**PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO**

**FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

Barranquilla, Febrero de 2022

Señor (a)
**MILDRED MERCEDES BELTRÁN MEDINA**
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **3271525**
Coordinador Académico Gestión
Titulada Virtual
Barranquilla

**Asunto:** Informe mensual de ejecución contractual
Mes Febrero del año 2022

**Referencia:** No 3271525 del año 2022

NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 72.005.261 de Barranquilla, en mi calidad de Contratista del SENA, en Titulada Virtual, 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**: a). un pago correspondiente al mes de Febrero de 2022 por valor de (1.707.311). Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de Ahorros No. 69212927058 Bancolombia, cuyo titular es el Contratista.

**Plazo:** Será hasta el 16 de Diciembre de 2022.

| **OBJETO:** |
|---|
| Desarrollar formación profesional por competencias laborales, mediante la estrategia de aprendizaje por proyectos en los programas de formación de GESTIÓN DEL MERCADO, articipando en los equipos de diseño y desarrollo curricular y gestionando las actividades y proyectos a través de las tecnologías de la información y la comunicación que brinda la entidad, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente |

**Obligaciones Especificas:**

| No | Obligaciones | Acciones realizadas | Evidencias |
|---|---|---|---|
| 1 | Planificar el desarrollo curricular del programa de formación a impartir de acuerdo a los procedimientos de formación profesional de la entidad. | Asociar aprendices a la ruta de aprendizaje. Evaluación de juicios evaluativos y registro de novedades de cancelación de aprendices | Espacio virtual donde se evidencia proceso de alistamiento de los cursos virtuales Gestión Titulada Virtual Gestión del Mercadeo - ficha |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | 2348280. Gestión del Mercadeo - ficha 2348651. Gestión del Mercadeo - ficha 2348687. Gestión del Mercadeo - ficha 2348723. Plataforma Sofia Plus |
| 2 | Participar en la elaboración del proyecto formativo de cada programa de formación a impartir de acuerdo a los procedimientos de formación profesional de la entidad. | Registro de notas en el centro de calificaciones y seguimiento a aprendices.<br>Procedimiento de alistamiento, de apertura, ejecución y cierre de cursos complementarios virtuales con base en los estándares de ejecución de la formación complementaria con modalidad virtual.<br>Evaluar actividades de aprendizaje por cada unidad temática retroalimentar y concluir foros temáticos por cada tema de las diferentes unidades. | Espacio virtual donde se evidencia proceso de alistamiento de los cursos virtuales Gestión Titulada Virtual Gestión del Mercadeo - ficha 2348280. Gestión del Mercadeo - ficha 2348651. Gestión del Mercadeo - ficha 2348687. Gestión del Mercadeo - ficha 2348723. Plataforma Sofia Plus |
| 3 | Revisión de guías de aprendizaje, alistamiento de cursos, elaboración de cronograma. | Revisión de las guías de aprendizaje y verificar las actividades, las cuales deben estar registradas y/o definidas acorde al cronograma de actividades del curso. | Espacio virtual donde se evidencia proceso de alistamiento de los cursos virtuales Gestión Titulada Virtual Gestión del Mercadeo - ficha 2348280. Gestión del Mercadeo - ficha 2348651. Gestión del Mercadeo - ficha 2348687. Gestión del Mercadeo - ficha 2348723. Plataforma Sofia Plus |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 4 | Impartir Formación Profesional Integral modalidad virtual según los principios y políticas establecidas, utilizando las herramientas tecnológicas proporcionadas por la Institución. | Atención a los aprendices por medio de mensajería interna en la plataforma SENA, sesiones en línea, foros temáticos y correo electrónico. Fichas 2348280 - 2348651 - 2348687 - 2348723. | Espacio virtual donde se evidencia proceso de alistamiento de los cursos virtuales Gestión Titulada Virtual Gestión del Mercadeo - ficha 2348280. Gestión del Mercadeo - ficha 2348651. Gestión del Mercadeo - ficha 2348687. Gestión del Mercadeo - ficha 2348723. Plataforma Sofia Plus |
| 5 | Participar activamente de las capacitaciones e inducciones para conocer los procesos y programas misionales del centro según la programación especifica asignada y acorde a los lineamientos y directrices requeridas por el líder de área. | Asistencia a capacitaciones y a inducciones, revisión de guías de aprendizaje, alistamiento de los cursos establecimiento de cronograma de acuerdo a las actividades planificadas. | Espacio virtual donde se evidencia proceso de alistamiento de los cursos virtuales Gestión Titulada Virtual Gestión del Mercadeo - ficha 2348280. Gestión del Mercadeo - ficha 2348651. Gestión del Mercadeo - ficha 2348687. Gestión del Mercadeo - ficha 2348723. Plataforma Sofia Plus |
| 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. | Uso de herramientas de acuerdo con el cronograma de actividades de los cursos, la programación de sesiones virtuales y otras asignaciones de inducción a las plataformas tecnológicas. | Espacio virtual donde se evidencia proceso de alistamiento de los cursos virtuales Gestión Titulada Virtual Gestión del Mercadeo - ficha 2348280. Gestión del Mercadeo - |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | ficha 2348651. Gestión del Mercadeo - ficha 2348687. Gestión del Mercadeo - ficha 2348723. Plataforma Sofia Plus. |

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 | FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS | |
|---|---|---|---|---|
| | | | INICIO | FINALIZACIÓN |
| | | | | |

***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. 9428082778 de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en () folios

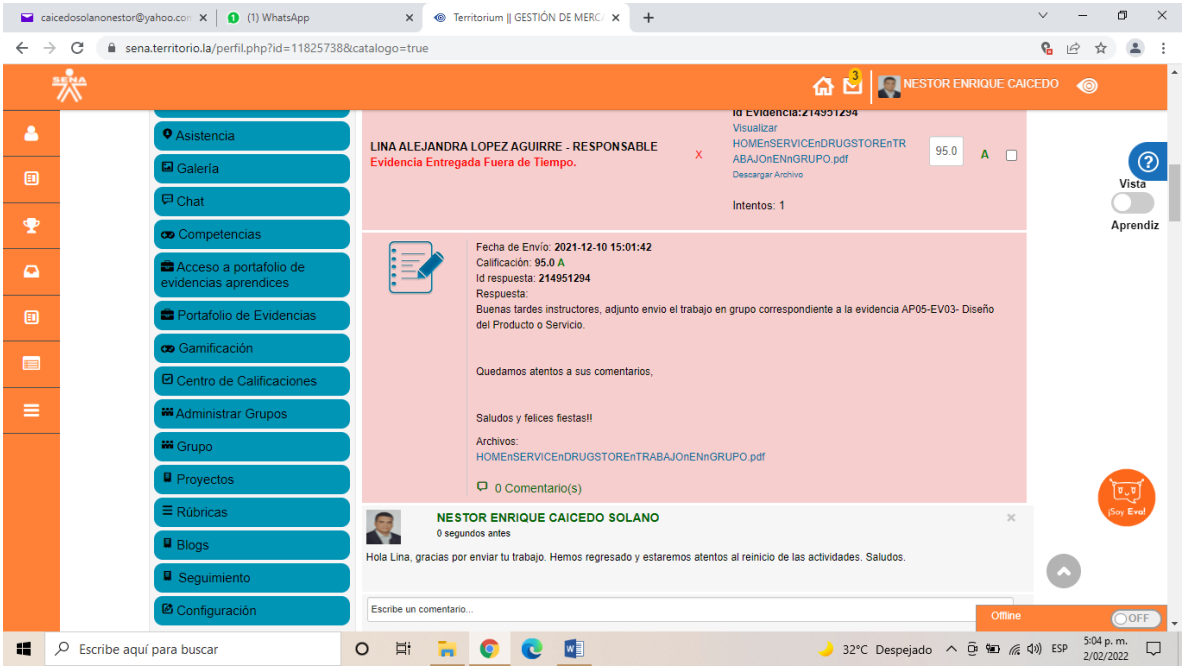
Cordialmente,

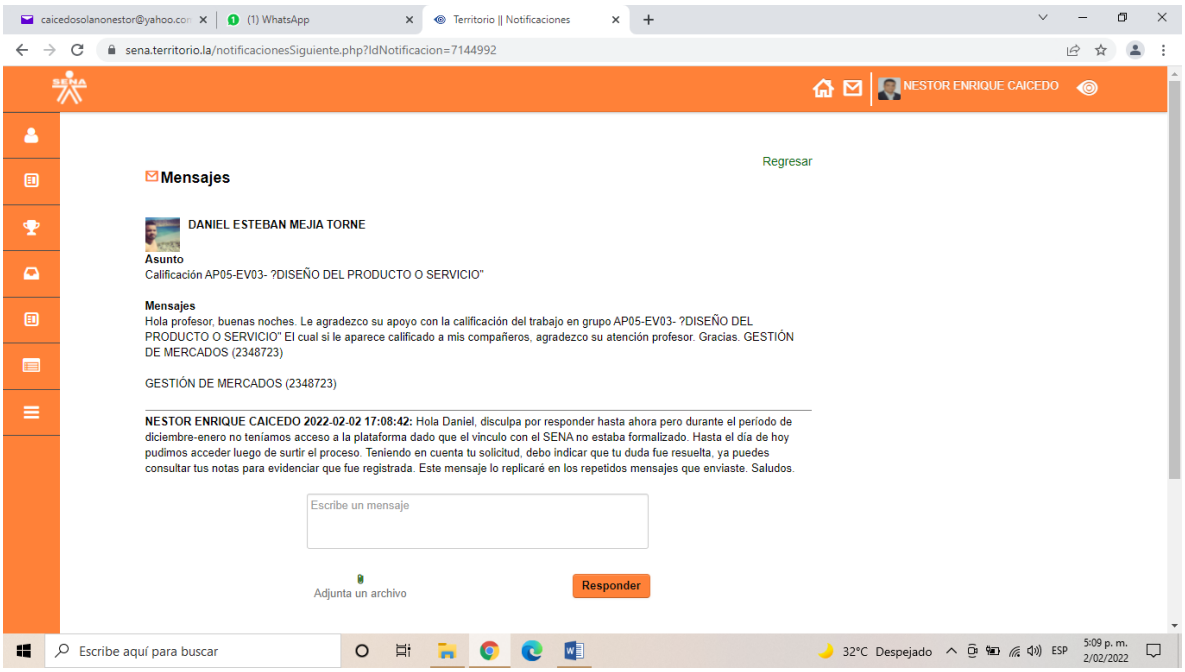
**NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO**
**Contratista**
**C.C. No. 72.005.261**

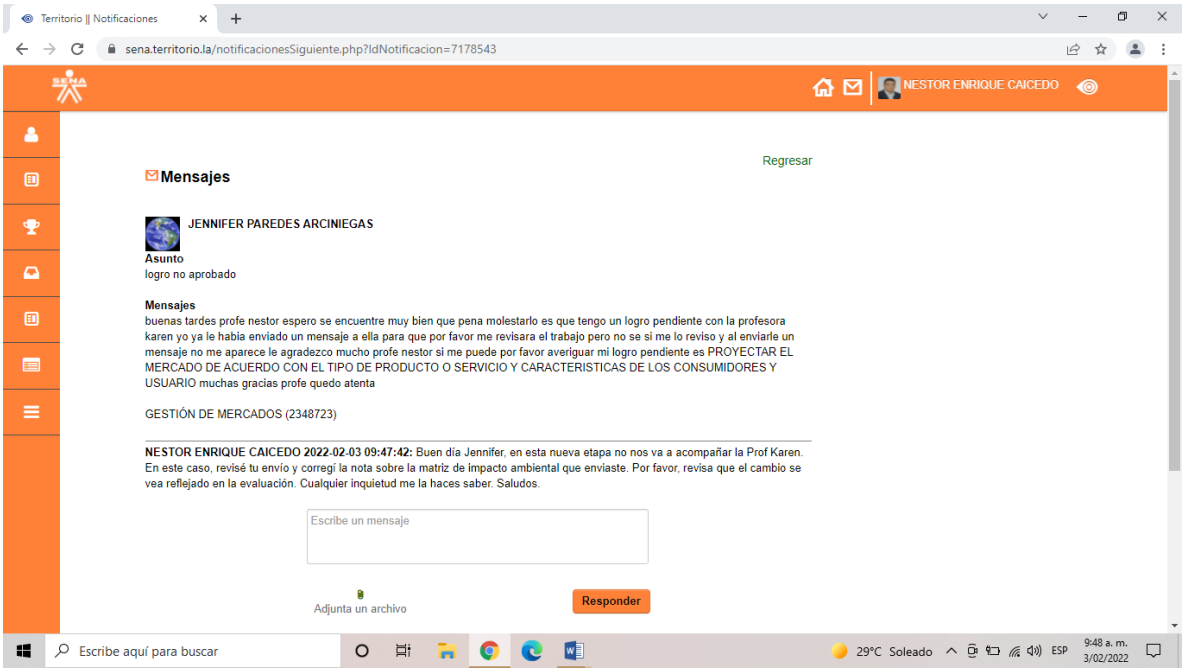
Recibí a satisfacción:

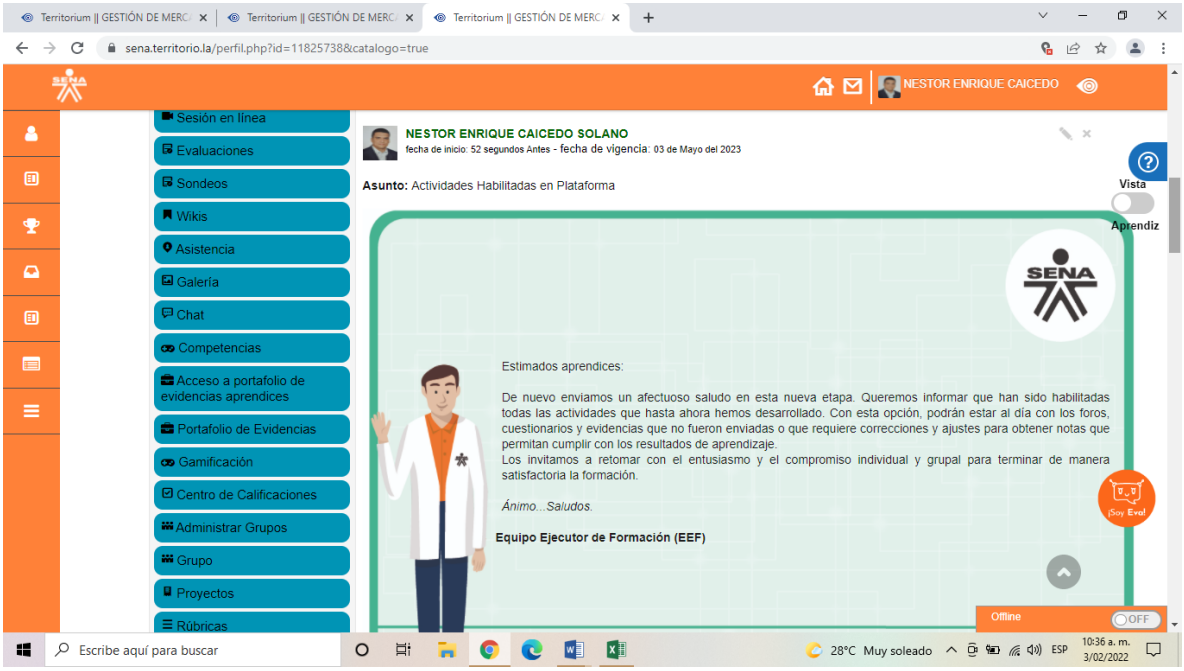
**MILDRED MERCEDES BELTRÁN MEDINA**
**Supervisor(a) Contrato 3271525 de 2022**
**Coordinador Académico Gestión**

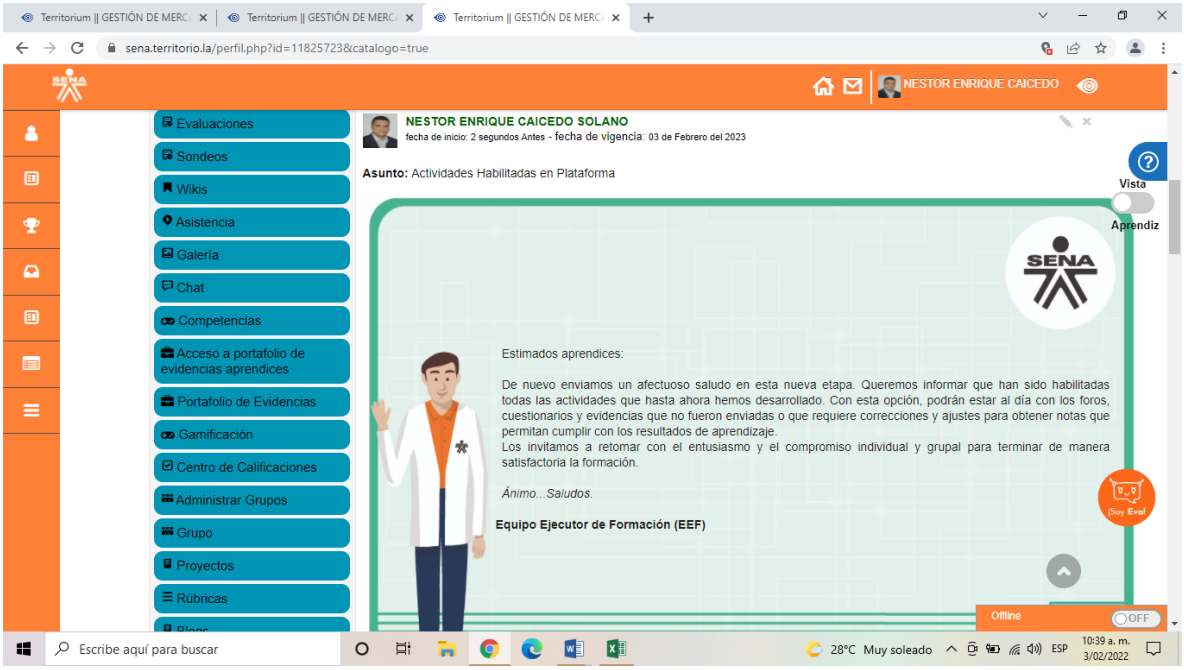
## ANEXOS: EVIDENCIAS

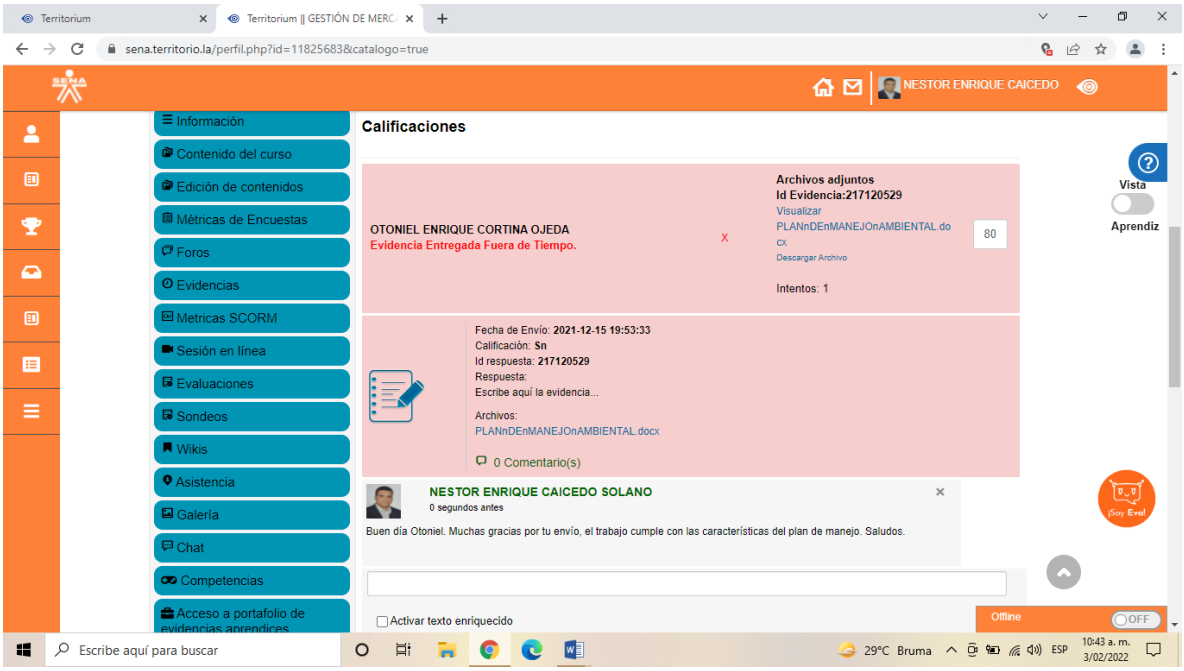


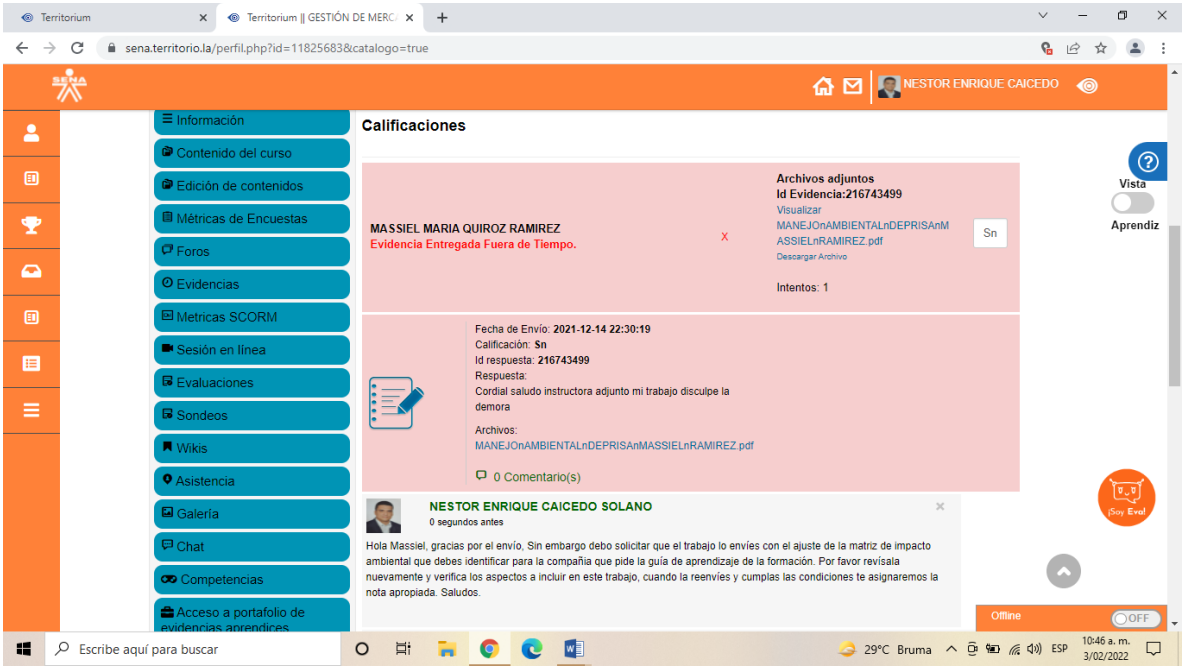



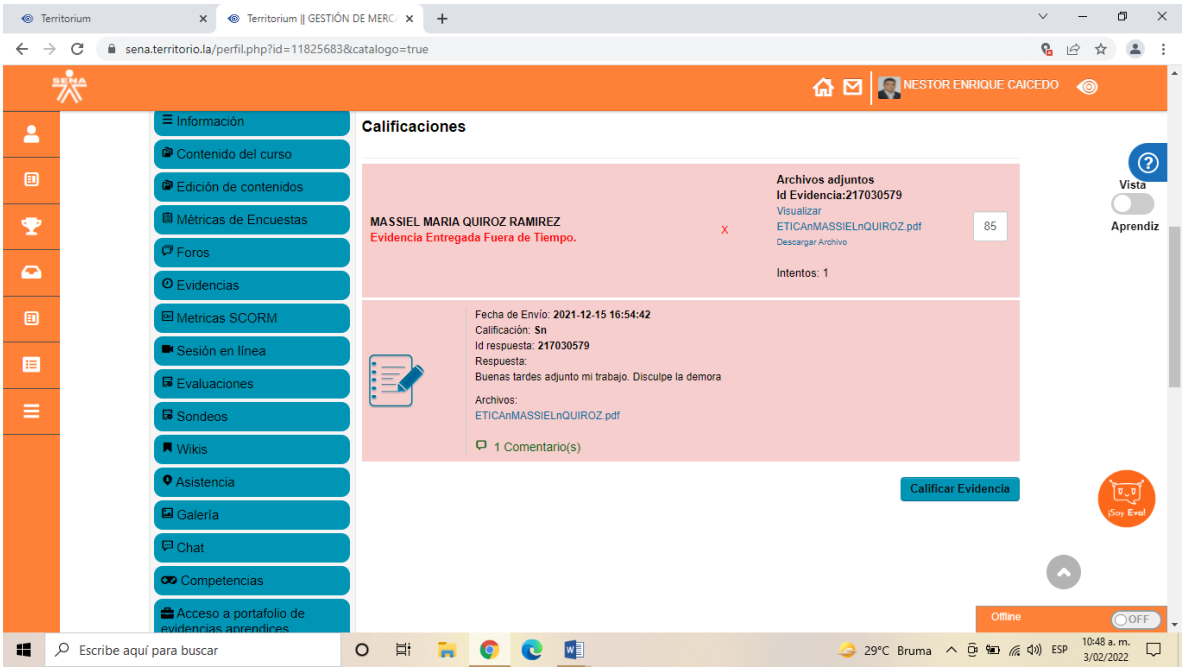

Territorio || Notificaciones
sena.territorio.la/notificacionesSiguiente.php?idNotificacion=7178543
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Regresar
Mensajes
JENNIFER PAREDES ARCINIEGAS
Asunto
logro no aprobado
Mensajes
buenas tardes profe nestor espero se encuentre muy bien que pena molestarlo es que tengo un logro pendiente con la profesora karen yo ya le habia enviado un mensaje a ella para que por favor me revisara el trabajo pero no se si me lo reviso y al enviarle un mensaje no me aparece le agradezco mucho profe nestor si me puede por favor averiguar mi logro pendiente es PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERISTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIO muchas gracias profe quedo atenta
GESTIÓN DE MERCADOS (2348723)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO 2022-02-03 09:47:42: Buen día Jennifer, en esta nueva etapa no nos va a acompañar la Prof Karen. En este caso, revisé tu envío y corregí la nota sobre la matriz de impacto ambiental que enviaste. Por favor, revisa que el cambio se vea reflejado en la evaluación. Cualquier inquietud me la haces saber. Saludos.
Escribe un mensaje
Adjunta un archivo
Responder
Escribe aquí para buscar
29°C Soleado
ESP
9:48 a. m.
3/02/2022

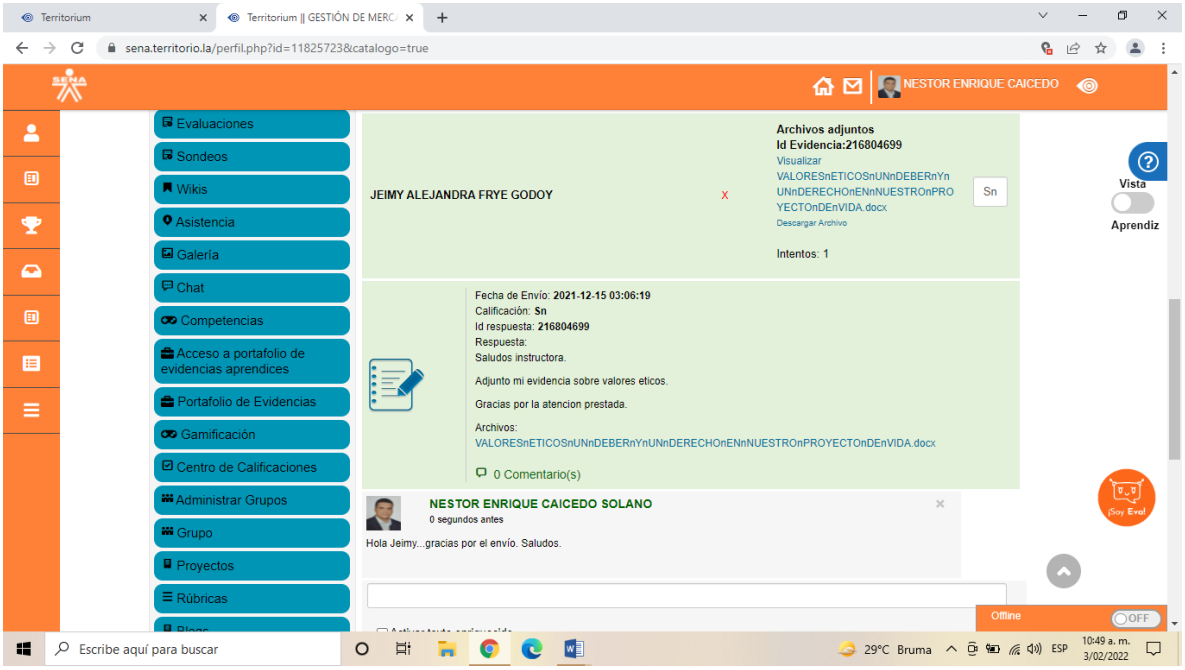

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
fecha de inicio: 52 segundos Antes - fecha de vigencia: 03 de Mayo del 2023
Asunto: Actividades Habilitadas en Plataforma
Vista
Aprendiz
Estimados aprendices:
De nuevo enviamos un afectuoso saludo en esta nueva etapa. Queremos informar que han sido habilitadas todas las actividades que hasta ahora hemos desarrollado. Con esta opción, podrán estar al día con los foros, cuestionarios y evidencias que no fueron enviadas o que requiere correcciones y ajustes para obtener notas que permitan cumplir con los resultados de aprendizaje.
Los invitamos a retomar con el entusiasmo y el compromiso individual y grupal para terminar de manera satisfactoria la formación.
Ánimo...Saludos.
Equipo Ejecutor de Formación (EEF)
¡Soy Eval
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
28°C Muy soleado
ESP
10:36 a. m.
3/02/2022

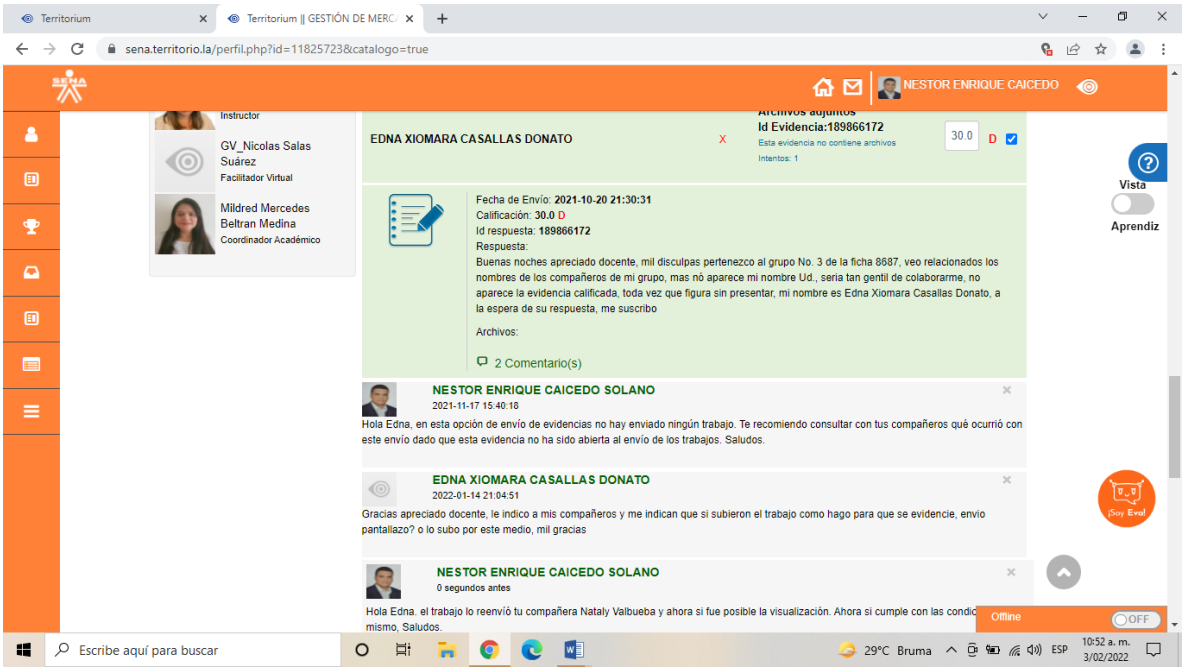

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
fecha de inicio: 2 segundos Antes - fecha de vigencia: 03 de Febrero del 2023
Asunto: Actividades Habilitadas en Plataforma
Vista
Aprendiz
Estimados aprendices:
De nuevo enviamos un afectuoso saludo en esta nueva etapa. Queremos informar que han sido habilitadas todas las actividades que hasta ahora hemos desarrollado. Con esta opción, podrán estar al día con los foros, cuestionarios y evidencias que no fueron enviadas o que requiere correcciones y ajustes para obtener notas que permitan cumplir con los resultados de aprendizaje.
Los invitamos a retomar con el entusiasmo y el compromiso individual y grupal para terminar de manera satisfactoria la formación.
Ánimo...Saludos.
Equipo Ejecutor de Formación (EEF)
¡Soy Eval
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
28°C Muy soleado
ESP
10:39 a. m.
3/02/2022

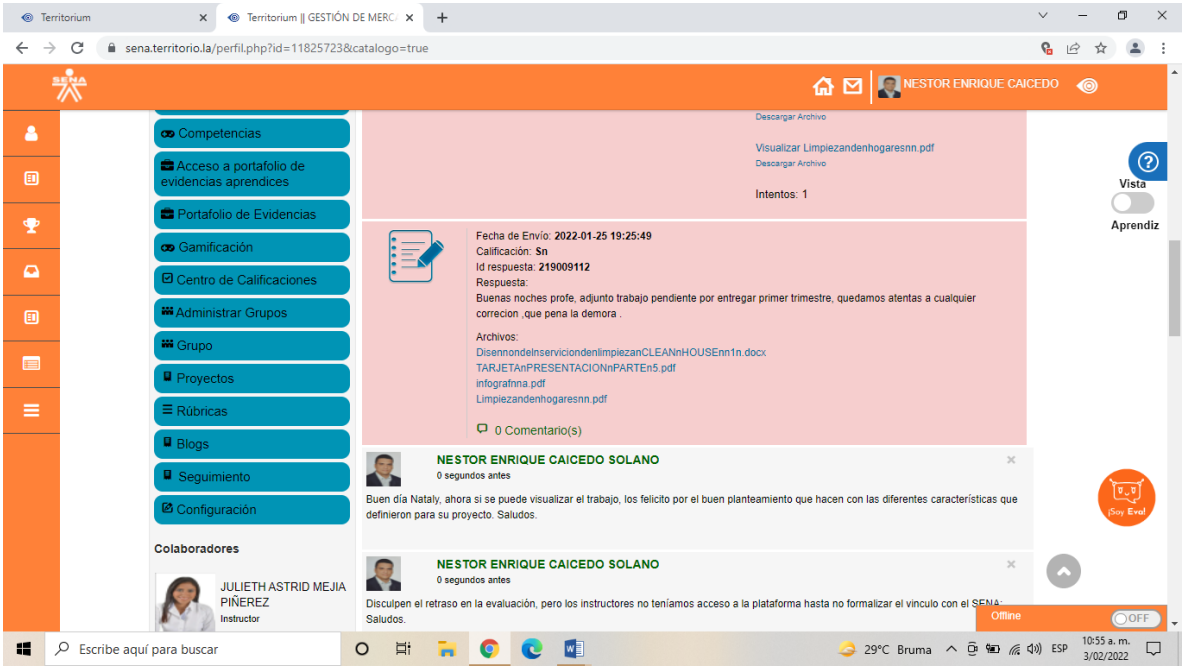

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Calificaciones
OTONIEL ENRIQUE CORTINA OJEDA
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.
Archivos adjuntos
Id Evidencia:217120529
Visualizar
PLANnDEnMANEJOnAMBIENTAL.docx
Descargar Archivo
Intentos: 1
80
Fecha de Envío: 2021-12-15 19:53:33
Calificación: Sn
Id respuesta: 217120529
Respuesta:
Escribe aquí la evidencia...
Archivos:
PLANnDEnMANEJOnAMBIENTAL.docx
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buen día Otoniel. Muchas gracias por tu envío, el trabajo cumple con las características del plan de manejo. Saludos.
Activar texto enriquecido
Vista
Aprendiz
¡Soy Eval
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
29°C Bruma
ESP
10:43 a. m.
3/02/2022

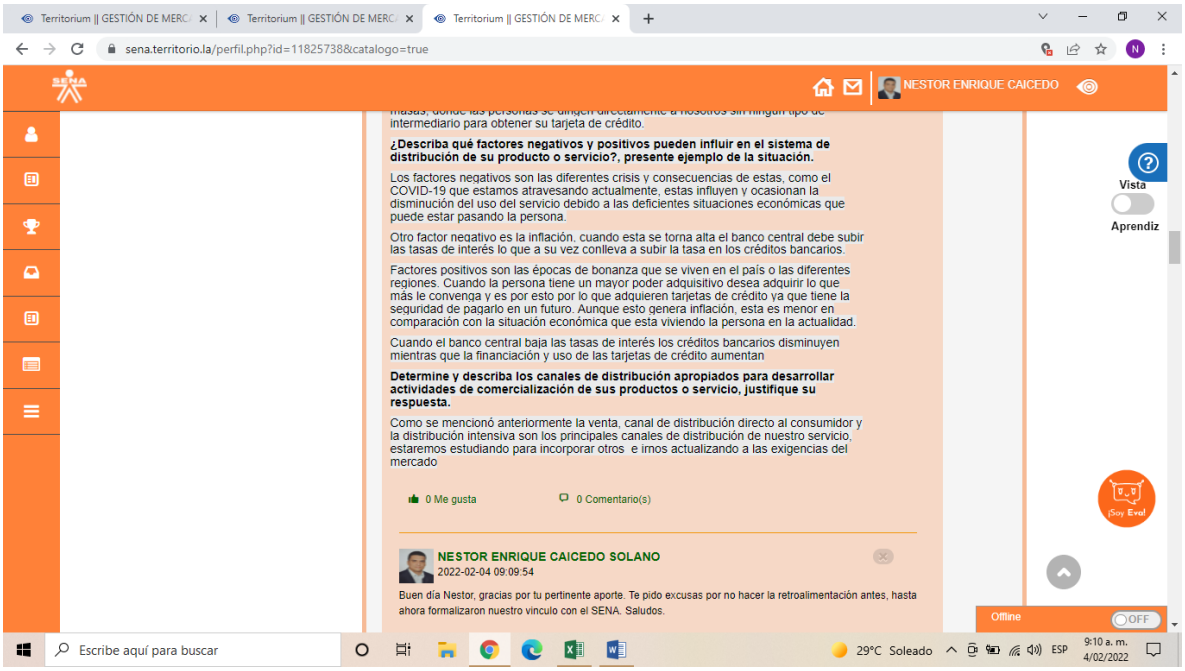

Territorium
Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Calificaciones
MASSIEL MARIA QUIROZ RAMIREZ
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.
x
Archivos adjuntos
Id Evidencia:216743499
Visualizar
MANEJOnAMBIENTALnDEPRISAnMASSIELnRAMIREZ.pdf
Descargar Archivo
Sn
Intentos: 1
Fecha de Envío: 2021-12-14 22:30:19
Calificación: Sn
Id respuesta: 216743499
Respuesta:
Cordial saludo instructora adjunto mi trabajo disculpe la demora
Archivos:
MANEJOnAMBIENTALnDEPRISAnMASSIELnRAMIREZ.pdf
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Hola Massiel, gracias por el envío, Sin embargo debo solicitar que el trabajo lo envíes con el ajuste de la matriz de impacto ambiental que debes identificar para la compañía que pide la guía de aprendizaje de la formación. Por favor revísala nuevamente y verifica los aspectos a incluir en este trabajo, cuando la reenvíes y cumplas las condiciones te asignaremos la nota apropiada. Saludos.
Vista
Aprendiz
¡Soy Eva!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
29°C Bruma
ESP
10:46 a. m.
3/02/2022

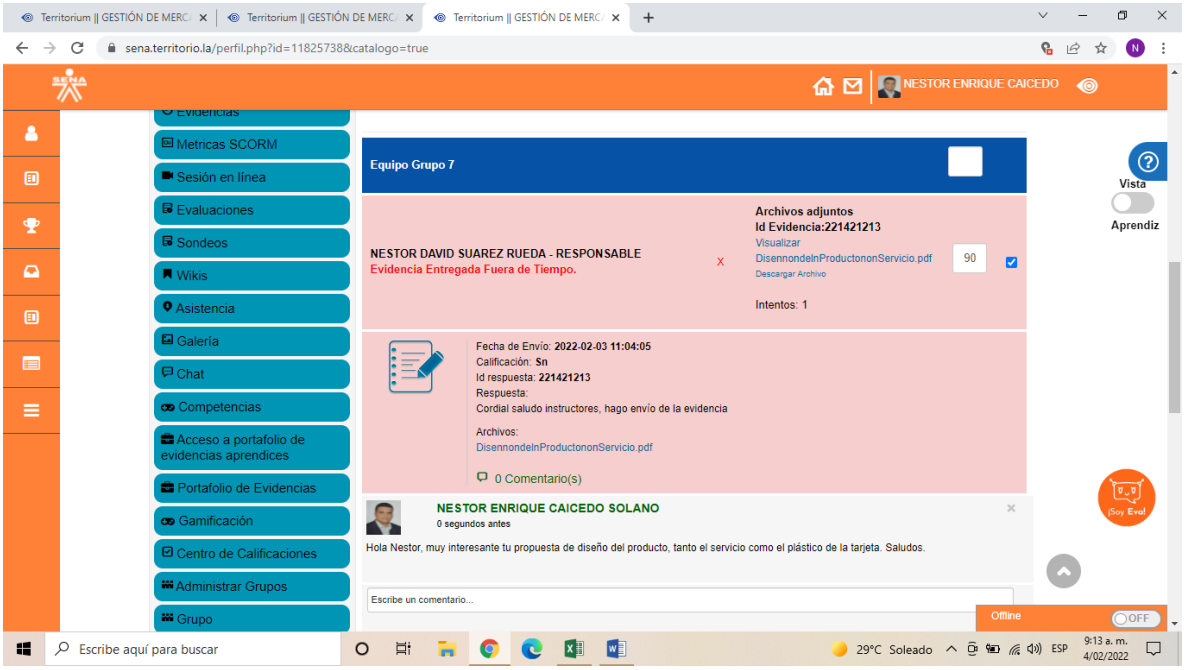

Territorium
Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Calificaciones
MASSIEL MARIA QUIROZ RAMIREZ
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.
x
Archivos adjuntos
Id Evidencia:217030579
Visualizar
ETICAnMASSIELnQUIROZ.pdf
Descargar Archivo
85
Intentos: 1
Fecha de Envío: 2021-12-15 16:54:42
Calificación: Sn
Id respuesta: 217030579
Respuesta:
Buenas tardes adjunto mi trabajo. Disculpe la demora
Archivos:
ETICAnMASSIELnQUIROZ.pdf
1 Comentario(s)
Calificar Evidencia
Vista
Aprendiz
¡Soy Eva!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
29°C Bruma
ESP
10:48 a. m.
3/02/2022

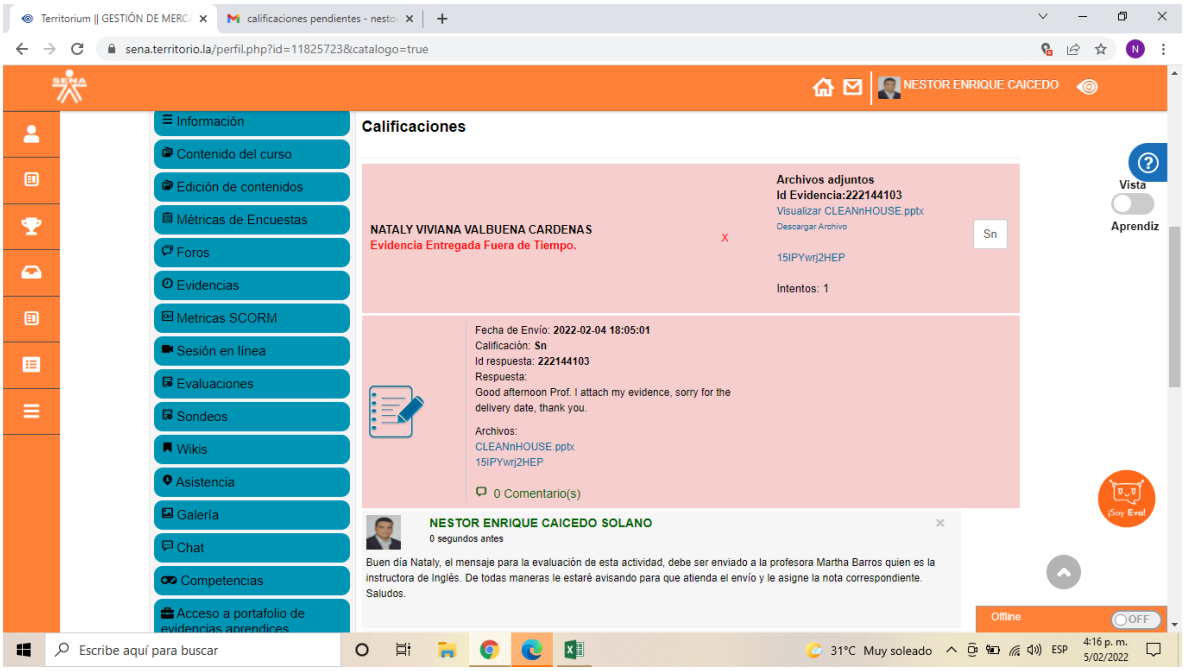

Territorium
Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
JEIMY ALEJANDRA FRYE GODOY
Archivos adjuntos
Id Evidencia:216804699
Visualizar
VALORESnETICOSnUNnDEBERnYnUNnDERECHOnENnNUESTROnPROYECTOnDEnVIDA.docx
Descargar Archivo
Sn
Intentos: 1
Vista
Aprendiz
Fecha de Envío: 2021-12-15 03:06:19
Calificación: Sn
Id respuesta: 216804699
Respuesta:
Saludos instructora.
Adjunto mi evidencia sobre valores eticos.
Gracias por la atencion prestada.
Archivos:
VALORESnETICOSnUNnDEBERnYnUNnDERECHOnENnNUESTROnPROYECTOnDEnVIDA.docx
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Hola Jeimy...gracias por el envío. Saludos.
¡Soy Eva!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
29°C Bruma
ESP
10:49 a. m.
3/02/2022

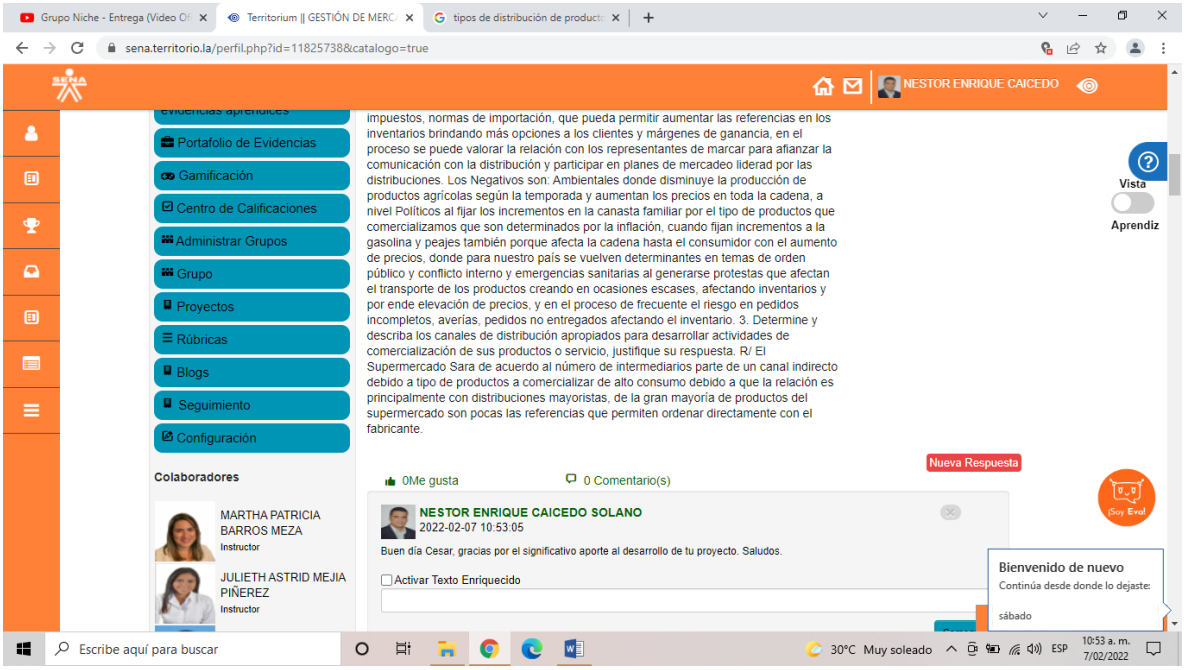

Territorium
Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Instructor
GV_Nicolas Salas Suárez
Facilitador Virtual
Mildred Mercedes Beltran Medina
Coordinador Académico
EDNA XIOMARA CASALLAS DONATO
Id Evidencia:189866172
Esta evidencia no contiene archivos
Intentos: 1
30.0
D
Vista
Aprendiz
Fecha de Envío: 2021-10-20 21:30:31
Calificación: 30.0 D
Id respuesta: 189866172
Respuesta:
Buenas noches apreciado docente, mil disculpas pertenezco al grupo No. 3 de la ficha 8687, veo relacionados los nombres de los compañeros de mi grupo, mas nó aparece mi nombre Ud., seria tan gentil de colaborarme, no aparece la evidencia calificada, toda vez que figura sin presentar, mi nombre es Edna Xiomara Casallas Donato, a la espera de su respuesta, me suscribo
Archivos:
2 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2021-11-17 15:40:18
Hola Edna, en esta opción de envío de evidencias no hay enviado ningún trabajo. Te recomiendo consultar con tus compañeros qué ocurrió con este envío dado que esta evidencia no ha sido abierta al envío de los trabajos. Saludos.
EDNA XIOMARA CASALLAS DONATO
2022-01-14 21:04:51
Gracias apreciado docente, le indico a mis compañeros y me indican que si subieron el trabajo como hago para que se evidencie, envio pantallazo? o lo subo por este medio, mil gracias
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Hola Edna. el trabajo lo reenvió tu compañera Nataly Valbueba y ahora si fue posible la visualización. Ahora si cumple con las condi
mismo, Saludos.
¡Soy Eva!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
29°C Bruma
ESP
10:52 a. m.
3/02/2022

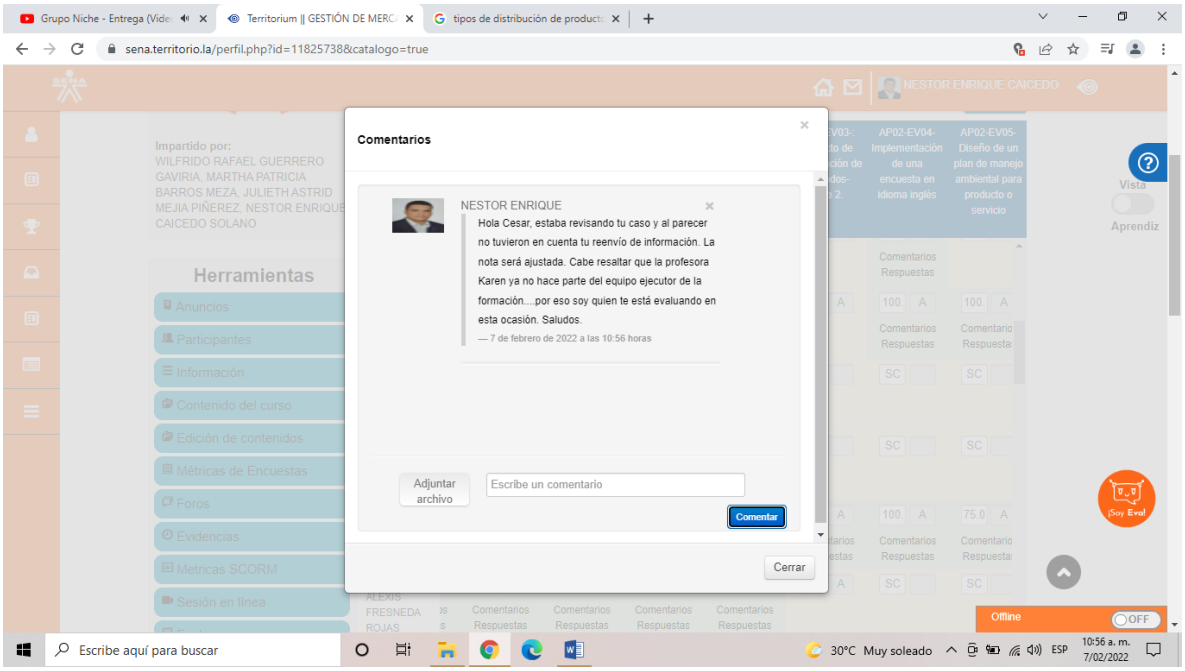

Territorium
Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ
Instructor
Descargar Archivo
Visualizar Limpiezandenhogaresnn.pdf
Descargar Archivo
Intentos: 1
Fecha de Envío: 2022-01-25 19:25:49
Calificación: Sn
Id respuesta: 219009112
Respuesta:
Buenas noches profe, adjunto trabajo pendiente por entregar primer trimestre, quedamos atentas a cualquier correcion ,que pena la demora .
Archivos:
DisennondeInserviciondenlimpiezanCLEANnHOUSEnn1n.docx
TARJETAnPRESENTACIONnPARTEn5.pdf
infografnna.pdf
Limpiezandenhogaresnn.pdf
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buen día Nataly, ahora si se puede visualizar el trabajo, los felicito por el buen planteamiento que hacen con las diferentes características que definieron para su proyecto. Saludos.
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Disculpen el retraso en la evaluación, pero los instructores no teníamos acceso a la plataforma hasta no formalizar el vinculo con el SENA
Saludos.
Vista
Aprendiz
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
29°C Bruma
ESP
10:55 a. m.
3/02/2022

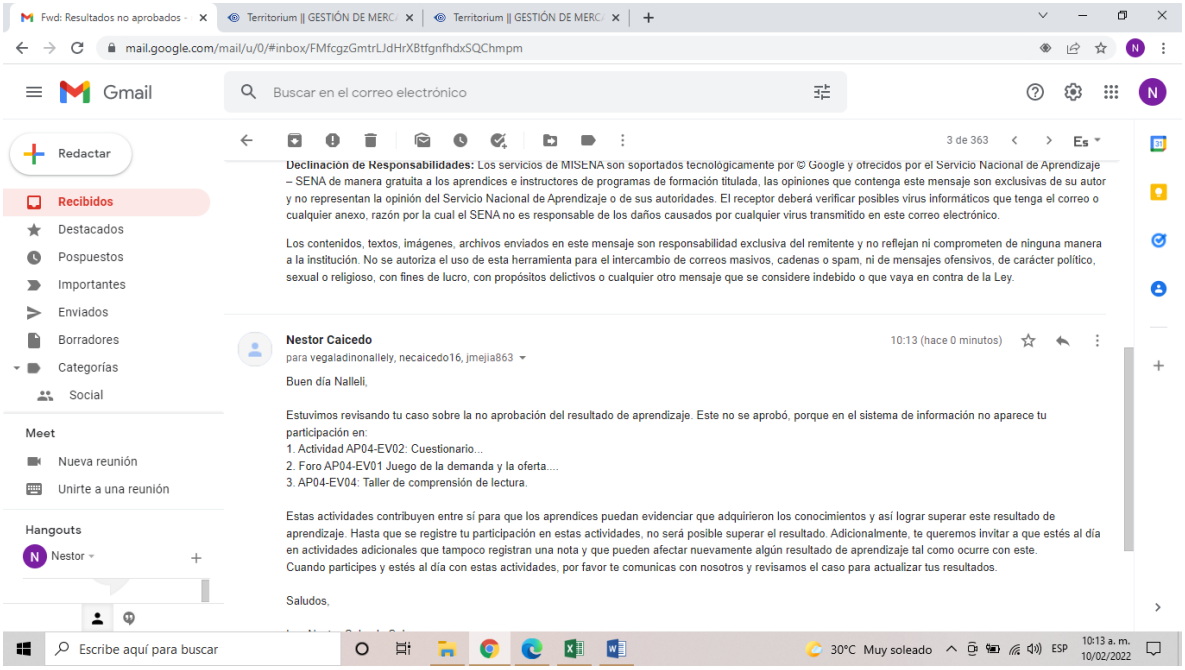

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
intermediario para obtener su tarjeta de crédito.
¿Describa qué factores negativos y positivos pueden influir en el sistema de distribución de su producto o servicio?, presente ejemplo de la situación.
Los factores negativos son las diferentes crisis y consecuencias de estas, como el COVID-19 que estamos atravesando actualmente, estas influyen y ocasionan la disminución del uso del servicio debido a las deficientes situaciones económicas que puede estar pasando la persona.
Otro factor negativo es la inflación, cuando esta se torna alta el banco central debe subir las tasas de interés lo que a su vez conlleva a subir la tasa en los créditos bancarios.
Factores positivos son las épocas de bonanza que se viven en el país o las diferentes regiones. Cuando la persona tiene un mayor poder adquisitivo desea adquirir lo que más le convenga y es por esto por lo que adquieren tarjetas de crédito ya que tiene la seguridad de pagarlo en un futuro. Aunque esto genera inflación, esta es menor en comparación con la situación económica que esta viviendo la persona en la actualidad.
Cuando el banco central baja las tasas de interés los créditos bancarios disminuyen mientras que la financiación y uso de las tarjetas de crédito aumentan
Determine y describa los canales de distribución apropiados para desarrollar actividades de comercialización de sus productos o servicio, justifique su respuesta.
Como se mencionó anteriormente la venta, canal de distribución directo al consumidor y la distribución intensiva son los principales canales de distribución de nuestro servicio, estaremos estudiando para incorporar otros e irnos actualizando a las exigencias del mercado
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-04 09:09:54
Buen día Nestor, gracias por tu pertinente aporte. Te pido excusas por no hacer la retroalimentación antes, hasta ahora formalizaron nuestro vinculo con el SENA. Saludos.
Vista
Aprendiz
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
29°C Soleado
ESP
9:10 a. m.
4/02/2022

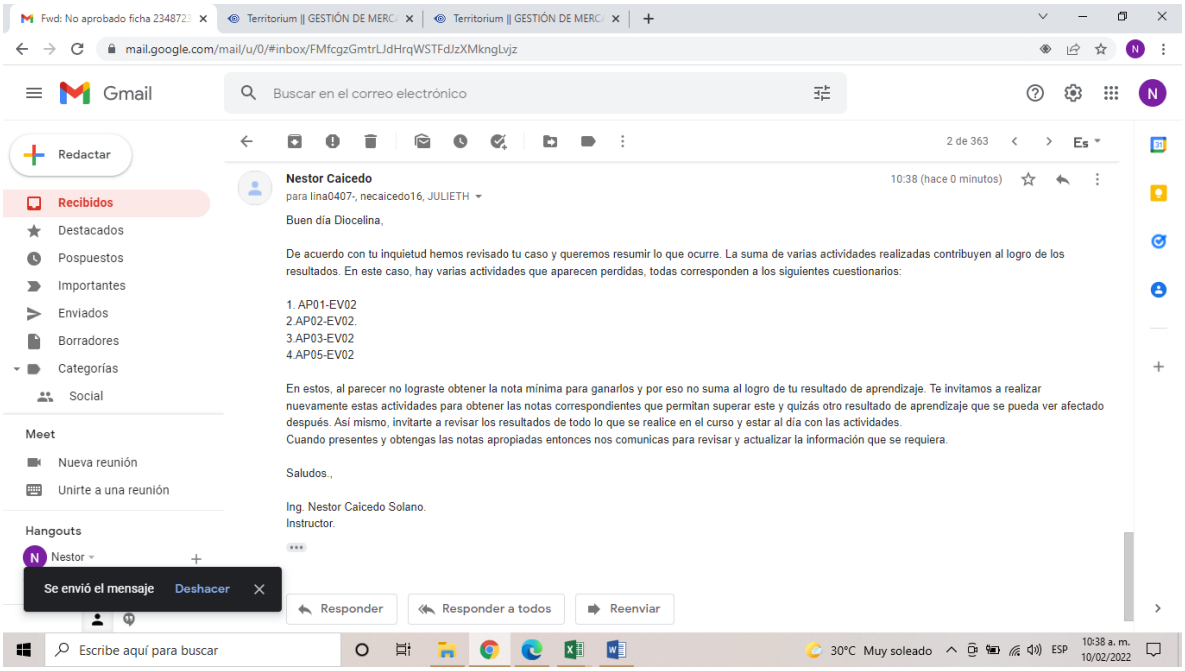

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Métricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Equipo Grupo 7
NESTOR DAVID SUAREZ RUEDA - RESPONSABLE
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.
Archivos adjuntos
Id Evidencia:221421213
Visualizar
DisennondeInProductononServicio.pdf
Descargar Archivo
90
Intentos: 1
Fecha de Envío: 2022-02-03 11:04:05
Calificación: Sn
Id respuesta: 221421213
Respuesta:
Cordial saludo instructores, hago envío de la evidencia
Archivos:
DisennondeInProductononServicio.pdf
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Hola Nestor, muy interesante tu propuesta de diseño del producto, tanto el servicio como el plástico de la tarjeta. Saludos.
Escribe un comentario...
Vista
Aprendiz
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
29°C Soleado
ESP
9:13 a. m.
4/02/2022

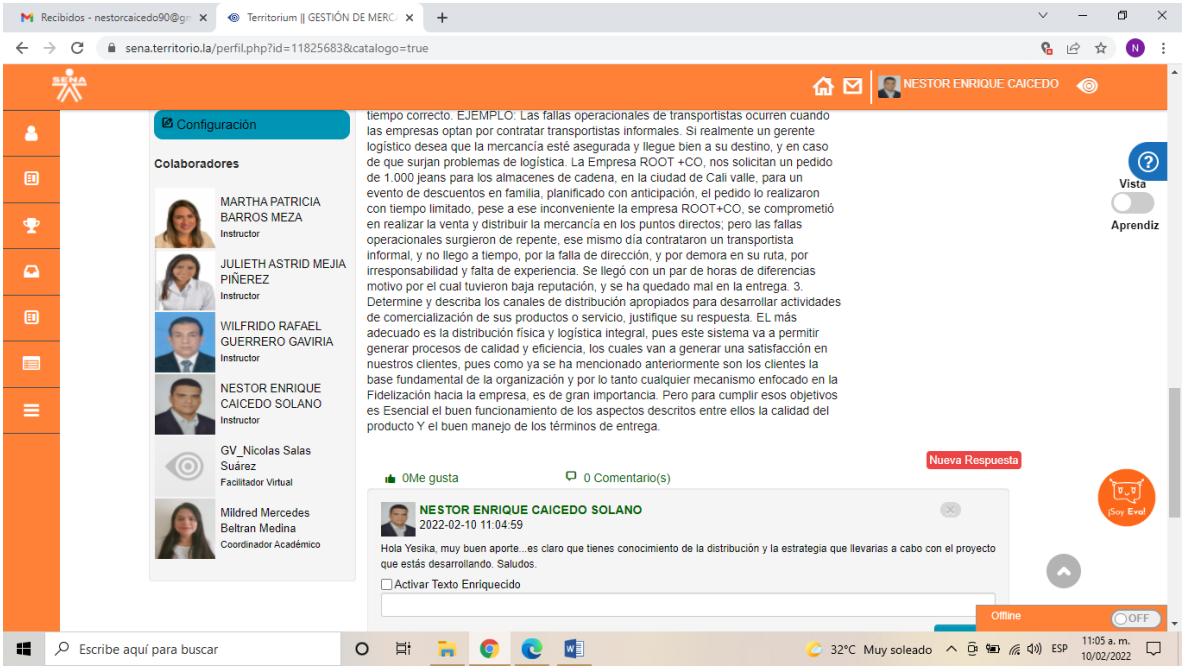

Territorium || GESTIÓN DE MERC
calificaciones pendientes - nesto
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Calificaciones
NATALY VIVIANA VALBUENA CARDENAS
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.
Archivos adjuntos
Id Evidencia:222144103
Visualizar CLEANnHOUSE.pptx
Descargar Archivo
Sn
15IPYwrj2HEP
Intentos: 1
Fecha de Envío: 2022-02-04 18:05:01
Calificación: Sn
Id respuesta: 222144103
Respuesta:
Good afternoon Prof. I attach my evidence, sorry for the delivery date, thank you.
Archivos:
CLEANnHOUSE.pptx
15IPYwrj2HEP
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buen día Nataly, el mensaje para la evaluación de esta actividad, debe ser enviado a la profesora Martha Barros quien es la instructora de Inglés. De todas maneras le estaré avisando para que atienda el envío y le asigne la nota correspondiente. Saludos.
Vista
Aprendiz
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
31°C Muy soleado
ESP
4:16 p. m.
5/02/2022

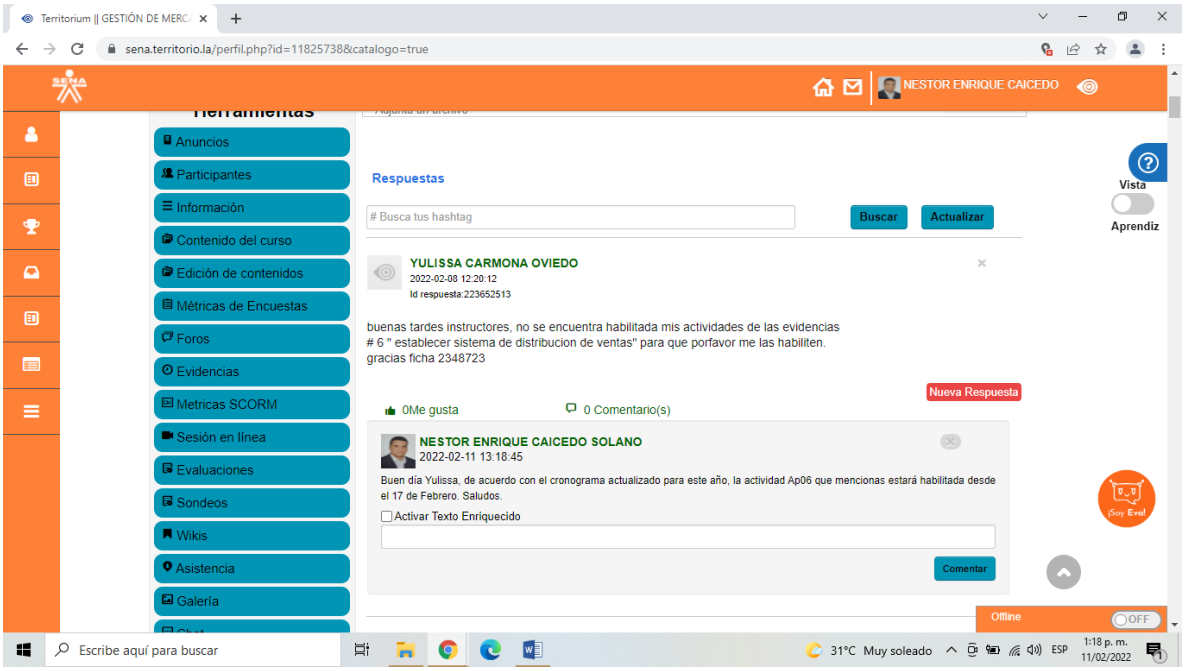

Grupo Niche - Entrega (Video Of
Territorium || GESTIÓN DE MERC
tipos de distribución de producto
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
MARTHA PATRICIA BARROS MEZA
Instructor
JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ
Instructor
impuestos, normas de importación, que pueda permitir aumentar las referencias en los inventarios brindando más opciones a los clientes y márgenes de ganancia, en el proceso se puede valorar la relación con los representantes de marcar para afianzar la comunicación con la distribución y participar en planes de mercadeo liderad por las distribuciones. Los Negativos son: Ambientales donde disminuye la producción de productos agrícolas según la temporada y aumentan los precios en toda la cadena, a nivel Políticos al fijar los incrementos en la canasta familiar por el tipo de productos que comercializamos que son determinados por la inflación, cuando fijan incrementos a la gasolina y peajes también porque afecta la cadena hasta el consumidor con el aumento de precios, donde para nuestro país se vuelven determinantes en temas de orden público y conflicto interno y emergencias sanitarias al generarse protestas que afectan el transporte de los productos creando en ocasiones escases, afectando inventarios y por ende elevación de precios, y en el proceso de frecuente el riesgo en pedidos incompletos, averías, pedidos no entregados afectando el inventario. 3. Determine y describa los canales de distribución apropiados para desarrollar actividades de comercialización de sus productos o servicio, justifique su respuesta. R/ El Supermercado Sara de acuerdo al número de intermediarios parte de un canal indirecto debido a tipo de productos a comercializar de alto consumo debido a que la relación es principalmente con distribuciones mayoristas, de la gran mayoría de productos del supermercado son pocas las referencias que permiten ordenar directamente con el fabricante.
Nueva Respuesta
0Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-07 10:53:05
Buen día Cesar, gracias por el significativo aporte al desarrollo de tu proyecto. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Vista
Aprendiz
¡Soy Evo!
Bienvenido de nuevo
Continúa desde donde lo dejaste
sábado
Escribe aquí para buscar
30°C Muy soleado
ESP
10:53 a. m.
7/02/2022

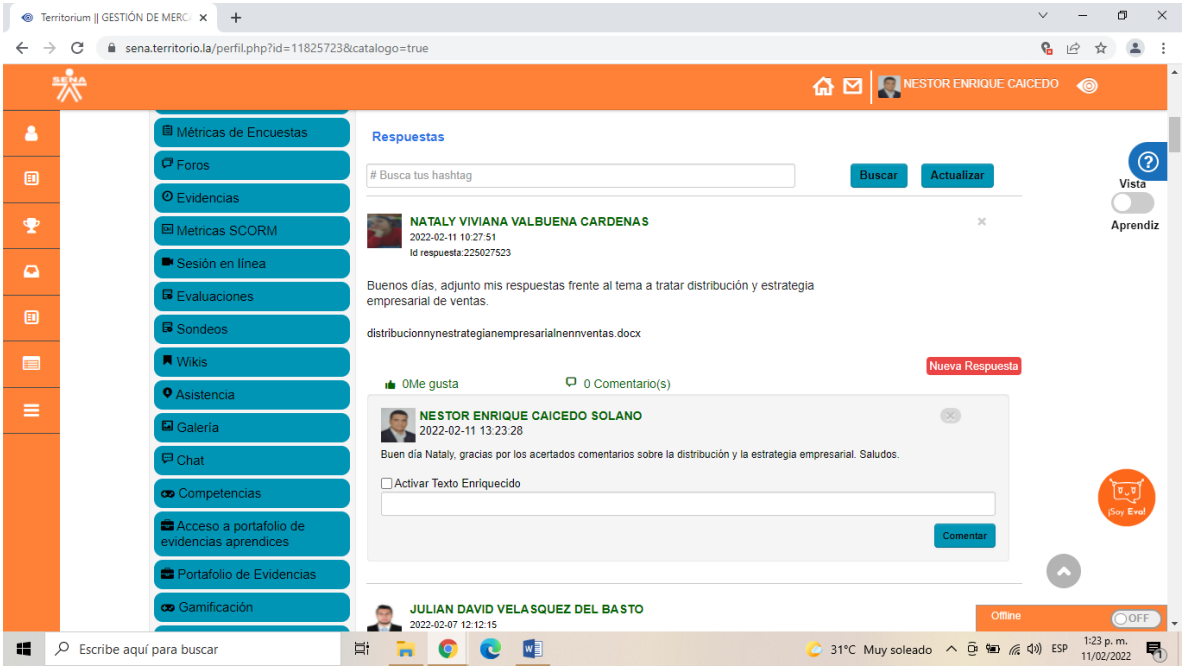

Grupo Niche - Entrega (Vide
Territorium || GESTIÓN DE MERC
tipos de distribución de producto
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Impartido por:
WILFRIDO RAFAEL GUERRERO GAVIRIA, MARTHA PATRICIA BARROS MEZA, JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ, NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
Herramientas
Anuncios
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Comentarios
NESTOR ENRIQUE
Hola Cesar, estaba revisando tu caso y al parecer no tuvieron en cuenta tu reenvío de información. La nota será ajustada. Cabe resaltar que la profesora Karen ya no hace parte del equipo ejecutor de la formación....por eso soy quien te está evaluando en esta ocasión. Saludos.
— 7 de febrero de 2022 a las 10:56 horas
Adjuntar archivo
Escribe un comentario
Comentar
Cerrar
Vista
Aprendiz
¡Soy Evo!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
30°C Muy soleado
ESP
10:56 a. m.
7/02/2022

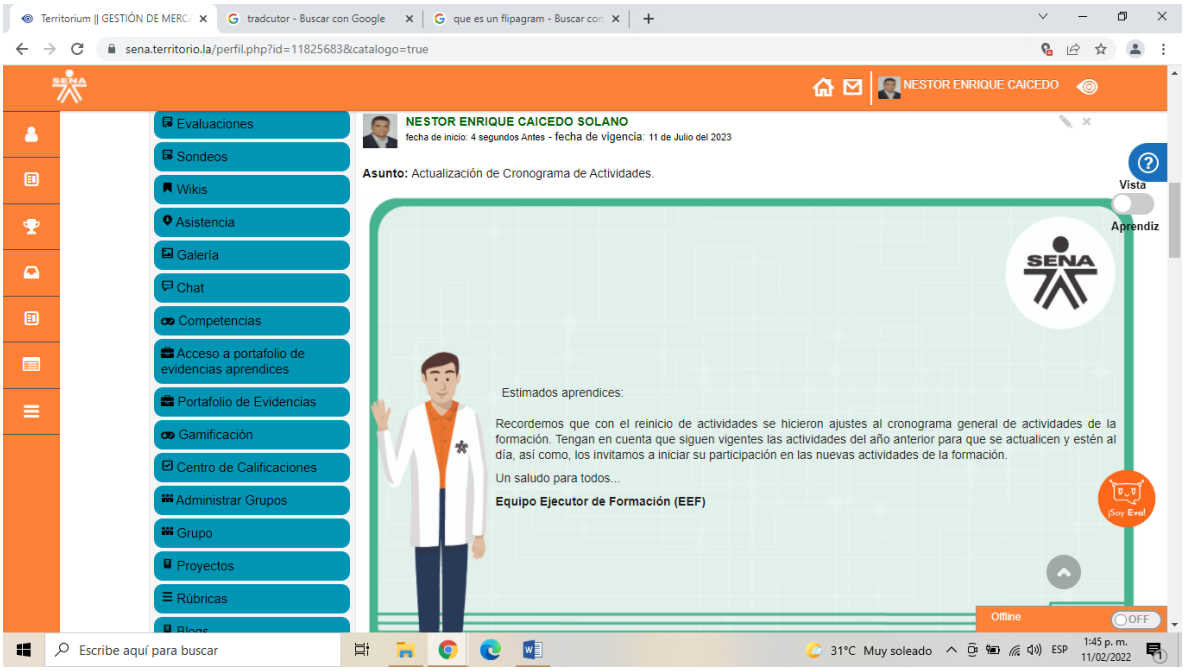

Fwd: Resultados no aprobados
mail.google.com/mail/u/0/#inbox/FMfcgzGmtrLJdHrXBtfgnfhdxSQChmpm
Gmail
Buscar en el correo electrónico
Redactar
Recibidos
Destacados
Pospuestos
Importantes
Enviados
Borradores
Categorías
Social
Meet
Nueva reunión
Unirte a una reunión
Hangouts
Nestor
3 de 363
Declinación de Responsabilidades: Los servicios de MISENA son soportados tecnológicamente por © Google y ofrecidos por el Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA de manera gratuita a los aprendices e instructores de programas de formación titulada, las opiniones que contenga este mensaje son exclusivas de su autor y no representan la opinión del Servicio Nacional de Aprendizaje o de sus autoridades. El receptor deberá verificar posibles virus informáticos que tenga el correo o cualquier anexo, razón por la cual el SENA no es responsable de los daños causados por cualquier virus transmitido en este correo electrónico.
Los contenidos, textos, imágenes, archivos enviados en este mensaje son responsabilidad exclusiva del remitente y no reflejan ni comprometen de ninguna manera a la institución. No se autoriza el uso de esta herramienta para el intercambio de correos masivos, cadenas o spam, ni de mensajes ofensivos, de carácter político, sexual o religioso, con fines de lucro, con propósitos delictivos o cualquier otro mensaje que se considere indebido o que vaya en contra de la Ley.
Nestor Caicedo
10:13 (hace 0 minutos)
para vegaladinonallely, necaicedo16, jmejia863
Buen día Nalleli,
Estuvimos revisando tu caso sobre la no aprobación del resultado de aprendizaje. Este no se aprobó, porque en el sistema de información no aparece tu participación en:
1. Actividad AP04-EV02: Cuestionario...
2. Foro AP04-EV01 Juego de la demanda y la oferta....
3. AP04-EV04: Taller de comprensión de lectura.
Estas actividades contribuyen entre sí para que los aprendices puedan evidenciar que adquirieron los conocimientos y así lograr superar este resultado de aprendizaje. Hasta que se registre tu participación en estas actividades, no será posible superar el resultado. Adicionalmente, te queremos invitar a que estés al día en actividades adicionales que tampoco registran una nota y que pueden afectar nuevamente algún resultado de aprendizaje tal como ocurre con este.
Cuando participes y estés al día con estas actividades, por favor te comunicas con nosotros y revisamos el caso para actualizar tus resultados.
Saludos,
Escribe aquí para buscar
30°C Muy soleado
ESP
10:13 a. m.
10/02/2022

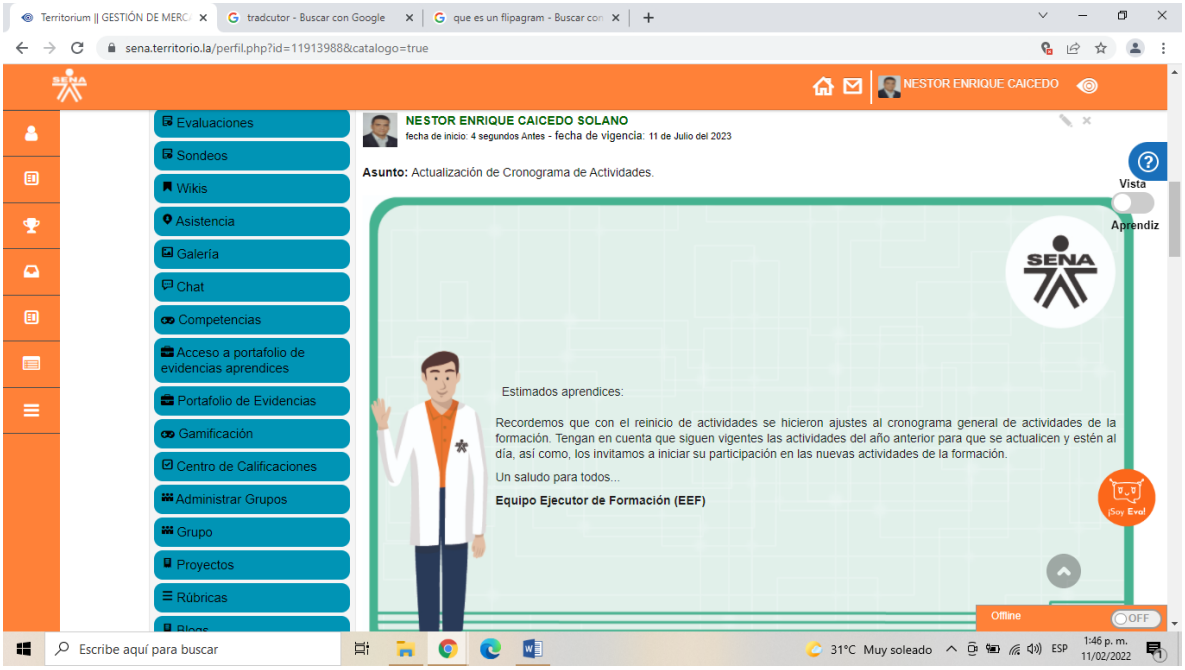

Fwd: No aprobado ficha 234872
mail.google.com/mail/u/0/#inbox/FMfcgzGmtrLJdHrqWSTFdJzXMkngLvjz
Gmail
Buscar en el correo electrónico
Redactar
Recibidos
Destacados
Pospuestos
Importantes
Enviados
Borradores
Categorías
Social
Meet
Nueva reunión
Unirte a una reunión
Hangouts
Nestor
2 de 363
Nestor Caicedo
10:38 (hace 0 minutos)
para lina0407-, necaicedo16, JULIETH
Buen día Diocelina,
De acuerdo con tu inquietud hemos revisado tu caso y queremos resumir lo que ocurre. La suma de varias actividades realizadas contribuyen al logro de los resultados. En este caso, hay varias actividades que aparecen perdidas, todas corresponden a los siguientes cuestionarios:
1. AP01-EV02
2.AP02-EV02.
3.AP03-EV02
4.AP05-EV02
En estos, al parecer no lograste obtener la nota mínima para ganarlos y por eso no suma al logro de tu resultado de aprendizaje. Te invitamos a realizar nuevamente estas actividades para obtener las notas correspondientes que permitan superar este y quizás otro resultado de aprendizaje que se pueda ver afectado después. Así mismo, invitarte a revisar los resultados de todo lo que se realice en el curso y estar al día con las actividades.
Cuando presentes y obtengas las notas apropiadas entonces nos comunicas para revisar y actualizar la información que se requiera.
Saludos.,
Ing. Nestor Caicedo Solano.
Instructor.
Se envió el mensaje
Deshacer
Responder
Responder a todos
Reenviar
Escribe aquí para buscar
30°C Muy soleado
ESP
10:38 a. m.
10/02/2022

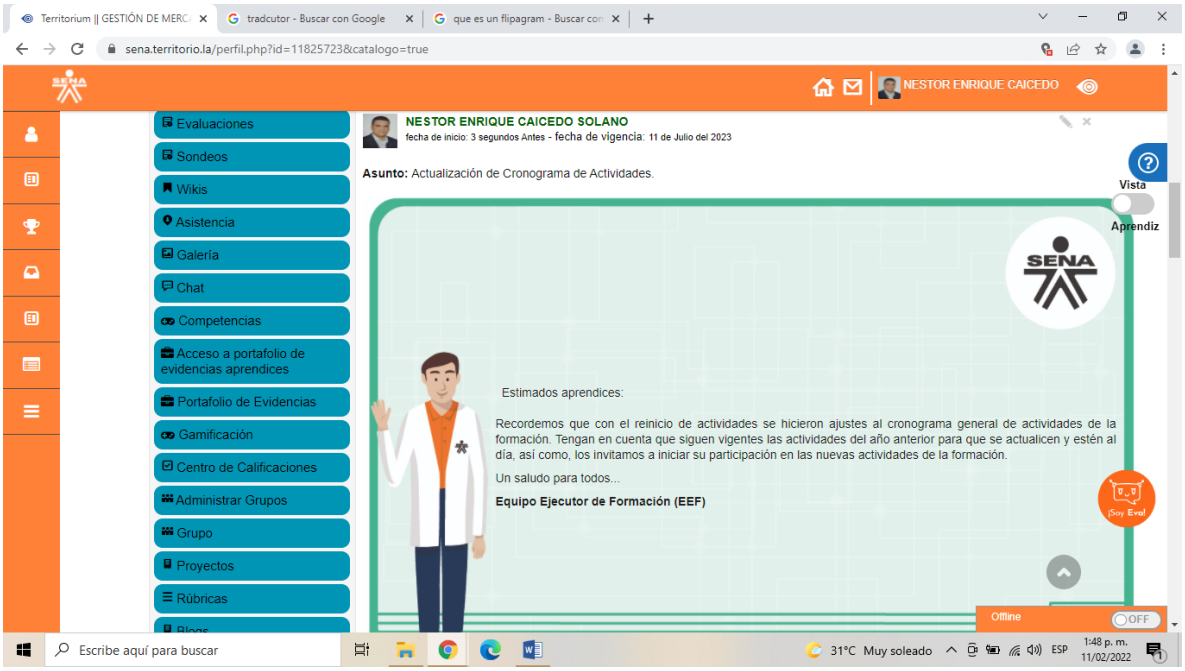

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Configuración
Colaboradores
MARTHA PATRICIA BARROS MEZA
Instructor
JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ
Instructor
WILFRIDO RAFAEL GUERRERO GAVIRIA
Instructor
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
Instructor
GV_Nicolas Salas Suárez
Facilitador Virtual
Mildred Mercedes Beltran Medina
Coordinador Académico
tiempo correcto. EJEMPLO: Las fallas operacionales de transportistas ocurren cuando las empresas optan por contratar transportistas informales. Si realmente un gerente logístico desea que la mercancía esté asegurada y llegue bien a su destino, y en caso de que surjan problemas de logística. La Empresa ROOT +CO, nos solicitan un pedido de 1.000 jeans para los almacenes de cadena, en la ciudad de Cali valle, para un evento de descuentos en familia, planificado con anticipación, el pedido lo realizaron con tiempo limitado, pese a ese inconveniente la empresa ROOT+CO, se comprometió en realizar la venta y distribuir la mercancía en los puntos directos; pero las fallas operacionales surgieron de repente, ese mismo día contrataron un transportista informal, y no llego a tiempo, por la falla de dirección, y por demora en su ruta, por irresponsabilidad y falta de experiencia. Se llegó con un par de horas de diferencias motivo por el cual tuvieron baja reputación, y se ha quedado mal en la entrega. 3. Determine y describa los canales de distribución apropiados para desarrollar actividades de comercialización de sus productos o servicio, justifique su respuesta. EL más adecuado es la distribución física y logística integral, pues este sistema va a permitir generar procesos de calidad y eficiencia, los cuales van a generar una satisfacción en nuestros clientes, pues como ya se ha mencionado anteriormente son los clientes la base fundamental de la organización y por lo tanto cualquier mecanismo enfocado en la Fidelización hacia la empresa, es de gran importancia. Pero para cumplir esos objetivos es Esencial el buen funcionamiento de los aspectos descritos entre ellos la calidad del producto Y el buen manejo de los términos de entrega.
Vista
Aprendiz
Nueva Respuesta
0Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-10 11:04:59
Hola Yesika, muy buen aporte...es claro que tienes conocimiento de la distribución y la estrategia que llevarias a cabo con el proyecto que estás desarrollando. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
¡Soy Evo!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
32°C Muy soleado
ESP
11:05 a. m.
10/02/2022

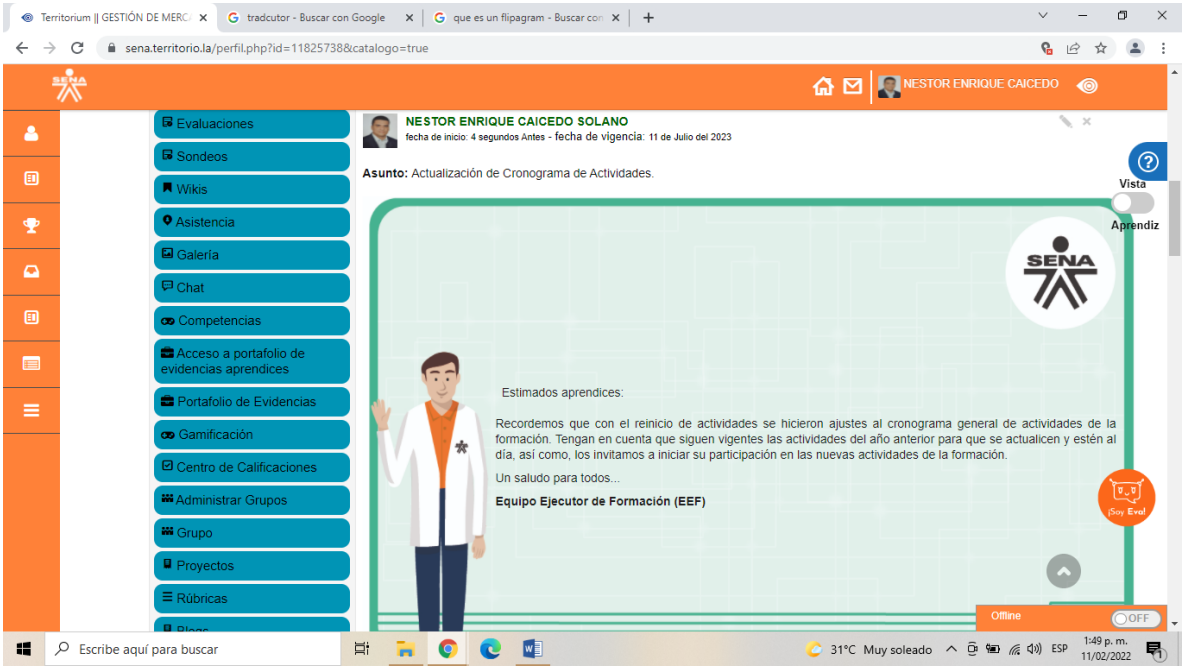

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Herramientas
Anuncios
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Respuestas
# Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
Vista
Aprendiz
YULISSA CARMONA OVIEDO
2022-02-08 12:20:12
Id respuesta:223652513
buenas tardes instructores, no se encuentra habilitada mis actividades de las evidencias # 6 " establecer sistema de distribucion de ventas" para que porfavor me las habiliten. gracias ficha 2348723
Nueva Respuesta
0Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-11 13:18:45
Buen día Yulissa, de acuerdo con el cronograma actualizado para este año, la actividad Ap06 que mencionas estará habilitada desde el 17 de Febrero. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
¡Soy Evo!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
31°C Muy soleado
ESP
1:18 p. m.
11/02/2022

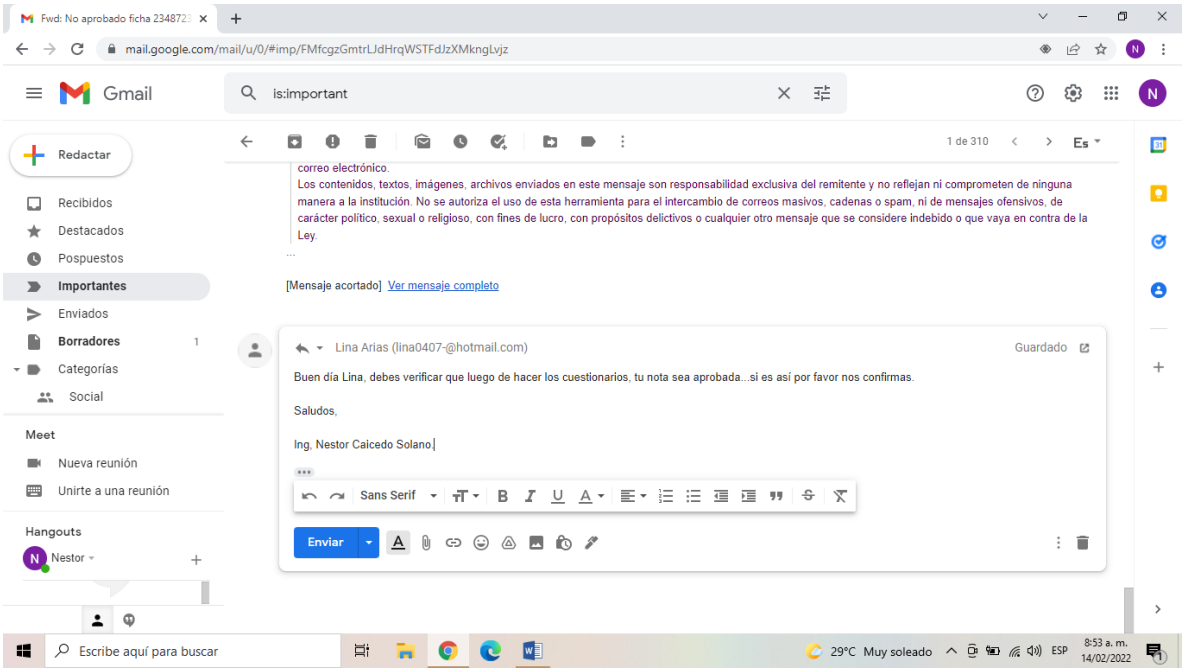

Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Respuestas
# Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
Vista
Aprendiz
NATALY VIVIANA VALBUENA CARDENAS
2022-02-11 10:27:51
Id respuesta:225027523
Buenos días, adjunto mis respuestas frente al tema a tratar distribución y estrategia empresarial de ventas.
distribucionnynestrategianempresarialnennventas.docx
Nueva Respuesta
0Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-11 13:23:28
Buen día Nataly, gracias por los acertados comentarios sobre la distribución y la estrategia empresarial. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
¡Soy Evo!
JULIAN DAVID VELASQUEZ DEL BASTO
2022-02-07 12:12:15
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
31°C Muy soleado
ESP
1:23 p. m.
11/02/2022

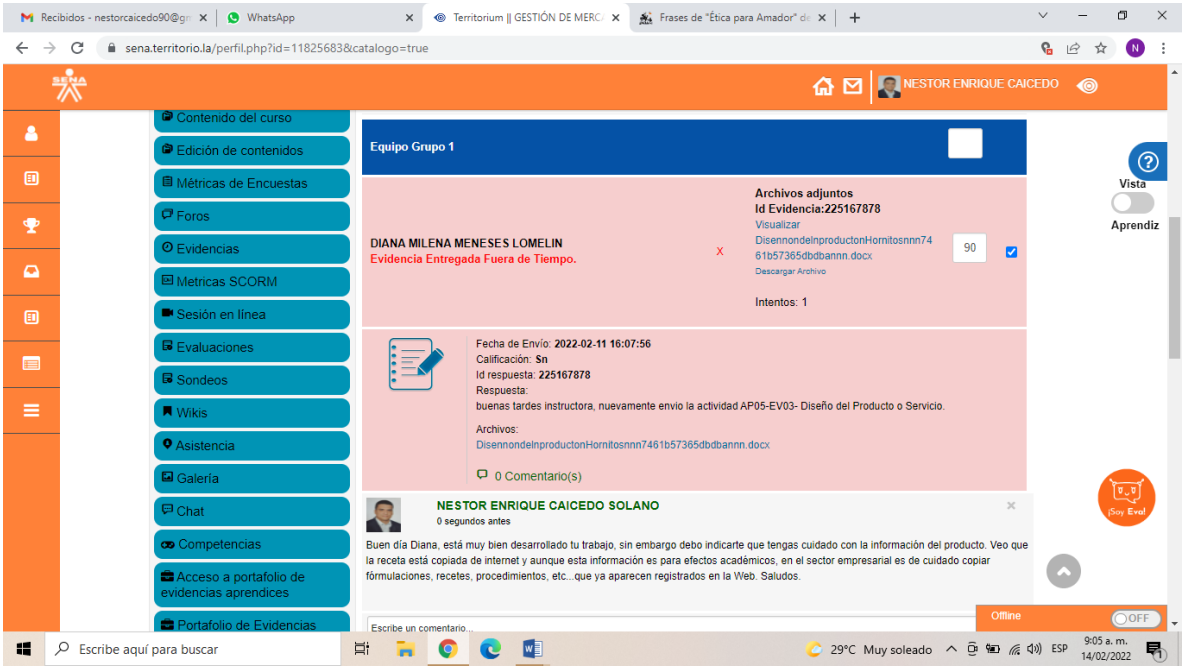

Territorium || GESTIÓN DE MERC
tradcutor - Buscar con Google
que es un flipagram - Buscar con
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
fecha de inicio: 4 segundos Antes - fecha de vigencia: 11 de Julio del 2023
Asunto: Actualización de Cronograma de Actividades.
Vista
Aprendiz
Estimados aprendices:
Recordemos que con el reinicio de actividades se hicieron ajustes al cronograma general de actividades de la formación. Tengan en cuenta que siguen vigentes las actividades del año anterior para que se actualicen y estén al día, así como, los invitamos a iniciar su participación en las nuevas actividades de la formación.
Un saludo para todos...
Equipo Ejecutor de Formación (EEF)
¡Soy Evo!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
31°C Muy soleado
ESP
1:45 p. m.
11/02/2022

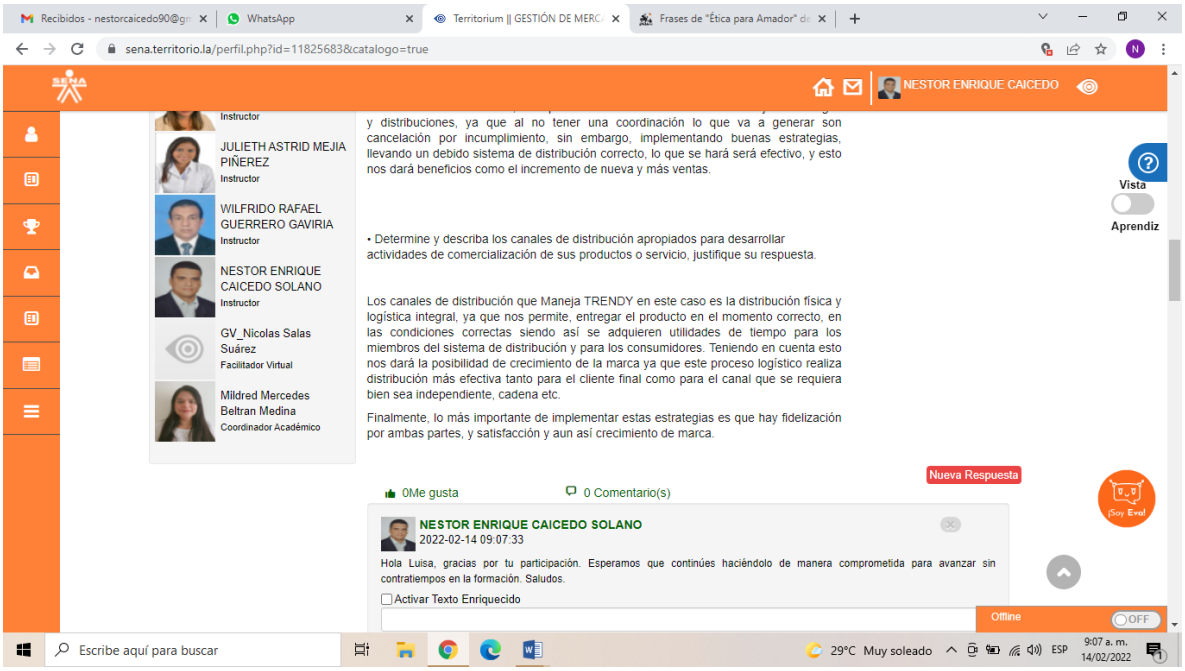

Territorium || GESTIÓN DE MERC
tradcutor - Buscar con Google
que es un flipagram - Buscar con
sena.territorio.la/perfil.php?id=11913988&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
fecha de inicio: 4 segundos Antes - fecha de vigencia: 11 de Julio del 2023
Asunto: Actualización de Cronograma de Actividades.
Vista
Aprendiz
Estimados aprendices:
Recordemos que con el reinicio de actividades se hicieron ajustes al cronograma general de actividades de la formación. Tengan en cuenta que siguen vigentes las actividades del año anterior para que se actualicen y estén al día, así como, los invitamos a iniciar su participación en las nuevas actividades de la formación.
Un saludo para todos...
Equipo Ejecutor de Formación (EEF)
¡Soy Eval
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
31°C Muy soleado
ESP
1:46 p. m.
11/02/2022

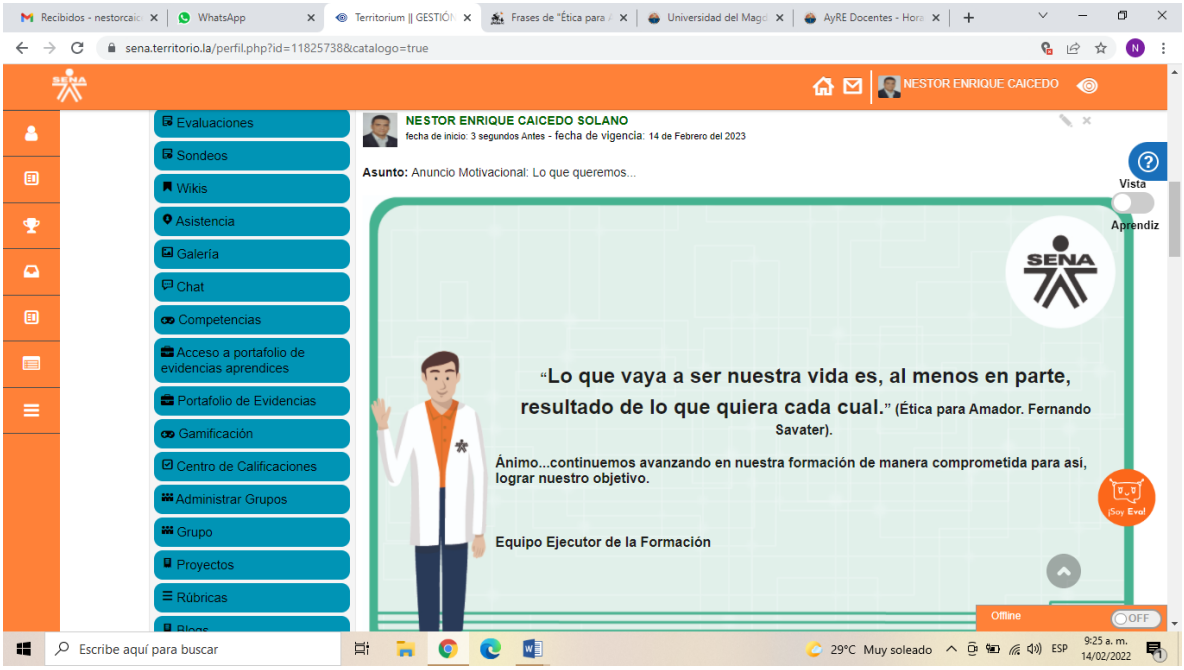

Territorium || GESTIÓN DE MERC
tradcutor - Buscar con Google
que es un flipagram - Buscar con
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
fecha de inicio: 3 segundos Antes - fecha de vigencia: 11 de Julio del 2023
Asunto: Actualización de Cronograma de Actividades.
Vista
Aprendiz
Estimados aprendices:
Recordemos que con el reinicio de actividades se hicieron ajustes al cronograma general de actividades de la formación. Tengan en cuenta que siguen vigentes las actividades del año anterior para que se actualicen y estén al día, así como, los invitamos a iniciar su participación en las nuevas actividades de la formación.
Un saludo para todos...
Equipo Ejecutor de Formación (EEF)
¡Soy Eval
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
31°C Muy soleado
ESP
1:48 p. m.
11/02/2022


Territorium || GESTIÓN DE MERC
tradcutor - Buscar con Google
que es un flipagram - Buscar con
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
fecha de inicio: 4 segundos Antes - fecha de vigencia: 11 de Julio del 2023
Asunto: Actualización de Cronograma de Actividades.
Vista
Aprendiz
Estimados aprendices:
Recordemos que con el reinicio de actividades se hicieron ajustes al cronograma general de actividades de la formación. Tengan en cuenta que siguen vigentes las actividades del año anterior para que se actualicen y estén al día, así como, los invitamos a iniciar su participación en las nuevas actividades de la formación.
Un saludo para todos...
Equipo Ejecutor de Formación (EEF)
¡Soy Evo!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
31°C Muy soleado
ESP
1:49 p. m.
11/02/2022


Fwd: No aprobado ficha 234872
mail.google.com/mail/u/0/#imp/FMfcgzGmtrLJdHrqWSTFdJzXMkngLvjz
Gmail
is:important
Redactar
Recibidos
Destacados
Pospuestos
Importantes
Enviados
Borradores 1
Categorías
Social
Meet
Nueva reunión
Unirte a una reunión
Hangouts
Nestor
1 de 310
correo electrónico.
Los contenidos, textos, imágenes, archivos enviados en este mensaje son responsabilidad exclusiva del remitente y no reflejan ni comprometen de ninguna manera a la institución. No se autoriza el uso de esta herramienta para el intercambio de correos masivos, cadenas o spam, ni de mensajes ofensivos, de carácter político, sexual o religioso, con fines de lucro, con propósitos delictivos o cualquier otro mensaje que se considere indebido o que vaya en contra de la Ley.
[Mensaje acortado] Ver mensaje completo
Lina Arias (lina0407-@hotmail.com)
Guardado
Buen día Lina, debes verificar que luego de hacer los cuestionarios, tu nota sea aprobada...si es así por favor nos confirmas.
Saludos,
Ing, Nestor Caicedo Solano
Sans Serif
Enviar
Escribe aquí para buscar
29°C Muy soleado
ESP
8:53 a. m.
14/02/2022


sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Equipo Grupo 1
DIANA MILENA MENESES LOMELIN
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.
Archivos adjuntos
Id Evidencia:225167878
Visualizar
DisennondeInproductonHornitosnnn7461b57365dbdbannn.docx
Descargar Archivo
90
Intentos: 1
Fecha de Envío: 2022-02-11 16:07:56
Calificación: Sn
Id respuesta: 225167878
Respuesta:
buenas tardes instructora, nuevamente envio la actividad AP05-EV03- Diseño del Producto o Servicio.
Archivos:
DisennondeInproductonHornitosnnn7461b57365dbdbannn.docx
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buen día Diana, está muy bien desarrollado tu trabajo, sin embargo debo indicarte que tengas cuidado con la información del producto. Veo que la receta está copiada de internet y aunque esta información es para efectos académicos, en el sector empresarial es de cuidado copiar fórmulaciones, recetes, procedimientos, etc...que ya aparecen registrados en la Web. Saludos.
Escribe un comentario...
Vista
Aprendiz
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
29°C Muy soleado
ESP
9:05 a. m.
14/02/2022

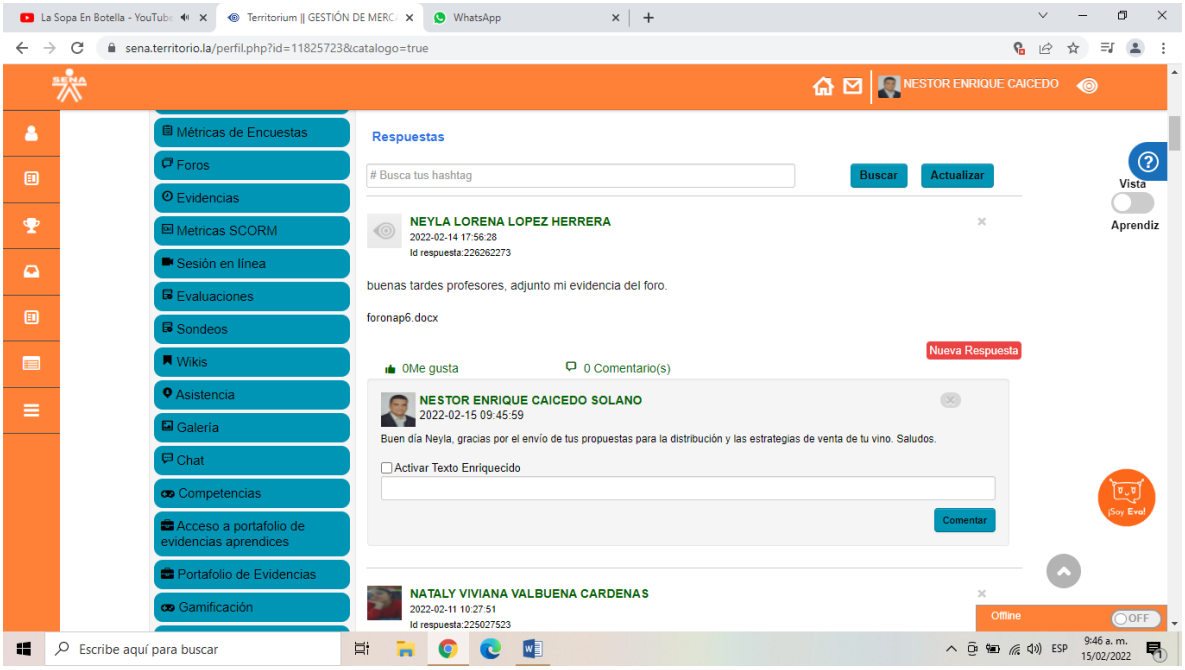

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Instructor
JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ
Instructor
WILFRIDO RAFAEL GUERRERO GAVIRIA
Instructor
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
Instructor
GV_Nicolas Salas Suárez
Facilitador Virtual
Mildred Mercedes Beltran Medina
Coordinador Académico
y distribuciones, ya que al no tener una coordinación lo que va a generar son cancelación por incumplimiento, sin embargo, implementando buenas estrategias, llevando un debido sistema de distribución correcto, lo que se hará será efectivo, y esto nos dará beneficios como el incremento de nueva y más ventas.
• Determine y describa los canales de distribución apropiados para desarrollar actividades de comercialización de sus productos o servicio, justifique su respuesta.
Los canales de distribución que Maneja TRENDY en este caso es la distribución física y logística integral, ya que nos permite, entregar el producto en el momento correcto, en las condiciones correctas siendo así se adquieren utilidades de tiempo para los miembros del sistema de distribución y para los consumidores. Teniendo en cuenta esto nos dará la posibilidad de crecimiento de la marca ya que este proceso logístico realiza distribución más efectiva tanto para el cliente final como para el canal que se requiera bien sea independiente, cadena etc.
Finalmente, lo más importante de implementar estas estrategias es que hay fidelización por ambas partes, y satisfacción y aun así crecimiento de marca.
Nueva Respuesta
0Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-14 09:07:33
Hola Luisa, gracias por tu participación. Esperamos que continúes haciéndolo de manera comprometida para avanzar sin contratiempos en la formación. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Vista
Aprendiz
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
29°C Muy soleado
ESP
9:07 a. m.
14/02/2022

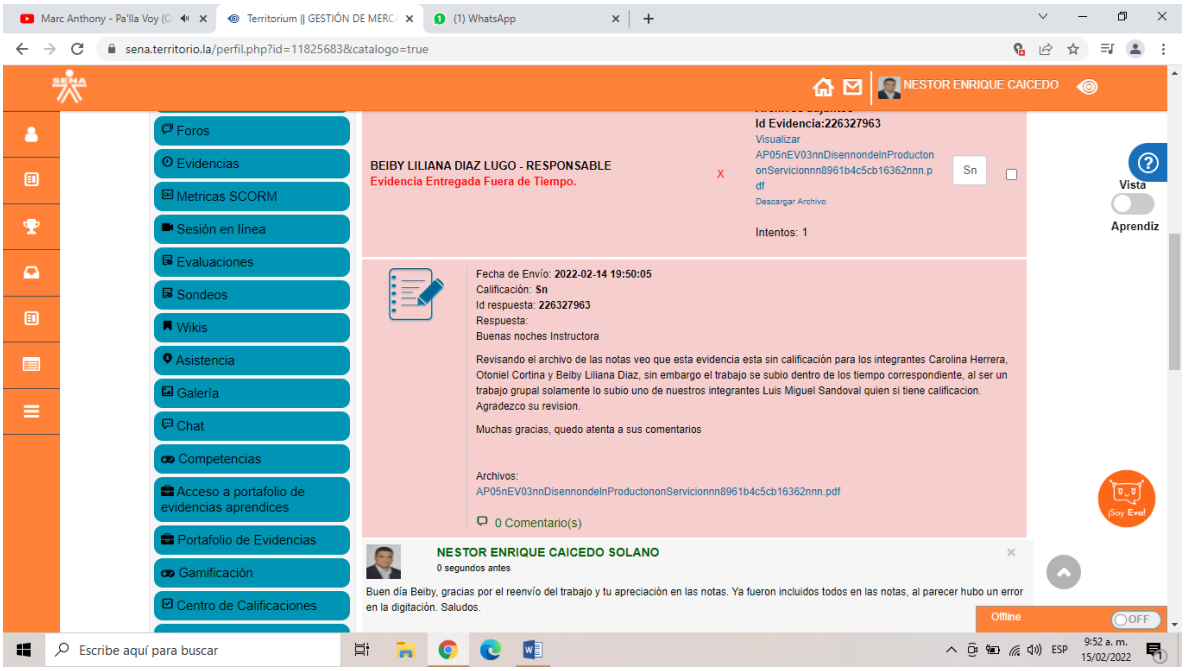

sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
fecha de inicio: 3 segundos Antes - fecha de vigencia: 14 de Febrero del 2023
Asunto: Anuncio Motivacional: Lo que queremos...
Vista
Aprendiz
"Lo que vaya a ser nuestra vida es, al menos en parte, resultado de lo que quiera cada cual." (Ética para Amador. Fernando Savater).
Ánimo...continuemos avanzando en nuestra formación de manera comprometida para así, lograr nuestro objetivo.
Equipo Ejecutor de la Formación
¡Soy Evo!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
29°C Muy soleado
ESP
9:25 a. m.
14/02/2022

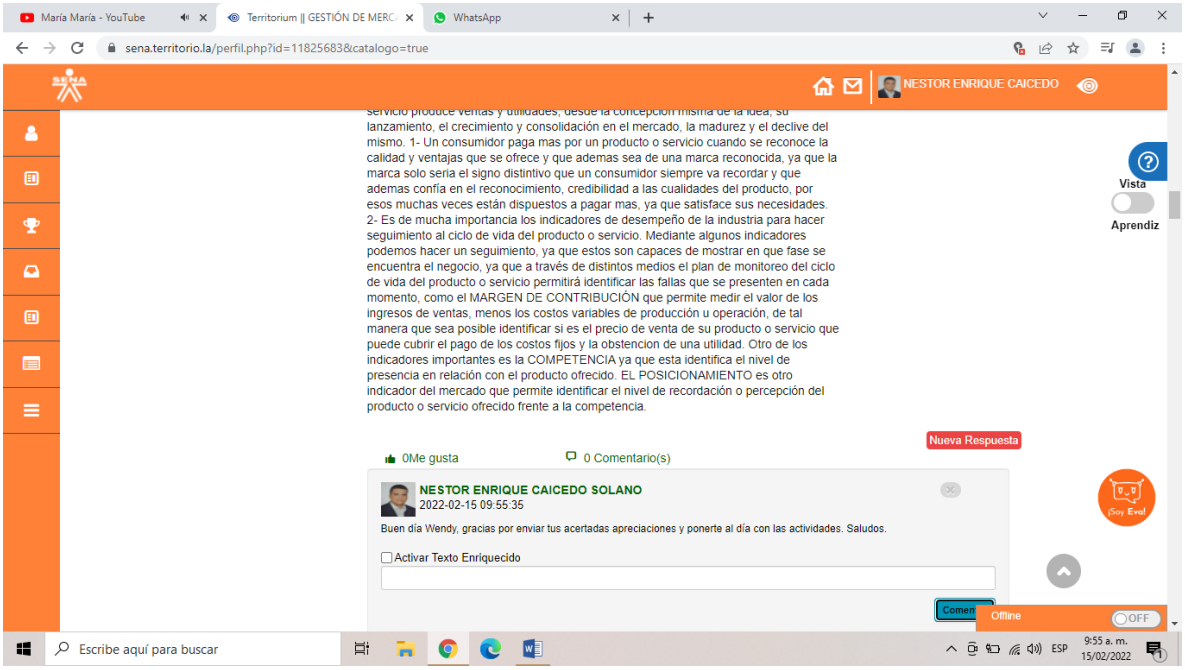
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
fecha de inicio: 30 Minutos Antes - fecha de vigencia: 15 de Febrero del 2023
Asunto: Sesión en línea 19: Actividades Ap06 Etapa Planeación.
Vista
Aprendiz
Estimados aprendices:
Vamos a realizar la sesión en línea número 19 de la fase 2 Planeación, con el fín de abordar los temas relacionados con las actividades durante el mes en curso y atender las dudas e inquietudes que han surgido al respecto de los temas durante esta fase. Les agradecemos estar pendientes, dado que el medio por donde ingresaremos será Zoom, dado que a través de otros medios se han presentado inconvenientes. De presentar algún inconveniente, nos pueden informar por el foro social o mensajería interna.
FECHA: miercoles 15 de febrero de 2022
HORA: 7:00 p.m a 8:00 p.m
ID de la reunión
https://us05web.zoom.us/j/81903527150?pwd=TWNSdkVOc2d0dHFtbytDV0RNdVVYZz09
ID de reunión: 819 0352 7150
Código de acceso: b4v6c1
Los esperamos
¡Soy Evo!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
9:32 a. m.
15/02/2022

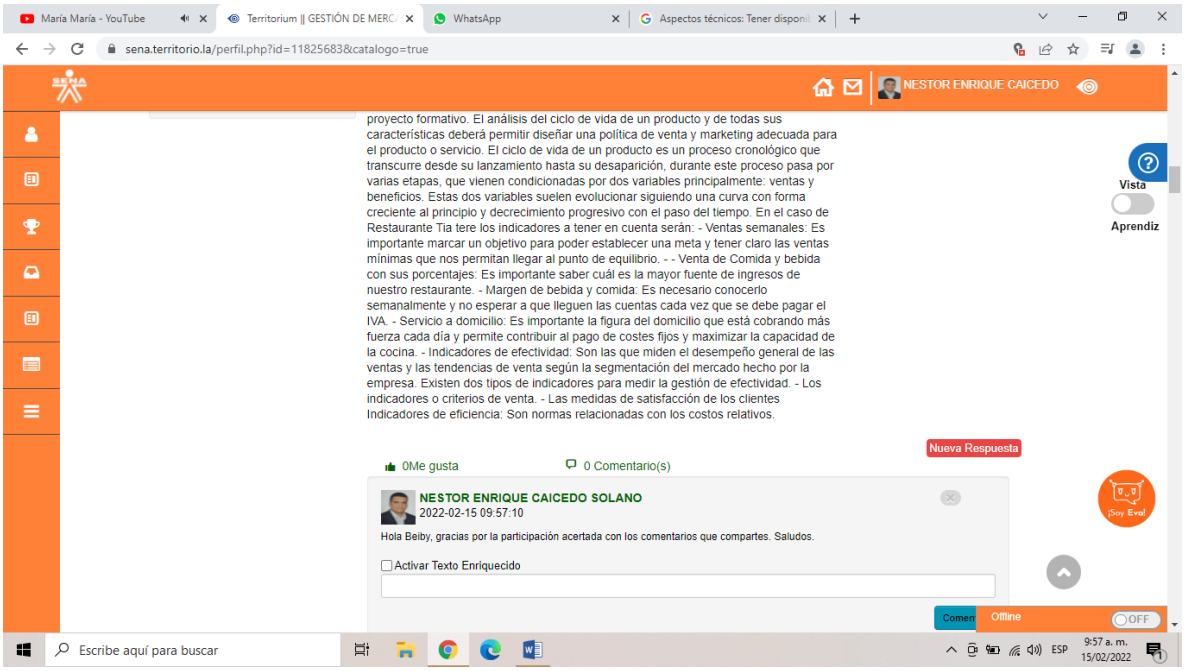
El Faisán - YouTube
Territorium || GESTIÓN DE MERC
(1) WhatsApp
sena.territorio.la/perfil.php?id=11913988&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
fecha de inicio: 2 segundos Antes - fecha de vigencia: 15 de Febrero del 2023
Asunto: Sesión en línea 19: Actividades Ap06 Fase Planeación
Vista
Aprendiz
Estimados aprendices:
Vamos a realizar la sesión en línea número 19 de la fase 2 Planeación, con el fin de abordar los temas relacionados con las actividades durante el mes en curso y atender las dudas e inquietudes que han surgido al respecto de los temas durante esta fase. Les agradecemos estar pendientes, dado que el medio por donde ingresaremos será Zoom, dado que a través de otros medios se han presentado inconvenientes. De presentar algún inconveniente, nos pueden informar por el foro social o mensajería interna.
FECHA: miercoles 15 de febrero de 2022
HORA: 7:00 p.m a 8:00 p.m
ID de la reunión
https://us05web.zoom.us/j/81903527150?pwd=TWNSdkVOc2d0dHFtbytDV0RNdVVYZz09
ID de reunión: 819 0352 7150
Código de acceso: b4v6c1
Los esperamos
Equipo Ejecutor de Formación (EEF)
¡Soy Evo!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
9:36 a. m.
15/02/2022

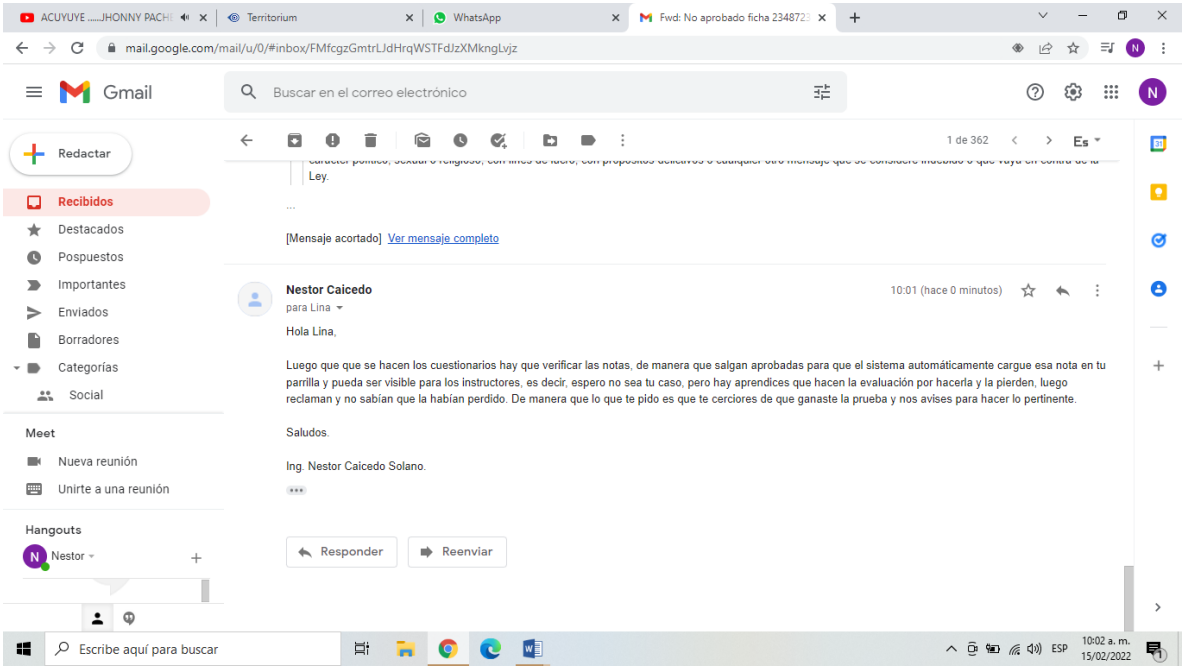
El Faisán - YouTube
Territorium || GESTIÓN DE MERC
WhatsApp
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
fecha de inicio: 3 segundos Antes - fecha de vigencia: 15 de Febrero del 2023
Asunto: Sesión en línea 19: Actividades Ap06 Fase Planeación
Vista
Aprendiz
Estimados aprendices:
Vamos a realizar la sesión en línea número 19 de la fase 2 Planeación, con el fin de abordar los temas relacionados con las actividades durante el mes en curso y atender las dudas e inquietudes que han surgido al respecto de los temas durante esta fase. Les agradecemos estar pendientes, dado que el medio por donde ingresaremos será Zoom, debido a que otras plataformas han presentado problemas. De presentar algún inconveniente, nos pueden informar por el foro social o mensajería interna.
FECHA: miercoles 15 de febrero de 2022
HORA: 7:00 p.m a 8:00 p.m
ID de la reunión
https://us05web.zoom.us/j/81903527150?pwd=TWNSdkVOc2d0dHFtbytDV0RNdVVYZz09
ID de reunión: 819 0352 7150
Código de acceso: b4v6c1
Los esperamos
Equipo Ejecutor de Formación (EEF)
¡Soy Evo!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
9:38 a. m.
15/02/2022


sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Respuestas
# Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
Vista
Aprendiz
NEYLA LORENA LOPEZ HERRERA
2022-02-14 17:56:28
Id respuesta:226262273
buenas tardes profesores, adjunto mi evidencia del foro.
foronap6.docx
Nueva Respuesta
0Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-15 09:45:59
Buen día Neyla, gracias por el envío de tus propuestas para la distribución y las estrategias de venta de tu vino. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
NATALY VIVIANA VALBUENA CARDENAS
2022-02-11 10:27:51
Id respuesta:225027523
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
9:46 a. m.
15/02/2022


sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
BEIBY LILIANA DIAZ LUGO - RESPONSABLE
Evidencia Entregada Fuera de Tiempo.
Id Evidencia:226327963
Visualizar
AP05nEV03nnDisennondeInProductonServicionnn8961b4c5cb16362nnn.pdf
Descargar Archivo
Sn
Intentos: 1
Vista
Aprendiz
Fecha de Envío: 2022-02-14 19:50:05
Calificación: Sn
Id respuesta: 226327963
Respuesta:
Buenas noches Instructora
Revisando el archivo de las notas veo que esta evidencia esta sin calificación para los integrantes Carolina Herrera, Otoniel Cortina y Beiby Liliana Diaz, sin embargo el trabajo se subio dentro de los tiempo correspondiente, al ser un trabajo grupal solamente lo subio uno de nuestros integrantes Luis Miguel Sandoval quien si tiene calificacion. Agradezco su revision.
Muchas gracias, quedo atenta a sus comentarios
Archivos:
AP05nEV03nnDisennondeInProductononServicionnn8961b4c5cb16362nnn.pdf
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buen día Beiby, gracias por el reenvío del trabajo y tu apreciación en las notas. Ya fueron incluidos todos en las notas, al parecer hubo un error en la digitación. Saludos.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
9:52 a. m.
15/02/2022


María María - YouTube
Territorium || GESTIÓN DE MERC
WhatsApp
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
servicio produce ventas y utilidades, desde la concepción misma de la idea, su lanzamiento, el crecimiento y consolidación en el mercado, la madurez y el declive del mismo. 1- Un consumidor paga mas por un producto o servicio cuando se reconoce la calidad y ventajas que se ofrece y que ademas sea de una marca reconocida, ya que la marca solo seria el signo distintivo que un consumidor siempre va recordar y que ademas confía en el reconocimiento, credibilidad a las cualidades del producto, por esos muchas veces están dispuestos a pagar mas, ya que satisface sus necesidades. 2- Es de mucha importancia los indicadores de desempeño de la industria para hacer seguimiento al ciclo de vida del producto o servicio. Mediante algunos indicadores podemos hacer un seguimiento, ya que estos son capaces de mostrar en que fase se encuentra el negocio, ya que a través de distintos medios el plan de monitoreo del ciclo de vida del producto o servicio permitirá identificar las fallas que se presenten en cada momento, como el MARGEN DE CONTRIBUCIÓN que permite medir el valor de los ingresos de ventas, menos los costos variables de producción u operación, de tal manera que sea posible identificar si es el precio de venta de su producto o servicio que puede cubrir el pago de los costos fijos y la obstencion de una utilidad. Otro de los indicadores importantes es la COMPETENCIA ya que esta identifica el nivel de presencia en relación con el producto ofrecido. EL POSICIONAMIENTO es otro indicador del mercado que permite identificar el nivel de recordación o percepción del producto o servicio ofrecido frente a la competencia.
Vista
Aprendiz
Nueva Respuesta
0Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-15 09:55:35
Buen día Wendy, gracias por enviar tus acertadas apreciaciones y ponerte al día con las actividades. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
¡Soy Evo!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
9:55 a. m.
15/02/2022

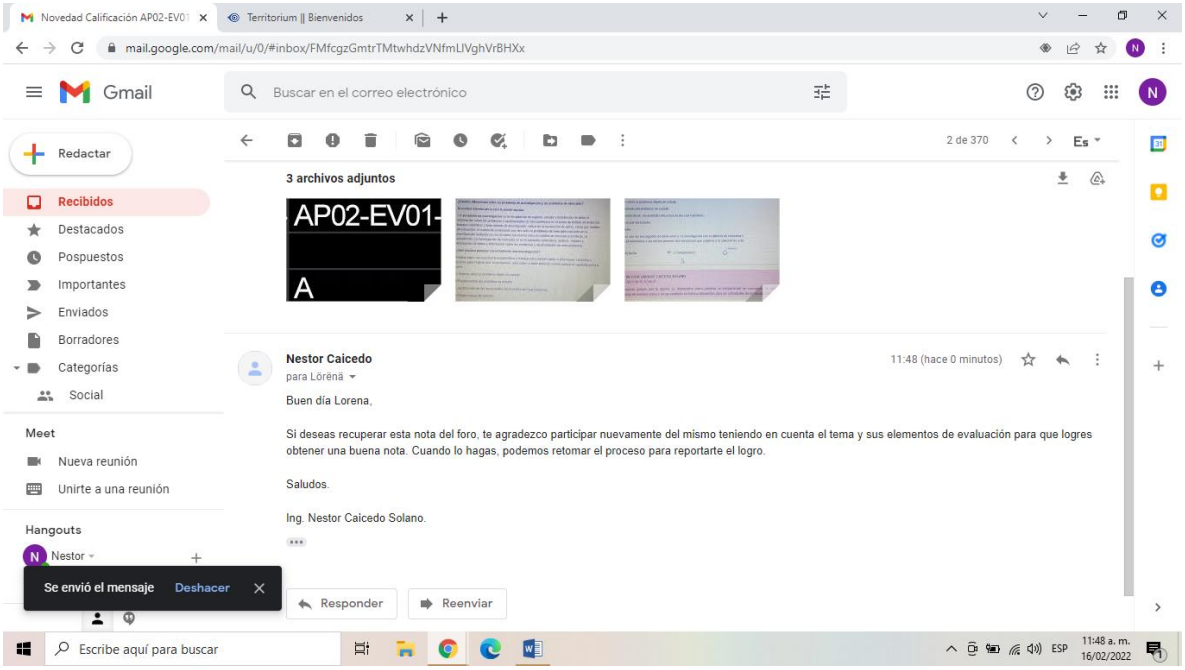

María María - YouTube
Territorium || GESTIÓN DE MERC
WhatsApp
Aspectos técnicos: Tener disponi
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
proyecto formativo. El análisis del ciclo de vida de un producto y de todas sus características deberá permitir diseñar una política de venta y marketing adecuada para el producto o servicio. El ciclo de vida de un producto es un proceso cronológico que transcurre desde su lanzamiento hasta su desaparición, durante este proceso pasa por varias etapas, que vienen condicionadas por dos variables principalmente: ventas y beneficios. Estas dos variables suelen evolucionar siguiendo una curva con forma creciente al principio y decrecimiento progresivo con el paso del tiempo. En el caso de Restaurante Tia tere los indicadores a tener en cuenta serán: - Ventas semanales: Es importante marcar un objetivo para poder establecer una meta y tener claro las ventas mínimas que nos permitan llegar al punto de equilibrio. - - Venta de Comida y bebida con sus porcentajes: Es importante saber cuál es la mayor fuente de ingresos de nuestro restaurante. - Margen de bebida y comida: Es necesario conocerlo semanalmente y no esperar a que lleguen las cuentas cada vez que se debe pagar el IVA. - Servicio a domicilio: Es importante la figura del domicilio que está cobrando más fuerza cada día y permite contribuir al pago de costes fijos y maximizar la capacidad de la cocina. - Indicadores de efectividad: Son las que miden el desempeño general de las ventas y las tendencias de venta según la segmentación del mercado hecho por la empresa. Existen dos tipos de indicadores para medir la gestión de efectividad. - Los indicadores o criterios de venta. - Las medidas de satisfacción de los clientes
Indicadores de eficiencia: Son normas relacionadas con los costos relativos.
Vista
Aprendiz
Nueva Respuesta
0Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-15 09:57:10
Hola Beiby, gracias por la participación acertada con los comentarios que compartes. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
¡Soy Evo!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
9:57 a. m.
15/02/2022


Territorium
WhatsApp
Fwd: No aprobado ficha 234872
mail.google.com/mail/u/0/#inbox/FMfcgzGmtrLJdHrqWSTFdJzXMkngLvjz
Gmail
Buscar en el correo electrónico
Redactar
Recibidos
Destacados
Pospuestos
Importantes
Enviados
Borradores
Categorías
Social
Meet
Nueva reunión
Unirte a una reunión
Hangouts
Nestor
1 de 362
Es
Ley.
[Mensaje acortado] Ver mensaje completo
Nestor Caicedo
para Lina
10:01 (hace 0 minutos)
Hola Lina,
Luego que se hacen los cuestionarios hay que verificar las notas, de manera que salgan aprobadas para que el sistema automáticamente cargue esa nota en tu parrilla y pueda ser visible para los instructores, es decir, espero no sea tu caso, pero hay aprendices que hacen la evaluación por hacerla y la pierden, luego reclaman y no sabían que la habían perdido. De manera que lo que te pido es que te cerciores de que ganaste la prueba y nos avises para hacer lo pertinente.
Saludos.
Ing. Nestor Caicedo Solano.
Responder
Reenviar
Escribe aquí para buscar
ESP
10:02 a. m.
15/02/2022

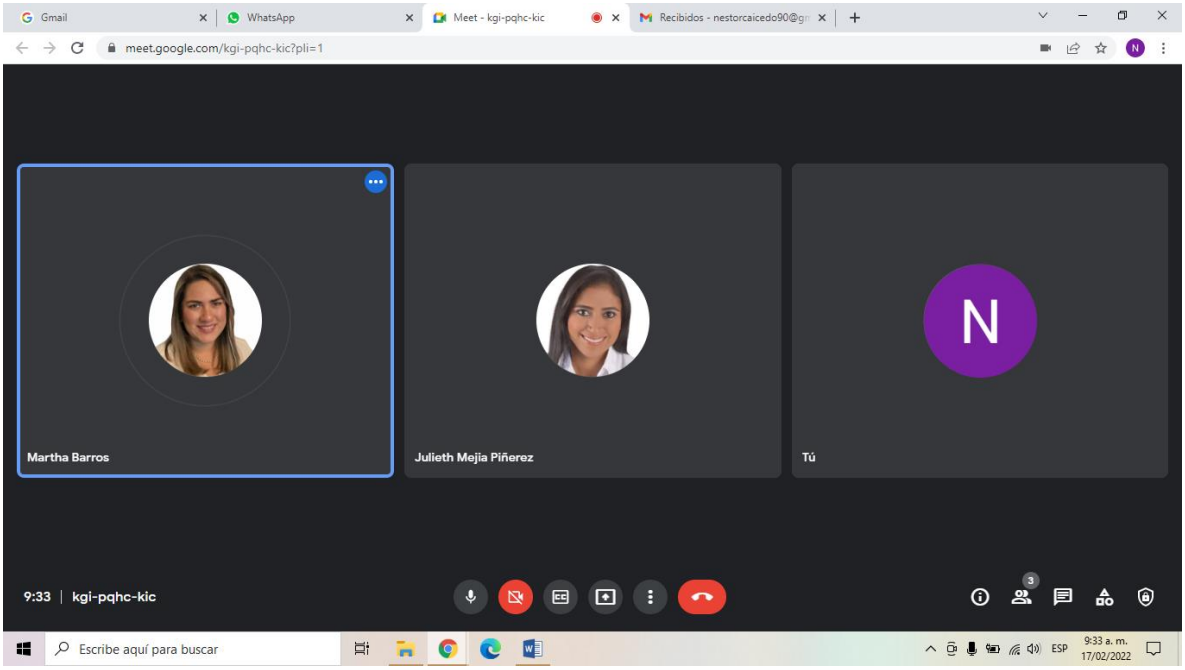
Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Respuestas
# Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
Vista
Aprendiz
GUILLERMO JOSE CARDENAS LOPEZ
2022-02-15 21:00:10
Id respuesta:226889908
Buenas noches, instructores, leyendo el material de apoyo y participando en el foro doy análisis personal de las 3 preguntas que tenemos que responder. 1.segun mi producto EMPANADAS MEMO la mejor característica de distribución es DIRECTA, por que los clientes, van directo a nuestro punto de servicio y se entrega directamente a ellos, aunque también podríamos manejar una distribución INDIRECTA, donde podríamos asociarnos con aplicaciones de domicilios, donde la app tome los pedidos y los mensajeros recojan el producto y lo lleve con el cliente final. 2.un factor positivo en que podamos trabajar, como por ejemplo con las aplicaciones, es que tendríamos un mayor alcance a que los clientes conozcan nuestro producto, aunque también podría ser la posibilidad que un mensajero no entregue el producto en optimas condiciones como lo entregaríamos nosotros. 3. los canales de distribución, que queremos implementar es domiciliarios propios, para los clientes que tenemos y nos siguen por redes sociales, e implementar con aplicaciones como: RAPPI, DOMICILOS.COM, Y IFOOD. para poder entrar a más clientes a través de ellos.
Nueva Respuesta
1Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-16 11:25:37
Hola Guillermo, muchas gracias por la caracterización que haces de las condiciones de distribución y ventas de tu producto. Salu
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
11:26 a. m.
16/02/2022

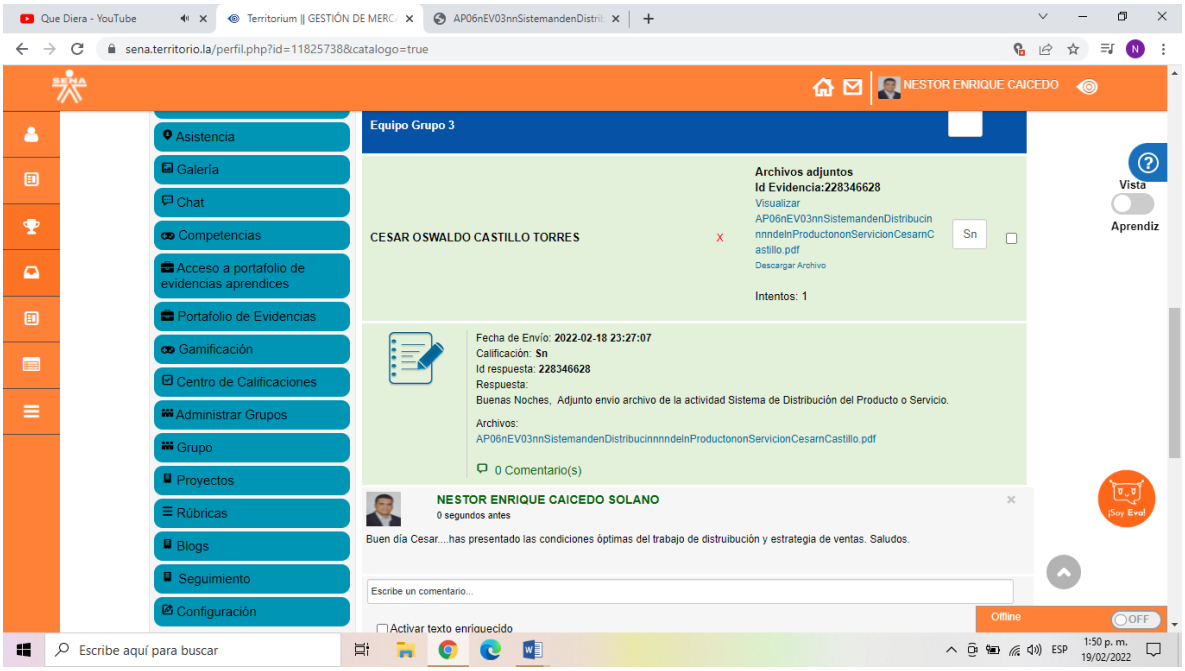
Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
YULISSA CARMONA OVIEDO
2022-02-15 21:10:46
Id respuesta:226896598
buenas novches instructores no se me encuentra habilitado las actividades de AP06-EV05- Definiendo y desarrollando habilidades para una comunicación asertiva y eficaz ni las de ingles, les pido que me las habiliten para poder subir las evidencias ficha: 2348723
Nueva Respuesta
0Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-16 11:36:09
Buen día Yulissa, el cronograma actualizado indica que la actividad AP06-EV05 estará habilitada el día 7 de Marzo y hasta el día 13 de marzo, con la posibilidad de intentos tardíos. En cuanto a Inglés, supongo que te refieres a la actividad AP06-EV04; si es así, esta actividad estará habilitada desde el 28 de febrero hasta el 6 de marzo. Sino es así, te pido precisar las actividades a las que te refieres. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
YULISSA CARMONA OVIEDO
2021-11-04 20:30:42
Id respuesta:197822499
Vista
Aprendiz
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
11:36 a. m.
16/02/2022

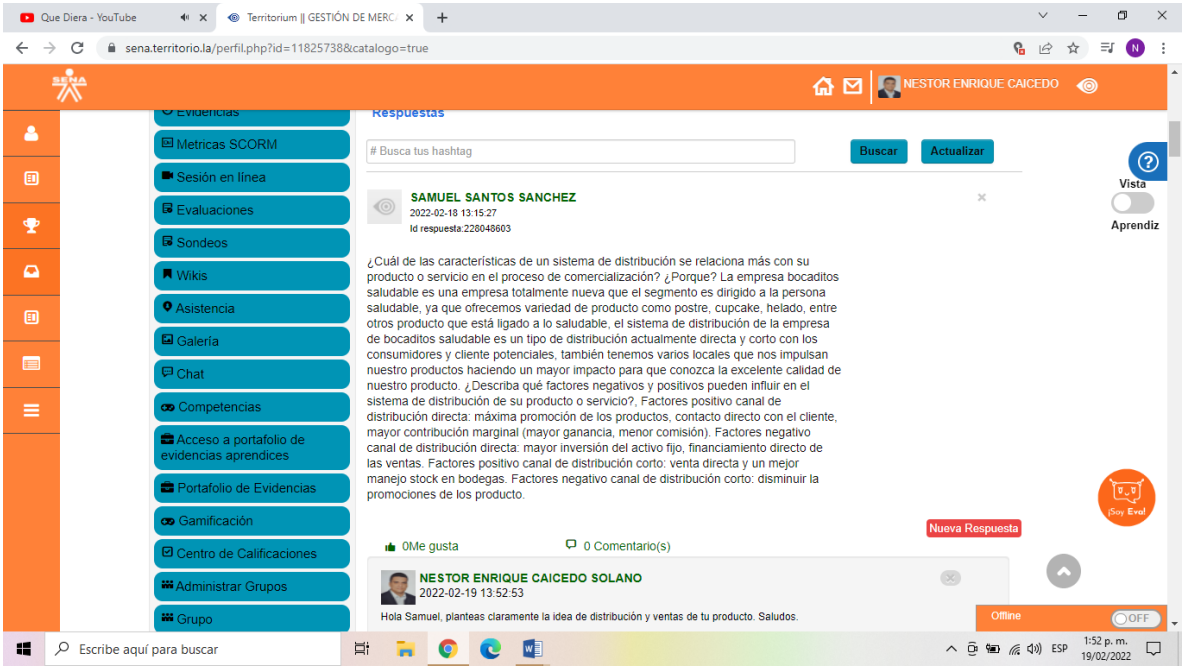
Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
2022-02-16 11:32:31
Id respuesta:227082958
• ¿Cuál de las características de un sistema de distribución se relaciona más con su producto o servicio en el proceso de comercialización? ¿Porque? El canal de distribución está constituido por la trayectoria que ha de seguir un bien o servicio desde su punto de origen o producción hasta su consumo. Un canal de distribución es un sistema que mueve físicamente los productos desde donde se producen hasta donde se pueden poseer y utilizar, lo que nos permite satisfacer las necesidades del cliente a través de la disponibilidad del producto o servicio, la distancia reducida y los costos reducidos, tiempo de respuesta. Los canales propios o de operación directa tienen mejor relación con mi filosofía de negocio porque la propia empresa se encarga de entregar el producto al cliente final, no hay intermediarios y la plataforma solo se lleva un porcentaje de las ventas y transacciones del producto o servicio. • Describa qué factores negativos y positivos pueden influir en el sistema de distribución de su producto o servicio?, presente ejemplo de la situación. Produzca una gama más amplia de productos y reduzca el inventario, con mayor flexibilidad con los proveedores y la distribución. Aumente la interacción con los clientes y la personalización de productos o servicios, ingrese al mundo digital y genere más información utilizando diversas herramientas de tipo web para construir relaciones más cercanas con los clientes.
Nueva Respuesta
0Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-16 11:40:56
Hola Samuel, te agradecemos precisar la respuestas sobre el foro. En este caso, las preguntas son orientadas principalmente al proyecto que vienes desarrollando y en tus respuestas se leen conceptos generales que no corresponden a la apreciación que puedes dar sobre la distribución y las estrategias de ventas de tu negocio. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Vista
Aprendiz
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
11:41 a. m.
16/02/2022

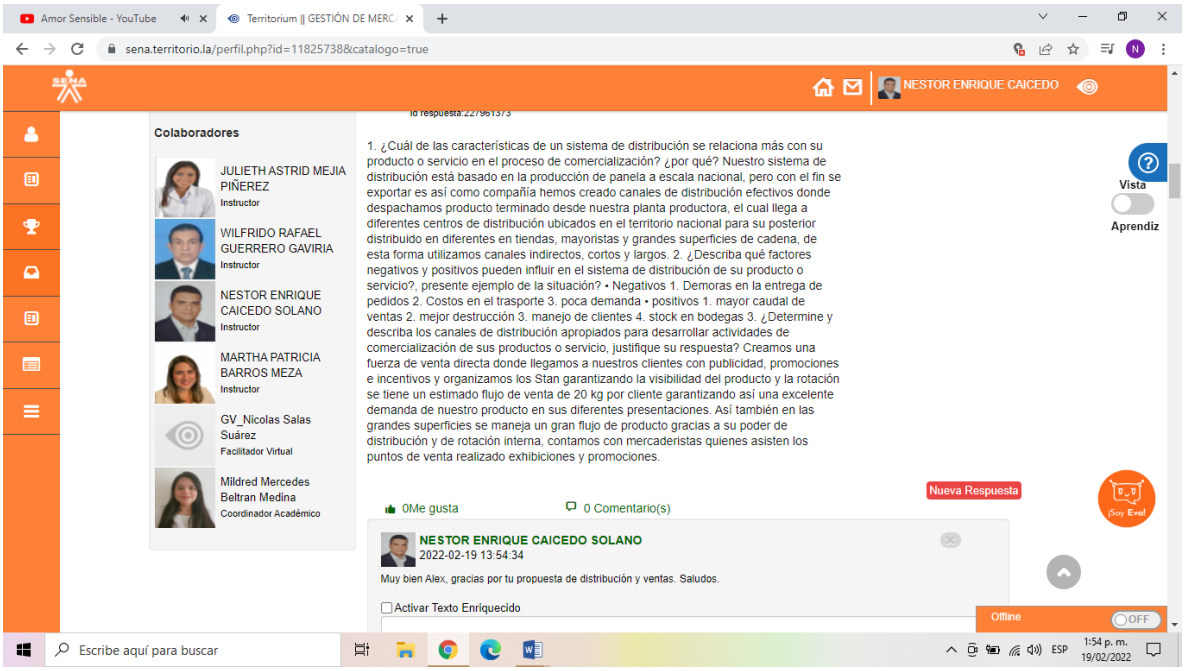

Novedad Calificación AP02-EV01
Territorium || Bienvenidos
mail.google.com/mail/u/0/#inbox/FMfcgzGmtrTMtwhdzVNfmLlVghVrBHXx
Gmail
Buscar en el correo electrónico
Redactar
Recibidos
Destacados
Pospuestos
Importantes
Enviados
Borradores
Categorías
Social
Meet
Nueva reunión
Unirte a una reunión
Hangouts
Nestor
3 archivos adjuntos
AP02-EV01-A
Nestor Caicedo
para Lorena
11:48 (hace 0 minutos)
Buen día Lorena,
Si deseas recuperar esta nota del foro, te agradezco participar nuevamente del mismo teniendo en cuenta el tema y sus elementos de evaluación para que logres obtener una buena nota. Cuando lo hagas, podemos retomar el proceso para reportarte el logro.
Saludos.
Ing. Nestor Caicedo Solano.
Se envió el mensaje
Deshacer
Responder
Reenviar
Escribe aquí para buscar
ESP
11:48 a. m.
16/02/2022

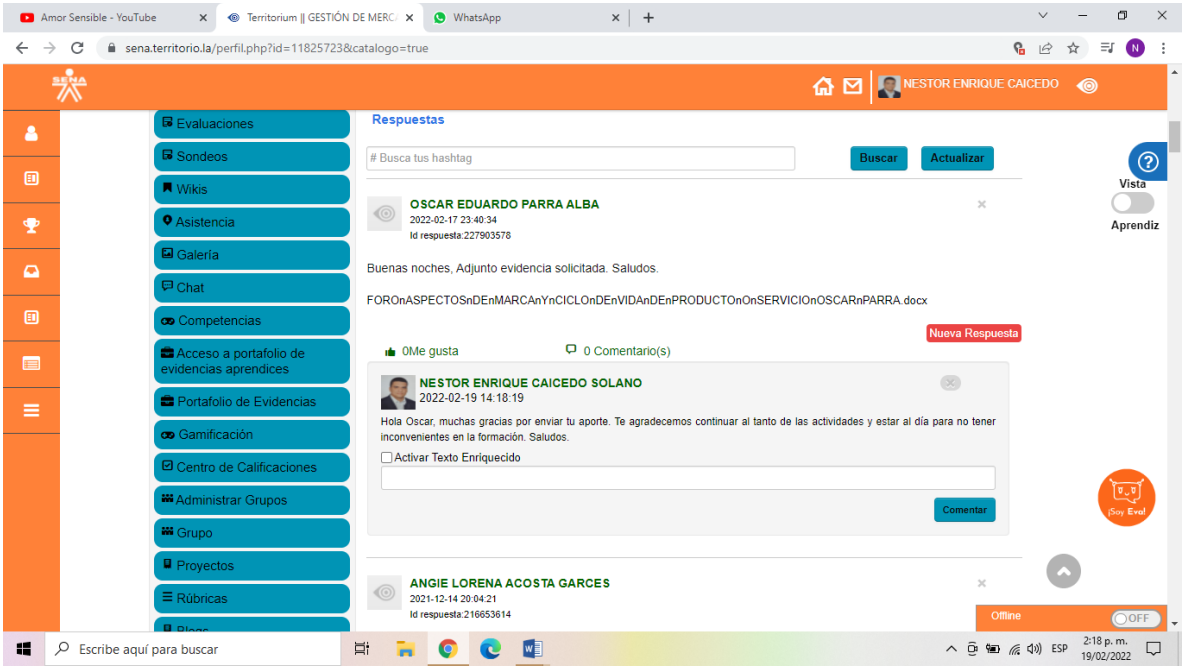
Territorium || GESTIÓN DE MERC
WhatsApp
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ
actualizacion de informacion y contestacion inmediata con el cliente por medio de estas redes sociales. Ya que se considera inportante que el cliente cuente con todo en tiempo real y lo más pronto, haciendo una combinacion de lugar, tiempo y estado de manera correcta. Y bueno teniendo en cuenta lo anteriormente dicho, los canales que utilizamos con nuestros productos son directo, corto o largo ya que tenemos contacto con el cliente final
de manera fisica en el punto de venta pero al contactarnos por medio de redes sociales tambien hacemos el uso del canal referente a la longitud y la manera de distribucion comercial haciendo enfoque en llevar el producto en la cantidad, momento y lugar adecuado.
Gracias.
Nueva Respuesta
0Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-17 08:37:42
Hola Angie, gracias por participar con tu aporte sobre el tema. Está bien lo que planteas sobre la distribución de tu producto. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
GUILLERMO JOSE CARDENAS LOPEZ
2022-02-15 21:00:10
Id respuesta:226889908
Vista
Aprendiz
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
8:38 a. m.
17/02/2022

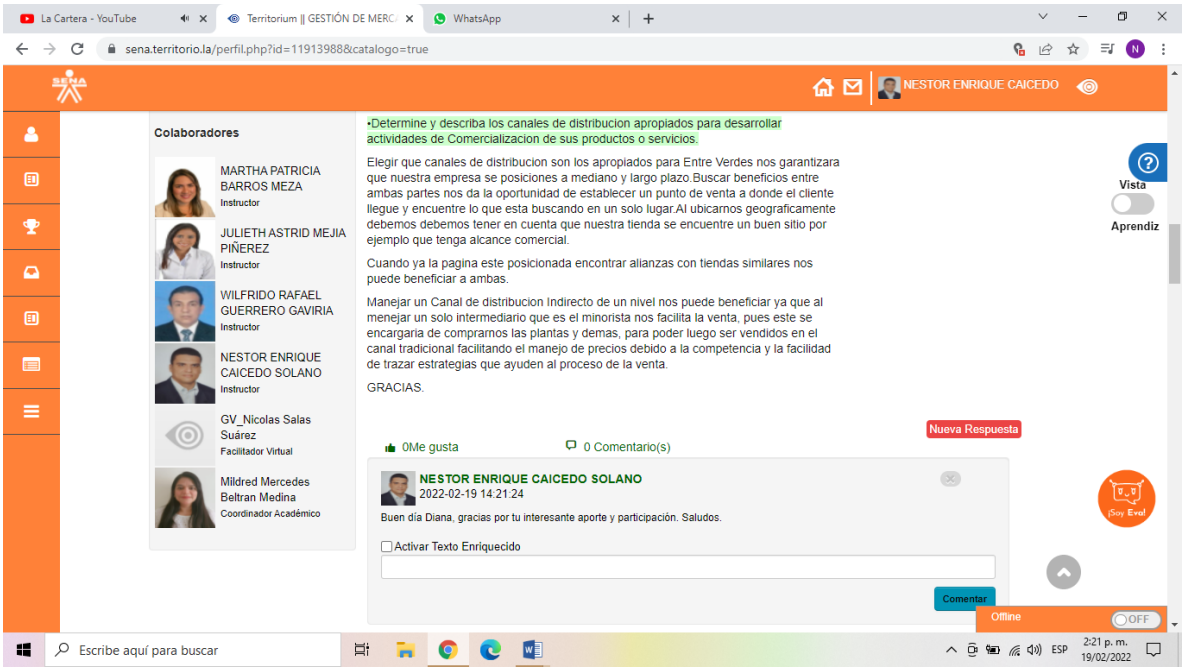

Gmail
WhatsApp
Meet - kgi-pqhc-kic
Recibidos - nestorcaicedo90@gr
meet.google.com/kgi-pqhc-kic?pli=1
Martha Barros
Julieth Mejía Piñerez
Tú
N
9:33 | kgi-pqhc-kic
Escribe aquí para buscar
ESP
9:33 a. m.
17/02/2022

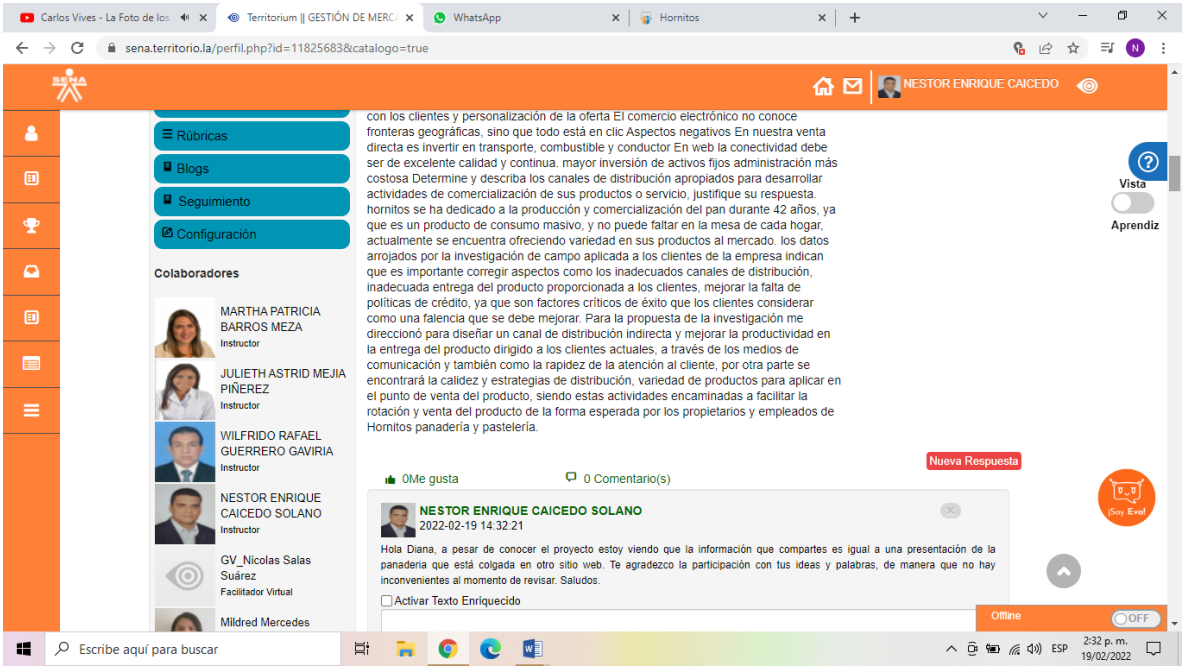

Que Diera - YouTube
Territorium || GESTIÓN DE MERC
AP06nEV03nnSistemandenDistri
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Equipo Grupo 3
CESAR OSWALDO CASTILLO TORRES
Archivos adjuntos
Id Evidencia:228346628
Visualizar
AP06nEV03nnSistemandenDistribucinnndeInProductononServicionCesarnCastillo.pdf
Descargar Archivo
Sn
Intentos: 1
Fecha de Envío: 2022-02-18 23:27:07
Calificación: Sn
Id respuesta: 228346628
Respuesta:
Buenas Noches, Adjunto envio archivo de la actividad Sistema de Distribución del Producto o Servicio.
Archivos:
AP06nEV03nnSistemandenDistribucinnndeInProductononServicionCesarnCastillo.pdf
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
0 segundos antes
Buen día Cesar....has presentado las condiciones óptimas del trabajo de distruibución y estrategia de ventas. Saludos.
Escribe un comentario...
Activar texto enriquecido
Vista
Aprendiz
¡Soy Evo!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
1:50 p. m.
19/02/2022

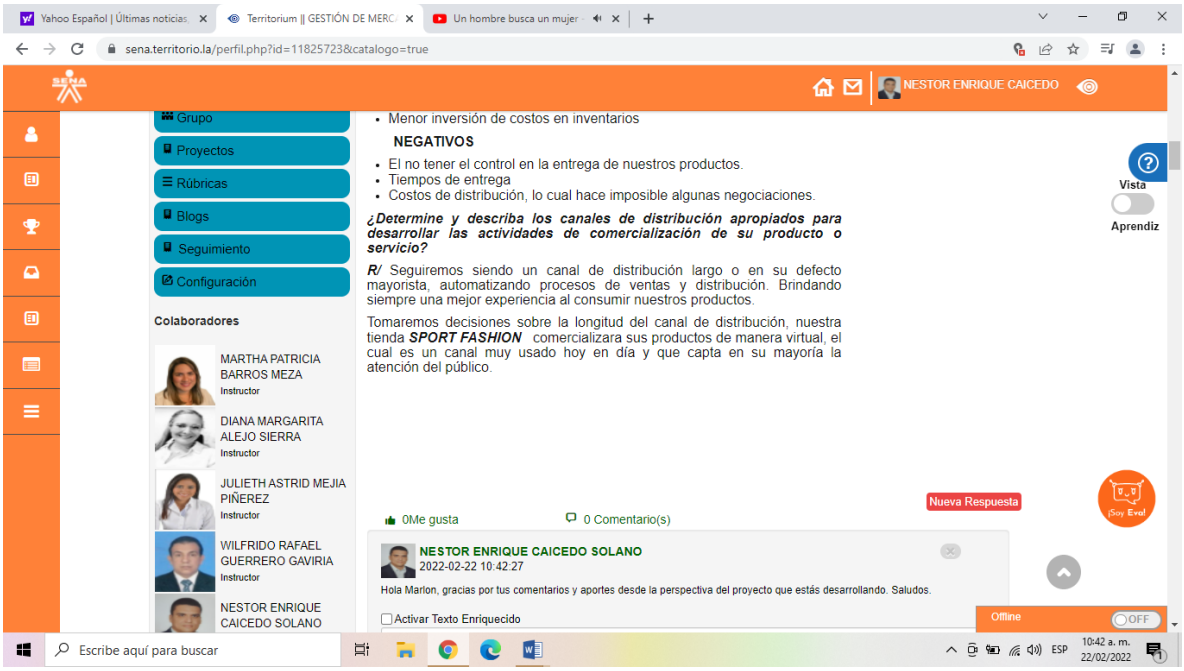

Que Diera - YouTube
Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Respuestas
Metricas SCORM
Sesión en línea
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
# Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
Vista
Aprendiz
SAMUEL SANTOS SANCHEZ
2022-02-18 13:15:27
Id respuesta:228048603
¿Cuál de las características de un sistema de distribución se relaciona más con su producto o servicio en el proceso de comercialización? ¿Porque? La empresa bocaditos saludable es una empresa totalmente nueva que el segmento es dirigido a la persona saludable, ya que ofrecemos variedad de producto como postre, cupcake, helado, entre otros producto que está ligado a lo saludable, el sistema de distribución de la empresa de bocaditos saludable es un tipo de distribución actualmente directa y corto con los consumidores y cliente potenciales, también tenemos varios locales que nos impulsan nuestro productos haciendo un mayor impacto para que conozca la excelente calidad de nuestro producto. ¿Describa qué factores negativos y positivos pueden influir en el sistema de distribución de su producto o servicio?, Factores positivo canal de distribución directa: máxima promoción de los productos, contacto directo con el cliente, mayor contribución marginal (mayor ganancia, menor comisión). Factores negativo canal de distribución directa: mayor inversión del activo fijo, financiamiento directo de las ventas. Factores positivo canal de distribución corto: venta directa y un mejor manejo stock en bodegas. Factores negativo canal de distribución corto: disminuir la promociones de los producto.
Nueva Respuesta
0Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-19 13:52:53
Hola Samuel, planteas claramente la idea de distribución y ventas de tu producto. Saludos.
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
1:52 p. m.
19/02/2022


Amor Sensible - YouTube
Territorium || GESTIÓN DE MERC
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825738&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Colaboradores
JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ
Instructor
WILFRIDO RAFAEL GUERRERO GAVIRIA
Instructor
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
Instructor
MARTHA PATRICIA BARROS MEZA
Instructor
GV_Nicolas Salas Suárez
Facilitador Virtual
Mildred Mercedes Beltran Medina
Coordinador Académico
1. ¿Cuál de las características de un sistema de distribución se relaciona más con su producto o servicio en el proceso de comercialización? ¿por qué? Nuestro sistema de distribución está basado en la producción de panela a escala nacional, pero con el fin se exportar es así como compañía hemos creado canales de distribución efectivos donde despachamos producto terminado desde nuestra planta productora, el cual llega a diferentes centros de distribución ubicados en el territorio nacional para su posterior distribuido en diferentes en tiendas, mayoristas y grandes superficies de cadena, de esta forma utilizamos canales indirectos, cortos y largos. 2. ¿Describa qué factores negativos y positivos pueden influir en el sistema de distribución de su producto o servicio?, presente ejemplo de la situación? • Negativos 1. Demoras en la entrega de pedidos 2. Costos en el trasporte 3. poca demanda • positivos 1. mayor caudal de ventas 2. mejor destrucción 3. manejo de clientes 4. stock en bodegas 3. ¿Determine y describa los canales de distribución apropiados para desarrollar actividades de comercialización de sus productos o servicio, justifique su respuesta? Creamos una fuerza de venta directa donde llegamos a nuestros clientes con publicidad, promociones e incentivos y organizamos los Stan garantizando la visibilidad del producto y la rotación se tiene un estimado flujo de venta de 20 kg por cliente garantizando así una excelente demanda de nuestro producto en sus diferentes presentaciones. Así también en las grandes superficies se maneja un gran flujo de producto gracias a su poder de distribución y de rotación interna, contamos con mercaderistas quienes asisten los puntos de venta realizado exhibiciones y promociones.
Vista
Aprendiz
Nueva Respuesta
0Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-19 13:54:34
Muy bien Alex, gracias por tu propuesta de distribución y ventas. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
1:54 p. m.
19/02/2022


Amor Sensible - YouTube
Territorium || GESTIÓN DE MERC
WhatsApp
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Portafolio de Evidencias
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Respuestas
# Busca tus hashtag
Buscar
Actualizar
Vista
Aprendiz
OSCAR EDUARDO PARRA ALBA
2022-02-17 23:40:34
Id respuesta:227903578
Buenas noches, Adjunto evidencia solicitada. Saludos.
FOROnASPECTOSnDEnMARCAnYnCICLOnDEnVIDAnDEnPRODUCTOnOnSERVICIOnOSCARnPARRA.docx
Nueva Respuesta
0Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-19 14:18:19
Hola Oscar, muchas gracias por enviar tu aporte. Te agradecemos continuar al tanto de las actividades y estar al día para no tener inconvenientes en la formación. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
¡Soy Evo!
ANGIE LORENA ACOSTA GARCES
2021-12-14 20:04:21
Id respuesta:216653614
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
2:18 p. m.
19/02/2022


La Cartera - YouTube
Territorium || GESTIÓN DE MERC
WhatsApp
sena.territorio.la/perfil.php?id=11913988&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Colaboradores
MARTHA PATRICIA BARROS MEZA
Instructor
JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ
Instructor
WILFRIDO RAFAEL GUERRERO GAVIRIA
Instructor
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
Instructor
GV_Nicolas Salas Suárez
Facilitador Virtual
Mildred Mercedes Beltran Medina
Coordinador Académico
•Determine y describa los canales de distribucion apropiados para desarrollar actividades de Comercializacion de sus productos o servicios.
Elegir que canales de distribucion son los apropiados para Entre Verdes nos garantizara que nuestra empresa se posiciones a mediano y largo plazo.Buscar beneficios entre ambas partes nos da la oportunidad de establecer un punto de venta a donde el cliente llegue y encuentre lo que esta buscando en un solo lugar.Al ubicarnos geograficamente debemos debemos tener en cuenta que nuestra tienda se encuentre un buen sitio por ejemplo que tenga alcance comercial.
Cuando ya la pagina este posicionada encontrar alianzas con tiendas similares nos puede beneficiar a ambas.
Manejar un Canal de distribucion Indirecto de un nivel nos puede beneficiar ya que al menejar un solo intermediario que es el minorista nos facilita la venta, pues este se encargaria de compramos las plantas y demas, para poder luego ser vendidos en el canal tradicional facilitando el manejo de precios debido a la competencia y la facilidad de trazar estrategias que ayuden al proceso de la venta.
GRACIAS.
Vista
Aprendiz
Nueva Respuesta
0Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-19 14:21:24
Buen día Diana, gracias por tu interesante aporte y participación. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Comentar
¡Soy Evo!
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
2:21 p. m.
19/02/2022


Territorium || GESTIÓN DE MERC
WhatsApp
Hornitos
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825683&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
MARTHA PATRICIA BARROS MEZA
Instructor
JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ
Instructor
WILFRIDO RAFAEL GUERRERO GAVIRIA
Instructor
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
Instructor
GV_Nicolas Salas Suárez
Facilitador Virtual
Mildred Mercedes
con los clientes y personalización de la oferta El comercio electrónico no conoce fronteras geográficas, sino que todo está en clic Aspectos negativos En nuestra venta directa es invertir en transporte, combustible y conductor En web la conectividad debe ser de excelente calidad y continua. mayor inversión de activos fijos administración más costosa Determine y describa los canales de distribución apropiados para desarrollar actividades de comercialización de sus productos o servicio, justifique su respuesta. hornitos se ha dedicado a la producción y comercialización del pan durante 42 años, ya que es un producto de consumo masivo, y no puede faltar en la mesa de cada hogar, actualmente se encuentra ofreciendo variedad en sus productos al mercado. los datos arrojados por la investigación de campo aplicada a los clientes de la empresa indican que es importante corregir aspectos como los inadecuados canales de distribución, inadecuada entrega del producto proporcionada a los clientes, mejorar la falta de políticas de crédito, ya que son factores críticos de éxito que los clientes considerar como una falencia que se debe mejorar. Para la propuesta de la investigación me direccionó para diseñar un canal de distribución indirecta y mejorar la productividad en la entrega del producto dirigido a los clientes actuales, a través de los medios de comunicación y también como la rapidez de la atención al cliente, por otra parte se encontrará la calidez y estrategias de distribución, variedad de productos para aplicar en el punto de venta del producto, siendo estas actividades encaminadas a facilitar la rotación y venta del producto de la forma esperada por los propietarios y empleados de Hornitos panadería y pastelería.
Vista
Aprendiz
Nueva Respuesta
0Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-19 14:32:21
Hola Diana, a pesar de conocer el proyecto estoy viendo que la información que compartes es igual a una presentación de la panadería que está colgada en otro sitio web. Te agradezco la participación con tus ideas y palabras, de manera que no hay inconvenientes al momento de revisar. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
2:32 p. m.
19/02/2022


Yahoo Español | Últimas noticias
Territorium || GESTIÓN DE MERC
Un hombre busca un mujer
sena.territorio.la/perfil.php?id=11825723&catalogo=true
NESTOR ENRIQUE CAICEDO
Grupo
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
MARTHA PATRICIA BARROS MEZA
Instructor
DIANA MARGARITA ALEJO SIERRA
Instructor
JULIETH ASTRID MEJIA PIÑEREZ
Instructor
WILFRIDO RAFAEL GUERRERO GAVIRIA
Instructor
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
Menor inversión de costos en inventarios
NEGATIVOS
El no tener el control en la entrega de nuestros productos.
Tiempos de entrega
Costos de distribución, lo cual hace imposible algunas negociaciones.
¿Determine y describa los canales de distribución apropiados para desarrollar las actividades de comercialización de su producto o servicio?
R/ Seguiremos siendo un canal de distribución largo o en su defecto mayorista, automatizando procesos de ventas y distribución. Brindando siempre una mejor experiencia al consumir nuestros productos.
Tomaremos decisiones sobre la longitud del canal de distribución, nuestra tienda SPORT FASHION comercializara sus productos de manera virtual, el cual es un canal muy usado hoy en día y que capta en su mayoría la atención del público.
Vista
Aprendiz
Nueva Respuesta
0Me gusta
0 Comentario(s)
NESTOR ENRIQUE CAICEDO SOLANO
2022-02-22 10:42:27
Hola Marlon, gracias por tus comentarios y aportes desde la perspectiva del proyecto que estás desarrollando. Saludos.
Activar Texto Enriquecido
Offline
OFF
Escribe aquí para buscar
ESP
10:42 a. m.
22/02/2022