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

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Cartagena, septiembre de 2026

Señor
David Leonardo Lozano Cortés
Supervisor contrato nro. **CO1.PCCNTR.9032929 del año 2026**
Profesional G08
Bilingüismo
Cartagena

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual septiembre de 2026

Referencia: **CO1.PCCNTR.9032929 del año 2026**

JOSE MIGUEL DEARMAS ROJAS, identificado con la cédula de ciudadanía nro. **77.094.379**, en mi calidad de contratista del SENA, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato es máximo de CUARENTA Y OCHO MILLONES SEISCIENTOS TREINTA Y OCHO MIL TRECIENTOS TRES PESOS M /CTE $ 48.638.303 incluido IVA y demás impuestos a cargo del contratista. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago por valor de CUATRO MILLONES DOSCIENTOS SESENTA Y TRES MIL SETECIENTOS CUARENTA Y SIETE PESOS M/CTE $ 4.263.747 COP incluido IVA, correspondiente al mes de febrero de 2026. b) 9 pagos iguales por valor de CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE $ $ 4.737.497 COP incluido IVA, correspondientes a los meses de marzo de 2026 a noviembre de 2026, c) Un último pago por valor de UN MILLON SETECIENTOS

TREINTA Y SIENTE MIL OCHENTA Y DOS PESOS M/CTE $ 1.737.082 COP incluido IVA, correspondiente al mes de diciembre de 2026. Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo con el cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de ahorros No. 495-3614-2222 del Banco Bancolombia, cuyo titular es el Contratista.

Plazo: Será hasta el 11 de diciembre de 2026.
Objeto: Prestar servicios personales de carácter temporal para planear y orientar la formación Profesional Integral, que programe el centro de formación en sus diferentes niveles en modalidad FORMACION TITULADA COMPLEMENTARIA VIRTUAL, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente en los programas: MERCADEO Y LOGISTICA. - VIRTUAL.

Ejecución mensual de actividades

Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos en modalidad virtual y a distancia, de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el PROGRAMA del objeto contractual.	Transferencias tecnológicas	Plataforma ZAJUNA - Registros fotográficos de las sesiones asistidas
2	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral en modalidad virtual y a distancia, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos.	*"Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación"*	N/A
3	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Realizar la revisión de la evidencia en las fichas de DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL 3579963 - 3579964 - 3579966 – 3579967 ANALITICA DE DATOS PARA PROCESOS LOGISTICOS- 3612876-3612881-3612884-3612896	Plataforma ZAJUNA
4	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación en modalidad virtual y a distancia.	*"Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación"*	N/A
5	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el diseño curricular, desarrollo	Se realizaron la socialización del guía de aprendizaje y acompañamiento del	Plataforma ZAJUNA

	curricular y proyecto formativo de los programas virtuales del área temática en el objeto del contrato.	aprendiz durante y después de las Sesiones sincrónicas	
6	Aplicar estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación en modalidad virtual y a distancia, de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Socialización del reglamento del aprendiz, Derechos y deberes del aprendiz, Diseño Curricular durante la Sesiones sincrónicas y anuncios	Plataforma ZAJUNA
7	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa en modalidad virtual y a distancia, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Reporte Juicios Evaluativos / Centro de calificación de Notas	Plataforma Sofia Plus y ZAJUNA
8	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral en modalidad virtual y a distancia, mediante las siguientes actividades: a). Verificar que la totalidad de los aprendices seleccionados estén asociados a una ruta de aprendizaje y su estado sea matriculado. b). Registrar juicios evaluativos, realizar reconocimiento de aprendizajes previos, para los aprendices nuevos, reintegrados trasladados. c). Comunicar al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	Registros de ejecución de la formación y ruta de aprendizaje	Plataforma Sofia Plus
9	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz y el manual de convivencia instaurado en la institución.	Gestión de la Formación Profesional Integral en modalidad virtual en las transferencias tecnológicas – Procesos de revisión de las evidencias y comunicaciones	Plataforma ZAJUNA
10	Apoyar procesos de Registro calificado para los programas de educación superior del PROGRAMA objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.	*"Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación"*	N/A
11	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.	*"Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación"*	N/A
12	Participar en los procesos de autoevaluación de programas de formación virtual y a distancia en el Centro de Formación	*"Para el periodo del informe no se ejecutaron acciones referentes al cumplimiento de esta obligación"*	N/A
13	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Asistencias a las diferentes capacitaciones requeridas por el centro de formación	Plataforma TEAM

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.

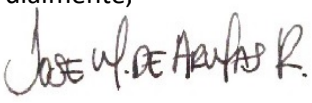
ÍTEM	NRO. DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1				
2				

Para efectos del presente informe, se adjuntan las certificaciones de antecedentes correspondientes, con las fechas que se relacionan a continuación:

- **Certificación de antecedentes fiscales:** del 26, agosto de 2026.
- **Certificación de antecedentes penales:** del 26, agosto de 2026.
- **Certificación de antecedentes disciplinarios:** del 26, agosto de 2026.
- **Certificación de registro nacional de medidas correctivas** del 26, agosto de 2026.

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. 9511493305 **APORTES EN LINEA** referente al **agosto.**

Cordialmente,



JOSE MIGUEL DE ARMAS ROJAS
Contratista
C.C. No. 77.094.379 de Valledupar

David Leonardo Lozano Cortés
Supervisor del contrato **CO1.PCCNTR.9032929 del año 2026**

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: JOSE MIGUEL DE ARMAS ROJAS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA LA INDUSTRIA PETROQUIMICA

FECHA INICIAL: 01/09/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 30/09/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3579964 - DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DEFINIR PROPUESTA COMERCIAL CON BASE EN CAPACIDADES EMPRESARIALES, NECESIDADES DEL CLIENTE Y PRINCIPIOS DEL MARKETING DIGITAL.

2. NEGOCIAR PROPUESTA COMERCIAL DE ACUERDO CON PROTOCOLOS DE SEGUIMIENTO, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN, PERSUASIÓN Y VENTAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3612881 - ANALITICA DE DATOS PARA PROCESOS LOGISTICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Sistematizar datos masivos de acuerdo con métodos de analítica y herramientas tecnológicas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP1
IDENTIFICAR INFORMACIÓN DE DATOS DE PROCESOS LOGÍSTICOS SEGÚN NORMATIVA Y PROCEDIMIENTOS.

RAP2
CONSOLIDAR INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS REGISTROS DE PROCESOS LOGÍSTICOS.

RAP3
HOMOGENIZAR BASES DE DATOS CONSOLIDADAS CON BASE A NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP4
ORGANIZAR ESTRATEGIAS DE NEGOCIO AJUSTADO A LOS DATOS OBTENIDOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 28,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3612896 - ANALITICA DE DATOS PARA PROCESOS LOGISTICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Sistematizar datos masivos de acuerdo con métodos de analítica y herramientas tecnológicas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP1
IDENTIFICAR INFORMACIÓN DE DATOS DE PROCESOS LOGÍSTICOS SEGÚN NORMATIVA Y PROCEDIMIENTOS.

RAP2
CONSOLIDAR INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS REGISTROS DE PROCESOS LOGÍSTICOS.

RAP3
HOMOGENIZAR BASES DE DATOS CONSOLIDADAS CON BASE A NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP4
ORGANIZAR ESTRATEGIAS DE NEGOCIO AJUSTADO A LOS DATOS OBTENIDOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 28,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3612876 - ANALITICA DE DATOS PARA PROCESOS LOGISTICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Sistematizar datos masivos de acuerdo con métodos de analítica y herramientas tecnológicas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP1
IDENTIFICAR INFORMACIÓN DE DATOS DE PROCESOS LOGÍSTICOS SEGÚN NORMATIVA Y PROCEDIMIENTOS.

RAP2
CONSOLIDAR INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS REGISTROS DE PROCESOS LOGÍSTICOS.

RAP3
HOMOGENIZAR BASES DE DATOS CONSOLIDADAS CON BASE A NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP4
ORGANIZAR ESTRATEGIAS DE NEGOCIO AJUSTADO A LOS DATOS OBTENIDOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 28,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3612884 - ANALITICA DE DATOS PARA PROCESOS LOGISTICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Sistematizar datos masivos de acuerdo con métodos de analítica y herramientas tecnológicas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP1
IDENTIFICAR INFORMACIÓN DE DATOS DE PROCESOS LOGÍSTICOS SEGÚN NORMATIVA Y PROCEDIMIENTOS.

RAP2
CONSOLIDAR INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS REGISTROS DE PROCESOS LOGÍSTICOS.

RAP3
HOMOGENIZAR BASES DE DATOS CONSOLIDADAS CON BASE A NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP4
ORGANIZAR ESTRATEGIAS DE NEGOCIO AJUSTADO A LOS DATOS OBTENIDOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 28,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3579963 - DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DEFINIR PROPUESTA COMERCIAL CON BASE EN CAPACIDADES EMPRESARIALES, NECESIDADES DEL CLIENTE Y PRINCIPIOS DEL MARKETING DIGITAL.

2. NEGOCIAR PROPUESTA COMERCIAL DE ACUERDO CON PROTOCOLOS DE SEGUIMIENTO, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN, PERSUASIÓN Y VENTAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3579967 - DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DEFINIR PROPUESTA COMERCIAL CON BASE EN CAPACIDADES EMPRESARIALES, NECESIDADES DEL CLIENTE Y PRINCIPIOS DEL MARKETING DIGITAL.

2. NEGOCIAR PROPUESTA COMERCIAL DE ACUERDO CON PROTOCOLOS DE SEGUIMIENTO, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN, PERSUASIÓN Y VENTAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3579966 - DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DEFINIR PROPUESTA COMERCIAL CON BASE EN CAPACIDADES EMPRESARIALES, NECESIDADES DEL CLIENTE Y PRINCIPIOS DEL MARKETING DIGITAL.

2. NEGOCIAR PROPUESTA COMERCIAL DE ACUERDO CON PROTOCOLOS DE SEGUIMIENTO, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN, PERSUASIÓN Y VENTAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 176,00

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

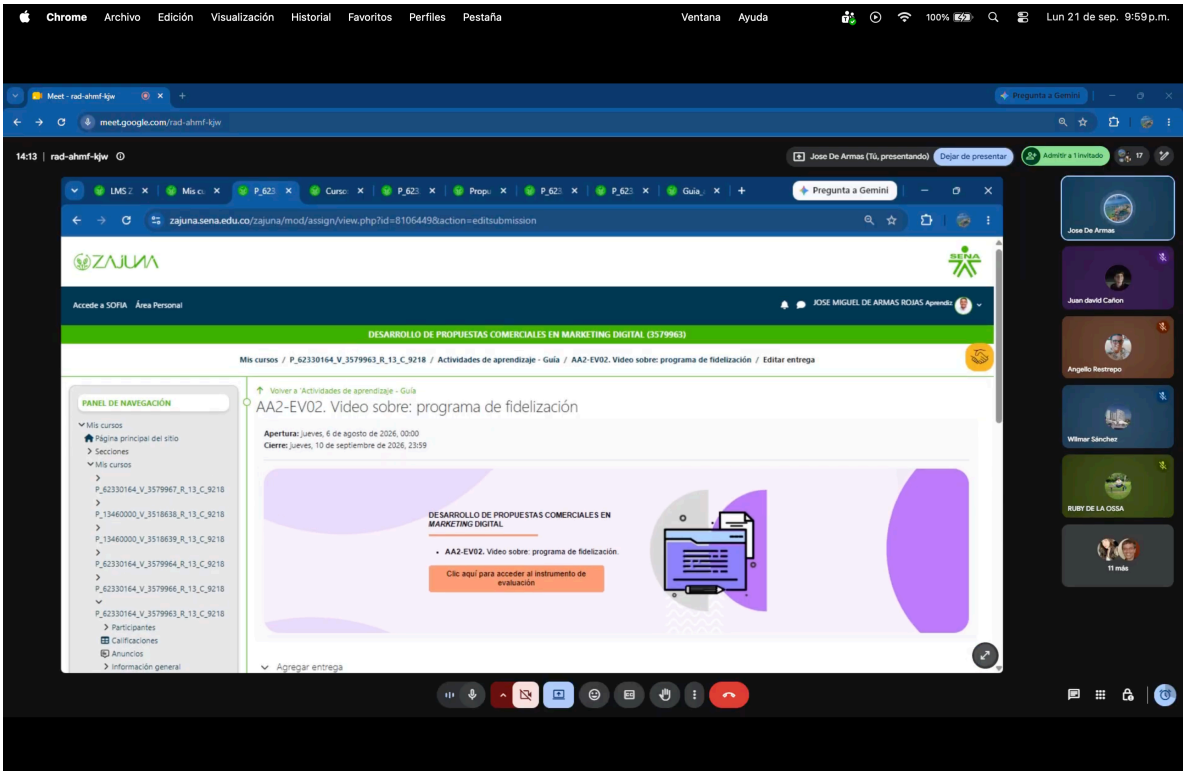
TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

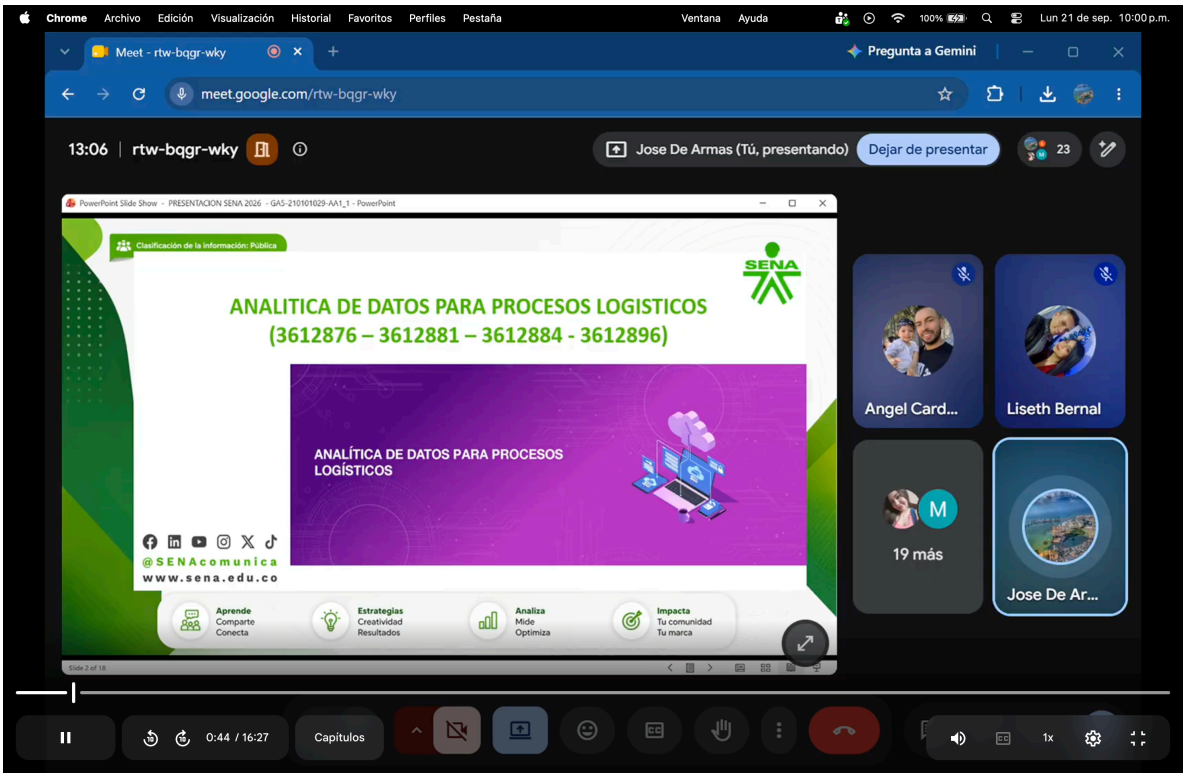
INSTRUCTOR: JOSE MIGUEL DE ARMAS ROJAS

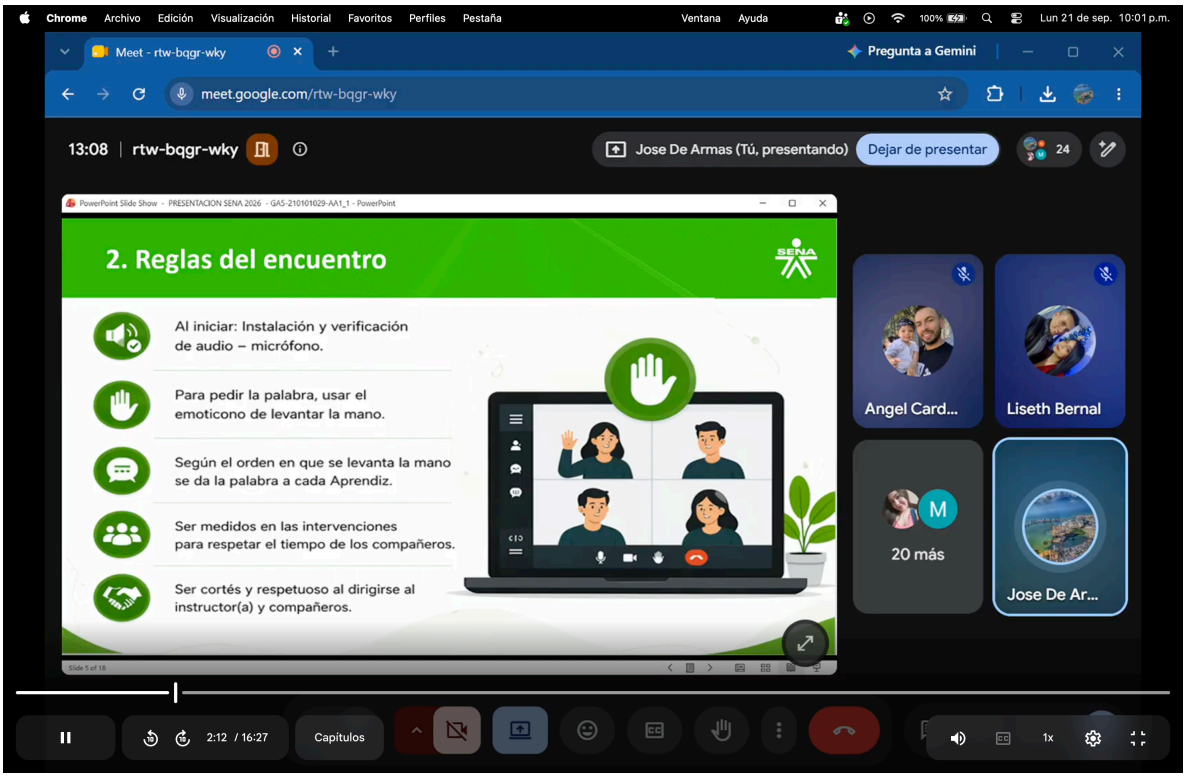
CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA LA INDUSTRIA PETROQUIMICA

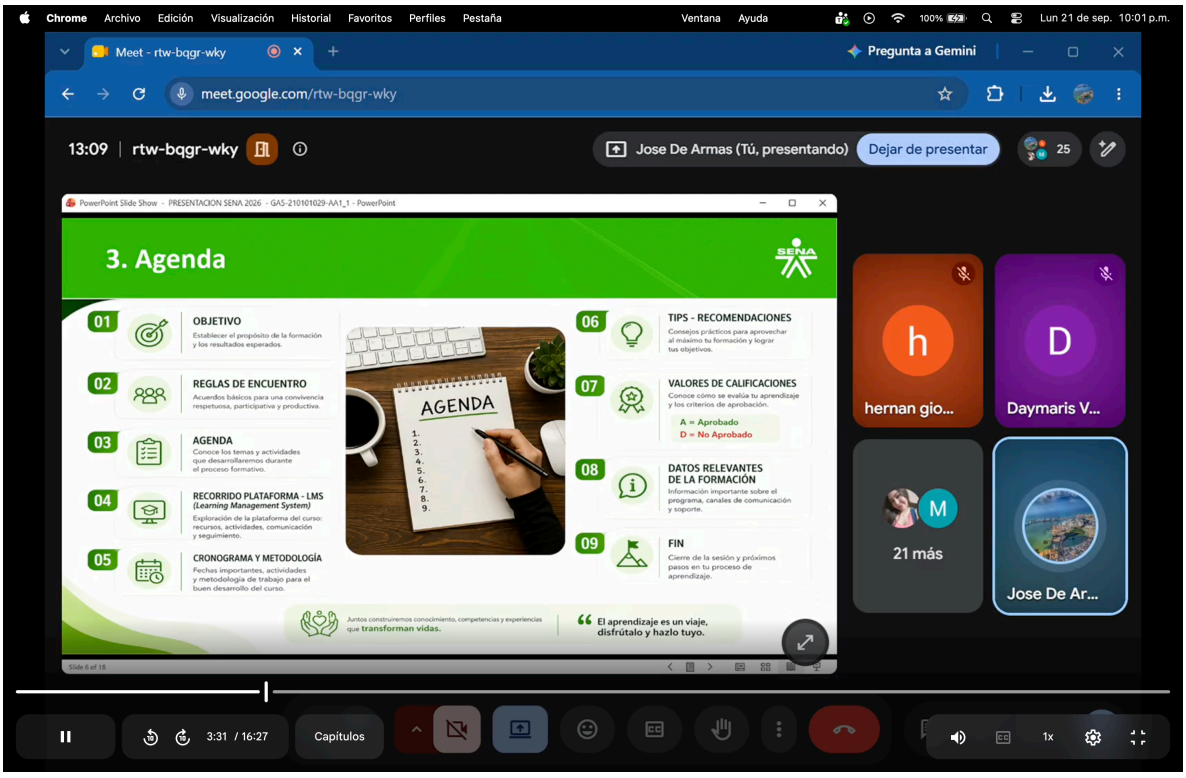
EVIDENCIAS SESION SINCRONICAS

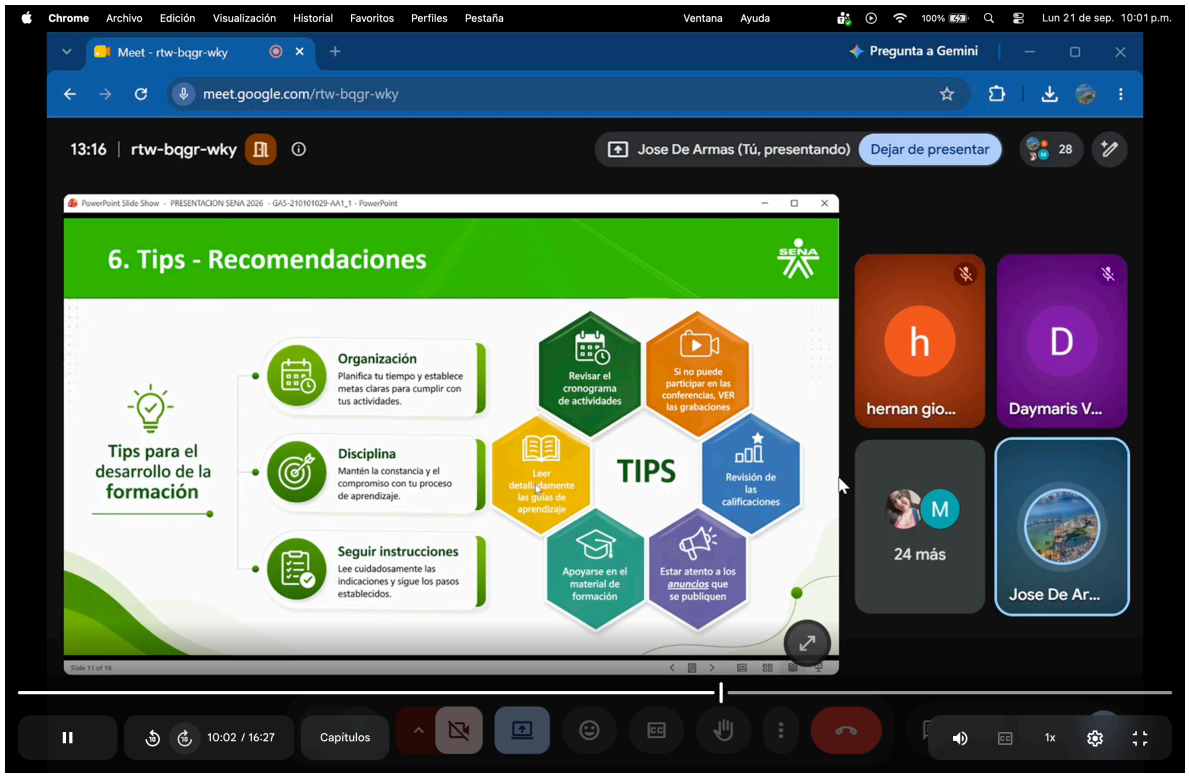
EJECUCION DE LA FORMACION

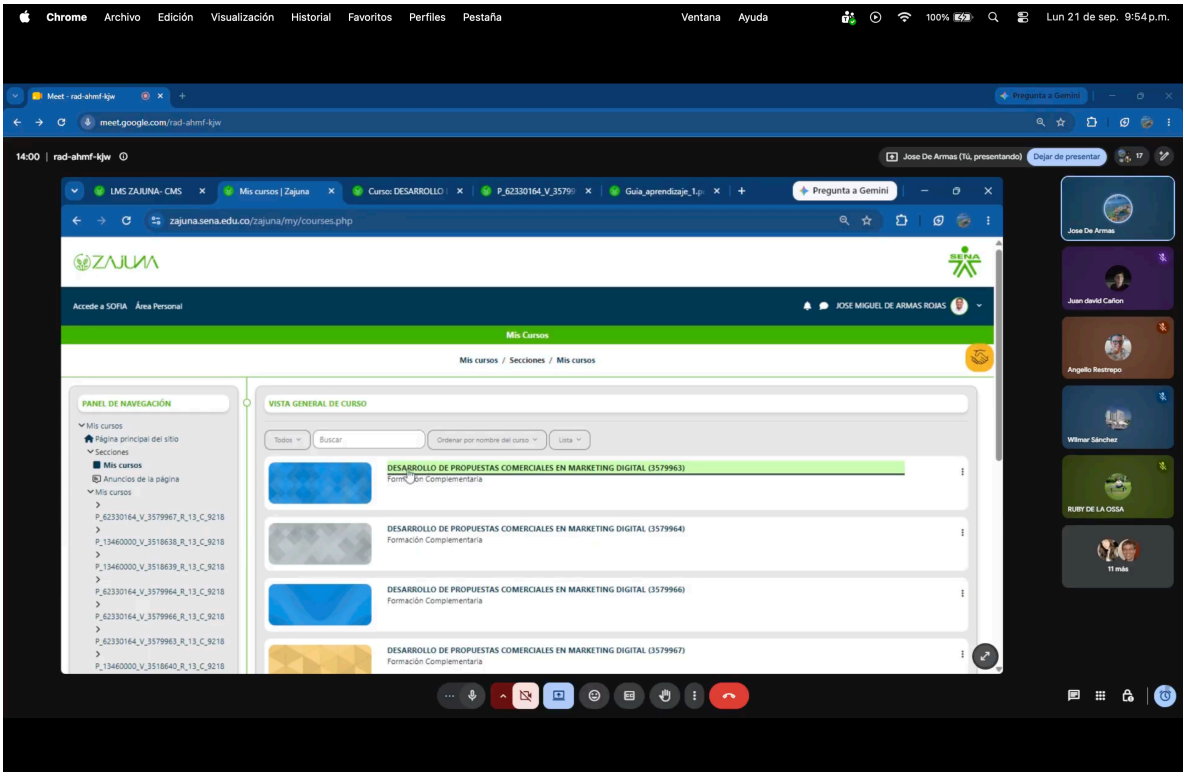


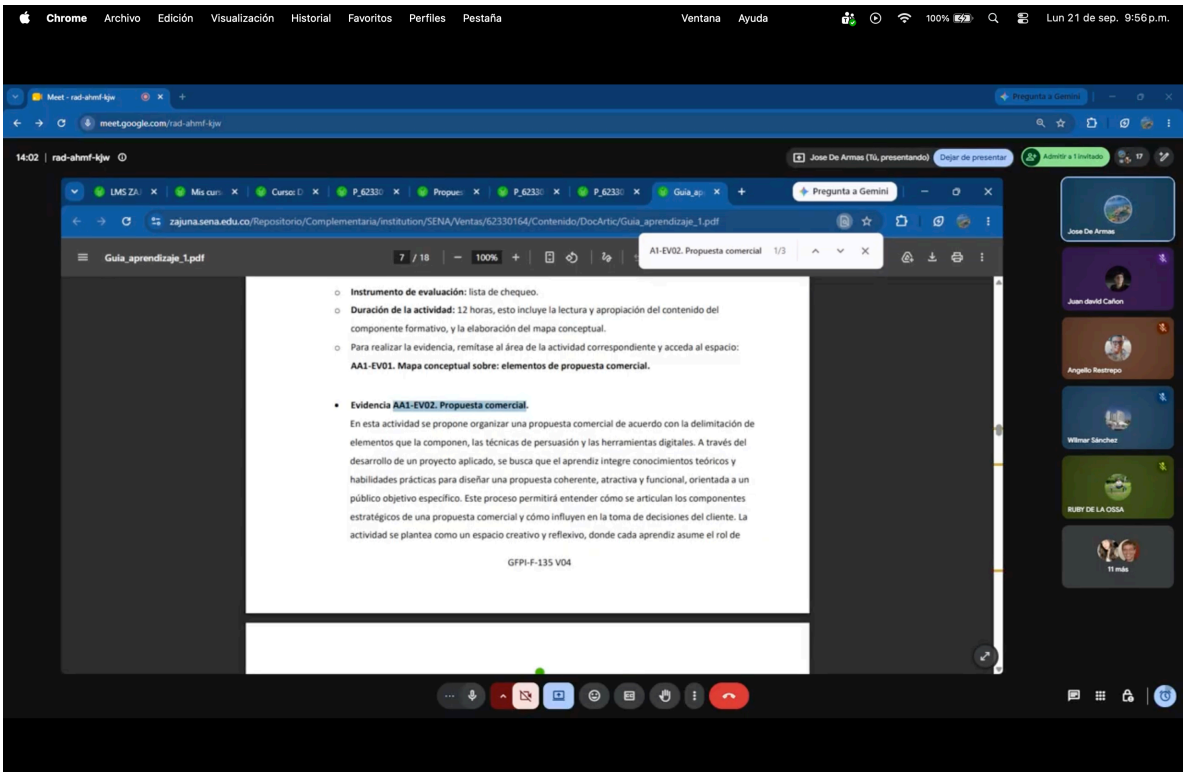


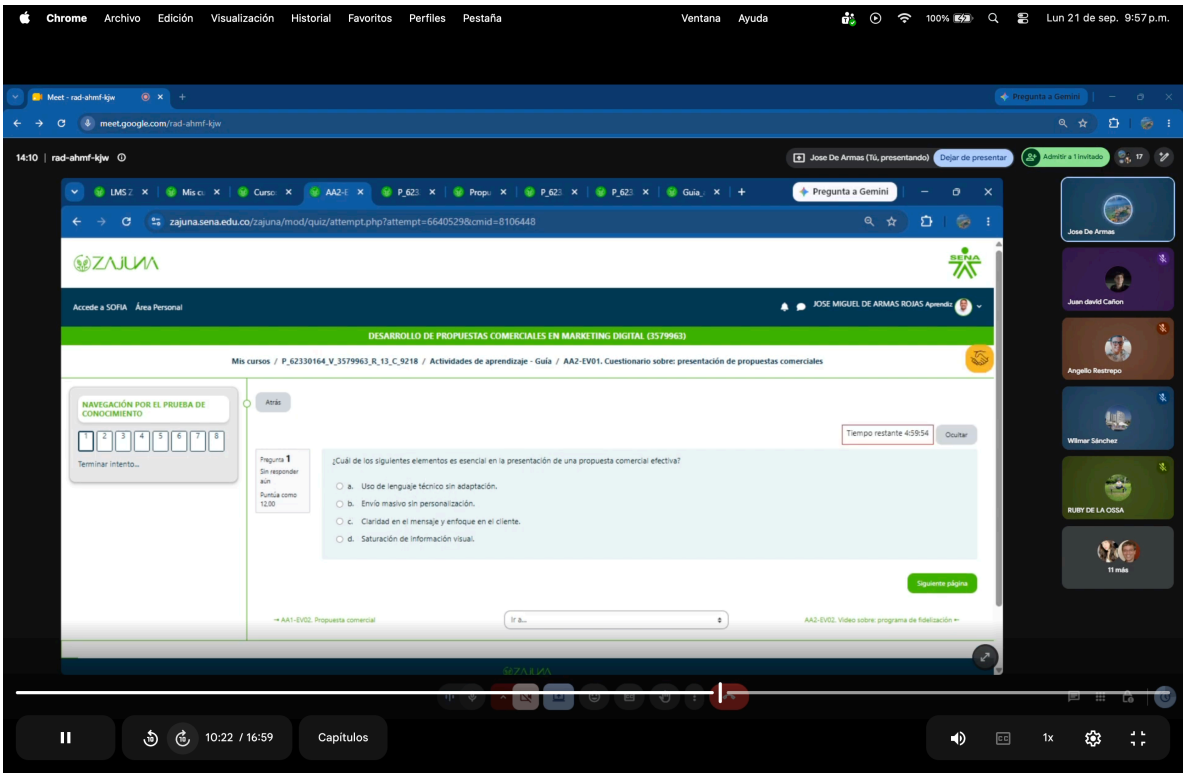

Chrome Archivo Edición Visualización Historial Favoritos Perfiles Pestaña Ventana Ayuda
Lun 21 de sep. 10:01 p.m.
Meet - rtw-bqgr-wky
Pregunta a Gemini
meet.google.com/rtw-bqgr-wky
13:08 | rtw-bqgr-wky
Jose De Armas (Tú, presentando)
Dejar de presentar
24
2. Reglas del encuentro
Al iniciar: Instalación y verificación de audio – micrófono.
Para pedir la palabra, usar el emoticono de levantar la mano.
Según el orden en que se levanta la mano se da la palabra a cada Aprendiz.
Ser medidos en las intervenciones para respetar el tiempo de los compañeros.
Ser cortés y respetuoso al dirigirse al instructor(a) y compañeros.
Angel Card...
Liseth Bernal
20 más
Jose De Ar...
2:12 / 16:27
Capítulos
1x

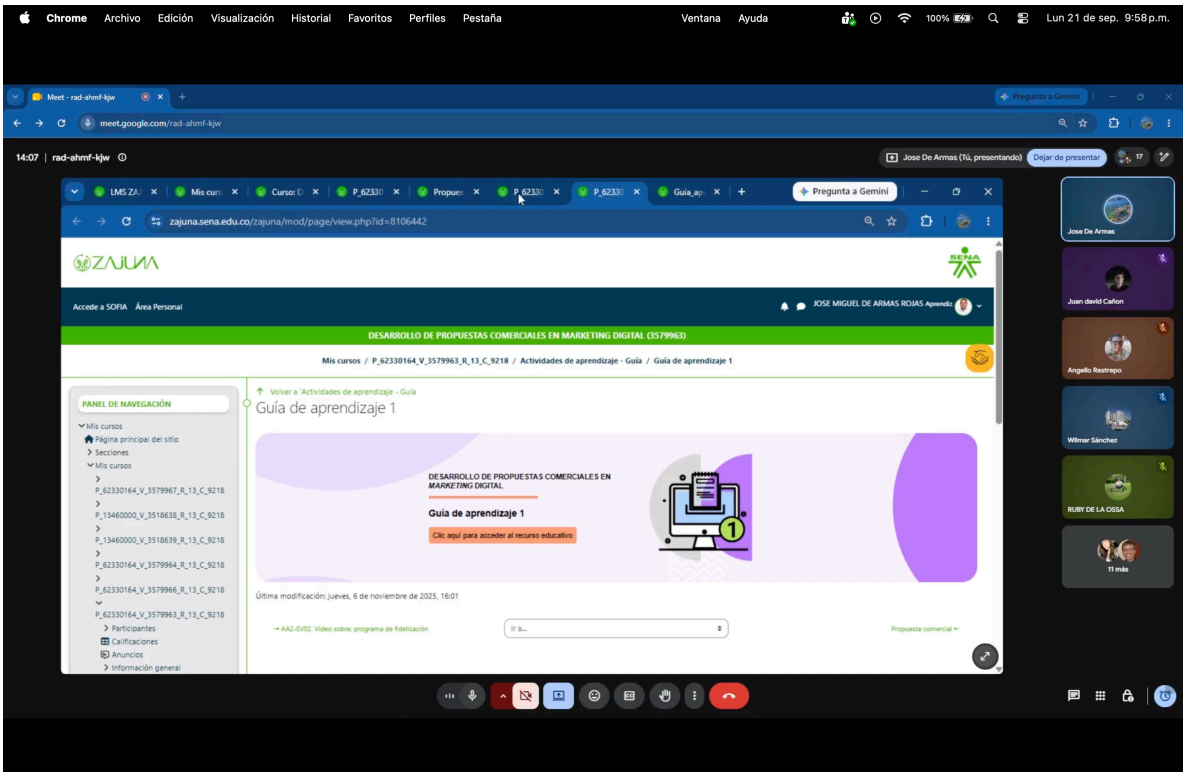

Chrome Archivo Edición Visualización Historial Favoritos Perfiles Pestaña Ventana Ayuda
Lun 21 de sep. 10:01 p.m.
Meet - rtw-bqgr-wky
Pregunta a Gemini
meet.google.com/rtw-bqgr-wky
13:09 | rtw-bqgr-wky
Jose De Armas (Tú, presentando)
Dejar de presentar
25
3. Agenda
01 OBJETIVO
Establecer el propósito de la formación y los resultados esperados.
02 REGLAS DE ENCUENTRO
Acuerdos básicos para una convivencia respetuosa, participativa y productiva.
03 AGENDA
Conoce los temas y actividades que desarrollaremos durante el proceso formativo.
04 RECORRIDO PLATAFORMA - LMS (Learning Management System)
Exploración de la plataforma del curso: recursos, actividades, comunicación y seguimiento.
05 CRONOGRAMA Y METODOLOGÍA
Fechas importantes, actividades y metodología de trabajo para el buen desarrollo del curso.
AGENDA
06 TIPS - RECOMENDACIONES
Consejos prácticos para aprovechar al máximo tu formación y lograr tus objetivos.
07 VALORES DE CALIFICACIONES
Conoce cómo se evalúa tu aprendizaje y los criterios de aprobación.
A = Aprobado
D = No Aprobado
08 DATOS RELEVANTES DE LA FORMACIÓN
Información importante sobre el programa, canales de comunicación y soporte.
09 FIN
Cierre de la sesión y próximos pasos en tu proceso de aprendizaje.
Juntos construiremos conocimiento, competencias y experiencias que transforman vidas.
El aprendizaje es un viaje, disfrútalo y hazlo tuyo.
hernan gio...
Daymaris V...
21 más
Jose De Ar...
3:31 / 16:27
Capítulos
1x

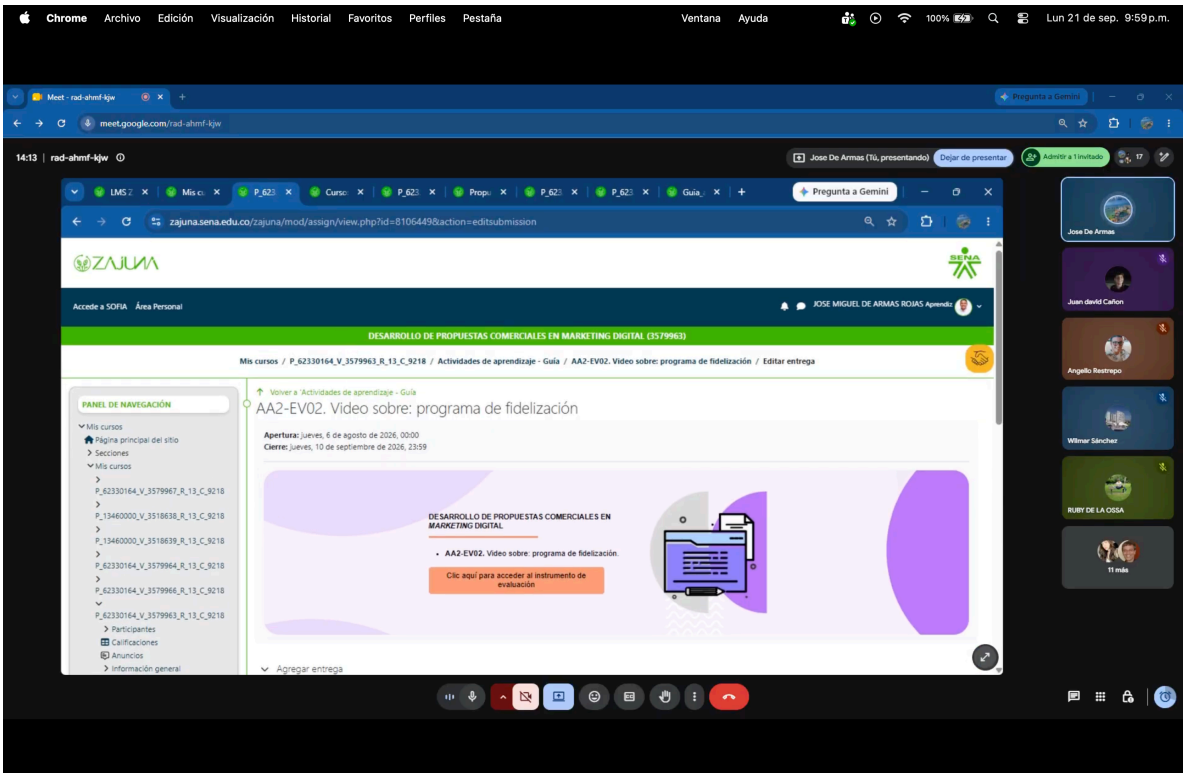

Chrome Archivo Edición Visualización Historial Favoritos Perfiles Pestaña Ventana Ayuda
Lun 21 de sep. 10:01 p.m.
Meet - rtw-bqgr-wky
Pregunta a Gemini
meet.google.com/rtw-bqgr-wky
13:16 | rtw-bqgr-wky
Jose De Armas (Tú, presentando)
Dejar de presentar
28
6. Tips - Recomendaciones
Tips para el desarrollo de la formación
Organización
Planifica tu tiempo y establece metas claras para cumplir con tus actividades.
Disciplina
Mantén la constancia y el compromiso con tu proceso de aprendizaje.
Seguir instrucciones
Lee cuidadosamente las indicaciones y sigue los pasos establecidos.
Revisar el cronograma de actividades
Si no puede participar en las conferencias, VER las grabaciones
Leer detalladamente las guías de aprendizaje
TIPS
Revisión de las calificaciones
Apoyarse en el material de formación
Estar atento a los anuncios que se publiquen
hernan gio...
Daymaris V...
24 más
Jose De Ar...
10:02 / 16:27
Capítulos
1x


Chrome Archivo Edición Visualización Historial Favoritos Perfiles Pestaña Ventana Ayuda 100% Lun 21 de sep. 9:54 p.m.
meet.google.com/rad-ahmf-kjw
14:00 | rad-ahmf-kjw
Jose De Armas (Tú, presentando)
Dejar de presentar
Pregunta a Gemini
LMS ZAJUNA- CMS
Mis cursos | Zajuna
Curso: DESARROLLO
Guia_aprendizaje_1.p
zajuna.sena.edu.co/zajuna/my/courses.php
ZAJUNA
Accede a SOFIA Área Personal
JOSE MIGUEL DE ARMAS ROJAS
Mis Cursos
Mis cursos / Secciones / Mis cursos
PANEL DE NAVEGACIÓN
VISTA GENERAL DE CURSO
Todos
Buscar
Ordenar por nombre del curso
Lista
DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL (3579963)
Formación Complementaria
DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL (3579964)
Formación Complementaria
DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL (3579966)
Formación Complementaria
DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL (3579967)
Formación Complementaria
Jose De Armas
Juan david Cañon
Angello Restrepo
Wilmar Sánchez
RUBY DE LA OSSA
11 más


Chrome Archivo Edición Visualización Historial Favoritos Perfiles Pestaña Ventana Ayuda 100% Lun 21 de sep. 9:56 p.m.
meet.google.com/rad-ahmf-kjw
14:02 | rad-ahmf-kjw
Jose De Armas (Tú, presentando)
Dejar de presentar
Admitir a 1 invitado
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/Repositorio/Complementaria/institution/SENA/Ventas/62330164/Contenido/DocArtic/Guia_aprendizaje_1.pdf
Guia_aprendizaje_1.pdf
7 / 18
100%
A1-EV02. Propuesta comercial 1/3
Instrumento de evaluación: lista de chequeo.
Duración de la actividad: 12 horas, esto incluye la lectura y apropiación del contenido del componente formativo, y la elaboración del mapa conceptual.
Para realizar la evidencia, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: AA1-EV01. Mapa conceptual sobre: elementos de propuesta comercial.
Evidencia AA1-EV02. Propuesta comercial.
En esta actividad se propone organizar una propuesta comercial de acuerdo con la delimitación de elementos que la componen, las técnicas de persuasión y las herramientas digitales. A través del desarrollo de un proyecto aplicado, se busca que el aprendiz integre conocimientos teóricos y habilidades prácticas para diseñar una propuesta coherente, atractiva y funcional, orientada a un público objetivo específico. Este proceso permitirá entender cómo se articulan los componentes estratégicos de una propuesta comercial y cómo influyen en la toma de decisiones del cliente. La actividad se plantea como un espacio creativo y reflexivo, donde cada aprendiz asume el rol de
GFPI-F-135 V04
Jose De Armas
Juan david Cañon
Angello Restrepo
Wilmar Sánchez
RUBY DE LA OSSA
11 más


Chrome Archivo Edición Visualización Historial Favoritos Perfiles Pestaña Ventana Ayuda
Lun 21 de sep. 9:57 p.m.
meet.google.com/rad-ahmf-kjw
14:10 | rad-ahmf-kjw
Jose De Armas (Tú, presentando)
Dejar de presentar
Admitir a 1 invitado
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/quiz/attempt.php?attempt=6640529&cmid=8106448
ZAJUNA
Accede a SOFIA Área Personal
JOSE MIGUEL DE ARMAS ROJAS Aprendiz
DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL (3579963)
Mis cursos / P_62330164_V_3579963_R_13_C_9218 / Actividades de aprendizaje - Guía / AA2-EV01. Cuestionario sobre: presentación de propuestas comerciales
NAVEGACIÓN POR EL PRUEBA DE CONOCIMIENTO
Terminar intento...
Atrás
Tiempo restante 4:59:54
Ocultar
Pregunta 1
Sin responder aún
Puntúa como 12,00
¿Cuál de los siguientes elementos es esencial en la presentación de una propuesta comercial efectiva?
a. Uso de lenguaje técnico sin adaptación.
b. Envío masivo sin personalización.
c. Claridad en el mensaje y enfoque en el cliente.
d. Saturación de información visual.
Siguiente página
AA1-EV02. Propuesta comercial
Ir a...
AA2-EV02. Video sobre: programa de fidelización
Jose De Armas
Juan david Cañon
Angello Restrepo
Wilmar Sánchez
RUBY DE LA OSSA
11 más
10:22 / 16:59
Capítulos
1x


Chrome Archivo Edición Visualización Historial Favoritos Perfiles Pestaña Ventana Ayuda
Lun 21 de sep. 9:58 p.m.
meet.google.com/rad-ahmf-kjw
14:07 | rad-ahmf-kjw
Jose De Armas (Tú, presentando)
Dejar de presentar
Pregunta a Gemini
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/page/view.php?id=8106442
ZAJUNA
Accede a SOFIA Área Personal
JOSE MIGUEL DE ARMAS ROJAS Aprendiz
DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL (3579963)
Mis cursos / P_62330164_V_3579963_R_13_C_9218 / Actividades de aprendizaje - Guía / Guía de aprendizaje 1
PANEL DE NAVEGACIÓN
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_62330164_V_3579967_R_13_C_9218
P_13460000_V_3518638_R_13_C_9218
P_13460000_V_3518639_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579964_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579966_R_13_C_9218
P_62330164_V_3579963_R_13_C_9218
Participantes
Calificaciones
Anuncios
Información general
Volver a "Actividades de aprendizaje - Guía
Guía de aprendizaje 1
DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL
Guía de aprendizaje 1
Clic aquí para acceder al recurso educativo
Última modificación: jueves, 6 de noviembre de 2025, 16:01
AA2-EV02. Video sobre: programa de fidelización
Ir a...
Propuesta comercial
Jose De Armas
Juan david Cañon
Angello Restrepo
Wilmar Sánchez
RUBY DE LA OSSA
11 más


Chrome Archivo Edición Visualización Historial Favoritos Perfiles Pestaña Ventana Ayuda
Lun 21 de sep. 9:59 p.m.
meet.google.com/rad-ahmf-kjw
14:13 | rad-ahmf-kjw
Jose De Armas (Tú, presentando)
Dejar de presentar
Admitir a 1 invitado
zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=8106449&action=editsubmission
Pregunta a Gemini
Accede a SOFIA Área Personal
JOSE MIGUEL DE ARMAS ROJAS
DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL (3579963)
Mis cursos / P_62330164_V_3579963_R_13_C_9218 / Actividades de aprendizaje - Guía / AA2-EV02. Video sobre: programa de fidelización / Editar entrega
PANEL DE NAVEGACIÓN
Volver a "Actividades de aprendizaje - Guía
AA2-EV02. Video sobre: programa de fidelización
Apertura: jueves, 6 de agosto de 2026, 00:00
Cierre: jueves, 10 de septiembre de 2026, 23:59
DESARROLLO DE PROPUESTAS COMERCIALES EN MARKETING DIGITAL
AA2-EV02. Video sobre: programa de fidelización.
Clic aquí para acceder al instrumento de evaluación
Agregar entrega
Jose De Armas
Juan david Cañon
Angello Restrepo
Wilmar Sánchez
RUBY DE LA OSSA
11 más

CONTRALORÍA
GENERAL DE LA REPÚBLICA

LA CONTRALORÍA DELEGADA PARA RESPONSABILIDAD FISCAL , INTERVENCIÓN JUDICIAL Y COBRO COACTIVO

CERTIFICA:

Que una vez consultado el Sistema de Información del Boletín de Responsables Fiscales 'SIBOR', hoy lunes 21 de septiembre de 2026, a las 22:03:58, el número de identificación, relacionado a continuación, NO SE ENCUENTRA REPORTADO COMO RESPONSABLE FISCAL.

Tipo Documento	Cédula de Ciudadanía
No. Identificación	77094379
Código de Verificación	770943792609212203 58

Esta Certificación es válida en todo el Territorio Nacional, siempre y cuando el tipo y número consignados en el respectivo documento de identificación, coincidan con los aquí registrados.

De conformidad con el Decreto 2150 de 1995 y la Resolución 220 del 5 de octubre de 2004, la firma mecánica aquí plasmada tiene plena validez para todos los efectos legales.

HERNÁN GUILLERMO JOJOA SANTACRUZ
Contralor Delegado

Generó: WEB

POLICÍA NACIONAL
DE COLOMBIA

INICIO CONTÁCTENOS PREGUNTAS FRECUENTES LEY 2455 / 2025 "LEY ÁNGEL"

Consulta en línea de Antecedentes Penales y Requerimientos Judiciales

La Policía Nacional de Colombia informa:
Que siendo las 10:07:12 PM horas del 21/09/2026, el ciudadano identificado con:
Cédula de Ciudadanía Nº **77094379**
Apellidos y Nombres: **DE ARMAS ROJAS JOSE MIGUEL**

NO TIENE ASUNTOS PENDIENTES CON LAS AUTORIDADES JUDICIALES
de conformidad con lo establecido en el artículo 248 de la Constitución Política de Colombia.

En cumplimiento de la Sentencia SU-458 del 21 de junio de 2012, proferida por la Honorable Corte Constitucional, la leyenda “NO TIENE ASUNTOS PENDIENTES CON LAS AUTORIDADES JUDICIALES” aplica para todas aquellas personas que no registran antecedentes y para quienes la autoridad judicial competente haya decretado la extinción de la condena o la prescripción de la pena.

Esta consulta es válida siempre y cuando el número de identificación y nombres, correspondan con el documento de identidad registrado y solo aplica para el territorio colombiano de acuerdo a lo establecido en el ordenamiento constitucional.

Si tiene alguna duda con el resultado, consulte las **preguntas frecuentes** o acérquese a las instalaciones de la **Policía Nacional** más cercanas.

DIJIN

Dirección: Avenida El Dorado # 75 – 25 barrio Modelia, Bogotá D.C.
Atención administrativa: Lunes a Viernes 8:00 am a 12:00 pm y 2:00 pm a 5:00 pm
Línea de atención al ciudadano: 5159700 ext. 30552 (Bogotá)
Resto del país: 018000 910 112
E-mail: dijin.araic-atc@policia.gov.co

Presidencia de la República | Ministerio de Defensa Nacional | Portal Único de Contratación | GOV.CO

Todos los derechos reservados.

CERTIFICADO DE ANTECEDENTES

CERTIFICADO ORDINARIO
No. 303341872

PIB
22:08:18

Bogotá DC, 21 de septiembre del 2026

La PROCURADURIA GENERAL DE LA NACIÓN certifica que una vez consultado el Sistema de Información de Registro de Sanciones e Inhabilidades (SIRI), el(la) señor(a) JOSE MIGUEL DE ARMAS ROJAS identificado(a) con Cédula de ciudadanía número 77094379:

NO REGISTRA SANCIONES NI INHABILIDADES VIGENTES

ADVERTENCIA: La certificación de antecedentes contiene las anotaciones de las sanciones o inhabilidades que se encuentren vigentes. Cuando se trate de nombramiento o posesión en cargos que exijan para su desempeño ausencia de antecedentes, se certificarán todas las anotaciones que figuren en el registro. Anterior, de acuerdo a los incisos 3o. y 4o. del artículo 238 Ley 1952 de 2019.

NOTA: El certificado de antecedentes disciplinarios es un documento que contiene las anotaciones e inhabilidades generadas por sanciones penales, disciplinarias, inhabilidades que se deriven de las relaciones contractuales con el estado, de los fallos con responsabilidad fiscal, de las decisiones de pérdida de investidura y de las condenas proferidas contra servidores, ex servidores públicos y particulares que desempeñen funciones públicas en ejercicio de la acción de repetición o llamamiento en garantía. **Este documento tiene efectos para acceder al sector público, en los términos que establezca la Constitución Politica y la ley particular o demás disposiciones vigentes.** El Sistema SIRI reporta como antecedentes solamente las sanciones con debida ejecutoria recibidas de las autoridades nacionales colombianas. En caso de nombramiento o suscripción de contratos con el Estado, es responsabilidad de la Entidad, validar la información de antecedentes del aspirante en la página web: https://www.procuraduria.gov.co/Pages/certificado-antecedentes.aspx

Mario Enrique Castro González
Jefe División de Relacionamiento Con El Ciudadano (C)

ATENCIÓN :
ESTE CERTIFICADO CONSTA DE 01 HOJA(S), SOLO ES VALIDO EN SU TOTALIDAD. VERIFIQUE QUE EL NUMERO DEL CERTIFICADO SEA EL MISMO EN TODAS LAS HOJAS.

Policía Nacional de Colombia

(https://www.policia.gov.co/)

Portal de Servicios al Ciudadano PSC

Sistema Registro Nacional de Medidas Correctivas RNMC

Consulta Ciudadano

La Policía Nacional de Colombia informa:

Que a la fecha, 21/09/2026 10:10:08 p. m. el ciudadano con Cédula de Ciudadanía Nº. **77094379** y Nombre: **JOSE MIGUEL DE ARMAS ROJAS.**

NO TIENE MEDIDAS CORRECTIVAS PENDIENTES POR CUMPLIR.

De conformidad con la Ley 1801 de 2016 "Por la cual se expide el Código Nacional de Seguridad y Convivencia Ciudadana". Registro interno de validación No. **148144488** . La persona interesada podrá verificar la autenticidad del presente documento a través de la página web institucional digitando https://www.policia.gov.co, menú ciudadanos/ consulta medidas correctivas, con el documento de identidad y la fecha de expedición del mismo. Esta consulta es válida siempre y cuando el número de cédula corresponda con el documento de identidad suministrado.

Nueva Busqueda | Imprimir

Policía Nacional de Colombia
Dirección General - Carrera 59 # 26 - 21
Centro Administrativo Nacional CAN , Bogotá D.C
Línea de atención: 018000-910112

GOV.CO