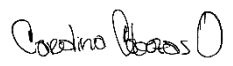
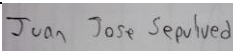




REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No 217 DEL DÍA 19 DEL MES DE JUNIO DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S)		Realizar desarrollo curricular enfocado en la elaboración de la programación del segundo trimestre como también casos para precomite y comité.								
No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONT RATA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA / EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT. SE NA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	CAROLINA CABEZAS OSPINA	52146340		X		SENA - CONTENIDOS DIGITALES	Ccabezaso@sena.edu.co	3217174460	N/A	
2	Juan Jose Sepulveda Durango	1089605138				aprendiz	juanjosesepulvedadurango@gmail.com	3218617443	N/A	
3										



ACTA No 217 DEL DÍA 19 DEL MES DE Junio DEL AÑO 2026		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN:		
PLAN DE MEJORA APRENDIZ JUAN JOSE SEPULVEDA DURANGO 3431474		
CIUDAD Y FECHA: 19 DE junio DEL 2026	HORA INICIO:	HORA FIN:
	8:00 AM	3:00 PM
Lugar y/o enlace:	DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO	
Ambiente - CDITI	de Diseño e Innovación Tecnológica Industrial	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:		
Generar plan de mejora aprendiz JUAN JOSE SEPULVEDA DURANGO de la ficha 3431474		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:		
Plan de mejora aprendiz JUAN JOSE SEPULVEDA DURANGO de la ficha 3431474		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
Competencia : Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal Resultado: Reconocer el plan estratégico de mercadeo de la organización, de acuerdo con los objetivos de la marca Durante el desarrollo del trimestre académico, el aprendiz JUAN JOSE SEPULVEDA DURANGO presentó reiterados incumplimientos en la entrega de las evidencias correspondientes al resultado de aprendizaje Reconocer el plan estratégico de mercadeo de la organización, de acuerdo con los objetivos de la marca. La evidencia correspondiente al trabajo de berchmarketing, que incluía la entrega del documento y su respectiva sustentación, estaba programada para el 11 de junio. En dicha fecha el aprendiz no asistió a la formación, por lo que no realizó la entrega ni la exposición de la actividad. Posteriormente, el aprendiz asistió aproximadamente ocho (8) días después; sin embargo, nuevamente manifestó no contar con la evidencia desarrollada. En ese momento se realizó un llamado de atención verbal y se estableció como nueva fecha de entrega el 18 de junio, otorgándole una nueva oportunidad para presentar el trabajo y su sustentación.		



Llegada la fecha acordada, el aprendiz nuevamente incumplió con la entrega de la evidencia y tampoco presentó las dos (2) referencias solicitadas como soporte del trabajo. Ante esto se firmó seguimiento al aprendiz de la situación.

Adicionalmente, el aprendiz no realizó la aplicación de las encuestas programadas dentro de la evidencia de investigación de mercados, actividad indispensable para el desarrollo del proceso formativo.

Teniendo en cuenta los reiterados incumplimientos, los llamados de atención verbales realizados por el instructor y el registro del respectivo Seguimiento al Aprendiz, se determina la implementación de un **Plan de Mejoramiento**, con el fin de brindar una última oportunidad para demostrar el logro de los resultados de aprendizaje correspondientes al trimestre. La fecha de entrega será el día 1 de junio en horas de la mañana.

Plan de Mejoramiento

Demostrar la apropiación de los conceptos desarrollados durante el trimestre mediante el diseño de una estrategia básica de marketing digital para una marca, aplicando conceptos vistos en formación

El aprendiz deberá seleccionar una empresa o marca, real o ficticia, que comercialice un producto o servicio y desarrollar las siguientes actividades:

Actividad 1. Segmentación del mercado

Identificar y justificar la segmentación de mercado considerando:

- Segmentación geográfica.
- Segmentación demográfica.
- Segmentación psicográfica.

Entregable: Tabla de segmentación debidamente sustentada.

Actividad 2. Buyer Persona

Construir un Buyer Persona que incluya como mínimo:

- Nombre ficticio.
- Edad.
- Ocupación.
- Nivel socioeconómico.
- Intereses.
- Objetivos.



- Necesidades.
- Frustraciones.
- Redes sociales que utiliza.
- Proceso de toma de decisiones de compra.

Entregable: Ficha completa del Buyer Persona.

Actividad 3. Viaje del Cliente (Customer Journey)

Diseñar el recorrido del cliente contemplando las siguientes etapas:

- Descubrimiento.
- Consideración.
- Decisión.
- Compra.
- Fidelización.

Para cada etapa deberá identificar:

- Objetivo del cliente.
- Emoción predominante.
- Canal digital utilizado.
- Acción propuesta por la empresa.

Actividad 4. Sustentación

Realizar una exposición oral de máximo diez (10) minutos en la que explique y justifique las decisiones tomadas durante el desarrollo de la estrategia propuesta.

Entregables

El aprendiz deberá entregar un documento en formato PDF que contenga:

- Segmentación del mercado.
- Buyer Persona.
- Customer Journey.
- Conclusiones de la investigación realizada.

La evidencia deberá presentarse en la fecha establecida por el instructor y será sustentada de manera individual.



Compromiso del aprendiz

El aprendiz manifiesta conocer las causas que originaron el presente Plan de Mejoramiento y se compromete a desarrollar y entregar la totalidad de las actividades propuestas dentro de los tiempos establecidos, con el fin de evidenciar el logro de los resultados de aprendizaje pendientes.

En caso de no cumplir con las actividades y compromisos establecidos en el presente Plan de Mejoramiento, se dará continuidad al procedimiento institucional establecido en el Reglamento del Aprendiz SENA para los procesos de seguimiento académico.

CONCLUSIONES

Los aprendices se compromete a entregar las actividades en los tiempos y fecha establecidos.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Revisión de evidencias	CAROLINA CABEZAS OSPINA	Junio 2026

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

Nota: Puede incluirse imagen o captura de pantalla de los asistentes, si se trata de una reunión virtual o, de los asistentes que participan a través de una plataforma virtual.