> <p>Los invito a que fortalezcan sus conocimientos, y mediante un documento escrito con tu puño y letra de mínimo 2 hojas, realices un resumen de lo aprendido: Estrategias de Segmentación.</p> <p>De igual manera conteste las preguntas que estipula en el video el ponente si es el caso.</p> <p>El desarrollo de esta actividad les permitirá enriquecer sus conocimientos y poder avanzar con el desarrollo de los Resultados de Aprendizajes de la competencia establecidos en la Guía de Aprendizaje, según Planeación Pedagógica,</p>	
--	--	--	--



		<p>conllevarlo al cumplimiento del proyecto formativo.</p> <p>Para el desarrollo de esta actividad hagan uso del internet y demás fuentes Bibliográficas que consideren</p> <p>Una vez lleven a cabo el desarrollo del taller, deberán socializarlo en el ambiente de formación ante su instructor y demás compañeros (aprendices). Finalmente, el instructor procederá a retroalimentar el tema.</p> <p><u>Productos a entregar de la actividad:</u></p> <p><u>-Documento escrito (PUÑO Y LETRA):</u> Resumen del video.</p> <p><u>Nota-1:</u> La evidencia de esta actividad, deben enviarla al correo electrónico: nixonaraujomeza@gmail.com, La calificación será de 1 a 5 (rubrica establecida en la Lista de Chequeo).</p> <p><u>Nota-2:</u> El nombre del archivo que envía al correo electrónico, debe renombrarlo así: EJEMPLO: 3411740- Estrategias de Segmentación-GRUPO PEPITO</p> <p><u>ACTIVIDAD:</u></p> <p>Apreciado aprendiz, realiza la siguiente actividad denominada</p>	
--	--	--	--



		<p>“Mapa Conceptual – Segmentación”, por ende, debes investigar de forma amplia en diferentes medios bibliográficos y haciendo uso del Internet:</p> <p>1-Mapa conceptual: Realice un cuadro sinóptico donde determine los tipos de segmentación y que le aporta cada uno de ellos al estudio de mercado. Tenga en cuenta la micro y macro segmentación.</p> <p>Finalmente redacte mínimo 2 párrafos donde se evidencia: que aprendizaje le deja a usted como aprendiz, la realización de esta actividad.</p> <p>Estimado aprendiz una vez resuelvas el cuestionario, en el ambiente de formación debes socializar tus respuestas ante el instructor y de más aprendices que conllevaran a enriquecer tus conocimientos.</p> <p>Nota: La evidencia de este taller, deben enviarla al correo electrónico: nixonaraujomeza@gmail.com, La calificación será de 1 a 5, cada pregunta equivale a 0,5. Recuerden una vez obtengan su calificación deben guardar sus evidencias en su portafolio del aprendiz</p>	
--	--	---	--



		<p><u>ACTIVIDAD:</u></p> <p>De igual manera, en el mes de mayo de 2026 también apoye el Tecnólogo en Desarrollo de Procesos de Mercadeo ficha No. 3313229, se impartió formación en la sede Sena Muelle - Jornada de la noche, con la Competencia 260101050</p> <ul style="list-style-type: none">- Definir el plan de Merchandising según objetivos y técnicas de la promoción - RA1. Caracterizar la mezcla de productos según segmento de mercado. <p>Se realizaron las siguientes actividades:</p> <p>Las actividades de la guía están encaminadas a que los aprendices elaboren dentro de los parámetros técnicos las herramientas que comuniquen la imagen corporativa de una empresa.</p> <p><u>ACTIVIDAD:</u></p> <p>Apreciados aprendices, deben reunirse en grupo de 4 o máximo de 5 aprendices, y haciendo uso del internet y demás fuentes Bibliográficas consulten los siguientes temas de Marketing, que permitirán enriquecer sus conocimientos y poder avanzar con el desarrollo de los Resultados de Aprendizajes de la competencia establecidos en la Guía de Aprendizaje, según Planeación Pedagógica, lo cual conlleva al</p>	
--	--	---	--



		<p>cumplimiento del proyecto formativo.</p> <p>Joven aprendiz, deberán consultar todos los temas, pero solo deberán socializar en el ambiente de formación 1 solo tema. Tema que será designado para cada grupo conformado por el Instructor.</p> <p>En los temas a consultar debes responder a interrogantes como: que es, y demás información relevante de cada tema, debes incluir ejemplos, que permitan claridad y aprendizaje en el tema socializado ante tus compañeros aprendices e instructor.</p> <p><u>Temas a consultar y socializar:</u></p> <ul style="list-style-type: none">1- Venta Personal2- Propaganda y Publicidad3- Merchandising4- Promoción5- Canales de Distribución6- Relaciones Publicas7- Estrategias de Marketing <p>Estimados aprendices una vez realices tu consulta de los temas, en el ambiente de formación debes socializar el tema designado por el instructor, finalmente el instructor realizara una Retroalimentación del tema, que</p>	
--	--	---	--



		<p>conllevaran a enriquecer tus conocimientos.</p> <p><u>Productos a entregar de la actividad:</u></p> <p>-Documento escrito (Word): Portada, Tabla de contenido, Introducción, Tema consultado, Conclusión, Recomendaciones, Bibliografía.</p> <p>-Diapositivas para socializar el tema consultado: los ejemplos se deben proyectar por los aprendices a través de un video realizado desde la herramienta de Power Point.</p> <p>Nota: La evidencia de esta actividad, deben enviarla al correo electrónico: nixonaraujomeza@gmail.com, La calificación será de 1 a 5 (rubrica establecida en la Lista de Chequeo).</p> <p><u>ACTIVIDAD:</u></p> <p>Joven aprendiz en el ambiente de formación, de manera individual y mediante un documento escrito realicen un ensayo de mínimo 1 hoja de la <u>Lectura de Aprendizaje:</u> REFLEXION – EMPLEADOS - ESPEJO. Posteriormente después de haber generado un debate con su equipo y realizado el ensayo procedan a socializar su enseñanza de la</p>	
--	--	--	--



		<p>lectura en el ambiente de formación ante sus demás compañeros (aprendices) e instructor.</p> <p><u>Lectura de Aprendizaje:</u> REFLEXION – EMPLEADOS - ESPEJO.</p> <p>“El mundo es como un espejo, que devuelve a cada persona, el reflejo de sus propios pensamientos.... La manera como tu encaras la vida es lo que hace la diferencia” ...</p> <p><u>Producto (Evidencia):</u> Taller Documento escrito – Ensayo, la evidencia de este trabajo, debes entregarla de manera física al instructor, La calificación será de 1 a 5. Recuerden una vez obtengan su calificación deben guardar sus evidencias en su portafolio del aprendiz</p> <p><u>ACTIVIDAD:</u></p> <p>Joven aprendiz en el ambiente de formación, arma equipo de 4 aprendices, realicen la lectura del caso de estudio “HOTEL REGENCY” y mediante un documento escrito respondan las preguntas descriptas al final de esta lectura.</p> <p>Caso de estudio - HOTEL REGENCY</p> <p><<Calidad de servicio, liderazgo y comunicación son inseparables. El liderazgo es la piedra angular de una cultura</p>	
--	--	--	--



		<p>orientada al servicio, y la comunicación es la piedra angular del liderazgo. La dirección en sí misma es insuficiente. (Leonard Berry)</p> <p style="text-align: center;"><u>TALLER</u></p> <p>Apreciado aprendiz haz terminado tu lectura en compañía con tus compañeros aprendices, procede a contestar las siguientes preguntas, que conllevan a una reflexión, a enriquecer tus conocimientos. Y una vez termines de responder las siguientes preguntas, mediante una mesa redonda socializa en el ambiente de formación tus respuestas a tu instructor y demás aprendices.</p> <p>1-¿Cuál es su diferencia competitiva? ¿Con qué estrategias y filosofía han logrado esto?</p> <p>2-¿Cuál es su relación con el cliente? ¿Qué medios han usado para lograrlo?</p> <p>3-¿Cómo es la comunicación interna y qué acciones han implementado en tal sentido?</p> <p>4-¿Qué rol han asumido los líderes en esta cultura de servicio y cómo actúan frente a las normas y metas del servicio?</p>	
--	--	--	--



		<p>5-¿Cómo han conseguido que la empresa viva una cultura de servicio?</p> <p>6-¿Qué enseñanza te deja la lectura, como futuro tecnólogo del Sena, al ser parte de un equipo de colaboradores de una empresa?</p> <p>7-¿Consideras que la calidad del servicio en una empresa es algo integral que incluye la comunicación permanente con los empleados de cara a los clientes? Argumenta tu respuesta</p> <p>8-Si en un futuro fueras administrador de una empresa serias como explica Limbert en la lectura, argumenta tu respuesta.</p> <p>Producto (Evidencia): Taller Documento escrito, la evidencia de este trabajo, debes entregarla de manera física al instructor, La calificación será de 1 a 5. Recuerden una vez obtengan su calificación deben guardar sus evidencias en su portafolio del aprendiz.</p>	
3	Realizar las actividades de inducción a los aprendices utilizando el ambiente virtual dispuesto (LMS) y plataformas digitales acorde a lo establecido en la circular de inducción vigente y guía desarrollo del proceso formativo	Aprendices en formación de las fichas 3411740, 3313229. (Desarrollo de Procesos de Mercadeo)	VER SOFIA PLUS



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



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



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



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



24	Entregar al equipo de Sofía, la información requerida para la asignación de rol y disponibilidad en el aplicativo	Entregué información requerida al equipo de Sofía plus para que activaran los roles correspondientes	Sofía plus
25	Participar en los comités ordinarios y extraordinarios citados de manera formal por la coordinación académica del programa asignado	Participación de manera activa, a la reuniones estipuladas por la coordinación académica	Acta de Reuniones
26	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual	se participó de manera activa con los aprendices en las actividades estipuladas de la Coordinación de Bienestar al aprendiz.	VER IMÁGENES FOTOGRAFICAS EN PORTAFOLIO - CARPETA MENSUAL – EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS – VER DRIVE

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

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

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

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No de la planilla **5250328945**, expedido por SOI correspondiente al **mes de abril de 2026** (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Anti trámites”).



Evidencias en (20) folio

Cordialmente,

Firmado
digitalmente por
Nixon Araujo Meza
Fecha: 2026.05.14
17:38:50 -05'00'

NIXON ARAUJO MEZA

Contratista

C.C. No. 87944550

Recibí a satisfacción:

Nombres y Apellidos

WILMER ARTURO MENDOZA MONTAÑO.

Supervisora Contrato: No

CO1.PCCNTR.9212420 de 2026

Cargo: Instructor G20

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

ACTIVIDAD: Los aprendices desarrollan y socializan en el ambiente de formación – Bloque 3 ambiente 2 Sena Chiricana, Actividad en grupos, “REFLEXION EL VIDEO EL PODER DE LA ACTITUD” y ESTRATEGIAS DE SEGMENTACION, actividades establecidas en la Guía de Aprendizaje – Planeación Pedagógica según Diseño Curricular.





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

ACTIVIDAD: Los aprendices realizan trabajo y socialización “Exposiciones de Temas de Merchandising”, Ensayos Lectura el Espejo, Socialización caso hotel Regency - en el ambiente de formación, Actividad desarrollada en grupos, actividades establecidas en la Guía de Aprendizaje – Planeación Pedagógica – Diseño Curricular.



TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: NIXON ARAUJO MEZA

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

FECHA INICIAL: 02/05/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 30/05/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 3411740 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO
DE APRENDIZAJE:

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Formular el plan según objetivos y metodologías
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Orientar investigación formativa según referentes técnicos
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 114,00

FICHA 3313229 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO
DE APRENDIZAJE:

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

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Formular el plan según objetivos y metodologías
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Orientar investigación formativa según referentes técnicos
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 46,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 160,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT's

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS
TOTAL TIEMPO EDT's:				0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:			0,00

INSTRUCTOR: NIXON ARAUJO MEZA

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

Ingeniero
JOSE TIRSO POLO VALLEJO
Subdirector
Centro Agroindustrial y Pesquero de la Costa Pacífica
Regional Nariño Tumaco

Cordial Saludo:

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

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

NOMBRE DEL PROGRAMA	GESTOR/APOYO	FICHA	Lugar	Fecha	Hora	Actividad
TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	GESTOR	3411740	SENA - CHIRICANA	LUNES, MIERCOLES Y VIERNES	7:00 AM – 13:00 PM	Actividades referente a proyecto formativa - Identificación de ideas de negocios – Actividades de investigación.- Actividades de Segmentación de Mercados, teniendo en cuenta las políticas de las empresas, que conlleven a determinar nichos de mercados, clientes potenciales donde se oferten y demanden bienes y servicios.
TECNOLOGO EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	APOYO	3313229	SENA – MUELLE	MARTES, JUEVES	18:00 PM – 23:00PM	Taller Técnicas del Merchandising - Taller Merchandising Visual (Venta, Exhibición, Demostración de Productos, Transacciones Comerciales) - Consulta Técnicas y Procedimientos Surtido Exhibición Políticas y Estrategias - Taller Tipos de Exhibición - Taller Técnicas Exhibición de Productos - Taller Diferencia Entre (Tienda de Barrio, Mini Mercado y Supermercado) -

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

Atentamente;



Firmado digitalmente por Nixon Araujo Meza
Fecha: 2026.05.14 10:31:14 -05'00'

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

PANTALLAZO DE DIAGRAMACION DE HORAS – SENA – MAYO-2026

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

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

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

The screenshot displays a web application interface for managing a schedule. The browser window shows several tabs, including WhatsApp and Sofia plus. The address bar indicates the URL is senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces. The main content area is a grid with columns for days of the week (Lunes, Martes, Miercoles, Jueves, Viernes, Sabado Domingo) and rows for dates. Each cell contains a time slot and a course title: 'ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS'. Some cells are marked as 'Disponibile'. The browser's address bar shows 'senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces'. The Windows taskbar at the bottom shows the date as 12/05/2026 and time as 21:53.

	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO DOMINGO
27/04/26						07:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 19:00: 03/05/26
04/05/26	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 19:00: 10/05/26
11/05/26	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	16/05/26
18/05/26	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 23:00: Disponible 17/05/26
25/05/26	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	23/05/26 22/05/26 07:00 - 23:00: Disponible 24/05/26
26/05/26	07:00 - 23:00: Disponible	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	30/05/26 07:00 - 23:00: Disponible
27/05/26	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	
28/05/26	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	
29/05/26	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 09:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	

SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia - a168;

Solicitar Eventos	04/05/26	05/05/26	06/05/26	07/05/26	08/05/26	09/05/26
Gestión de Tiempos	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 18:00: Disponible
LMS	09:00 - 11:00: Disponible 11/05/26	09:00 - 11:00: Disponible 12/05/26	09:00 - 11:00: Disponible 13/05/26	09:00 - 11:00: Disponible 14/05/26	09:00 - 11:00: Disponible 15/05/26	18:00 - 19:00: 10/05/26
Matrícula	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	16/05/26
Planeación de la Formación	09:00 - 11:00: Disponible 18/05/26	09:00 - 11:00: Disponible 19/05/26	09:00 - 11:00: Disponible 20/05/26	09:00 - 11:00: Disponible 21/05/26	09:00 - 11:00: Disponible 22/05/26	07:00 - 23:00: Disponible
Reportes	07:00 - 23:00: Disponible	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	17/05/26
SGS	09:00 - 11:00: Disponible 25/05/26	09:00 - 11:00: Disponible 26/05/26	09:00 - 11:00: Disponible 27/05/26	09:00 - 11:00: Disponible 28/05/26	09:00 - 11:00: Disponible 29/05/26	23/05/26
	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07:00 - 23:00: Disponible
	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	24/05/26
	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09:00 - 11:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	30/05/26
	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	07:00 - 23:00: Disponible
						31/05/26

Anterior ◀ ▶ Siguiente

Volver

Solicitar Eventos	04/05/26	05/05/26	06/05/26	07/05/26	08/05/26	09/05/26
Gestión de Tiempos	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	07:00 - 18:00: Disponible
LMS	11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	18:00 - 19:00: 10/05/26
Matricula	11/05/26	12/05/26	13/05/26	14/05/26	15/05/26	16/05/26
Planeación de la Formación	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	07:00 - 23:00: Disponible
Reportes	11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	17/05/26
SGS	18/05/26	19/05/26	20/05/26	21/05/26	22/05/26	23/05/26
	07:00 - 23:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	07:00 - 23:00: Disponible
		11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	24/05/26
	25/05/26	26/05/26	27/05/26	28/05/26	29/05/26	30/05/26
	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	09:00 - 11:00: Disponible	07:00 - 23:00: Disponible
	11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	31/05/26

Anterior ◀ Siguiendo ▶

Volver

Solicitar Eventos	04/05/26	05/05/26	06/05/26	07/05/26	08/05/26	09/05/26
Gestión de Tiempos LMS Matrícula Planeación de la Formación Reportes SGS	04/05/26 APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	05/05/26 18:00 - 19:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA. 11:00 - 23:00: Disponible	06/05/26 09:00 - 11:00: Disponible 11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	07/05/26 18:00 - 19:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA. 11:00 - 23:00: Disponible	08/05/26 09:00 - 11:00: Disponible 11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	09/05/26 07:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 19:00:
	11/05/26 APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	12/05/26 18:00 - 19:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA. 11:00 - 23:00: Disponible	13/05/26 09:00 - 11:00: Disponible 11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	14/05/26 18:00 - 19:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA. 11:00 - 23:00: Disponible	15/05/26 09:00 - 11:00: Disponible 11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	16/05/26 07:00 - 23:00: Disponible
	18/05/26 07:00 - 23:00: Disponible	19/05/26 18:00 - 19:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA. 11:00 - 23:00: Disponible	20/05/26 09:00 - 11:00: Disponible 11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	21/05/26 18:00 - 19:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA. 11:00 - 23:00: Disponible	22/05/26 09:00 - 11:00: Disponible 11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	23/05/26 07:00 - 23:00: Disponible
	25/05/26 APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	26/05/26 18:00 - 19:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA. 11:00 - 23:00: Disponible	27/05/26 09:00 - 11:00: Disponible 11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	28/05/26 18:00 - 19:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA. 11:00 - 23:00: Disponible	29/05/26 09:00 - 11:00: Disponible 11:00 - 13:00: (3411740)IDENTIFICAR Y APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS	30/05/26 07:00 - 23:00: Disponible

Anterior ◀ ▶ Siguiente

Volver

Solicitar Eventos	04/05/26	05/05/26	06/05/26	07/05/26	08/05/26	09/05/26
Gestión de Tiempos	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	DISCUSIÓN GUIADA. 19:00 - 20:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACION INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA. 20:00 - 21:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACION INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	07:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 19:00: 10/05/26
LMS						
Matrícula						
Planeación de la Formación						
Reportes						
SGS						
	11/05/26	12/05/26	13/05/26	14/05/26	15/05/26	16/05/26
	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	DISCUSIÓN GUIADA. 19:00 - 20:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACION INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA. 20:00 - 21:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACION INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	07:00 - 23:00: Disponible 17/05/26
	18/05/26	19/05/26	20/05/26	21/05/26	22/05/26	23/05/26
	07:00 - 23:00: Disponible	DISCUSIÓN GUIADA. 19:00 - 20:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACION INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	DISCUSIÓN GUIADA. 19:00 - 20:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACION INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	07:00 - 23:00: Disponible 24/05/26
	25/05/26	26/05/26	27/05/26	28/05/26	29/05/26	30/05/26
	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	DISCUSIÓN GUIADA. 19:00 - 20:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACION INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	DISCUSIÓN GUIADA. 19:00 - 20:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACION INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	07:00 - 23:00: Disponible 31/05/26

Anterior ◀ Siguiendo ▶

Volver

Solicitar Eventos	04/05/26	05/05/26	06/05/26	07/05/26	08/05/26	09/05/26
Gestión de Tiempos	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.</p> <p>20:00 - 21:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y</p>	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.</p> <p>21:00 - 22:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE</p>	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>07:00 - 18:00: Disponible</p> <p>18:00 - 19:00: Disponible</p> <p>10/05/26</p>
LMS						
Matrícula						
Planeación de la Formación						
Reportes						
SGS						
	11/05/26	12/05/26	13/05/26	14/05/26	15/05/26	16/05/26
	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.</p> <p>20:00 - 21:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y</p>	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.</p> <p>21:00 - 22:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE</p>	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>07:00 - 23:00: Disponible</p> <p>17/05/26</p>
	18/05/26	19/05/26	20/05/26	21/05/26	22/05/26	23/05/26
	<p>07:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.</p> <p>20:00 - 21:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y</p>	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.</p> <p>20:00 - 21:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y</p>	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>07:00 - 23:00: Disponible</p> <p>24/05/26</p>
	25/05/26	26/05/26	27/05/26	28/05/26	29/05/26	30/05/26
	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.</p> <p>20:00 - 21:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y</p>	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.</p> <p>20:00 - 21:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y</p>	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>07:00 - 23:00: Disponible</p> <p>31/05/26</p>

Anterior ◀ ▶ Siguiente

Volver

Solicitar Eventos	04/05/26	05/05/26	06/05/26	07/05/26	08/05/26	09/05/26
Gestión de Tiempos	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	21:00 - 22:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA. 11:00 - 23:00: Disponible	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA. 21:00 - 22:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	07:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 19:00: 10/05/26
LMS						
Matrícula						
Planeación de la Formación						
Reportes						
SGS						
	11/05/26	12/05/26	13/05/26	14/05/26	15/05/26	16/05/26
	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	21:00 - 22:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA. 11:00 - 23:00: Disponible	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA. 21:00 - 22:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	07:00 - 23:00: Disponible 17/05/26
	18/05/26	19/05/26	20/05/26	21/05/26	22/05/26	23/05/26
	07:00 - 23:00: Disponible	21:00 - 22:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA. 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA. 21:00 - 22:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	07:00 - 23:00: Disponible 24/05/26
	25/05/26	26/05/26	27/05/26	28/05/26	29/05/26	30/05/26
	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA. 21:00 - 22:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA. 21:00 - 22:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	07:00 - 23:00: Disponible 31/05/26

Anterior ◀ Siguiendo ▶

Volver

Solicitar Eventos	04/05/26	05/05/26	06/05/26	07/05/26	08/05/26	09/05/26
Gestión de Tiempos	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>21:00 - 22:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.</p>	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.</p> <p>21:00 - 22:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE</p>	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>07:00 - 18:00: Disponible</p> <p>18:00 - 19:00:</p> <p>10/05/26</p>
LMS	<p>11/05/26</p>	<p>12/05/26</p>	<p>13/05/26</p>	<p>14/05/26</p>	<p>15/05/26</p>	<p>16/05/26</p>
Matrícula	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>21:00 - 22:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.</p>	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.</p> <p>21:00 - 22:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE</p>	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>07:00 - 23:00: Disponible</p> <p>17/05/26</p>
Planeación de la Formación	<p>18/05/26</p>	<p>19/05/26</p>	<p>20/05/26</p>	<p>21/05/26</p>	<p>22/05/26</p>	<p>23/05/26</p>
Reportes	<p>07:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>21:00 - 22:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.</p>	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.</p> <p>21:00 - 22:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE</p>	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>07:00 - 23:00: Disponible</p> <p>24/05/26</p>
SGS	<p>25/05/26</p>	<p>26/05/26</p>	<p>27/05/26</p>	<p>28/05/26</p>	<p>29/05/26</p>	<p>30/05/26</p>
	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.</p> <p>21:00 - 22:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE</p>	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.</p> <p>21:00 - 22:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE</p>	<p>APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS</p> <p>11:00 - 23:00: Disponible</p> <p>13:00 - 23:00: Disponible</p>	<p>07:00 - 23:00: Disponible</p> <p>31/05/26</p>

Anterior ◀ Siguiendo ▶

Volver

Solicitar Eventos	04/05/26	05/05/26	06/05/26	07/05/26	08/05/26	09/05/26
Gestión de Tiempos	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	DISCUSIÓN GUIADA. 22:00 - 23:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	DISCUSION GUIADA. 22:00 - 23:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.	APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	07:00 - 18:00: Disponible 18:00 - 19:00: 18:00 - 19:00: 10/05/26
LMS						
Matrícula						
Planeación de la Formación						
Reportes						
SGS						
	11/05/26 APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	12/05/26 DISCUSIÓN GUIADA. 22:00 - 23:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.	13/05/26 APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	14/05/26 DISCUSION GUIADA. 22:00 - 23:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.	15/05/26 APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	16/05/26 07:00 - 23:00: Disponible 17/05/26
	18/05/26 07:00 - 23:00: Disponible	19/05/26 DISCUSION GUIADA. 22:00 - 23:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.	20/05/26 APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	21/05/26 DISCUSION GUIADA. 22:00 - 23:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.	22/05/26 APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	23/05/26 07:00 - 23:00: Disponible 24/05/26
	25/05/26 APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	26/05/26 DISCUSIÓN GUIADA. 22:00 - 23:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.	27/05/26 APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	28/05/26 DISCUSIÓN GUIADA. 22:00 - 23:00: (3313229)REFLEXIONAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA, MEDIANTE LLUVIAS DE IDEAS Y DISCUSIÓN GUIADA.	29/05/26 APLICAR LA ESTRUCTURA DE UN PRESUPUESTO DE VENTAS 11:00 - 23:00: Disponible 13:00 - 23:00: Disponible	30/05/26 07:00 - 23:00: Disponible 31/05/26

Anterior ◀ Siguiendo ▶

Volver

