PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, 16 de Agosto de 2021

Señor
LUDYS DEL CARMEN PASTRANA MARTINEZ
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.2202418
Coordinador de formación profesional integral
Centro de Comercio Industria y Turismo
Montería

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes de Agosto del año 2021

Referencia: No. **CO1.PCCNTR.2202418** del año 2021

LEIDY EDITH RAMOS JARAMILLO, identificado con la cédula de ciudadanía No.1067888973 de Montería, en mi calidad de Contratista del SENA, Regional córdoba, 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 entre el 01 al 31 de agosto del 2021.

Valor y forma de Pago: el valor total del presente contrato es máximo de VEINTINUEVE MILLONES DE PESOS MCTE **($29.000.000).** Esta suma será pagada por el SENA al contratista según el plan de pago establecido.

Dichos 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. **7352024224** de **BANCO COLPATRIA,** cuyo titular es el (la) contratista, el cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informado al supervisor del contrato con el fin de surtir los trámites pertinentes. Para que el SENA pueda adelantar los trámites administrativos para el pago, el (la) contratista debe acreditar previamente el cumplimiento de los requisitos de pago, tales como la certificación expedida por el supervisor del contrato, en la que acredite el cumplimiento a entera satisfacción del objeto y obligaciones del contrato en el respectivo periodo y la certificación de los aportes al sistema general de salud, pensión y riesgos laborales, así como los demás documentos necesarios para el pago.

Plazo: Será hasta el 30 de noviembre de 2021.

OBJETO:
CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR CONTRATISTA PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL PROGRAMA DE ATENCIÓN POBLACIÓN VÍCTIMA DEL DESPLAZAMIENTO POR LA VIOLENCIA DEL CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DEL SENA REGIONAL CÓRDOBA EN EL AREA DE FUNDAMENTOS DE LA GESTION DE MERCADEO Y VENTAS.

CLÁUSULA (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear procesos formativos de acuerdoal programa de formación y a los lineamientos institucionales.	Organización y envió para matricula de 3 grupos de atención al cliente en los procesos administrativos en alternancia (puerto libertador) mes de agosto.	Pantallazos de envío de correos. Fichas de caracterización en drive https://drive.google.com/drive/folders/1uTamAudSbIMXIeO-8KmT4ZsZbDbxlF74?usp=sharing
2	Ejecutar la formación profesional de acuerdo al programa de formación asignado, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos. Conforme a los requerimientos del Gobierno nacional COVID 19	Desarrollo de cursos de atención al cliente en los procesos administrativos en alternancia (puerto libertador)	Fotos y pantallazos de envío de material pedagógico vía WhatsApp (documentos en word, diapositivas, talleres). socialización y encuentros presenciales con los grupos. Carpeta con archivos en drive https://drive.google.com/drive/folders/1uTamAudSbIMXIeO-8KmT4ZsZbDbxlF74?usp=sharing
3	Evaluar los resultadosde cada aprendiz	Cursos culminados y calificados en el mes de Julio fichas # 2365154 y # 2369384 y mes de agosto # 2384940	Excel con juicios evaluativos en drive https://drive.google.com/drive/folders/1uTamAudSbIMXIeO-8KmT4ZsZbDbxlF74
4	Llevar todos los documentos soportes del proceso de formación profesional,publicados en la plataforma SIGA.	Listados de asistencia, fotos de encuentros presenciales y pantallazos de encuentros por WhatsApp	Fotos de listados de asistencia y pantallazos de clases por WhatsApp y encuentros presenciales con participación de aprendices, anexos aquí y en cada carpeta del drive. https://drive.google.com/drive/folders/1uTamAudSbIMXIeO-8KmT4ZsZbDbxlF74
5	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo. Para ello deben crearlas rutas de aprendizaje, asignar aprendices y evaluarlos.	Creación de rutas de aprendizajes de los 3 cursos atención al cliente en los procesos administrativos fichas 2384940, 2387349 y 2394605. Asociar aprendices a rutas fichas 2384940 en espera para asociar las demás.	Pantallazos de Sofía plus. https://drive.google.com/drive/folders/1uTamAudSbIMXIeO-8KmT4ZsZbDbxlF74?usp=sharing
6	Atender las solicitudes realizadas por el supervisor decontrato.	Realización diaria de la encuesta diaria para reportar estado de salud y realización de curso “integridad, transparencia y lucha contra la corrupción”.	No aplica

7	Reportar en el sistema Sofia Plus en un plazo máximo de tres (3) días, todas lasactividades que de acuerdo con los procesos que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo, tales como: El Registro de Juicios Evaluativos, Creaciónde rutas y asociación de aprendices, Registro de juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos.	Creación de ruta de aprendizaje de los cursos del mes de agosto y evaluación de cursos terminados en el mes de julio.	Pantallazos de Sofía plus. Juicios evaluativos en drive por carpeta https://drive.google.com/drive/folders/1uTamAudSbIMXIeO-8KmT4ZsZbDbxlF74?usp=sharing
8	Subir los documentos soportes del pago en la plataforma del SECOP II.	Subida de documentos evidencias mes de Agosto	Cuenta en secop
9	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo máximo de tres (3) días habiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	No se ha dado el caso	No aplica
10	Cumplir con todo el Protocolo de Bioseguridad y SST y los lineamientos establecidos por el gobierno nacional frente la pandemia del COVID 19.	Manejando cursos presenciales con todos los protocolos.	Pantallazos y fotos con desarrollo de cursos.

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
1.				
2.				

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 planilla- recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL, Planilla N°**4400420948** expedido por **BANCOOMEVA** correspondiente al mes de JULIO del año 2021. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto *Ley Antitrámites"*)

Cordialmente,

LEIDY EDITH RAMOS JARAMILLO
Contratista
C.C. No. 1.067.888.973 de Montería - Córdoba

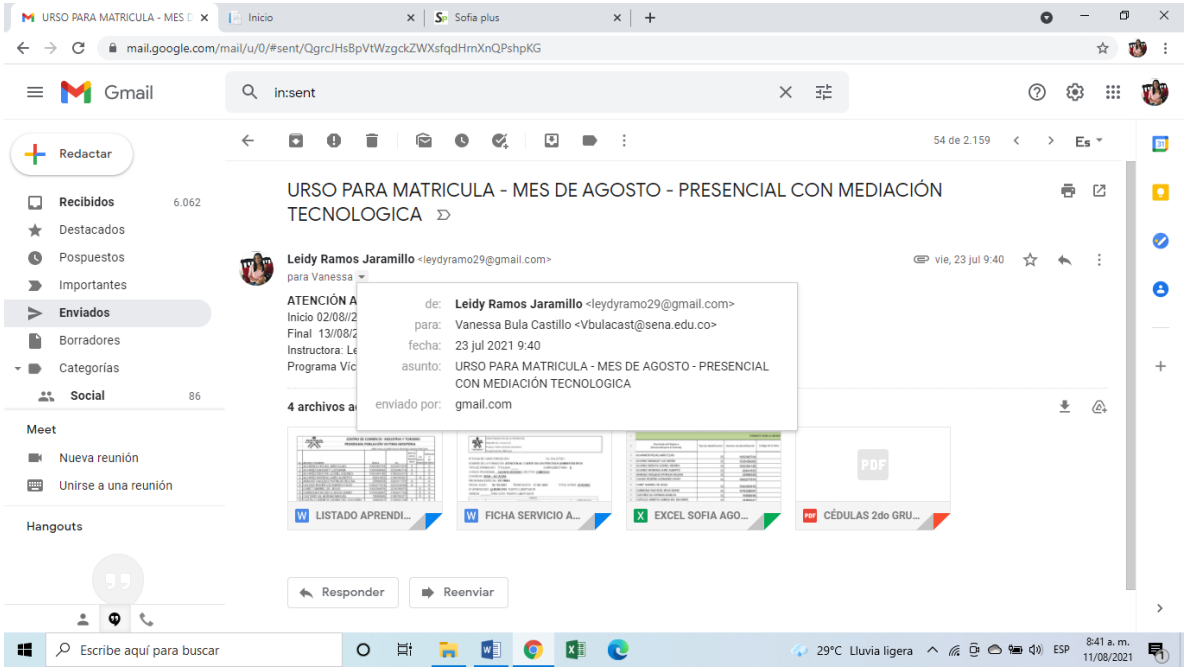
Recibí a satisfacción:

LUDYS DEL CARMEN PASTRANA MARTINEZ
Supervisora del contrato.
No. CO1.PCCNTR.2202418 del año 2021

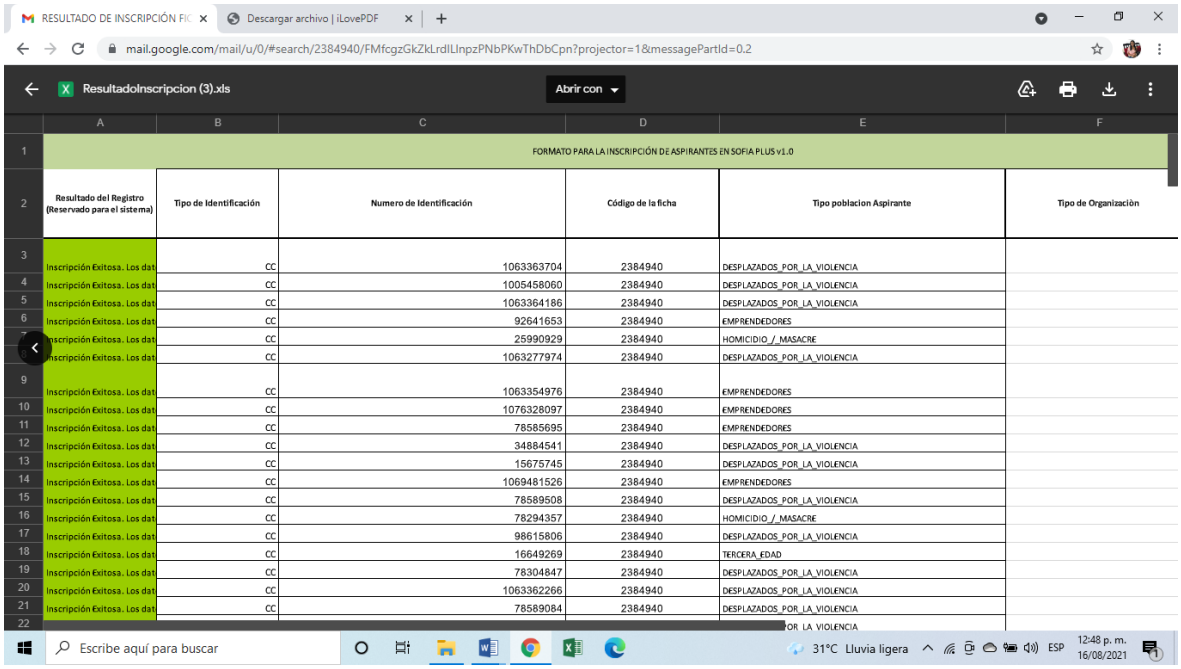
EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS

FICHA #2384940 CURSO #1 ATENCIÓN AL CLIENTE EN LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS – PUERTO LIBERTADOR – AGOSTO 48 HORAS

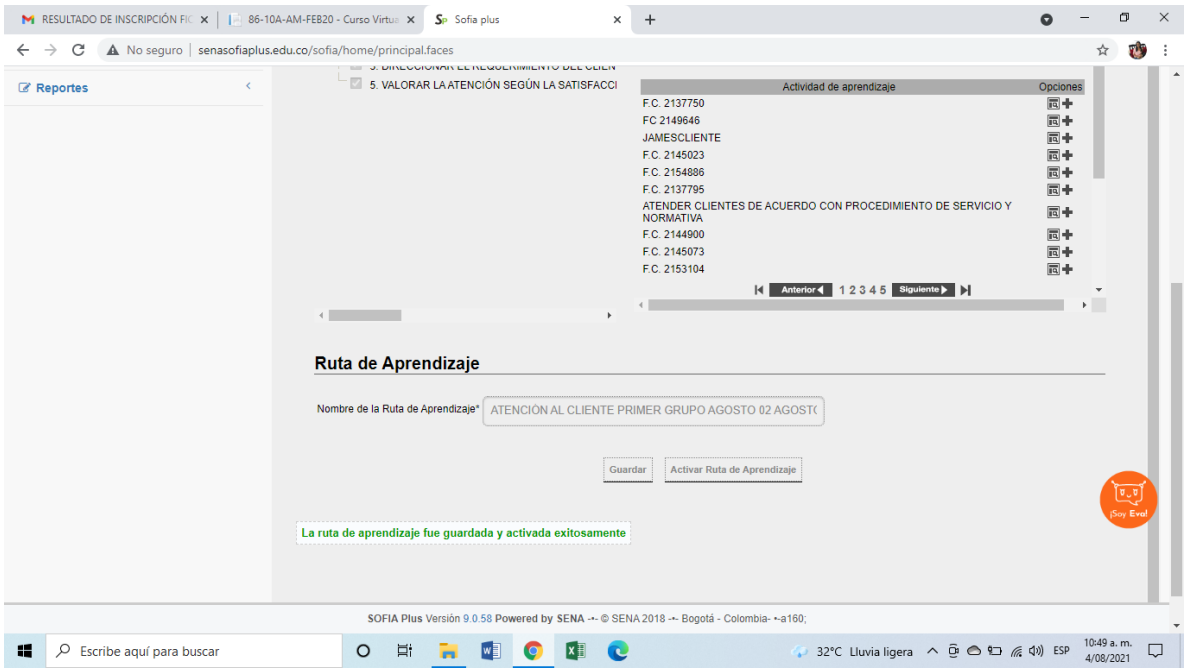
ENVIO DE CURSO PARA MATRICULA

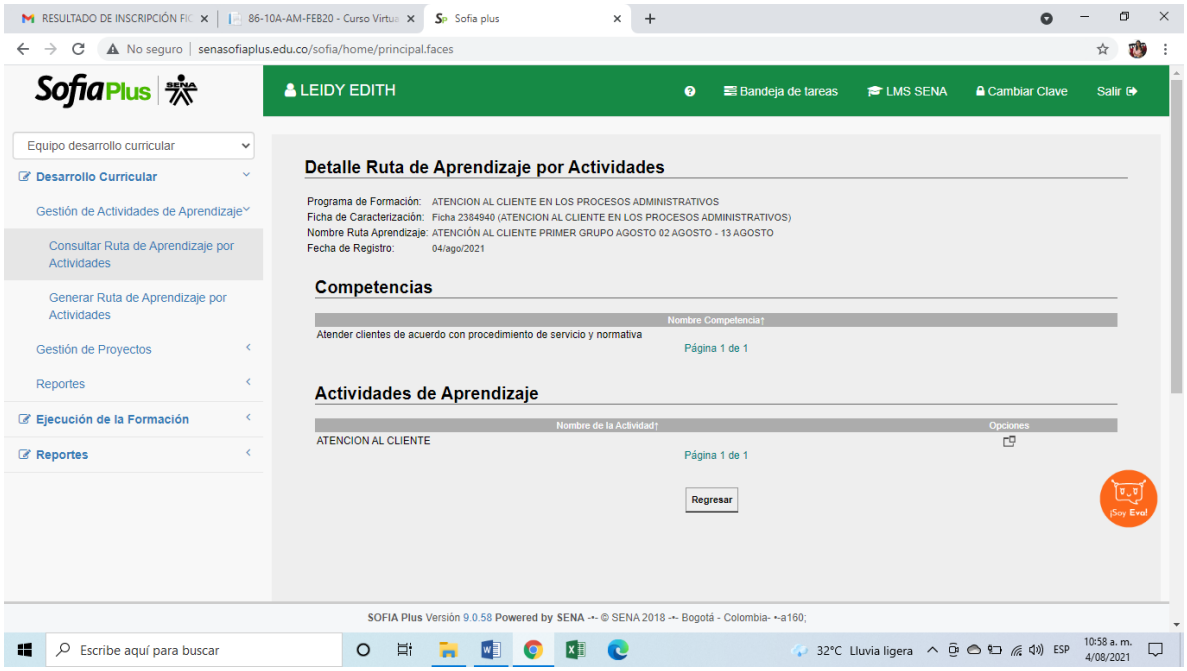


RESULTADO DE MATRICULA

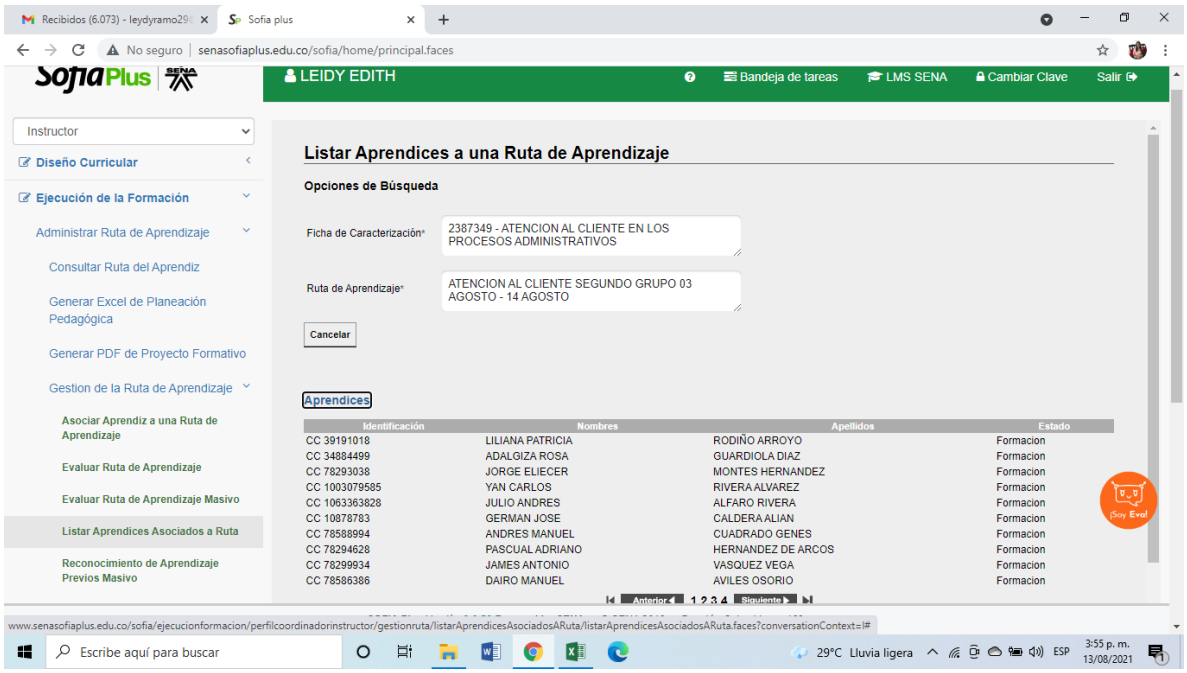


CREACIÓN DE RUTA DE APRENDIZAJE



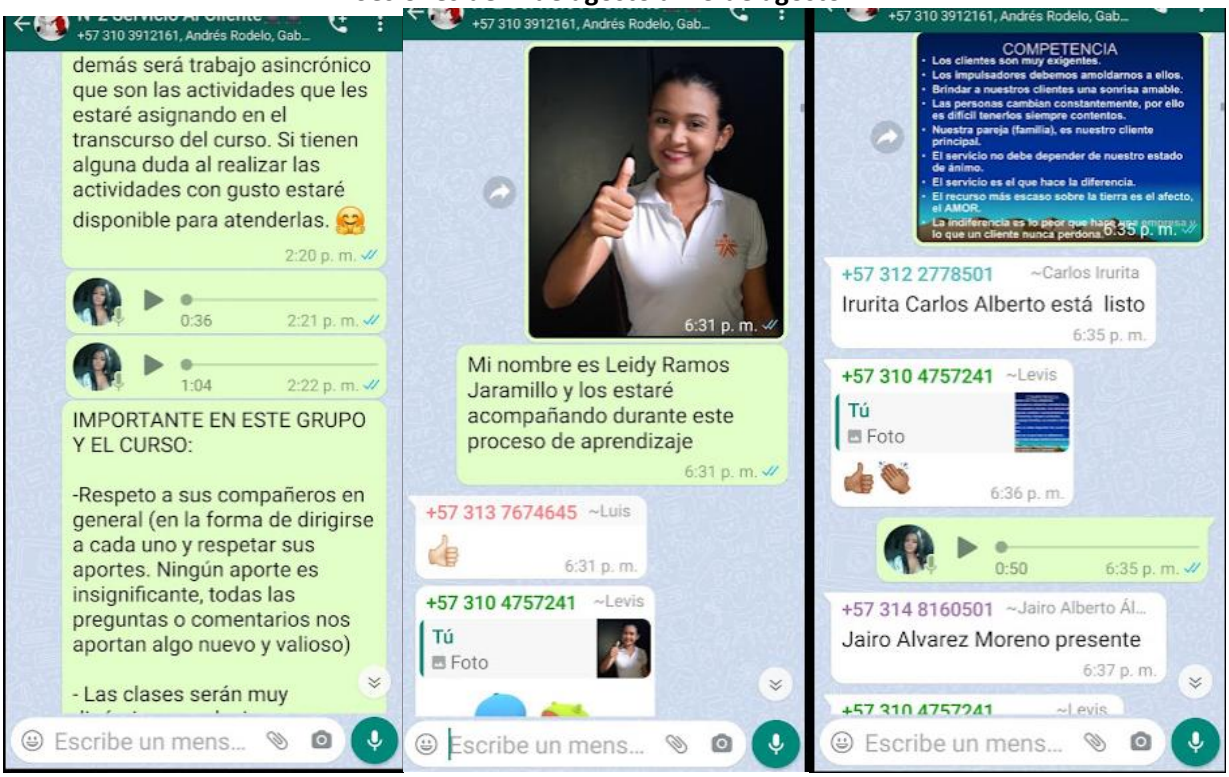


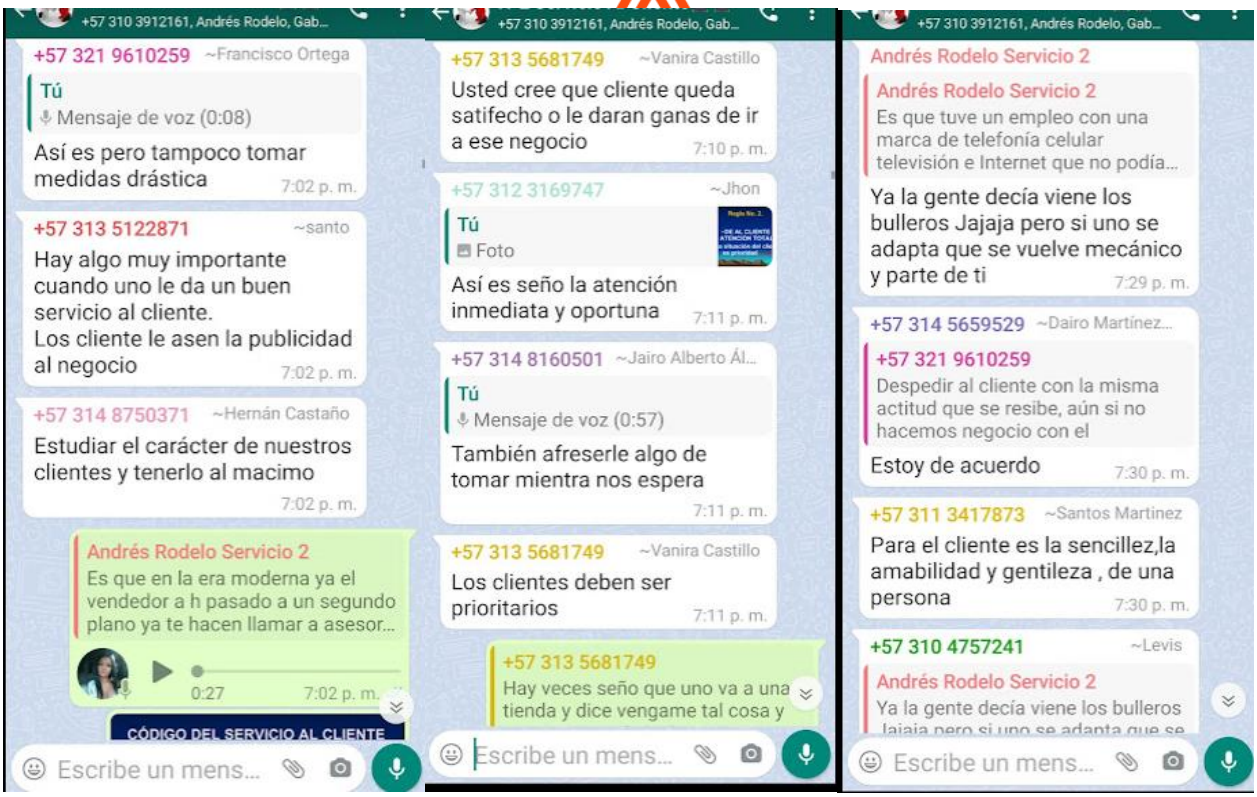
ASOCIACIÓN DE APRENDICES A LA RUTA



DESARROLLO DEL CURSO

Sesiones del 2 de agosto al 13 de agosto




+57 310 3912161, Andrés Rodelo, Gab...
+57 321 9610259 ~Francisco Ortega
Tú
Mensaje de voz (0:08)
Así es pero tampoco tomar medidas drástica
7:02 p. m.
+57 313 5122871 ~santo
Hay algo muy importante cuando uno le da un buen servicio al cliente.
Los cliente le asen la publicidad al negocio
7:02 p. m.
+57 314 8750371 ~Hernán Castaño
Estudiar el carácter de nuestros clientes y tenerlo al macimo
7:02 p. m.
Andrés Rodelo Servicio 2
Es que en la era moderna ya el vendedor a h pasado a un segundo plano ya te hacen llamar a asesor...
0:27 7:02 p. m.
CÓDIGO DEL SERVICIO AL CLIENTE
Escribe un mens...
+57 313 5681749 ~Vanira Castillo
Usted cree que cliente queda satifecho o le daran ganas de ir a ese negocio
7:10 p. m.
+57 312 3169747 ~Jhon
Tú
Foto
Así es seño la atención inmediata y oportuna
7:11 p. m.
+57 314 8160501 ~Jairo Alberto Ál...
Tú
Mensaje de voz (0:57)
También afreserle algo de tomar mientra nos espera
7:11 p. m.
+57 313 5681749 ~Vanira Castillo
Los clientes deben ser prioritarios
7:11 p. m.
+57 313 5681749
Hay veces seño que uno va a una tienda y dice vengame tal cosa y
Escribe un mens...
+57 310 3912161, Andrés Rodelo, Gab...
Andrés Rodelo Servicio 2
Andrés Rodelo Servicio 2
Es que tuve un empleo con una marca de telefonía celular televisión e Internet que no podía...
Ya la gente decía viene los bulleros Jajaja pero si uno se adapta que se vuelve mecánico y parte de ti
7:29 p. m.
+57 314 5659529 ~Dairo Martínez...
+57 321 9610259
Despedir al cliente con la misma actitud que se resibe, aún si no hacemos negocio con el
Estoy de acuerdo
7:30 p. m.
+57 311 3417873 ~Santos Martinez
Para el cliente es la sencillez,la amabilidad y gentileza , de una persona
7:30 p. m.
+57 310 4757241 ~Levis
Andrés Rodelo Servicio 2
Ya la gente decía viene los bulleros
Escribe un mens...


+57 310 3912161, Andrés Rodelo, Gab...
ATENCIÓN AL CLIENTE
6:34 p. m.
+57 311 3417873 ~Santos Martinez
Buenas buenas .. a todos
6:34 p. m.
+57 314 8160501 ~Jairo Alberto Ál...
Jairo Alberto Alvarez Moreno presente
6:35 p. m.
Estoy un poco mal de señal tiene ganas de llover
6:35 p. m.
0:27 6:34 p. m.
+57 310 8262410 ~Leonel Alvarez
Buenas tardes compañeros.
6:35 p. m.
+57 313 5681749 ~Vanira Castillo
Escribe un mens...
+57 310 3912161, Andrés Rodelo, Gab...
COMPONENTES BÁSICOS DEL BUEN SERVICIO AL CLIENTE
1. Credibilidad: Hay que demostrar seguridad absoluta para crear un ambiente de confianza, además hay que ser veraces y modestos, no sobre prometer o mentir con tal de realizar la venta.
2. Comunicación: Se debe mantener bien informado al cliente utilizando un lenguaje oral y corporal sencillo que pueda entender.
3. Comprensión: No se trata de sonreírles en todo momento a los clientes sino de mantener una buena comunicación que permita saber que desea, cuando lo desea y como lo desea en un caso sería por orientarnos en su lugar.
6:43 p. m.
+57 314 8160501 ~Jairo Alberto Ál...
Jairo Alberto Alvarez Moreno presente
6:44 p. m.
0:41 6:43 p. m.
+57 321 6153475 ~Jose
La credibilidad y la comunicación y comprensión deben de ser muy importante para tener un buen servicio y ser creativo ante el cliente
6:45 p. m.
+57 314 5659529 ~Dairo Martínez...
Dairo Martínez presente
6:46 p. m.
Escribe un mens...
+57 310 3912161, Andrés Rodelo, Gab...
Mantente cerca de tus clientes. Tan cerca que seas tu el que les diga lo que necesitan mucho antes de que ellos se den cuenta de que lo necesitan
6:43 p. m.
+57 312 6568382 ~Mario Fer Castil...
Buenas tardes
6:44 p. m.
+57 313 5681749 ~Vanira Castillo
Buenas tardes
6:44 p. m.
Tú
Foto
0:35 6:44 p. m.
+57 312 3169747 ~Jhon
Jhon jader González presente
6:45 p. m.
+57 313 5681749 ~Vanira Castillo
Asi es seño la primera intecion es la que vale
6:45 p. m.
Escribe un mens...





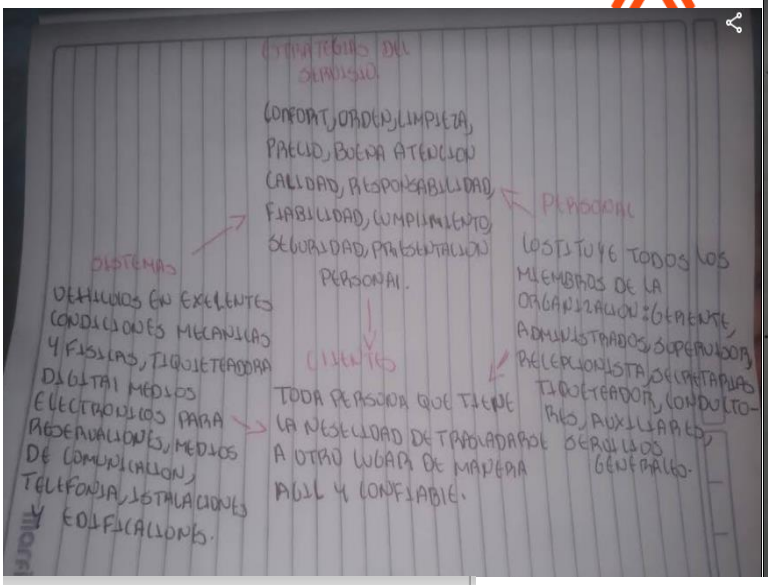


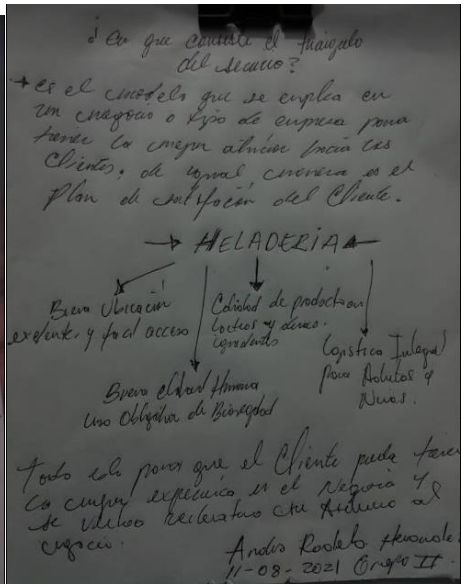


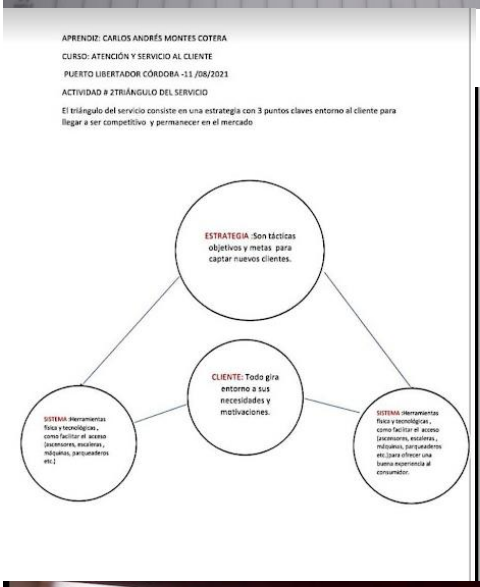


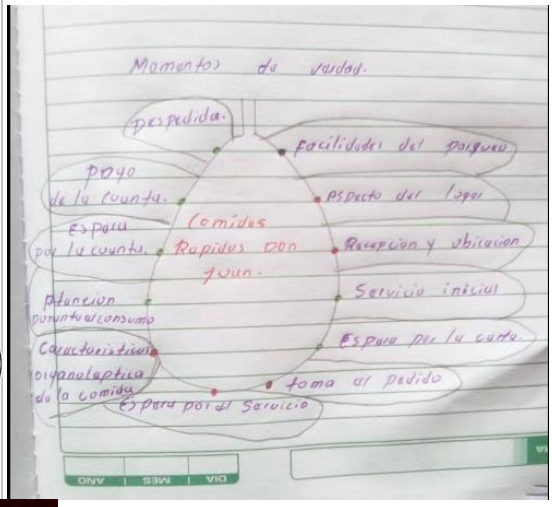

Excel 2016

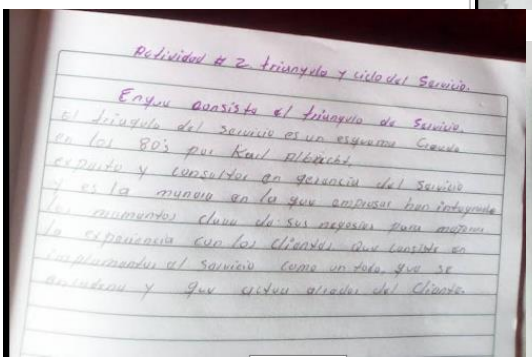


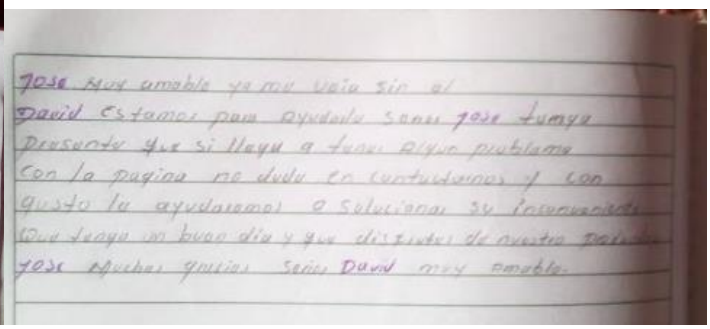

ESTRATEGIAS DEL SERVICIO
CONFORT, ORDEN, LIMPIEZA, PRECIO, BUENA ATENCION CALIDAD, RESPONSABILIDAD, FIABILIDAD, CUMPLIMIENTO, SEGURIDAD, PRESENTACION PERSONAL.
PERSONAL
SISTEMAS
VEHICULOS EN EXCELENTES CONDICIONES MECANICAS Y FISICAS, TIQUETEADORA DIGITAL MEDIOS ELECTRONICOS PARA RESERVACIONES, MEDIOS DE COMUNICACION, TELEFONIA, INSTALACIONES Y EDIFICACIONES.
CLIENTES
TODA PERSONA QUE TIENE LA NECESIDAD DE TRASLADARSE A OTRO LUGAR DE MANERA AGIL Y CONFIABLE.
CONSTITUYE TODOS LOS MIEMBROS DE LA ORGANIZACION: GERENTE, ADMINISTRADOS, SUPERVISOR, RELACIONISTA, DESPACHADOR, TIQUETEADOR, CONDUCTORES, AUXILIARES, SERVICIOS GENERALES.

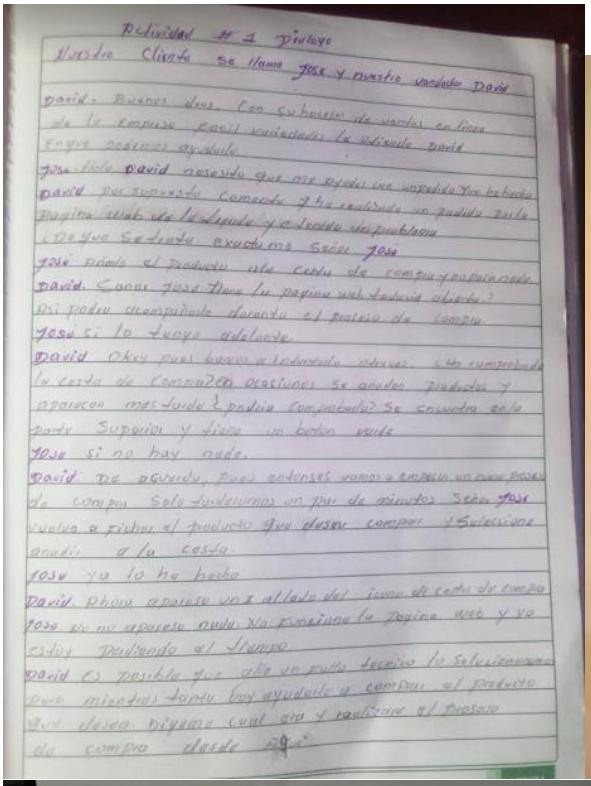

¿En que consiste el triangulo del servicio?
es el modelo que se explica en un negocio o tipo de empresa para tener la mejor atencion hacia los clientes, de igual manera es el plan de satisfacion del Cliente.
HELADERIA
Buena Ubicacion excelente y facil acceso
Calidad de productos frescos y ahora economicos
Logistica Integral para Adultos y Niños.
Buena calidad Humana Uso Obligatorio de Bioseguridad
Todo esto para que el Cliente pueda tener la comodidad especifica en el negocio y se utilice nuevamente este servicio de la empresa.
Andres Rodelo Hernandez
11-08-2021 Grupo II


APRENDIZ: CARLOS ANDRÉS MONTES COTERA
CURSO: ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE
PUERTO LIBERTADOR CÓRDOBA -11 /08/2021
ACTIVIDAD # 2TRIÁNGULO DEL SERVICIO
El triángulo del servicio consiste en una estrategia con 3 puntos claves entorno al cliente para llegar a ser competitivo y permanecer en el mercado
ESTRATEGIA :Son tácticas objetivos y metas para captar nuevos clientes.
CLIENTE: Todo gira entorno a sus necesidades y motivaciones.
SISTEMA :Herramientas física y tecnológicas , como facilitar el acceso (ascensores, escaleras, máquinas, parqueaderos etc.)
SISTEMA :Herramientas física y tecnológicas , como facilitar el acceso (ascensores, escaleras, máquinas, parqueaderos etc.)para ofrecer una buena experiencia al consumidor.


Momentos de verdad.
despedida.
facilidades del parqueo
pago de la cuenta.
aspecto del lugar
Espera por la cuenta.
Comidas Rapidas con jugo.
Recepcion y ubicacion
Atencion durante el consumo
Servicio inicial
Caracteristicas organolepticas de la comida
Espera por la carta
toma de pedido
Espera por el Servicio


Actividad # 2. triangulo y ciclo del Servicio.
En que consiste el triangulo de Servicio.
El triangulo del servicio es un esquema creado en los 80's por Karl Albrecht.
Esperar y consultar en gerencia del Servicio y es la manera en la que empiezan bien interactuar los momentos claves de sus negocios para mejorar la experiencia con los clientes. Que consiste en implementar el Servicio como un todo, que se entienda y que exceda a todo el Cliente.


Jose Muy amable ya me voy sin el
David Estamos para ayudarte Sres Jose tuya
Presente que si llegue a tener algun problema con la pagina me dirijo en contactarnos y con gusto la ayudaremos a solucionar su inconveniente
Que tenga un buen dia y que disfrute de nuestro Paisaje
Jose Muchas gracias Señor David muy amable.



Actividad # 1 Dialogo

Nuestro Cliente se llama Jose y nuestro vendedor David

David: Buenos dias. Con gusto le vendo en linea de la empresa Casi variedades. En que le podemos ayudar.

Jose: Hola David necesito que me ayudes una pregunta

David: por supuesto. Comenta. Ya realizaste un pedido en la pagina web de la tienda y te genero un problema

Jose: Ya lo realice, exactamente Sisas Jose

Jose: Pienso el producto este costo de compra y continuar

David: Cuando Jose tiene la pagina web tendria abierta?

Si podre acompañarte durante el proceso de compra

Jose: si la tengo adelante

David: Okey pues bueno a todo estoy comprobando la carta de compras se agrego productos y aparecen mas tiene? podria comprobar? Se encuentra en la parte superior y tiene un boton verde

Jose: si no hay nada.

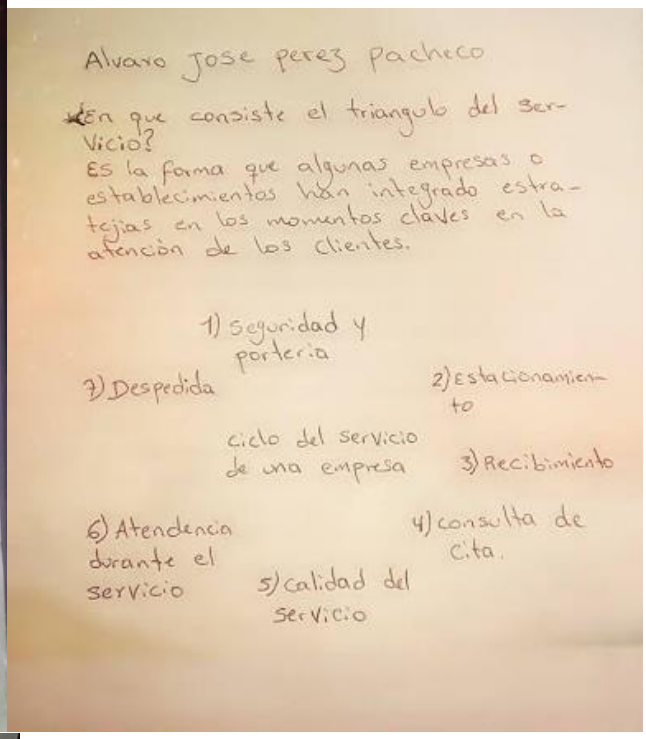
David: De acuerdo, Pues entonces vamos a empezar un nuevo proceso de compra. Solo tardaremos un par de minutos Sisas Jose vuelva a ficha el producto que desea comprar y Selecciona agrego a la carta

Jose: ya lo he hecho

David: Ahora aparece una alerta del icono de carta de compra

Jose: si no aparece nada. No continua la pagina web y yo estoy perdiendo el tiempo

David: es posible que alli no pudo terminar la Seleccionar para mientras tanto voy ayudarle a comprar el producto que desea. Digame cual era y realizare el proceso de compra desde aqui



Alvaro Jose perez Pacheco

¿En que consiste el triangulo del servicio?

Es la forma que algunas empresas o establecimientos han integrado estrategias en los momentos claves en la atención de los clientes.

1) seguridad y porteria

2) Estacionamiento

3) Recibimiento

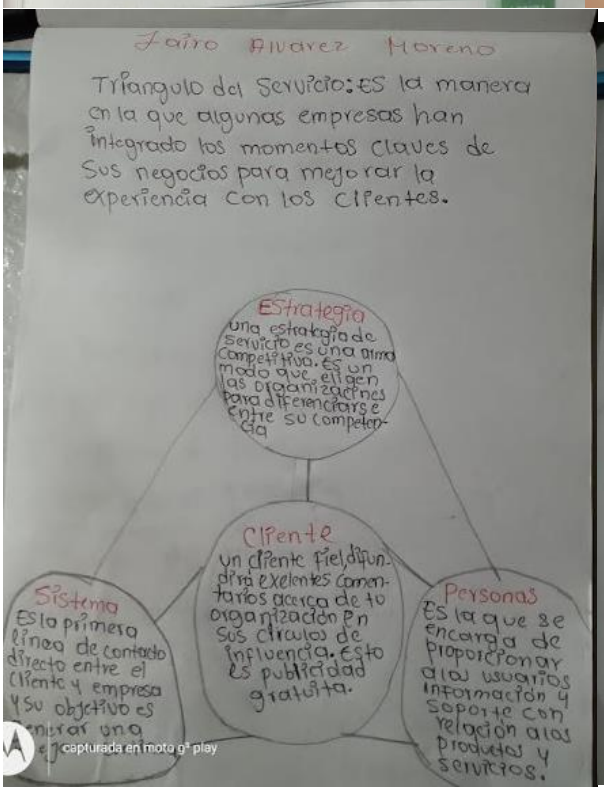
4) consulta de Cita.

5) calidad del servicio

6) Atendencia durante el servicio

7) Despedida

ciclo del servicio de una empresa



Jairo Alvarez Moreno

Triangulo del Servicio: es la manera en la que algunas empresas han integrado los momentos claves de sus negocios para mejorar la experiencia con los clientes.

Estrategia

una estrategia de servicio es una arma competitiva. Es un modo que eligen las Organizaciones para diferenciarse entre su competencia

Cliente

Un cliente fiel difunde excelentes comentarios acerca de tu organización en sus circulos de influencia. Esto es publicidad gratuita.

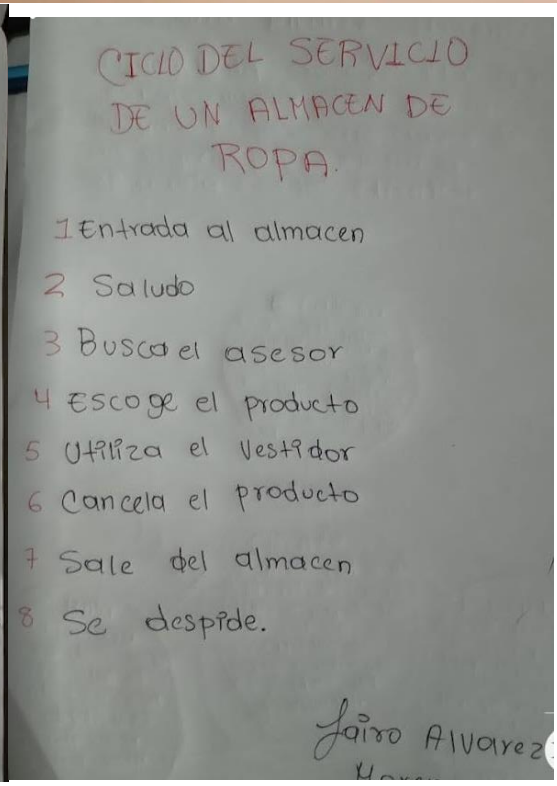
Sistema

Es la primera linea de contacto directo entre el cliente y empresa y su objetivo es mirar una

Personas

Es la que se encarga de proporcionar a los usuarios información y soporte con relación a los productos y servicios.

capturada en moto g⁴ play



CICLO DEL SERVICIO DE UN ALMACEN DE ROPA.

1 Entrada al almacen

2 Saludo

3 Busca el asesor

4 Escoge el producto

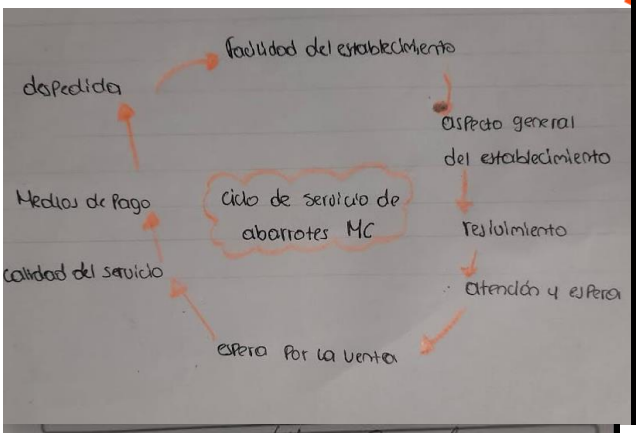
5 Utiliza el Vestidor

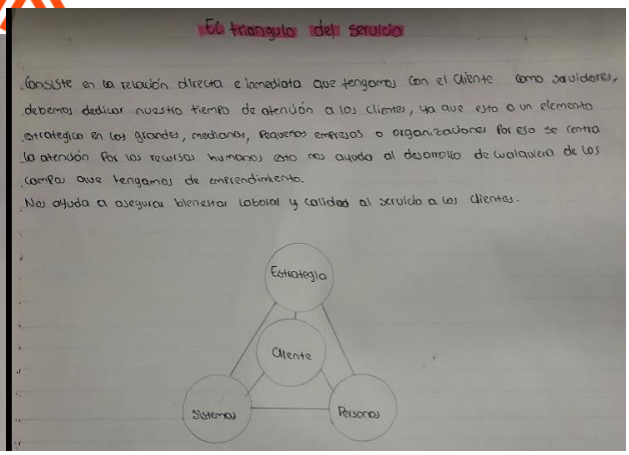
6 Cancela el producto

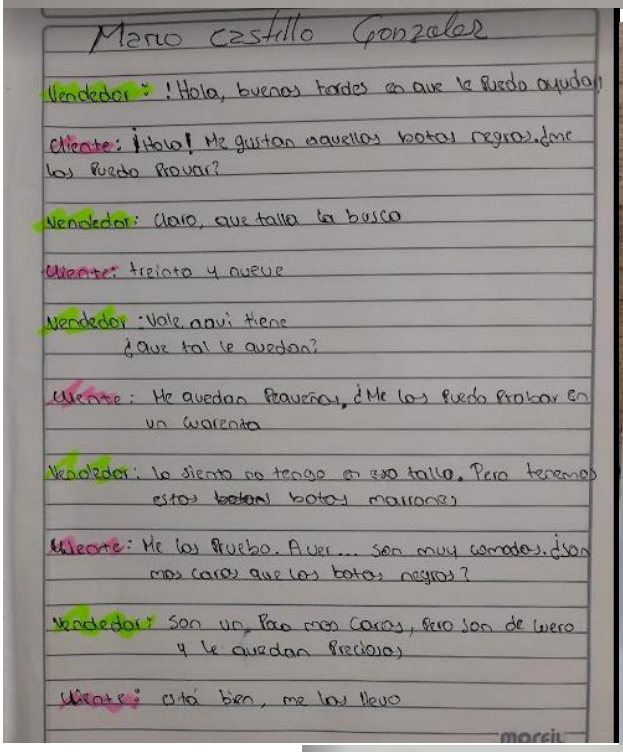
7 Sale del almacen

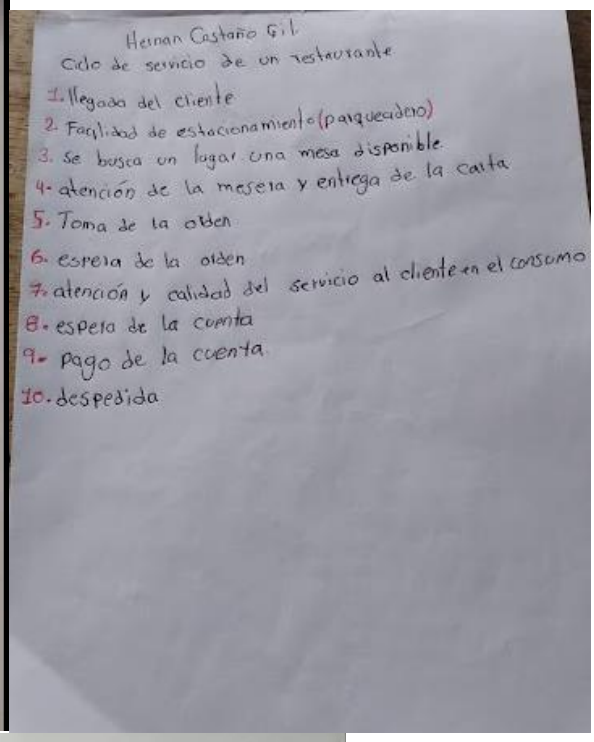
8 Se despide.

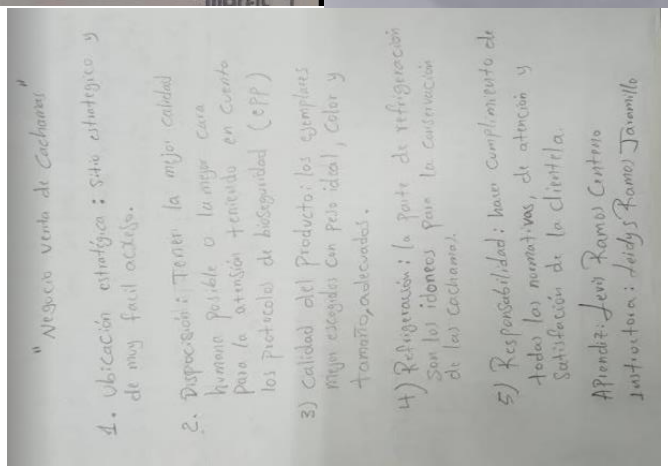
Jairo Alvarez

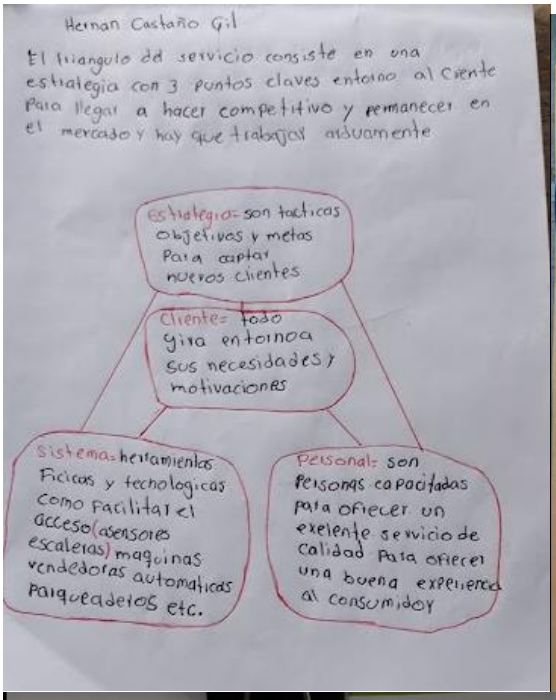

Facilidad del establecimiento
despedida
Aspecto general del establecimiento
Medios de Pago
Ciclo de servicio de abarrotes MC
Reslulmiento
calidad del servicio
Atención y espera
espera por la venta

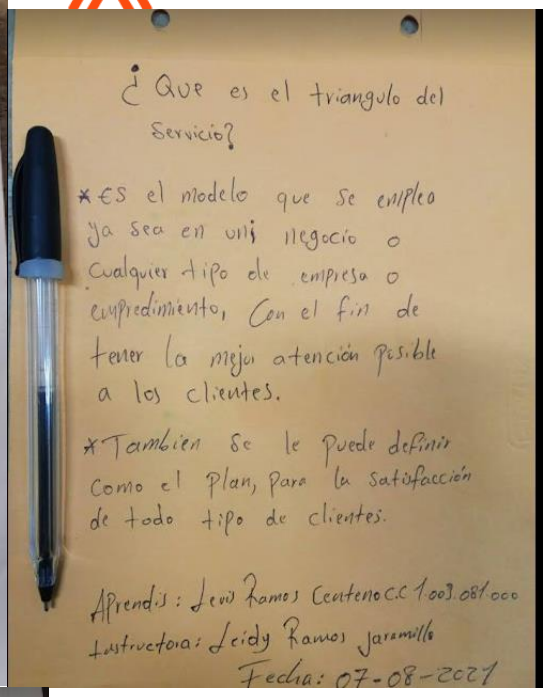

El triangulo del servicio
consiste en la relación directa e inmediata que tengamos con el cliente como servidores, debemos dedicar nuestro tiempo de atención a los clientes, ya que esto es un elemento estrategico en los grandes, medianos, Pequeños empresas o organizaciones por eso se centra la atención por los recursos humanos esto nos ayuda al desarrollo de cualquiera de los campos que tengamos de emprendimiento.
Nos ayuda a asegurar bienestar laboral y calidad al servicio a los clientes.
Estrategia
Cliente
Sistemas
Personas


Mario Castillo Gonzalez
Vendedor: ¡Hola, buenos tardes en que le Puedo ayudar
Cliente: ¡Hola! Me gustan aquellas botas negras. ¿me los Puedo Probar?
Vendedor: Claro, que talla la busca
Cliente: treinta y nueve
Vendedor: Vale. aquí tiene ¿que tal le quedan?
Cliente: He quedan Pequeños, ¿Me los Puedo Probar en un Momento
Vendedor: lo siento no tengo en esa talla. Pero tenemos estos botas marrones
Cliente: Me los Pruebo. A ver... son muy comodos. ¿son mas caros que los botas negros?
Vendedor: Son un Poco mas Caros, Pero son de cuero y le quedan Preciosos
Cliente: está bien, me los llevo
marcii

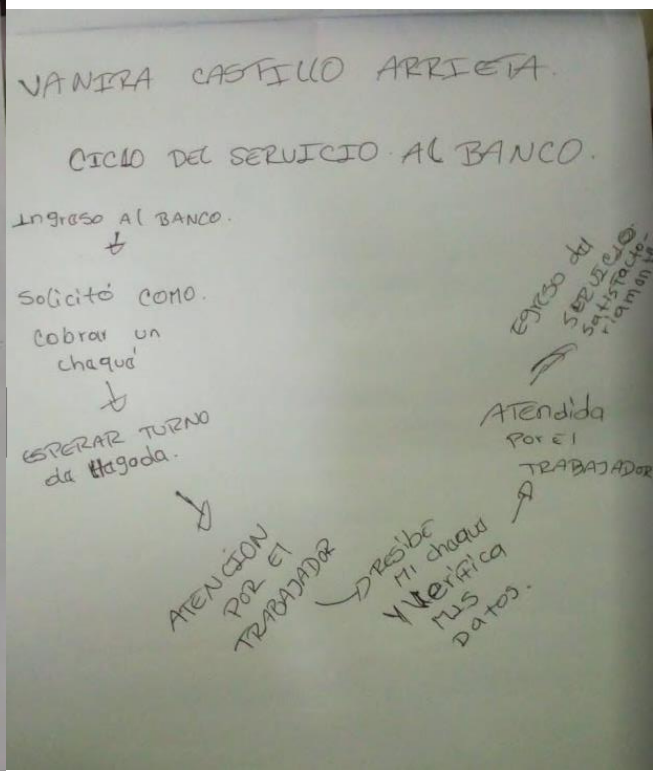

Hernan Castaño Gil
Ciclo de servicio de un restaurante
1. llegada del cliente
2. Facilidad de estacionamiento (parqueadero)
3. se busca un lugar una mesa disponible
4. atención de la mesera y entrega de la carta
5. Toma de la orden
6. espera de la orden
7. atención y calidad del servicio al cliente en el consumo
8. espera de la cuenta
9. pago de la cuenta
10. despedida

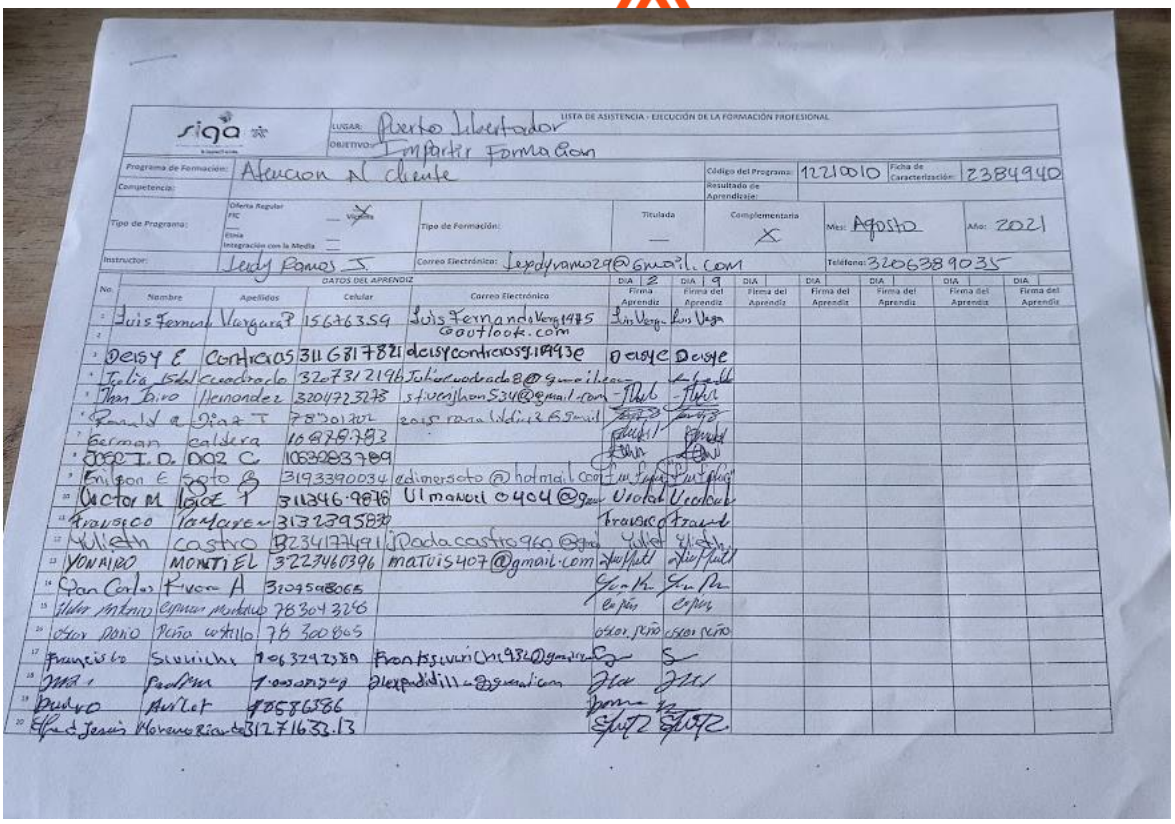

" Negocio venta de Cachamas "
1. Ubicación estratégica: Sitio estrategico y de muy facil acceso.
2. Disposición: Tener la mejor calidad humana posible a la hora de Para la atención teniendo en cuenta los Protocolo de bioseguridad (EPP)
3) Calidad del Producto: los ejemplares mejor escogidos Con Peso ideal, Color y tamaño, adecuados.
4) Refrigeración: la parte de refrigeración son los idoneos Para la conservación de las Cachamas.
5) Responsabilidad: hacer cumplimiento de todas las normativas, de atención y satisfacción de la clientela.
Aprendiz: Jevi Ramos Cuartero
Instructora: Leidy Ramos Jaramillo


Hernan Castaño Gil
El triangulo dd servicio consiste en una estrategia con 3 puntos claves entorno al Ciente Para llegar a hacer competitivo y permanecer en el mercado y hay que trabajar arduamente
Estrategia= son tacticas objetivas y metas Para captar nuevos clientes
Cliente= todo gira entornoa sus necesidades y motivaciones
Sistema= herramientas Ficicas y tecnologicas como facilitar el acceso(asensores escaleras) maquinas vendedoras automaticas Parqueaderos etc.
Personal= son Personas capacitadas Para ofrecer un exelente servicio de calidad Para ofrecer una buena experiencia al consumidor


¿Que es el triangulo del Servicio?
*ES el modelo que se emplea ya sea en uni negocio o cualquier tipo de empresa o emprendimiento, Con el fin de tener la mejor atención posible a los clientes.
*Tambien Se le Puede definir como el Plan, Para la satisfacción de todo tipo de clientes.
Aprendis: Jevi Ramos Centeno C.C 1.003.081.000
Instructora: Leidy Ramos Jaramillo
Fecha: 07-08-2021


D-TV'S
Objetivos
FIN


VANIRA CASTILLO ARRIETA.
CICLO DEL SERVICIO AL BANCO.
Ingreso AL BANCO.
Solicitó como.
Cobrar un chaqué
ESPERAR TURNO de llegada.
ATENCION POR EL TRABAJADOR
Recibe mi chaqué y verifica mis datos.
ATendida Por el TRABAJADOR

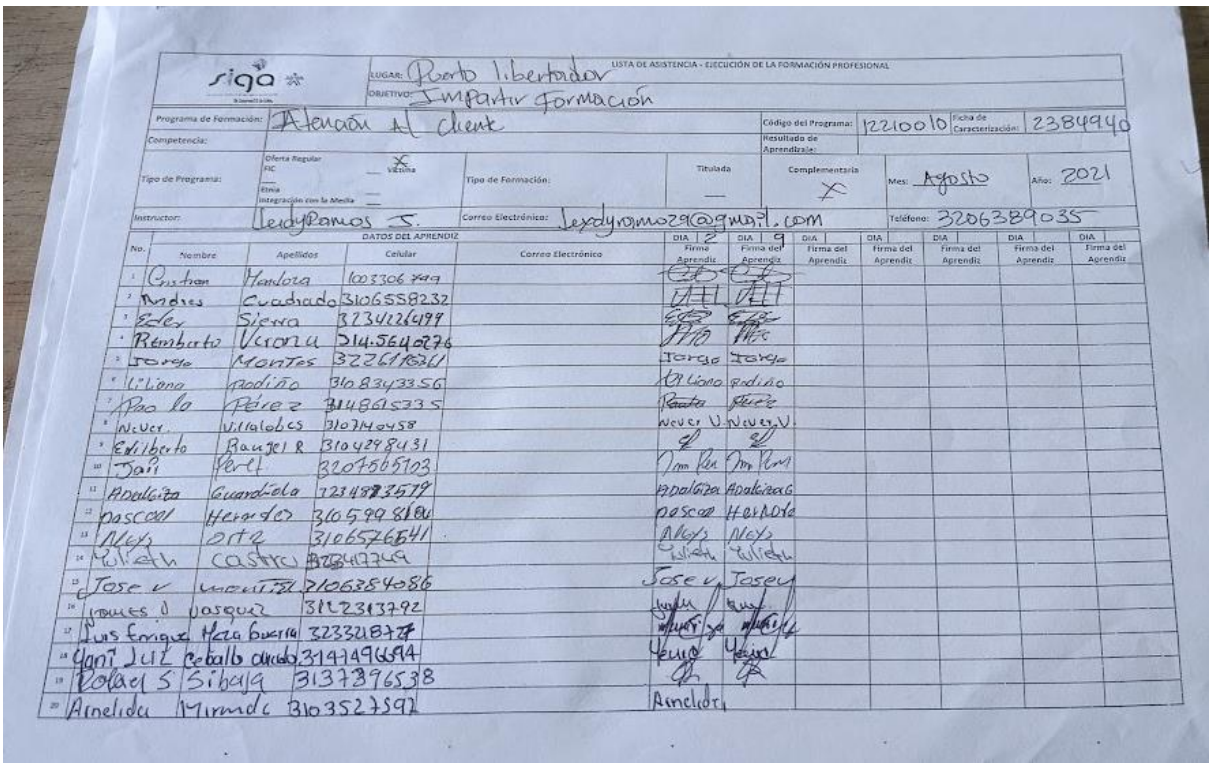


LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Puerto Libertador
OBJETIVO: Impartir Formación

Programa de Formación: Atención al cliente — Código del Programa: 12210010 — Ficha de Caracterización: 2384940
Competencia: — Resultado de Aprendizaje:
Tipo de Programa: Oferta Regular PIC X Virtual; Etnia; Integración con la Media — Tipo de Formación: — Titulada — Complementaria X — Mes: Agosto — Año: 2021
Instructor: Leidy Ramos S. — Correo Electrónico: Lexdyramos29@gmail.com — Teléfono: 3206389035

No.	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	DIA 2 Firma Aprendiz	DIA 9 Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz
1	Luis Fernan	Vargas?	15676359	Luis Fernando Vega 1975 @outlook.com	Luis Vega	Luis Vega						
2												
3	Deisy E	Contreras	3116781782	deisycontreras9.1993@	Deisye	Deisye						
4	Julia Isabel	Cuadrado	3207312196	Juliacuadrado8@gmail.com								
5	Juan Diego	Hernandez	3201723278	stevenjhon534@gmail.com								
6	Ronald A	Diaz T	78301302	ronaldiaz365@gmail								
7	Germán	caldera	16676783									
8	JOSE I. D.	DIAZ C.	1063283789									
9	Emilson E	Soto B	3193390034	edimersoto@hotmail.com								
10	Victor M	Ucros T	311246.9876	Ulmanuel0404@gmail	Victor	Victor						
11	Francisco	Tamara	3137295837		Francisco	Francisco						
12	Yuliet	castro	3234774911	Yadacastro960@gmail	Yuliet	Yuliet						
13	YONAIRO	MONTIEL	3223460396	matvis407@gmail.com	Yonairo	Yonairo						
14	Jan Carlos	Rivera A	3109580065		Carlos	Carlos						
15	Yuber Antonio	Espinosa Montalvo	78304246									
16	Oscar Mario	Peña castillo	76 300865		Oscar Peña	Oscar Peña						
17	Francisco	Silvestre	3063292389	Franciscosilvestre1983@gmail.com								
18	Jose	Padilla	3005202429	alexpadilla@gmail.com								
19	Pedro	Arlet	70576586									
20	Elkin Jesus	Moreno Rios	3127163313									

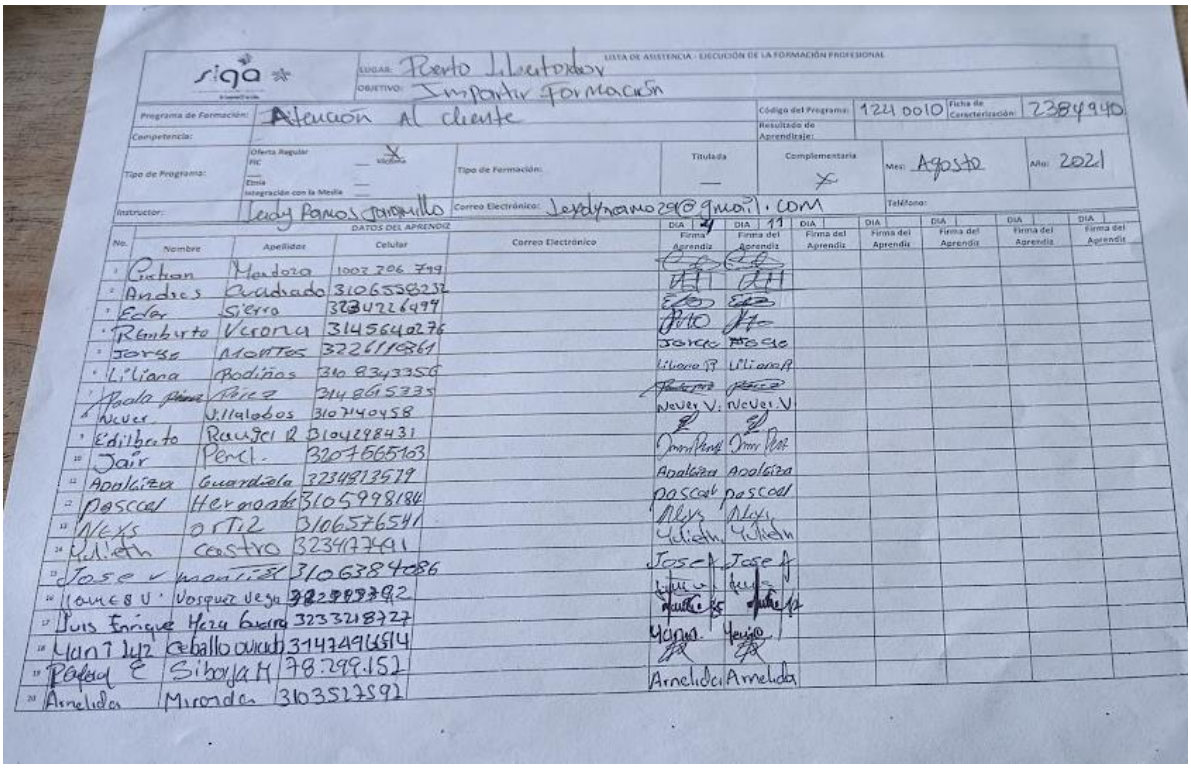


LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Puerto Libertador
OBJETIVO: Impartir Formación

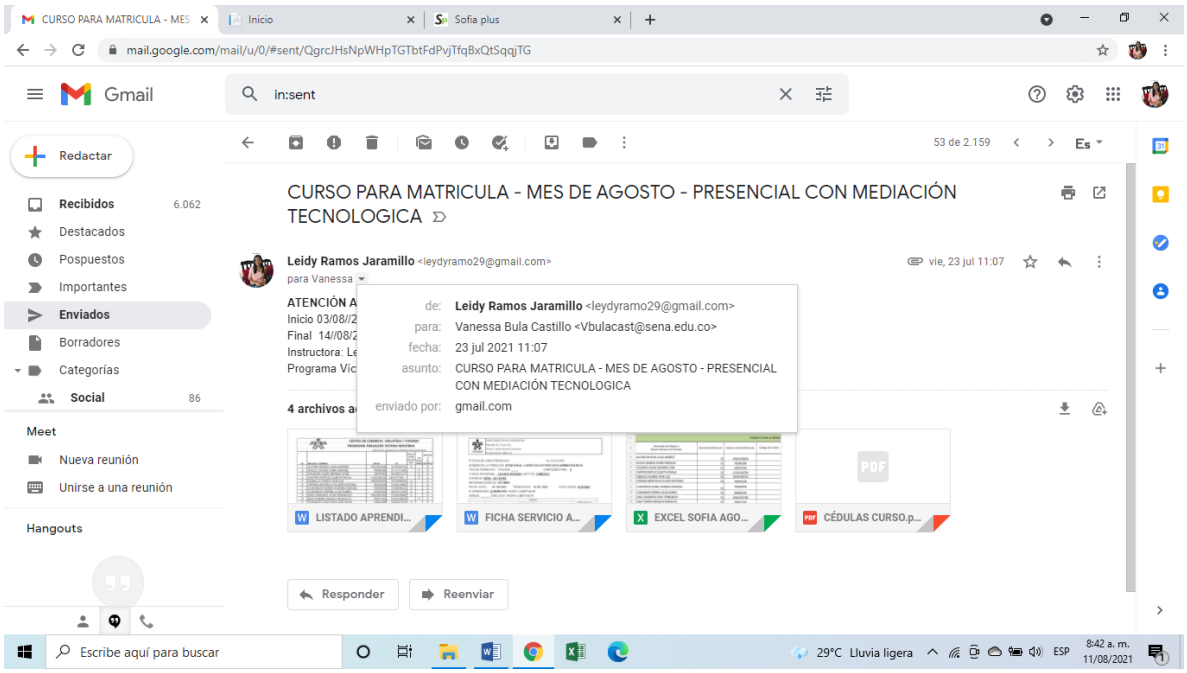
Programa de Formación: Atención al cliente — Código del Programa: 12210010 — Ficha de Caracterización: 2384940
Competencia: — Resultado de Aprendizaje:
Tipo de Programa: Oferta Regular PIC X Virtual; Etnia; Integración con la Media — Tipo de Formación: — Titulada — Complementaria X — Mes: Agosto — Año: 2021
Instructor: Leidy Ramos S. — Correo Electrónico: Lexdyramos29@gmail.com — Teléfono: 3206389035

No.	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	DIA 2 Firma Aprendiz	DIA 9 Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz
1	Cristian	Mendoza	1003306749									
2	Andres	Cuadrado	3106558232									
3	Eder	Sierra	3234226499									
4	Rembarto	Vergara	314.5640276									
5	Jorge	Montes	3226163611		Jorge	Jorge						
6	Liliana	Godiño	3108343356		Liliana	Godiño						
7	Paola	Pérez	3148615335		Paola	Pérez						
8	Wever	Villalobos	3107140458		Wever V.	Wever V.						
9	Edilberto	Manuel R	3104298431									
10	Jair	Perez	3207505103		Jair Perez	Jair Perez						
11	Analicita	Guardiola	1234833679		Analicita	Analicita G.						
12	pascual	Hernandez	3105998180		pascual	Hernandez						
13	Alexis	Ortiz	3106576541		Alexis	Alexis						
14	Yuliath	Castro	3234774911		Yuliath	Yuliath						
15	Jose V	Montiel	3106284086		Jose V.	Jose V.						
16	Jaimes D	Vasquez	3142313792									
17	Luis Enrique	Mendoza	3233218777									
18	Yanit Julieth	Caballero	3197496994									
19	Rafael S	Sibaja	3137396538									
20	Arnelida	Miranda	3103527592		Arnelida							

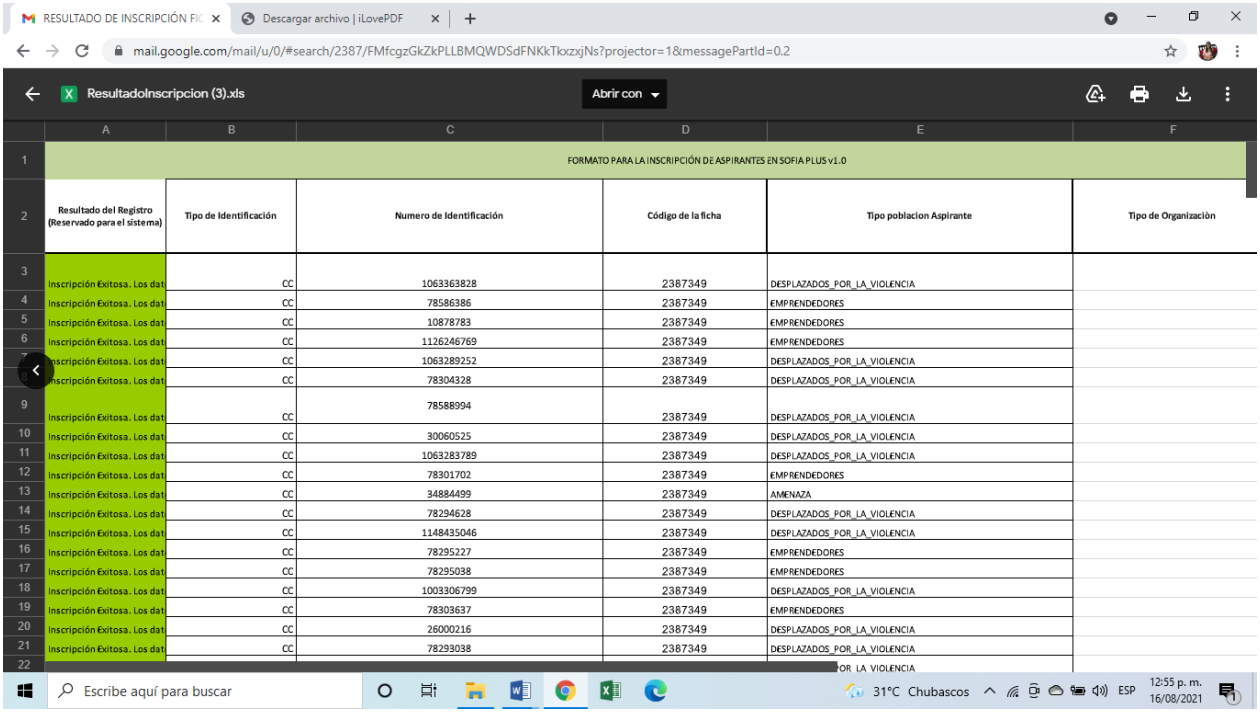


FICHA #2384940 CURSO #2 ATENCIÓN AL CLIENTE EN LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS – PUERTO LIBERTADOR – AGOSTO 48 HORAS

ENVIO DE CURSO PARA MATRICULA



RESULTADO DE MATRICULA

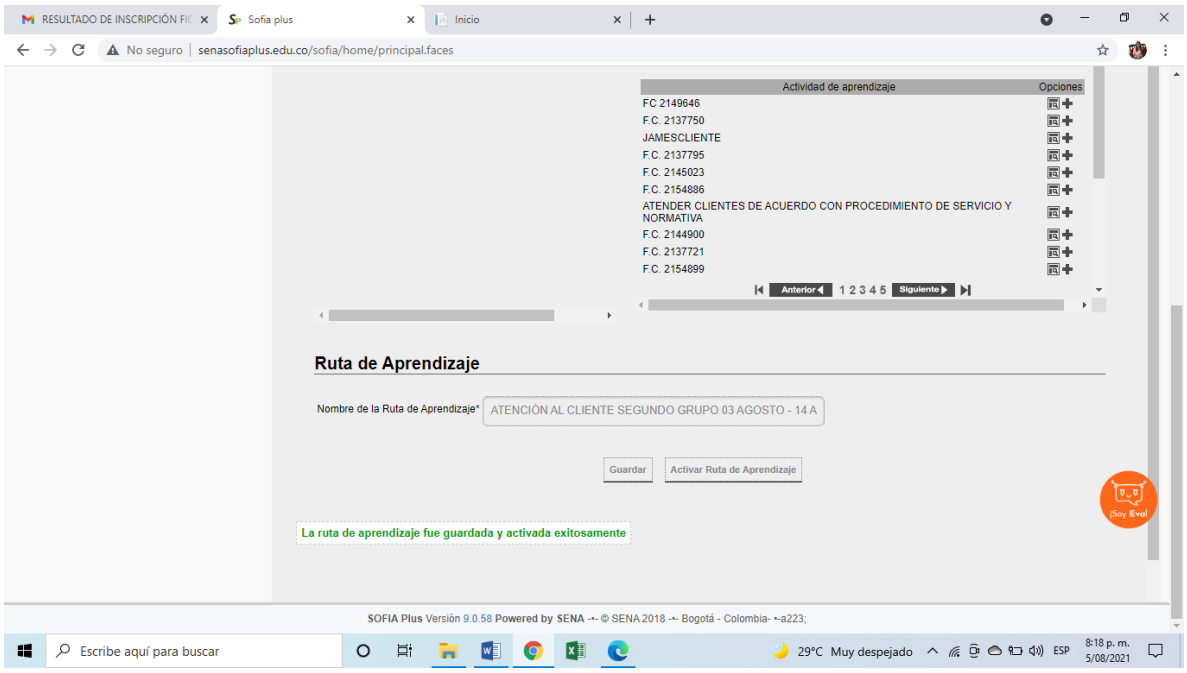


ResultadoInscripcion (3).xls

FORMATO PARA LA INSCRIPCIÓN DE ASPIRANTES EN SOFIA PLUS v1.0

Resultado del Registro (Reservado para el sistema)	Tipo de Identificación	Numero de Identificación	Código de la ficha	Tipo poblacion Aspirante	Tipo de Organizaciòn
Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1063363828	2387349	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
Inscripción Exitosa. Los dat	CC	78586386	2387349	EMPRENDEDORES	
Inscripción Exitosa. Los dat	CC	10878783	2387349	EMPRENDEDORES	
Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1126246769	2387349	EMPRENDEDORES	
Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1063289252	2387349	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
Inscripción Exitosa. Los dat	CC	78304328	2387349	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
Inscripción Exitosa. Los dat	CC	78588994	2387349	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
Inscripción Exitosa. Los dat	CC	30060525	2387349	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1063283789	2387349	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
Inscripción Exitosa. Los dat	CC	78301702	2387349	EMPRENDEDORES	
Inscripción Exitosa. Los dat	CC	34884499	2387349	AMENAZA	
Inscripción Exitosa. Los dat	CC	78294628	2387349	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1148435046	2387349	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
Inscripción Exitosa. Los dat	CC	78295227	2387349	EMPRENDEDORES	
Inscripción Exitosa. Los dat	CC	78295038	2387349	EMPRENDEDORES	
Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1003306799	2387349	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
Inscripción Exitosa. Los dat	CC	78303637	2387349	EMPRENDEDORES	
Inscripción Exitosa. Los dat	CC	26000216	2387349	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
Inscripción Exitosa. Los dat	CC	78293038	2387349	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	

CREACIÓN DE RUTA DE APRENDIZAJE



Actividad de aprendizaje	Opciones
FC 2149646	
F.C. 2137750	
JAMESCLIENTE	
F.C. 2137795	
F.C. 2145023	
F.C. 2154886	
ATENDER CLIENTES DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO DE SERVICIO Y NORMATIVA	
F.C. 2144900	
F.C. 2137721	
F.C. 2154899	

Anterior 1 2 3 4 5 Siguiente

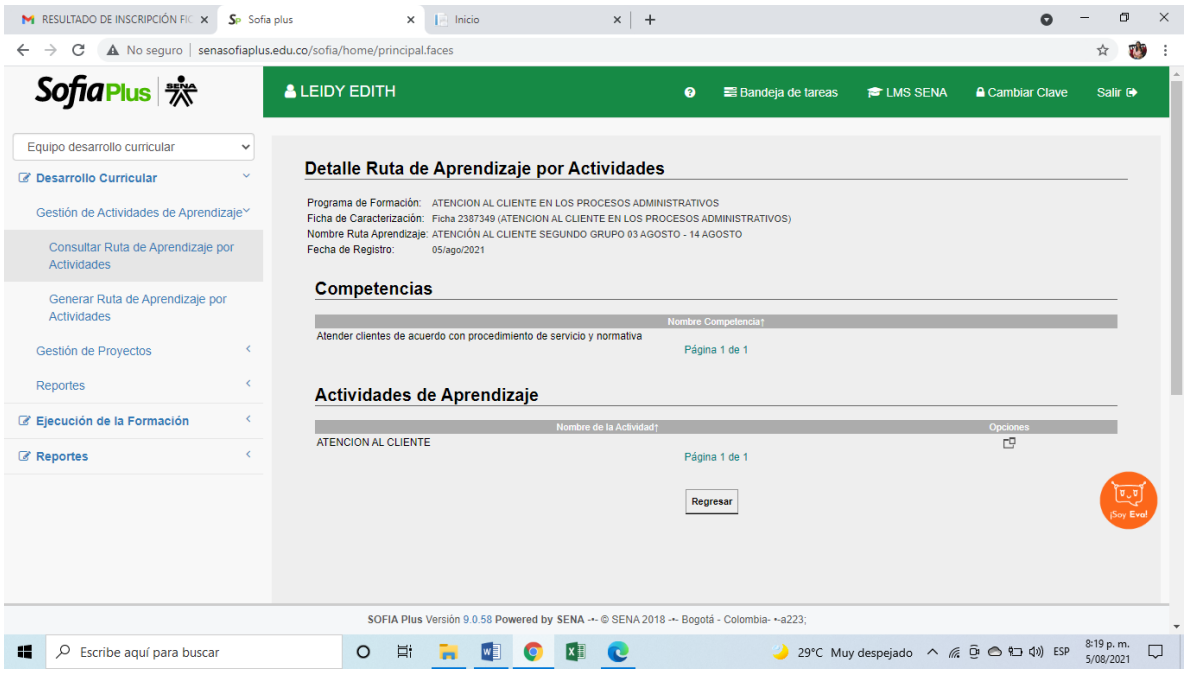
Ruta de Aprendizaje

Nombre de la Ruta de Aprendizaje* ATENCIÓN AL CLIENTE SEGUNDO GRUPO 03 AGOSTO - 14 A

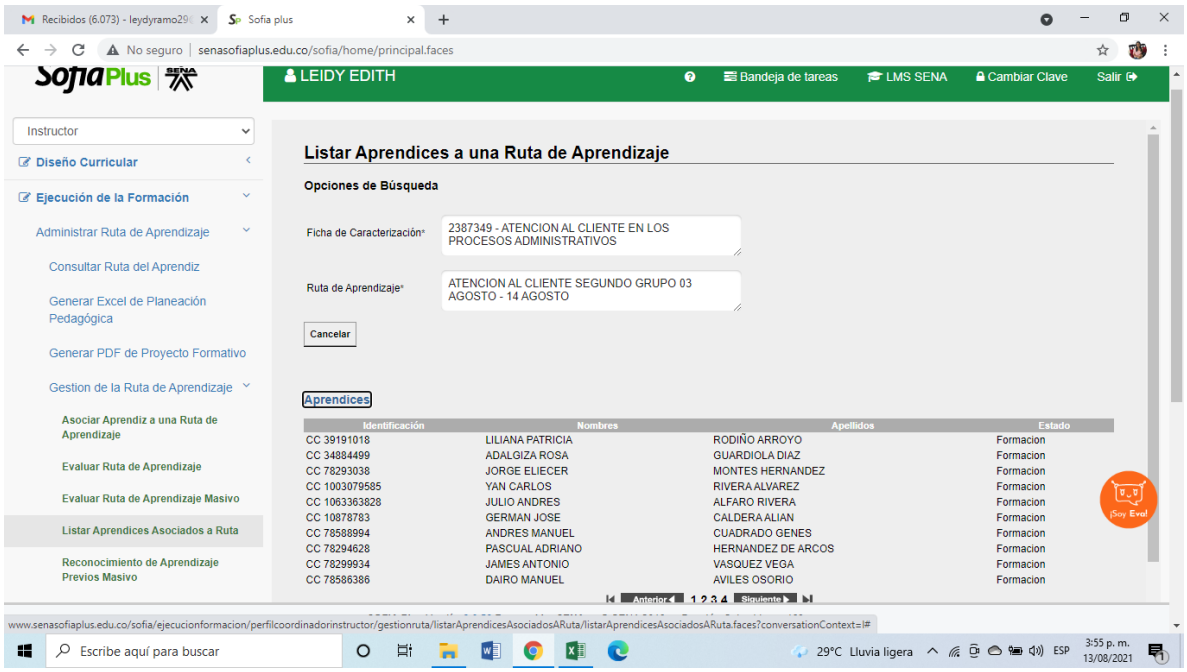
Guardar Activar Ruta de Aprendizaje

La ruta de aprendizaje fue guardada y activada exitosamente

SOFIA Plus Versión 9.0.58 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a223;

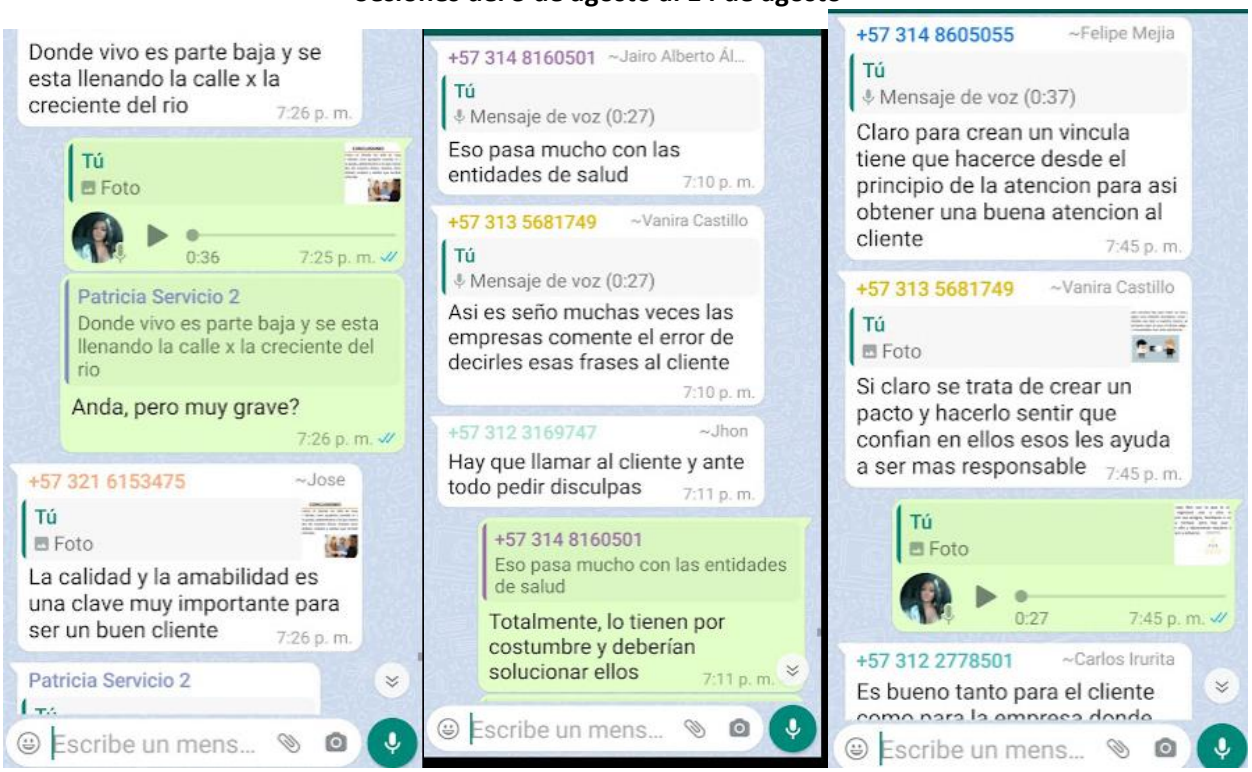


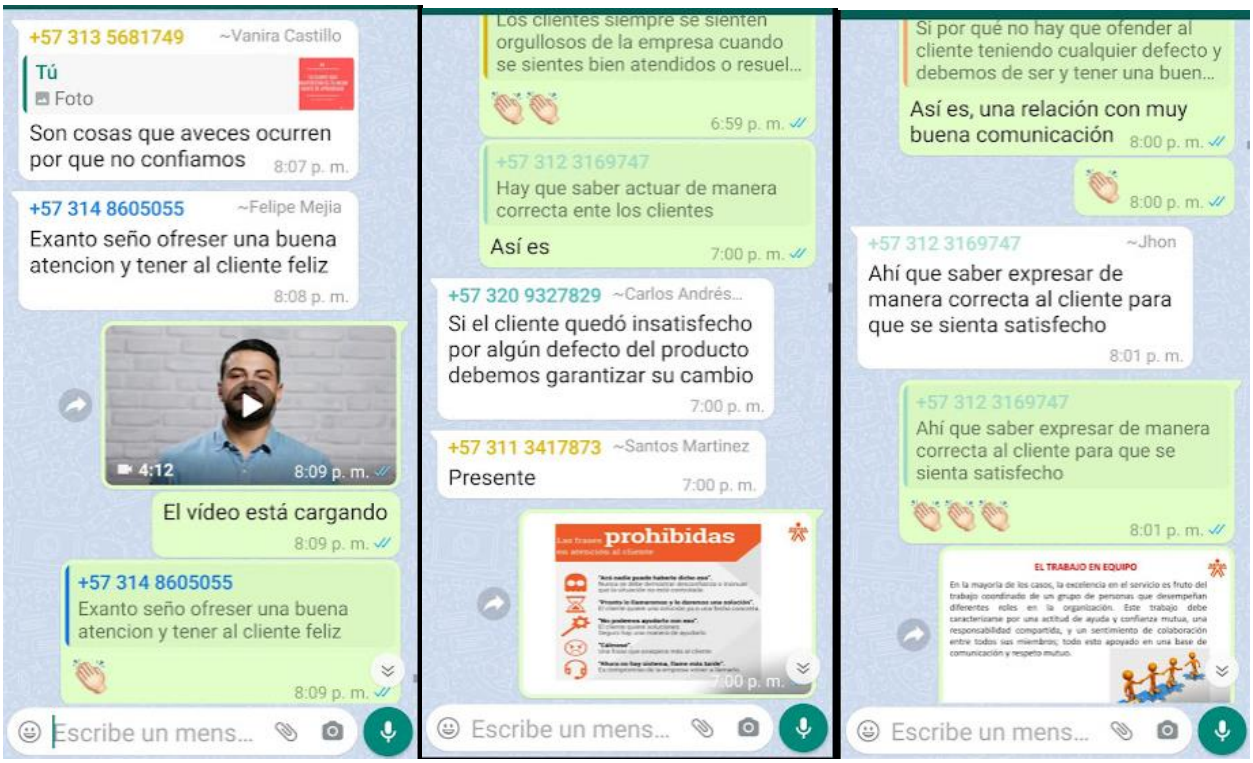
ASOCIACIÓN DE APRENDICES A LA RUTA



DESARROLLO DEL CURSO

Sesiones del 3 de agosto al 14 de agosto






+57 311 3417873 ~Santos Martinez
Tú
Foto
No solo enfocarnos en lo que el cliente busca si no ir mas alla a lo que se sienta comodo
7:44 p. m.
+57 321 9610259
Es una buena estrategia sobre los cuestionarios
0:10 7:44 p. m.
+57 312 3169747 ~Jhon
Hay saber atender al cliente para que se secienta bien con el producto
7:44 p. m.
de atención al cliente es la accesibilidad. Ya sea en persona, por telefono o por correo electronico. Y sersoriarse de que ellos obtenga un respuesta en proo
7:34 p. m.
ESTRATEGIA DEL SERVICIO
Tú
Foto
0:41 7:34 p. m.
+57 321 6153475 ~Jose
Tú
Foto
Hay que tener presente las normas y directrices para tener un buen servicio
7:37 p. m.
Así es ay almacenes q para no dejar al cliente con las manos vasias si no lo tienen ay lo consiguen en otro almasen
7:15 p. m.
+57 321 6153475 ~Jose
Y ante un negocio debemos de tener la certeza de hacer fiabilidad para que hagamos un negocio de buen rendimiento
7:15 p. m.
MOMENTO DE VERDAD:
Tú
Foto
0:37 7:16 p. m.
+57 314 8160501
Escribe un mens...










COMPETENCIA


COMPETENCIA

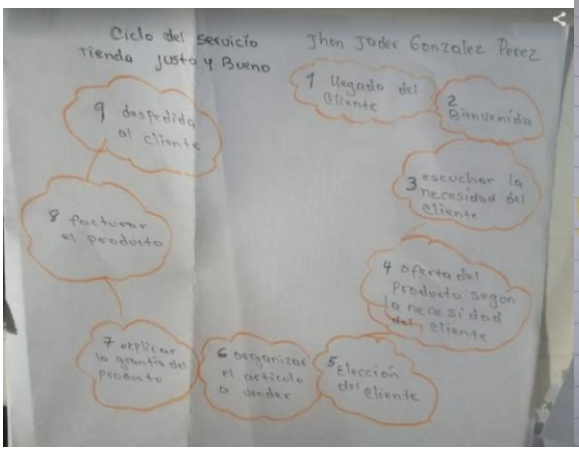


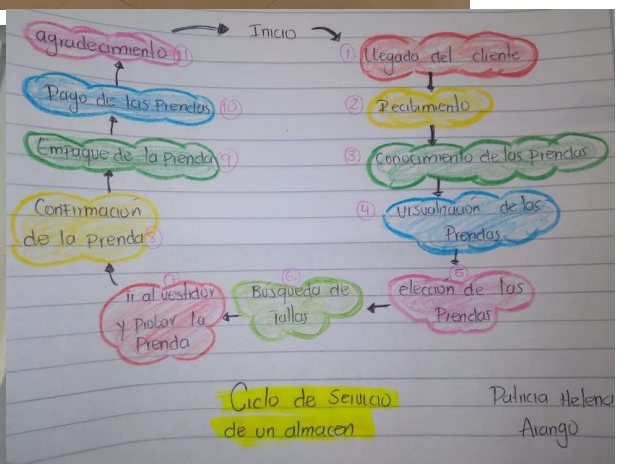

COMPETENCIA
Los clientes son muy exigentes.
Los impulsadores debemos anticiparnos a ellos.
Brindar a nuestros clientes más sonrisas a ellos.
Las personas cambian constantemente, por ello es difícil tenerlos siempre contentos.
Nuestra pareja (familia), es nuestro cliente principal.
El servicio no debe depender de nuestro estado de ánimo.
El servicio es el que hace la diferencia
El recurso más escaso sobre la tierra es el amor, el AMOR.

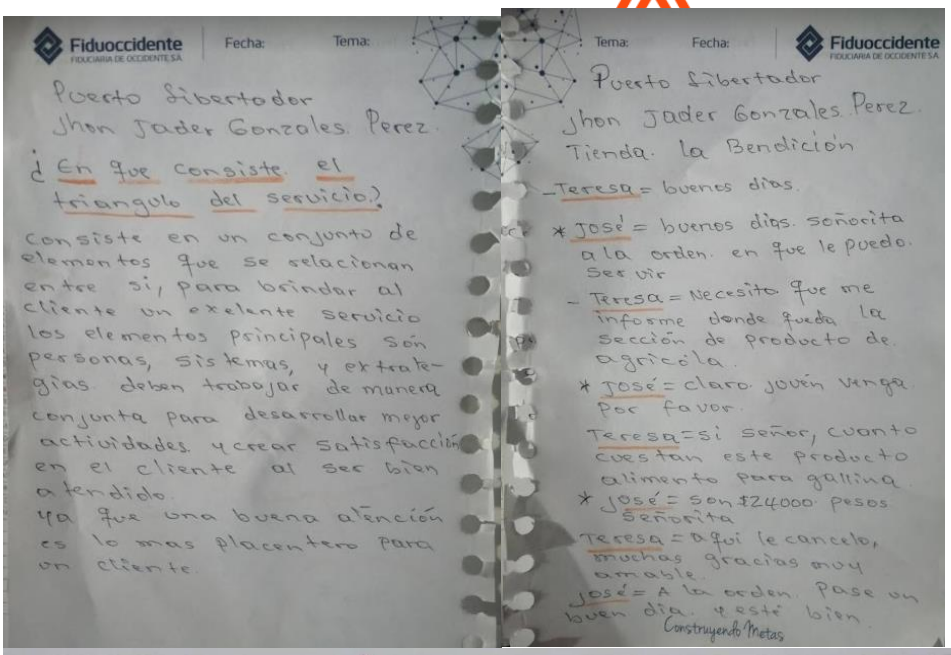







Ciclo del servicio
Tienda justo y Bueno
Jhon Jader Gonzalez Perez
1 Llegada del Cliente
2 Bienvenida
3 escuchar la necesidad del cliente
4 oferta del Producto segun la necesidad del cliente
5 Eleccion del cliente
6 organizar el articulo a vender
7 explicar la garantia del producto
8 facturar el producto
9 despedida al cliente


Inicio
1 Llegada del cliente
2 Recibimiento
3 Conocimiento de las Prendas
4 Visualizacion de las Prendas
5 eleccion de las Prendas
6 Busqueda de Tallas
7 Ir al vestidor y Probar la Prenda
8 Confirmacion de la Prenda
9 Empaque de la Prenda
10 Pago de las Prendas
11 agradecimiento
Ciclo de Servicio de un almacen
Patricia Helena Arango



Fiduoccidente — Fecha: — Tema:

Puerto Libertador
Jhon Jader Gonzales Perez

¿En que consiste el triangulo del servicio?

Consiste en un conjunto de elementos que se relacionan entre si, para brindar al cliente un exelente servicio los elementos principales son personas, sistemas, y extrategias deben trabajar de manera conjunta para desarrollar mejor actividades y crear satisfacción en el cliente al ser bien atendido.
ya que una buena atención es lo mas placentero para un cliente.

Tema: — Fecha: — Fiduoccidente

Puerto Libertador
Jhon Jader Gonzales Perez.
Tienda: la Bendición

-Teresa = buenos dias.

* José = buenos dias. señorita a la orden. en que le puedo. Ser vir

- Teresa = Necesito que me informe donde queda la sección de producto de agricola.

* José = claro. joven venga por favor

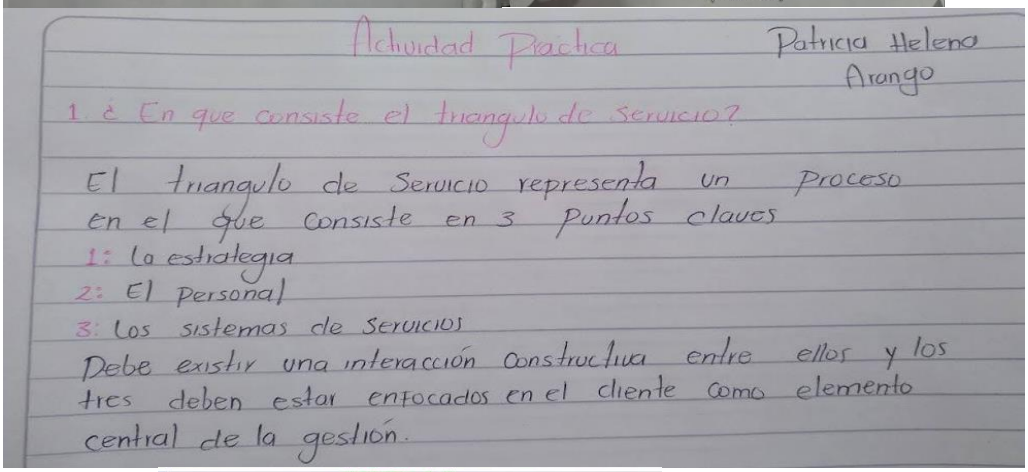
Teresa = si señor, cuanto cuestan este producto alimento para gallina.

* José = son $24000 pesos Señorita

Teresa = Aqui le cancelo, muchas gracias muy amable.

José = A la orden. Pase un buen dia. y esté bien.

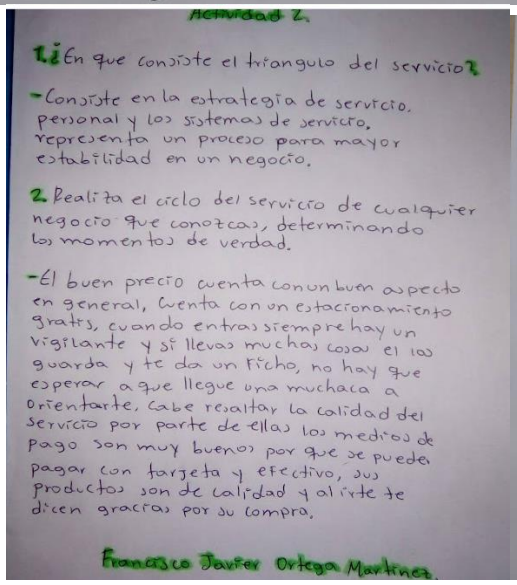
Construyendo Metas



Actividad Practica — Patricia Helena Arango

1. ¿En que consiste el triangulo de servicio?

El triangulo de Servicio representa un proceso en el que consiste en 3 puntos claves
1: La estrategia
2: El personal
3: Los sistemas de Servicios
Debe existir una interacción constructiva entre ellos y los tres deben estar enfocados en el cliente como elemento central de la gestión.



Actividad 2.

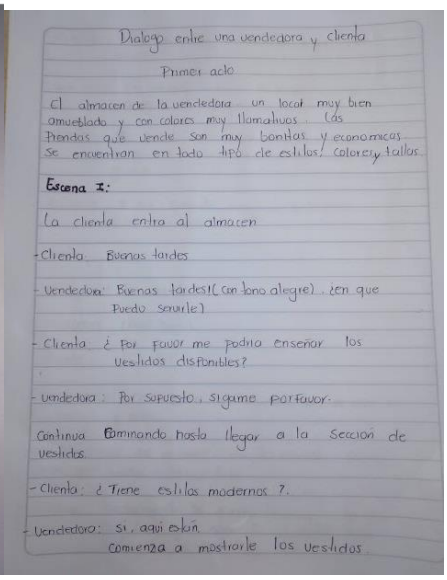
1. ¿En que consiste el triangulo del servicio?

-Consiste en la estrategia de servicio, personal y los sistemas de servicio. representa un proceso para mayor estabilidad en un negocio.

2. Realiza el ciclo del servicio de cualquier negocio que conozcas, determinando los momentos de verdad.

-El buen precio cuenta con un buen aspecto en general, cuenta con un estacionamiento gratis, cuando entras siempre hay un vigilante y si llevas muchas cosas el las guarda y te da un ticho, no hay que esperar a que llegue una muchacha a orientarte, cabe resaltar la calidad del servicio por parte de ellas los medios de pago son muy buenos por que se puede pagar con tarjeta y efectivo, sus productos son de calidad y al irte te dicen gracias por su compra.

Francisco Javier Ortega Martinez



Dialogo entre una vendedora y clienta

Primer acto

El almacen de la vendedora un local muy bien amueblado y con colores muy llamativos. Las prendas que vende son muy bonitas y economicas. Se encuentran en todo tipo de estilos, colores y tallas.

Escena 1:

La clienta entra al almacen

- Clienta: Buenas tardes

- Vendedora: Buenas tardes! (con tono alegre) ¿en que puedo servirle?

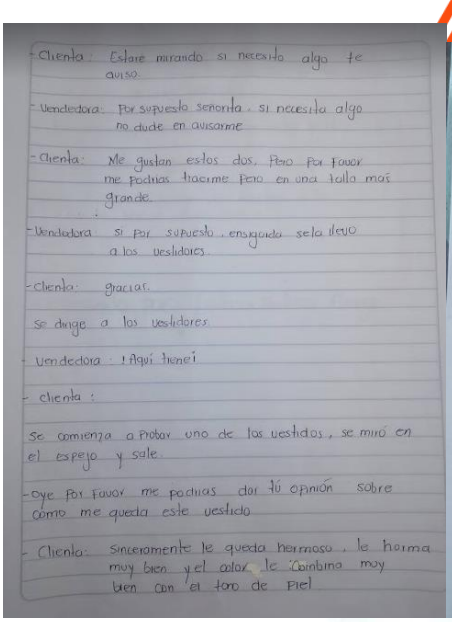
- Clienta: ¿Por favor me podria enseñar los vestidos disponibles?

- Vendedora: Por supuesto, sigame por favor.

Continua caminando hasta llegar a la Sección de vestidos.

- Clienta: ¿Tiene estilos modernos?.

- Vendedora: Si, aqui estan.
Comienza a mostrarle los vestidos.



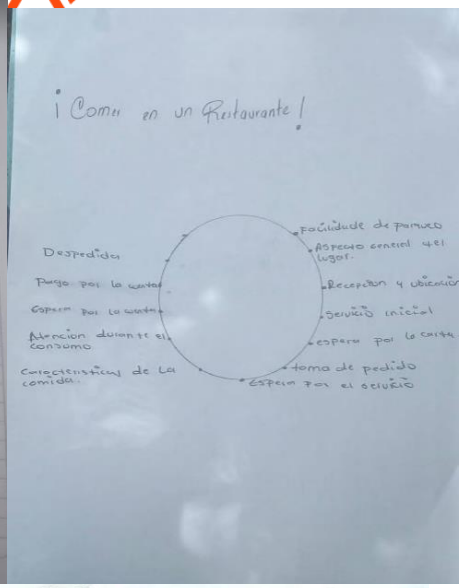
- Clienta: Estare mirando si necesito algo te aviso.
- Vendedora: Por supuesto señorita, si necesita algo no dude en avisarme
- Clienta: Me gustan estos dos. Pero por favor me pudiera traerme pero en una talla más grande.
- Vendedora: si por supuesto, enseguida se la llevo a los vestidores.
- Clienta: gracias.

Se dirige a los vestidores

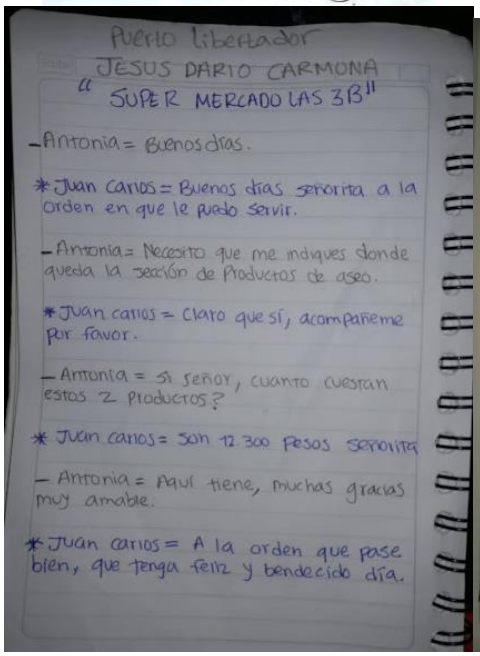
- Vendedora: ¡Aquí tiene!
- clienta:

Se comienza a probar uno de los vestidos, se miró en el espejo y sale.

- Oye por favor me pudiera dar tú opinión sobre cómo me queda este vestido
- Clienta: sinceramente le queda hermoso, le horma muy bien y el color le combina muy bien con el tono de piel







Puerto Libertador
JESUS DARIO CARMONA
"SUPER MERCADO LAS 3B"

-Antonia = Buenos días.

*Juan Carlos = Buenos días señorita a la orden en que le puedo servir.

-Antonia = Necesito que me indiques donde queda la sección de Productos de aseo.

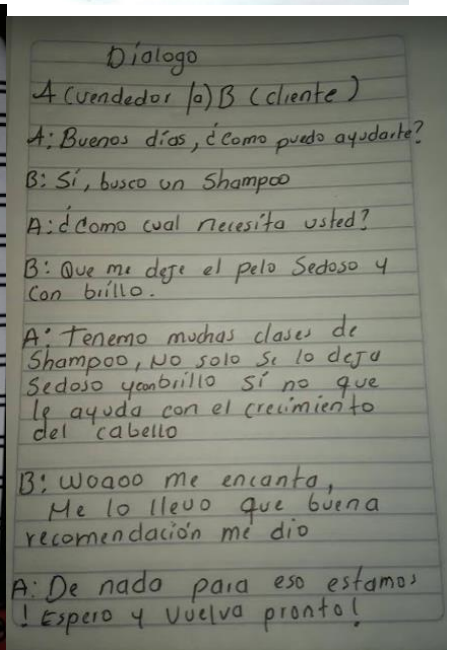
*Juan carlos = Claro que sí, acompañeme por favor.

-Antonia = Si señor, cuanto cuestan estos 2 productos?

*Juan carlos = son 12.300 Pesos señorita

-Antonia = Aquí tiene, muchas gracias muy amable.

*Juan carlos = A la orden que pase bien, que tenga feliz y bendecido día.



Diálogo

A (vendedor/a) B (cliente)

A: Buenos días, ¿como puedo ayudarte?

B: Sí, busco un Shampoo

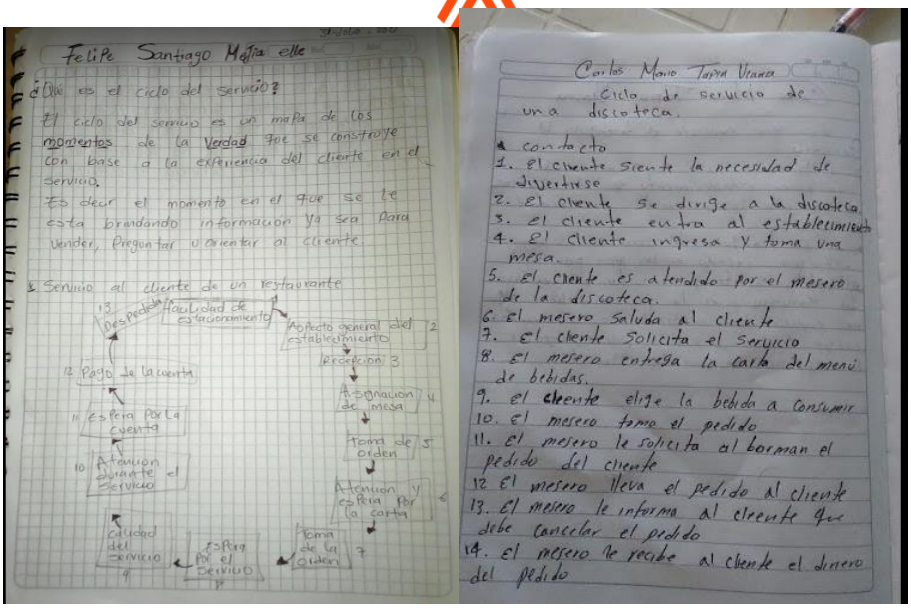
A: ¿como cual necesita usted?

B: Que me deje el pelo Sedoso y con brillo.

A: Tenemo muchas clases de Shampoo, No solo Si lo deja Sedoso y con brillo Sí no que le ayuda con el crecimiento del cabello

B: Woaoo me encanta, Me lo llevo que buena recomendación me dio

A: De nada para eso estamos ¡Espero y vuelva pronto!



Felipe Santiago Mejia elle

¿Que es el ciclo del servicio?

El ciclo del servicio es un mapa de los momentos de la verdad que se construye con base a la experiencia del cliente en el servicio.

Es decir el momento en el que se le esta brindando información ya sea para vender, Preguntar o orientar al cliente.

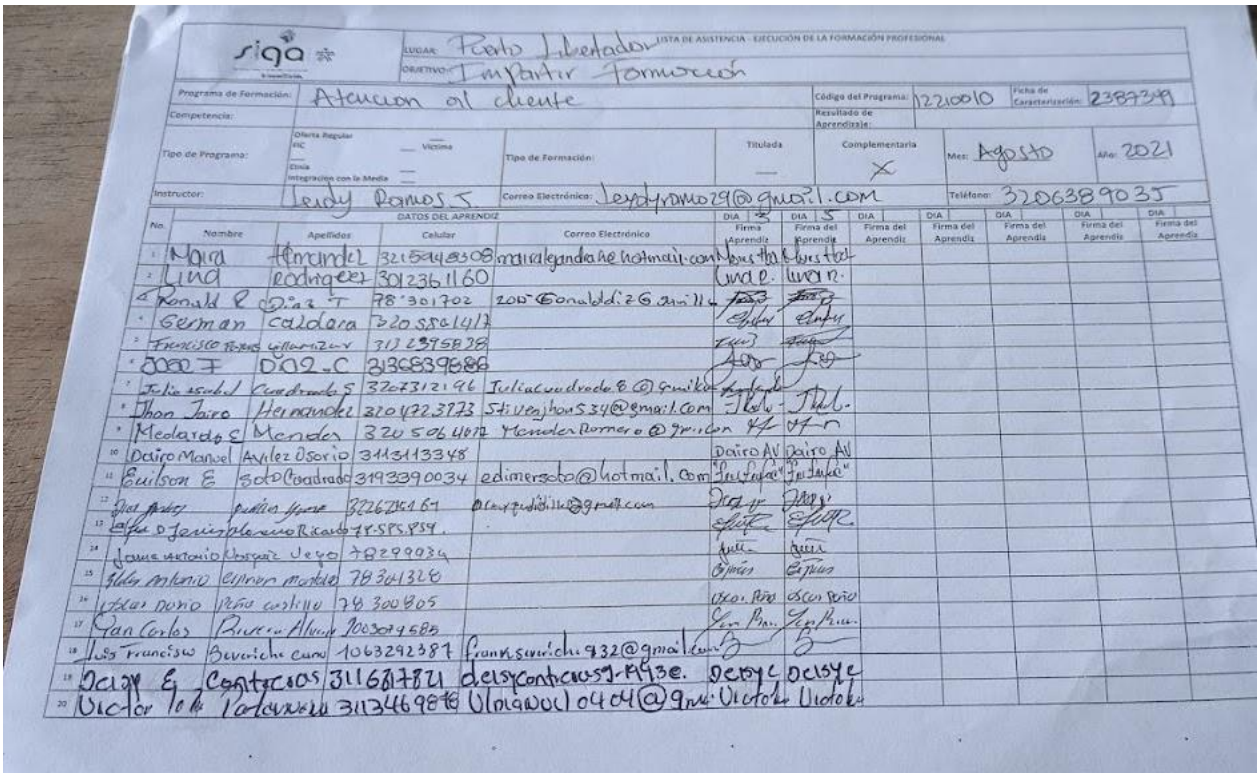
Servicio al cliente de un restaurante

13 Despedida — Amabilidad de estacionamiento — Aspecto general del establecimiento 2 — Recepción 3 — Asignación de mesa 4 — Toma de orden 5 — Atención y espera por la carta 6 — Toma de la orden 7 — Espera por el servicio 8 — Calidad del servicio 9 — Atención durante el servicio 10 — Espera por la cuenta 11 — Pago de la cuenta 12

Carlos Mario Tapia Viana

Ciclo de servicio de una discoteca.

0. contacto
1. El cliente siente la necesidad de divertirse
2. El cliente se dirige a la discoteca
3. El cliente entra al establecimiento
4. El cliente ingresa y toma una mesa
5. El cliente es atendido por el mesero de la discoteca.
6. El mesero saluda al cliente
7. El cliente solicita el servicio
8. El mesero entrega la carta del menú de bebidas.
9. El cliente elige la bebida a consumir
10. El mesero toma el pedido
11. El mesero le solicita al barman el pedido del cliente
12. El mesero lleva el pedido al cliente
13. El mesero le informa al cliente que debe cancelar el pedido
14. El mesero le recibe al cliente el dinero del pedido



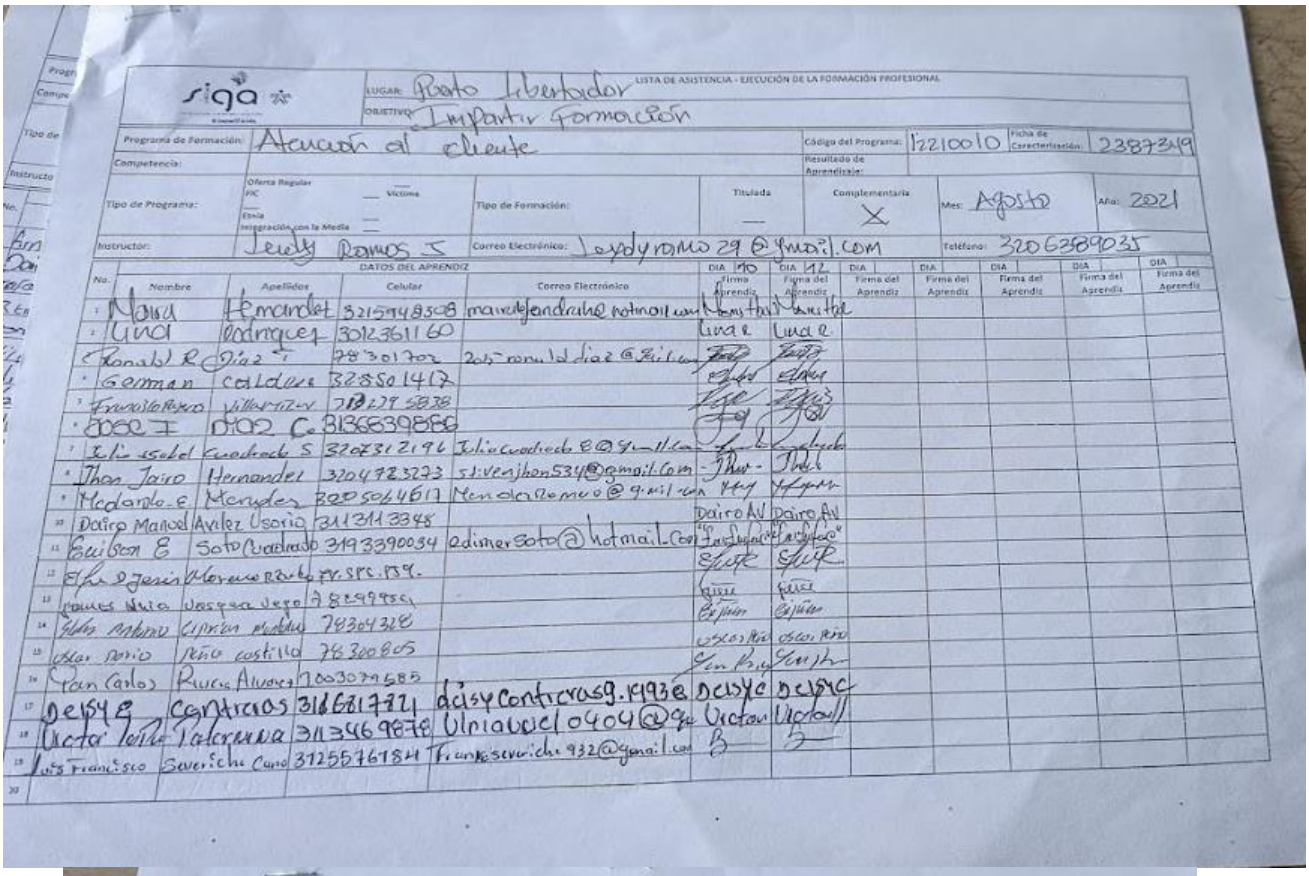
sigo — LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Puerto Libertador
OBJETIVO: Impartir formación

Programa de Formación: Atencion al cliente — Código del Programa: 122010 — Ficha de Caracterización: 2387349
Competencia: — Resultado de Aprendizaje:
Tipo de Programa: Oferta Regular / PIC / Victima / Etnia / Integracion con la Media — Tipo de Formación: — Titulada — Complementaria: X — Mes: Agosto — Año: 2021
Instructor: Leidy Ramos T — Correo Electrónico: leidyramos29@gmail.com — Teléfono: 3206389035

DATOS DEL APRENDIZ

No.	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	DIA 4 Firma Aprendiz	DIA 5 Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz
1	Maira	Hernandez	3215494308	mairalejandra@hotmail.com								
2	Lina	Rodriguez	3012361160									
3	Ronald	Diaz T	78.301702	200 Ronaldd26@gmail.com								
4	German	Caldera	3205501413									
5	Francisco	Villamizar	3112395838									
6	[illegible]	DIAZ-C	3136839888									
7	Julio	Cuadrado S	3207312146	Juliacuadrado@gmail.com								
8	Jhon Jairo	Hernandez	3209223773	Stivejhon534@gmail.com								
9	Medardo	Mendez	3205064072	Mendezbarrero@gmail.com								
10	Dairo Manuel	Avilez Osorio	3113113348		Dairo AV	Dairo AV						
11	Euilson	Estrada	3193390034	edimerestrada@hotmail.com								
12	[illegible]	[illegible]	3226761167	[illegible]								
13	[illegible]	[illegible]	78.585.859									
14	[illegible]	[illegible]	78299034									
15	[illegible]	[illegible]	78341328									
16	[illegible]	[illegible]	78.300805									
17	Juan Carlos	[illegible]	1003074585									
18	Luis Francisco	Benavides	1063292387	Franksevichi432@gmail.com								
19	Deiby	Contreras	3116817821	deibycontreras9-8@hotmail.com	Deiby C	Deiby C						
20	Victor	Valbuena	3113469848	Victorvalbuena0404@gmail.com	Victor V	Victor V						



siga

LUGAR: Barrio Libertador — LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

OBJETIVO: Impartir formación

Programa de Formación: Atención al cliente — Código del Programa: 12210010 — Ficha de Caracterización: 2387349

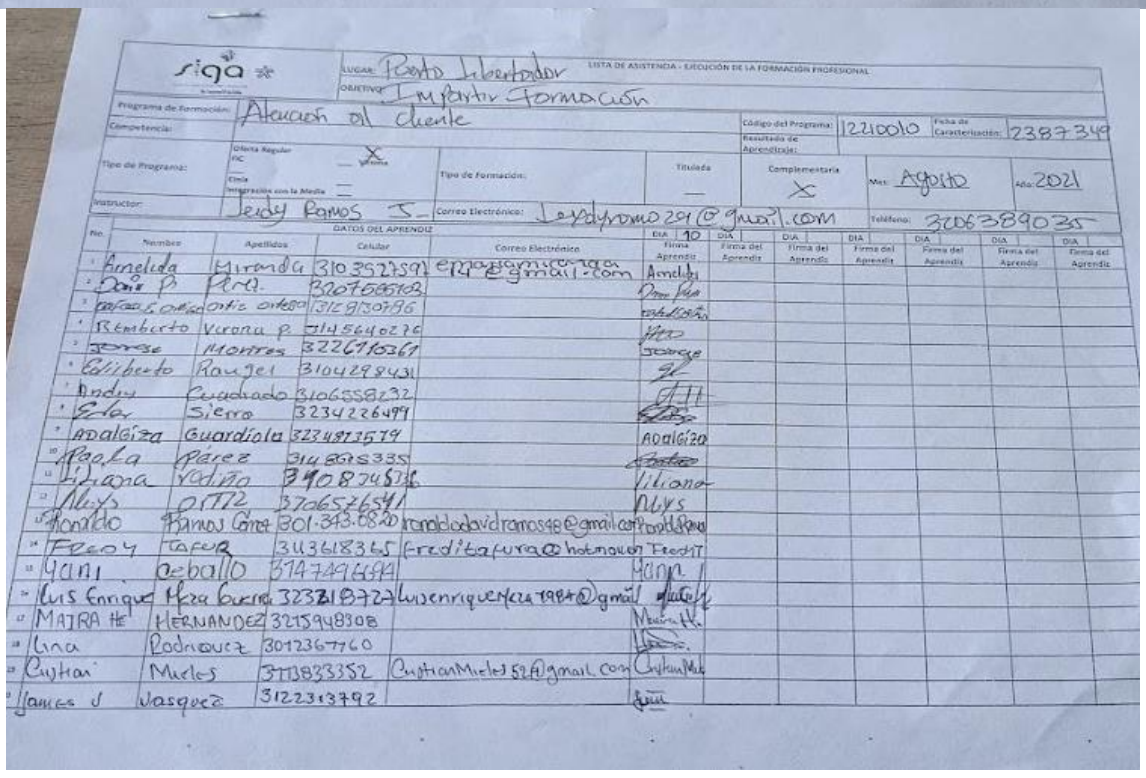
Competencia: — Resultado de Aprendizaje:

Tipo de Programa: Oferta Regular PIC — Víctima — Etnia — Integración con la Media — Tipo de Formación: — Titulada: — Complementaria: X — Mes: Agosto — Año: 2021

Instructor: Jeidy Ramos S — Correo Electrónico: Jeydyramos29@gmail.com — Teléfono: 3206389035

DATOS DEL APRENDIZ

No.	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	DIA 10 Firma Aprendiz	DIA 12 Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz
1	Maira	Hernandez	3215948308	mairahfandrade@hotmail.com							
2	Lina	Rodriguez	3012361160								
3	Ronald R	Díaz T	78301702	2017ronaldiaz@gmail.com							
4	German	Calderon	3285014127								
5	Francisco Javier	Villamizar	7182795838								
6	Jose F	Diaz C	3136639886								
7	Lili Isabel	Cuadrado S	3207312196	Lilicuadrado@gmail.com							
8	Jhon Jairo	Hernandez	3204923223	stivenjhon534@gmail.com							
9	Medardo E	Mendez	3205064617	Mendezmemo@gmail.com							
10	Dairo Manuel	Avilez Usorio	311311 3348								
11	Edilson E	Soto Cuadrado	3193390034	edinersoto@hotmail.com							
12	Elsa Jesus	Moreno Ramos	Fr. SPC. 159.								
13	Ramses Nuris	Vasquez Vega	78299956								
14	Elder Antonio	Cipriani Martinez	78364328								
15	Oscar Dario	Peña Castilla	78300805								
16	Juan Carlos	Rivera Alvarez	1003079585								
17	Deisy C	Contreras	3166817721	daisycontreras9.1993@gmail.com							
18	Victor Jose	Talaverna	3113469878	Ulniaubel0404@gmail.com							
19	Luis Francisco	Severiche Cano	3125576184	Franseveriche932@gmail.com							
20											



siga

LUGAR: Barrio Libertador — LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

OBJETIVO: Impartir formación

Programa de Formación: Atención al cliente — Código del Programa: 12210010 — Ficha de Caracterización: 2387349

Competencia: — Resultado de Aprendizaje:

Tipo de Programa: Oferta Regular PIC X — Víctima — Etnia — Integración con la Media — Tipo de Formación: — Titulada: — Complementaria: X — Mes: Agosto — Año: 2021

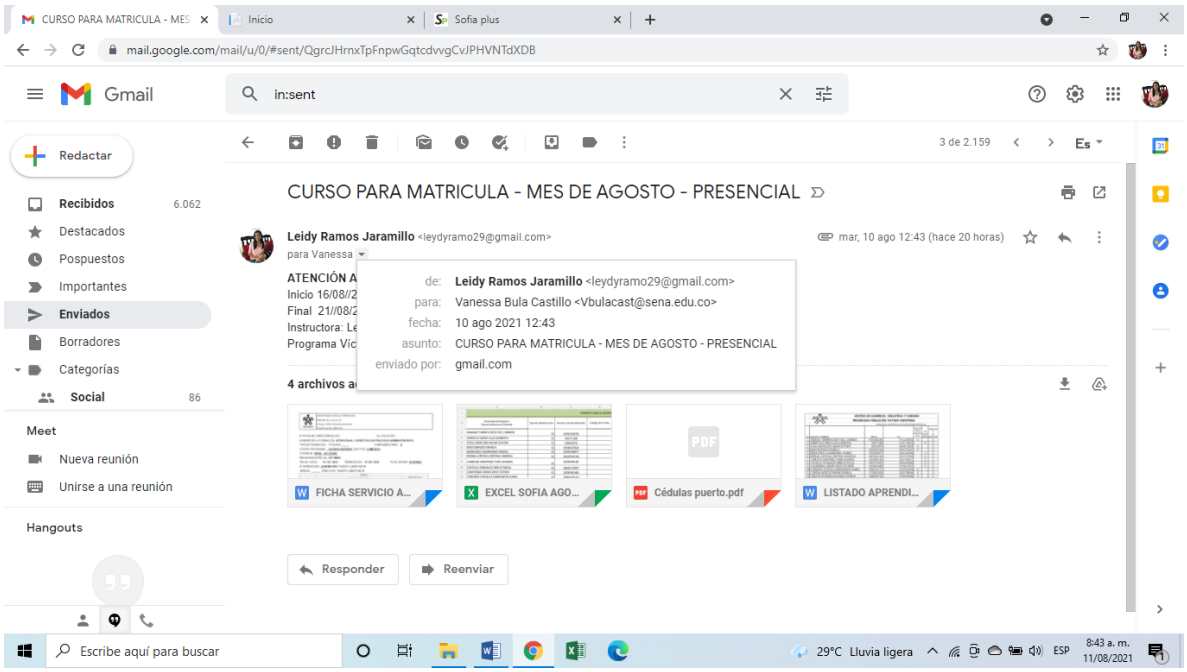
Instructor: Jeidy Ramos S — Correo Electrónico: Jeydyramos29@gmail.com — Teléfono: 3206389035

DATOS DEL APRENDIZ

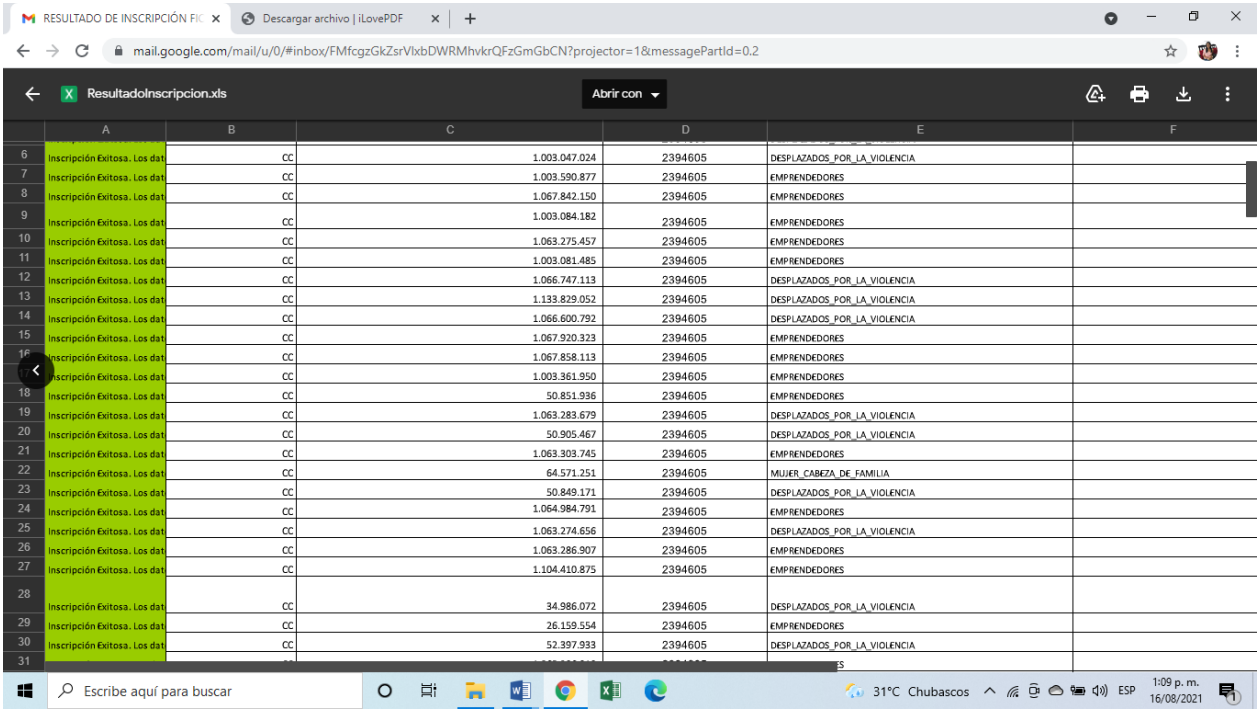
No.	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	DIA 10 Firma Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz
1	Amelida	Miranda	3103527591	emayamiranda@gmail.com							
2	Dair P	Pena	3207585103								
3	Jairo S	Ortiz Ortega	3129130796								
4	Rembert	Verona P	3145640276								
5	Jorge	Montes	3226710367								
6	Calibeto	Rangel	3104298431								
7	Andry	Cuadrado	3106558232								
8	Edar	Sierra	3234226499								
9	Adalgiza	Guardiola	3234813579								
10	Paola	Perez	3142833351								
11	Viviana	Vadina	3140874516								
12	Alys	Ortiz	3206576541								
13	Ronaldo	Ramos Cano	301.343.0820	ronaldodavidramos48@gmail.com							
14	Freddy	Tafur	3143618365	freditafura@hotmail.com							
15	Yani	Caballo	3147474444								
16	Luis Enrique	Meza Suarez	3233187221	luisenriquemeza1984@gmail.com							
17	MAIRA H	HERNANDEZ	3215948308								
18	Lina	Rodriguez	3012367760								
19	Cristian	Mieles	3113833352	CristianMieles52@gmail.com							
20	James J	Vasquez	3122313792								

FICHA #2384940 CURSO #3 ATENCIÓN AL CLIENTE EN LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS – PUERTO LIBERTADOR – AGOSTO 48 HORAS

ENVIO DE CURSO PARA MATRICULA

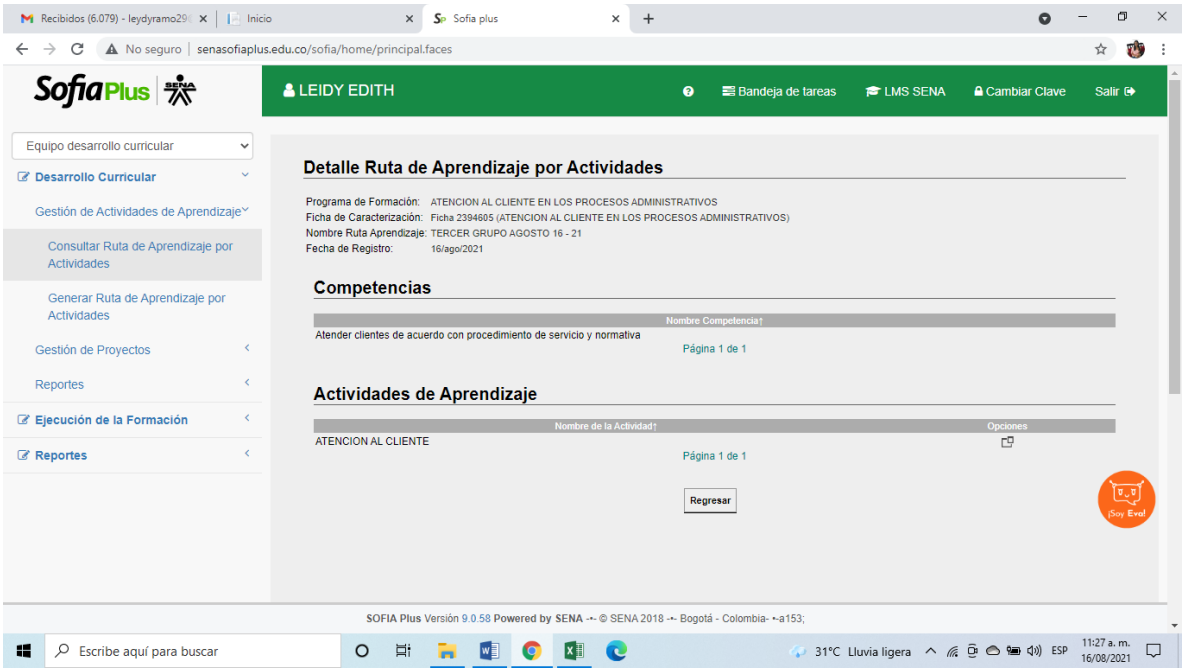


RESULTADO DE MATRICULA



	A	B	C	D	E	F
6	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1.003.047.024	2394605	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
7	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1.003.590.877	2394605	EMPRENDEDORES	
8	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1.067.842.150	2394605	EMPRENDEDORES	
9	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1.003.084.182	2394605	EMPRENDEDORES	
10	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1.063.275.457	2394605	EMPRENDEDORES	
11	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1.003.081.485	2394605	EMPRENDEDORES	
12	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1.066.747.113	2394605	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
13	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1.133.829.052	2394605	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
14	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1.066.600.792	2394605	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
15	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1.067.920.323	2394605	EMPRENDEDORES	
16	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1.067.858.113	2394605	EMPRENDEDORES	
17	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1.003.361.950	2394605	EMPRENDEDORES	
18	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	50.851.936	2394605	EMPRENDEDORES	
19	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1.063.283.679	2394605	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
20	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	50.905.467	2394605	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
21	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1.063.303.745	2394605	EMPRENDEDORES	
22	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	64.571.251	2394605	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA	
23	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	50.849.171	2394605	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
24	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1.064.984.791	2394605	EMPRENDEDORES	
25	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1.063.274.656	2394605	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
26	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1.063.286.907	2394605	EMPRENDEDORES	
27	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	1.104.410.875	2394605	EMPRENDEDORES	
28	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	34.986.072	2394605	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
29	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	26.159.554	2394605	EMPRENDEDORES	
30	Inscripción Exitosa. Los dat	CC	52.397.933	2394605	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA	
31						

CREACIÓN DE RUTA DE APRENDIZAJE



CAPACITACIÓN CURSO "INTEGRIDAD, TRANSPARENCIA Y LUCHA CONTRA LA CORRUPCIÓN"



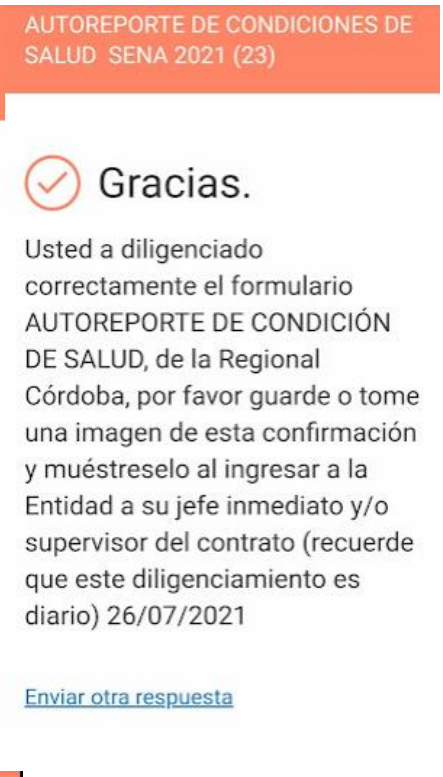
REALIZACIÓN DE ENCUESTA DE AUTOREPORTE DIARIO DE LUNES A VIERNES - DESDE EL 23 DE JULIO HASTA EL 13 DE AGOSTO


AUTOREPORTE DE CONDICIONES DE SALUD SENA 2021 (23)

Gracias.

Usted a diligenciado correctamente el formulario AUTOREPORTE DE CONDICIÓN DE SALUD, de la Regional Córdoba, por favor guarde o tome una imagen de esta confirmación y muéstreselo al ingresar a la Entidad a su jefe inmediato y/o supervisor del contrato (recuerde que este diligenciamiento es diario) 23/07/2021

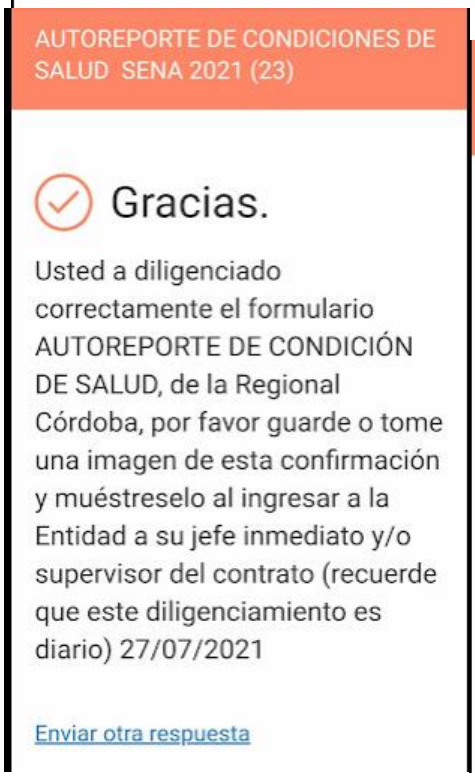
Enviar otra respuesta


AUTOREPORTE DE CONDICIONES DE SALUD SENA 2021 (23)

Gracias.

Usted a diligenciado correctamente el formulario AUTOREPORTE DE CONDICIÓN DE SALUD, de la Regional Córdoba, por favor guarde o tome una imagen de esta confirmación y muéstreselo al ingresar a la Entidad a su jefe inmediato y/o supervisor del contrato (recuerde que este diligenciamiento es diario) 26/07/2021

Enviar otra respuesta


AUTOREPORTE DE CONDICIONES DE SALUD SENA 2021 (23)

Gracias.

Usted a diligenciado correctamente el formulario AUTOREPORTE DE CONDICIÓN DE SALUD, de la Regional Córdoba, por favor guarde o tome una imagen de esta confirmación y muéstreselo al ingresar a la Entidad a su jefe inmediato y/o supervisor del contrato (recuerde que este diligenciamiento es diario) 27/07/2021

Enviar otra respuesta


AUTOREPORTE DE CONDICIONES DE SALUD SENA 2021 (23)

Gracias.

Usted a diligenciado correctamente el formulario AUTOREPORTE DE CONDICIÓN DE SALUD, de la Regional Córdoba, por favor guarde o tome una imagen de esta confirmación y muéstreselo al ingresar a la Entidad a su jefe inmediato y/o supervisor del contrato (recuerde que este diligenciamiento es diario) 28/07/2021

Enviar otra respuesta

AUTOREPORTE DE CONDICIONES DE SALUD SENA 2021 (23)

Gracias.

Usted a diligenciado correctamente el formulario AUTOREPORTE DE CONDICIÓN DE SALUD, de la Regional Córdoba, por favor guarde o tome una imagen de esta confirmación y muéstreselo al ingresar a la Entidad a su jefe inmediato y/o supervisor del contrato (recuerde que este diligenciamiento es diario) 29/07/2021

Enviar otra respuesta

AUTOREPORTE DE CONDICIONES DE SALUD SENA 2021 (23)

Gracias.

Usted a diligenciado correctamente el formulario AUTOREPORTE DE CONDICIÓN DE SALUD, de la Regional Córdoba, por favor guarde o tome una imagen de esta confirmación y muéstreselo al ingresar a la Entidad a su jefe inmediato y/o supervisor del contrato (recuerde que este diligenciamiento es diario) 30/07/2021

Enviar otra respuesta

AUTOREPORTE DE CONDICIONES DE SALUD SENA 2021 (23)

Gracias.

Usted a diligenciado correctamente el formulario AUTOREPORTE DE CONDICIÓN DE SALUD, de la Regional Córdoba, por favor guarde o tome una imagen de esta confirmación y muéstreselo al ingresar a la Entidad a su jefe inmediato y/o supervisor del contrato (recuerde que este diligenciamiento es diario) 2/08/2021
Semana de la Salud

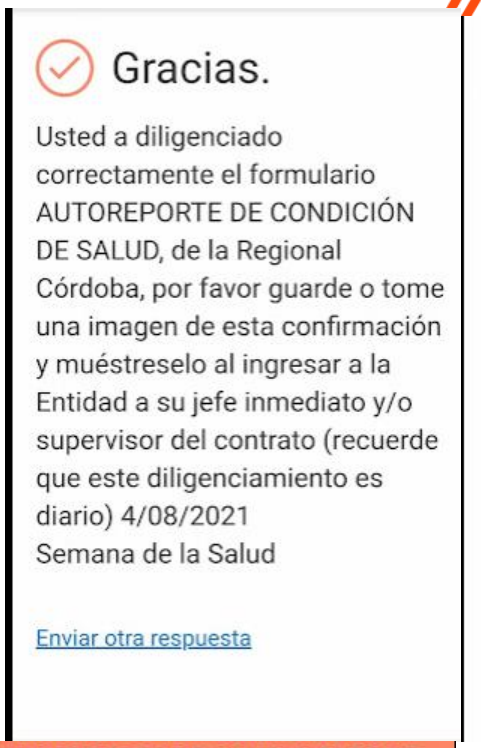
Enviar otra respuesta

AUTOREPORTE DE CONDICIONES DE SALUD SENA 2021 (23)

Gracias.

Usted a diligenciado correctamente el formulario AUTOREPORTE DE CONDICIÓN DE SALUD, de la Regional Córdoba, por favor guarde o tome una imagen de esta confirmación y muéstreselo al ingresar a la Entidad a su jefe inmediato y/o supervisor del contrato (recuerde que este diligenciamiento es diario) 3/08/2021
Semana de la Salud

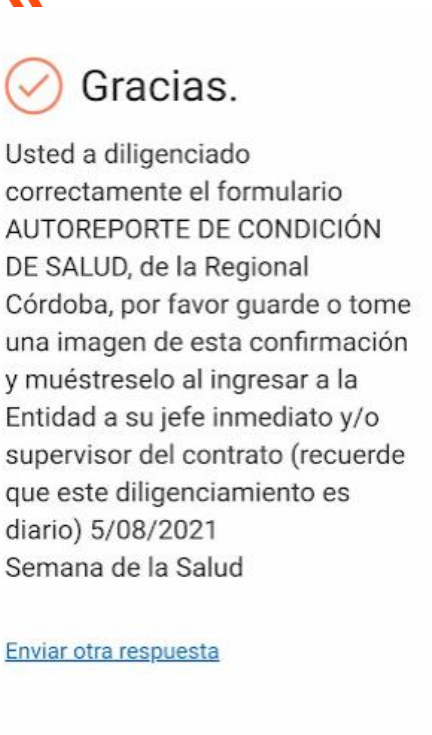
Enviar otra respuesta



Gracias.

Usted a diligenciado correctamente el formulario AUTOREPORTE DE CONDICIÓN DE SALUD, de la Regional Córdoba, por favor guarde o tome una imagen de esta confirmación y muéstreselo al ingresar a la Entidad a su jefe inmediato y/o supervisor del contrato (recuerde que este diligenciamiento es diario) 4/08/2021
Semana de la Salud

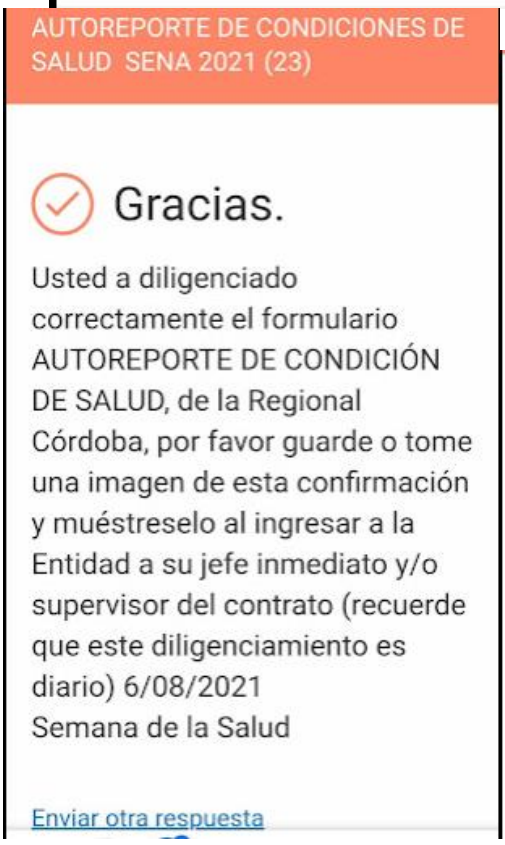
Enviar otra respuesta



Gracias.

Usted a diligenciado correctamente el formulario AUTOREPORTE DE CONDICIÓN DE SALUD, de la Regional Córdoba, por favor guarde o tome una imagen de esta confirmación y muéstreselo al ingresar a la Entidad a su jefe inmediato y/o supervisor del contrato (recuerde que este diligenciamiento es diario) 5/08/2021
Semana de la Salud

Enviar otra respuesta

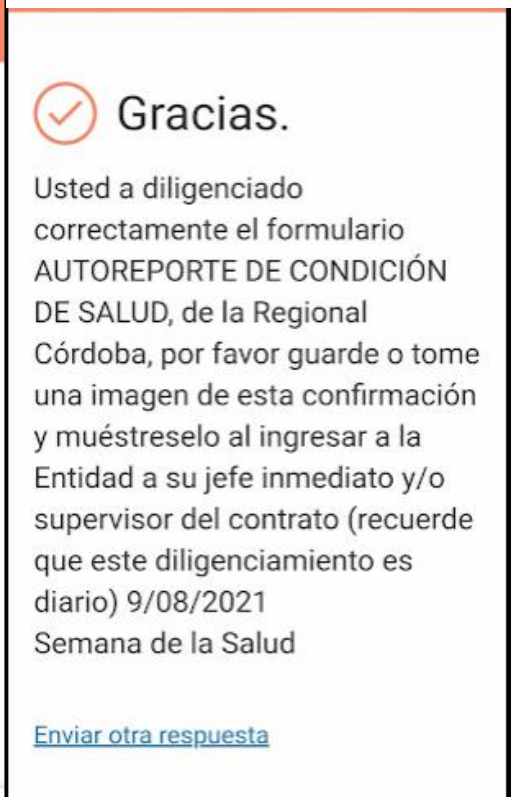


AUTOREPORTE DE CONDICIONES DE SALUD SENA 2021 (23)

Gracias.

Usted a diligenciado correctamente el formulario AUTOREPORTE DE CONDICIÓN DE SALUD, de la Regional Córdoba, por favor guarde o tome una imagen de esta confirmación y muéstreselo al ingresar a la Entidad a su jefe inmediato y/o supervisor del contrato (recuerde que este diligenciamiento es diario) 6/08/2021
Semana de la Salud

Enviar otra respuesta



Gracias.

Usted a diligenciado correctamente el formulario AUTOREPORTE DE CONDICIÓN DE SALUD, de la Regional Córdoba, por favor guarde o tome una imagen de esta confirmación y muéstreselo al ingresar a la Entidad a su jefe inmediato y/o supervisor del contrato (recuerde que este diligenciamiento es diario) 9/08/2021
Semana de la Salud

Enviar otra respuesta

AUTOREPORTE DE CONDICIONES DE SALUD SENA 2021 (23)

Gracias.

Usted a diligenciado correctamente el formulario AUTOREPORTE DE CONDICIÓN DE SALUD, de la Regional Córdoba, por favor guarde o tome una imagen de esta confirmación y muéstreselo al ingresar a la Entidad a su jefe inmediato y/o supervisor del contrato (recuerde que este diligenciamiento es diario) 10/08/2021
Semana de la Salud

Enviar otra respuesta

Gracias.

Usted ha diligenciado correctamente el Formulario AUTOREPORTE DE CONDICIONES DE SALUD REGIONAL CORDOBA, por favor guarde o tome una imagen de esta confirmación y muéstrelo al ingreso de la Entidad, a su jefe inmediato y/o Supervisor del contrato (Recuerde que este diligenciamiento es diario) 11/08/2021

Enviar otra respuesta

Gracias.

Usted ha diligenciado correctamente el Formulario AUTOREPORTE DE CONDICIONES DE SALUD REGIONAL CORDOBA, por favor guarde o tome una imagen de esta confirmación y muéstrelo al ingreso de la Entidad, a su jefe inmediato y/o Supervisor del contrato (Recuerde que este diligenciamiento es diario) 12/08/2021

Enviar otra respuesta

AUTOREPORTE DE CONDICIONES DE SALUD SENA 2021 (23)

Gracias.

Usted ha diligenciado correctamente el Formulario AUTOREPORTE DE CONDICIONES DE SALUD REGIONAL CORDOBA, por favor guarde o tome una imagen de esta confirmación y muéstrelo al ingreso de la Entidad, a su jefe inmediato y/o Supervisor del contrato (Recuerde que este diligenciamiento es diario) 13/08/2021

Enviar otra respuesta