Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** *Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba* **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso: Técnico En Asesoría Comercial			
FICHA No. 2467224			
Municipio: Montería		Lugar: Institución Educativa Santa María	
Instructor: Victor Vinicio Fernández Herrera		Nº. Doc. Ident.	78713138
FECHA:	06-10-2022	HORARIO:	200 pm - 600 pm

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	PEREZ ROSALES	ALEXANDRA	T.I. 1062430589	Alexandra Perez
02	MENDOZA OVIEDO	ANDREA CAROLINA	T.I. 1027962529	Retirada
03	OROZCO VELASQUEZ	ANDREA CAROLINA	T.I. 1123996787	Andrea Orozco
04	QUIÑONEZ RUIZ	ANDREA	T.I. 1029721573	Andrea Quiñonez
05	HERNANDEZ LOPEZ	BALERIN ELENA	T.I. 1046529119	
06	ESPITIA OROZCO	CAMILO ANDRES	T.I. 1068436495	
07	SOTELO ARIZAL	DAIRIS MILENA	T.I. 1067860862	
08	CASTRO CERPA	DIANYS JUDITH	T.I. 1068581602	Dianys castro
09	PUCHE PASTRANA	DAYANNA PAOLA	T.I. 1062435582	Dayanna Puche.
10	PEREZ RACERO	GLADIS ESTHER	T.I. 1067879100	Retirada
11	HERNANDEZ GOMEZ	JUAN DAVID	T.I. 1138075734	Juan Hernandez
12	MONTIEL MONZON	JUAN PABLO	C.C. 1063135982	
13	NARVAEZ IBARRA	LUIS FERNANDO	T.I. 1137974758	Luis Fdo Narvaez
14	TORRES IBARRA	LUISA FERNANDA	T.I. 1029721003	Luisa Torres
15	PIMIENTA TRONCOSO	LIZETH PAOLA	T.I. 1104423909	
16	HERNANDEZ LOPEZ	LUNA CRISTINA	T.I. 1062431806	
17	PLAZA VITOLA	MARYORI OFELIA	T.I. 1062431678	Maryori Plaza V.
18	RODRIGUEZ SOLANO	MERY MAURA	T.I. 1062426092	Mery Rodriguez.
19	MARTINEZ PORTILLO	ROCIO GUADALUPE	T.I. 1068422979	Rocio Guadalupe
20	PATROUILLEAU VARGAS	SARA MARGARITA	T.I. 1137975323	Retirada
21	VALENCIA PADRON	SAID	T.I. 1068417113	Said Valencia P.
22	CORCHO GENES	KAREN SOFIA	T.I. 1062434517	Karen corcho
23	SOLANO LARA	WENDY CAROLINA	T.I. 1062434467	Wendy Solano.
24	PESTANA TUIRAN	YAIR DARIO	T.I. 1137975360	Yair Tuiran
25	LOPEZ URZOLA	YARITH MARGENIS	T.I. 1067871436	

FIRMA DEL INSTRUCTOR Victor Vinicio Fernández Herrera
CC 78713138 de Montería

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso: Técnico En Asesoría Comercial			
FICHA No. 2467224			
Municipio: Montería		Lugar: Institución Educativa Santa María	
Instructor: Víctor Vinicio Fernández Herrera		Nº. Doc. Ident.	**78713138**
FECHA:	03-10-2022	HORARIO:	200 pm - 600 pm

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	PEREZ ROSALES	ALEXANDRA	T.I. 1062430589	Alexandra Perez.
02	OROZCO VELASQUEZ	ANDREA CAROLINA	T.I. 1123996787	
03	QUIÑONEZ RUIZ	ANDREA	T.I. 1029721573	
04	HERNANDEZ LOPEZ	BALERIN ELENA	T.I. 1046529119	
05	ESPITIA OROZCO	CAMILO ANDRES	T.I. 1068436495	
06	SOTELO ARIZAL	DAIRIS MILENA	T.I. 1067860862	
07	CASTRO CERPA	DIANYS JUDITH	T.I. 1068581602	Dianys castro.
08	PUCHE PASTRANA	DAYANNA PAOLA	T.I. 1062435582	Dayanna puche.
09	HERNANDEZ GOMEZ	JUAN DAVID	T.I. 1138075734	Juan David Hernandez
10	MONTIEL MONZON	JUAN PABLO	C.C. 1063135982	Juan Pablo Montiel
11	NARVAEZ IBARRA	LUIS FERNANDO	T.I. 1137974758	Luis Fdo Narvaez
12	TORRES IBARRA	LUISA FERNANDA	T.I. 1029721003	Luisa torres.
13	PIMIENTA TRONCOSO	LIZETH PAOLA	T.I. 1104423909	
14	HERNANDEZ LOPEZ	LUNA CRISTINA	T.I. 1062431806	
15	PLAZA VITOLA	MARYORI OFELIA	T.I. 1062431678	
16	RODRIGUEZ SOLANO	MERY MAURA	T.I. 1062426092	
17	MARTINEZ PORTILLO	ROCIO GUADALUPE	T.I. 1068422979	
18	VALENCIA PADRON	SAID	T.I. 1068417113	Said Valencia P.
19	CORCHO GENES	KAREN SOFIA	T.I. 1062434517	Karen Corcho
20	SOLANO LARA	WENDY CAROLINA	T.I. 1062434467	Wendy Solano.
21	PESTANA TUIRAN	YAIR DARIO	T.I. 1137975360	Yair Pestana
22	LOPEZ URZOLA	YARITH MARGENIS	T.I. 1067871436	
23	VALENCIA PADRON	SAID	T.I. 1068417113	
24				
25				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Victor Vinicio Fernandez Herrera

CC 78713138 de Montería

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso: Técnico En Asesoría Comercial			
FICHA No. 2467224			
Municipio: Montería		Lugar: Institución Educativa Santa María	
Instructor: Víctor Vinicio Fernández Herrera		Nº. Doc. Ident.	78713138
FECHA:	29-09-2022	HORARIO:	2:00 pm - 6:00 pm

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	PEREZ ROSALES	ALEXANDRA	T.I. 1062430589	
02	MENDOZA OVIEDO	ANDREA CAROLINA	T.I. 1027962529	Andrea
03	OROZCO VELASQUEZ	ANDREA CAROLINA	T.I. 1123996787	Andrea Orozco
04	QUIÑONEZ RUIZ	ANDREA	T.I. 1029721573	Andrea Quiñonez
05	HERNANDEZ LOPEZ	BALERIN ELENA	T.I. 1046529119	
06	ESPITIA OROZCO	CAMILO ANDRES	T.I. 1068436495	
07	SOTELO ARIZAL	DAIRIS MILENA	T.I. 1067860862	
08	CASTRO CERPA	DIANYS JUDITH	T.I. 1068581602	Dianys castro
09	PUCHE PASTRANA	DAYANNA PAOLA	T.I. 1062435582	Dayanna puche.
10	PEREZ RACERO	GLADIS ESTHER	T.I. 1067879100	R
11	HERNANDEZ GOMEZ	JUAN DAVID	T.I. 1138075734	Juan David
12	MONTIEL MONZON	JUAN PABLO	C.C. 1063135982	Juan Pablo Montiel
13	NARVAEZ IBARRA	LUIS FERNANDO	T.I. 1137974758	
14	TORRES IBARRA	LUISA FERNANDA	T.I. 1029721003	
15	PIMIENTA TRONCOSO	LIZETH PAOLA	T.I. 1104423909	lizeth Pimienta T.
16	HERNANDEZ LOPEZ	LUNA CRISTINA	T.I. 1062431806	
17	PLAZA VITOLA	MARYORI OFELIA	T.I. 1062431678	
18	RODRIGUEZ SOLANO	MERY MAURA	T.I. 1062426092	Mery Rodriguez
19	MARTINEZ PORTILLO	ROCIO GUADALUPE	T.I. 1068422979	Rocio Martinez M-P.
20	PATROUILLEAU VARGAS	SARA MARGARITA	T.I. 1137975323	R
21	VALENCIA PADRON	SAID	T.I. 1068417113	Said Valencia P.
22	CORCHO GENES	KAREN SOFIA	T.I. 1062434517	Karen corcho
23	SOLANO LARA	WENDY CAROLINA	T.I. 1062434467	Wendy Solano
24	PESTANA TUIRAN	YAIR DARIO	T.I. 1137975360	Yair Tuiran
25	LOPEZ URZOLA	YARITH MARGENIS	T.I. 1067871436	

FIRMA DEL INSTRUCTOR Victor Vinicio Fernandez Herrera

CC 78713138 de Montería

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso: Técnico En Asesoría Comercial			
FICHA No. 2467224			
Municipio: Montería		Lugar: Institución Educativa Santa María	
Instructor: Víctor Vinicio Fernández Herrera		Nº. Doc. Ident.	**78713138**
FECHA:	26-09-2022	HORARIO:	2:00 pm - 6:00 pm

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	PEREZ ROSALES	ALEXANDRA	T.I. 1062430589	Alexandra Perez
02	OROZCO VELASQUEZ	ANDREA CAROLINA	T.I. 1123996787	Andrea orozco
03	QUIÑONEZ RUIZ	ANDREA	T.I. 1029721573	
04	HERNANDEZ LOPEZ	BALERIN ELENA	T.I. 1046529119	
05	ESPITIA OROZCO	CAMILO ANDRES	T.I. 1068436495	
06	SOTELO ARIZAL	DAIRIS MILENA	T.I. 1067860862	
07	CASTRO CERPA	DIANYS JUDITH	T.I. 1068581602	Dianys castro
08	PUCHE PASTRANA	DAYANNA PAOLA	T.I. 1062435582	Dayanna puche.
09	HERNANDEZ GOMEZ	JUAN DAVID	T.I. 1138075734	Juan Hernandez
10	MONTIEL MONZON	JUAN PABLO	C.C. 1063135982	Juan Pablo Montiel
11	NARVAEZ IBARRA	LUIS FERNANDO	T.I. 1137974758	Luis Fde Narvaez
12	TORRES IBARRA	LUISA FERNANDA	T.I. 1029721003	Luisa torres
13	PIMIENTA TRONCOSO	LIZETH PAOLA	T.I. 1104423909	Lizeth Pimienta
14	HERNANDEZ LOPEZ	LUNA CRISTINA	T.I. 1062431806	
15	PLAZA VITOLA	MARYORI OFELIA	T.I. 1062431678	
16	RODRIGUEZ SOLANO	MERY MAURA	T.I. 1062426092	Mery Rodriguez Solano
17	MARTINEZ PORTILLO	ROCIO GUADALUPE	T.I. 1068422979	Rocio Guadalupe M.P
18	VALENCIA PADRON	SAID	T.I. 1068417113	Said Valencia P.
19	CORCHO GENES	KAREN SOFIA	T.I. 1062434517	Karen Corcho
20	SOLANO LARA	WENDY CAROLINA	T.I. 1062434467	Wendy Solano.
21	PESTANA TUIRAN	YAIR DARIO	T.I. 1137975360	Yair Pestana
22	LOPEZ URZOLA	YARITH MARGENIS	T.I. 1067871436	

FIRMA DEL INSTRUCTOR Victor Vinicio Fernández Herrera
CC 78713138 de Montería

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso: Técnico En Asesoría Comercial			
FICHA No. 2467224			
Municipio: Montería		Lugar: Institución Educativa Santa María	
Instructor: Víctor Vinicio Fernández Herrera		Nº. Doc. Ident.	78713138
FECHA:	19-09-2022	HORARIO:	200 pm – 600 pm

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	PEREZ ROSALES	ALEXANDRA	T.I. 1062430589	Alexandra Perez
02	MENDOZA OVIEDO	ANDREA CAROLINA	T.I. 1027962529	
03	OROZCO VELASQUEZ	ANDREA CAROLINA	T.I. 1123996787	Andrea orozco
04	QUIÑONEZ RUIZ	ANDREA	T.I. 1029721573	
05	HERNANDEZ LOPEZ	BALERIN ELENA	T.I. 1046529119	
06	ESPITIA OROZCO	CAMILO ANDRES	T.I. 1068436495	
07	SOTELO ARIZAL	DAIRIS MILENA	T.I. 1067860862	
08	CASTRO CERPA	DIANYS JUDITH	T.I. 1068581602	
09	PUCHE PASTRANA	DAYANNA PAOLA	T.I. 1062435582	Dayanna puche
10	PEREZ RACERO	GLADIS ESTHER	T.I. 1067879100	
11	HERNANDEZ GOMEZ	JUAN DAVID	T.I. 1138075734	Juan Hernandez
12	MONTIEL MONZON	JUAN PABLO	C.C. 1063135982	Juan Pablo Montiel
13	NARVAEZ IBARRA	LUIS FERNANDO	T.I. 1137974758	
14	TORRES IBARRA	LUISA FERNANDA	T.I. 1029721003	
15	PIMIENTA TRONCOSO	LIZETH PAOLA	T.I. 1104423909	
16	HERNANDEZ LOPEZ	LUNA CRISTINA	T.I. 1062431806	
17	PLAZA VITOLA	MARYORI OFELIA	T.I. 1062431678	Maryori Plaza
18	RODRIGUEZ SOLANO	MERY MAURA	T.I. 1062426092	Mery Rodriguez Solano
19	MARTINEZ PORTILLO	ROCIO GUADALUPE	T.I. 1068422979	Rocio Guadalupe M.P
20	PATROUILLEAU VARGAS	SARA MARGARITA	T.I. 1137975323	
21	VALENCIA PADRON	SAID	T.I. 1068417113	Said Valencia P.
22	CORCHO GENES	KAREN SOFIA	T.I. 1062434517	Karen Corcho
23	SOLANO LARA	WENDY CAROLINA	T.I. 1062434467	Wendy Solano
24	PESTANA TUIRAN	YAIR DARIO	T.I. 1137975360	Yair Pestana
25	LOPEZ URZOLA	YARITH MARGENIS	T.I. 1067871436	

FIRMA DEL INSTRUCTOR Victor Vinicio Fernández Herrera
CC 78713138 de Montería.

EVIDENCIA FOTOGRAFICA
FICHA 2467224
TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL
SEDE: INSTITUCION EDUCATIVA SANTA MARIA – MUNICIPIO DE MONTERIA

06/10/2022 – SESION DE FORMACION



03/10/2022 – SESION DE FORMACION



29/09/2022 – SESION DE FORMACION



26/09/2022 – SESION DE FORMACION



19/09/2022 – SESION DE FORMACION



Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 19/10/2022
Ficha de Caracterización: 2467224
Cógigo: 631101
Versión: 2
Denominación: ASESORIA COMERCIAL
Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION
Fecha Inicio: 08/02/2022
Fecha Fin: 16/12/2023
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9523 - CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
TI	1027962529	ANDREA CAROLINA	MENDOZA UVIEDO	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1027962529	ANDREA CAROLINA	MENDOZA UVIEDO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1027962529	ANDREA CAROLINA	MENDOZA UVIEDO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1027962529	ANDREA CAROLINA	MENDOZA UVIEDO	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1027962529	ANDREA CAROLINA	MENDOZA UVIEDO	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1027962529	ANDREA CAROLINA	MENDOZA UVIEDO	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1027962529	ANDREA CAROLINA	MENDOZA UVIEDO	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1029721003	LUISA FERNANDA	TORRES IBARRA	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1029721003	LUISA FERNANDA	TORRES IBARRA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1029721003	LUISA FERNANDA	TORRES IBARRA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1029721003	LUISA FERNANDA	TORRES IBARRA	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1029721003	LUISA FERNANDA	TORRES IBARRA	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1029721003	LUISA FERNANDA	TORRES IBARRA	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1029721003	LUISA FERNANDA	TORRES IBARRA	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1029721573	ANDREA	QUIÑONEZ RUIZ	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1029721573	ANDREA	QUIÑONEZ RUIZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	POR EVALUAR	-
TI	1029721573	ANDREA	QUIÑONEZ RUIZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1029721573	ANDREA	QUIÑONEZ RUIZ	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1029721573	ANDREA	QUIÑONEZ RUIZ	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1029721573	ANDREA	QUIÑONEZ RUIZ	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1029721573	ANDREA	QUIÑONEZ RUIZ	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1046529119	BALERIN ELENA	HERNANDEZ LOPEZ	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1046529119	BALERIN ELENA	HERNANDEZ LOPEZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1046529119	BALERIN ELENA	HERNANDEZ LOPEZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1046529119	BALERIN ELENA	HERNANDEZ LOPEZ	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1046529119	BALERIN ELENA	HERNANDEZ LOPEZ	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1046529119	BALERIN ELENA	HERNANDEZ LOPEZ	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1046529119	BALERIN ELENA	HERNANDEZ LOPEZ	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062426092	MERY MAURA	RODRIGUEZ SOLANO	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1062426092	MERY MAURA	RODRIGUEZ SOLANO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1062426092	MERY MAURA	RODRIGUEZ SOLANO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1062426092	MERY MAURA	RODRIGUEZ SOLANO	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062426092	MERY MAURA	RODRIGUEZ SOLANO	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1062426092	MERY MAURA	RODRIGUEZ SOLANO	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062426092	MERY MAURA	RODRIGUEZ SOLANO	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062430589	ALEXANDRA	PEREZ ROSALES	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1062430589	ALEXANDRA	PEREZ ROSALES	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1062430589	ALEXANDRA	PEREZ ROSALES	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1062430589	ALEXANDRA	PEREZ ROSALES	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062430589	ALEXANDRA	PEREZ ROSALES	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1062430589	ALEXANDRA	PEREZ ROSALES	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062430589	ALEXANDRA	PEREZ ROSALES	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062431678	MARYORI	PLAZA VITOLA	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1062431678	MARYORI	PLAZA VITOLA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1062431678	MARYORI	PLAZA VITOLA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1062431678	MARYORI	PLAZA VITOLA	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062431678	MARYORI	PLAZA VITOLA	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1062431678	MARYORI	PLAZA VITOLA	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062431678	MARYORI	PLAZA VITOLA	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062431806	LUNA CRISTINA	HERNANDEZ LOPEZ	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1062431806	LUNA CRISTINA	HERNANDEZ LOPEZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1062431806	LUNA CRISTINA	HERNANDEZ LOPEZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1062431806	LUNA CRISTINA	HERNANDEZ LOPEZ	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062431806	LUNA CRISTINA	HERNANDEZ LOPEZ	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1062431806	LUNA CRISTINA	HERNANDEZ LOPEZ	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062431806	LUNA CRISTINA	HERNANDEZ LOPEZ	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062434467	WENDY CAROLINA	SOLANO LARA	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	POR EVALUAR	-

TI	1062434467	WENDY CAROLINA	SOLANO LARA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1062434467	WENDY CAROLINA	SOLANO LARA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1062434467	WENDY CAROLINA	SOLANO LARA	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062434467	WENDY CAROLINA	SOLANO LARA	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1062434467	WENDY CAROLINA	SOLANO LARA	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062434467	WENDY CAROLINA	SOLANO LARA	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062434517	KAREN SOFIA	CORCHO GENES	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1062434517	KAREN SOFIA	CORCHOGENES	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1062434517	KAREN SOFIA	CORCHOGENES	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1062434517	KAREN SOFIA	CORCHOGENES	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062434517	KAREN SOFIA	CORCHOGENES	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1062434517	KAREN SOFIA	CORCHOGENES	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062434517	KAREN SOFIA	CORCHOGENES	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062435582	DAYANA PAOLA	PUCHE PASTRANA	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1062435582	DAYANA PAOLA	PUCHE PASTRANA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1062435582	DAYANA PAOLA	PUCHE PASTRANA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1062435582	DAYANA PAOLA	PUCHE PASTRANA	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062435582	DAYANA PAOLA	PUCHE PASTRANA	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1062435582	DAYANA PAOLA	PUCHE PASTRANA	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1062435582	DAYANA PAOLA	PUCHE PASTRANA	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
CC	1063135982	JUAN PABLO	MONTIEL MONZON	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

CC	1063135982	JUAN PABLO	MONTIEL MONZON	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
CC	1063135982	JUAN PABLO	MONTIEL MONZON	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
CC	1063135982	JUAN PABLO	MONTIEL MONZON	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
CC	1063135982	JUAN PABLO	MONTIEL MONZON	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

CC	1063135982	JUAN PABLO	MONTIEL MONZON	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
CC	1063135982	JUAN PABLO	MONTIEL MONZON	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1067860862	DAIRIS MILENA	SOTELO ARIZAL	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1067860862	DAIRIS MILENA	SOTELO ARIZAL	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	POR EVALUAR	-
TI	1067860862	DAIRIS MILENA	SOTELO ARIZAL	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1067860862	DAIRIS MILENA	SOTELO ARIZAL	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1067860862	DAIRIS MILENA	SOTELO ARIZAL	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1067860862	DAIRIS MILENA	SOTELO ARIZAL	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1067860862	DAIRIS MILENA	SOTELO ARIZAL	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1067871436	YARITH MARGENIS	LOPEZ URZOLA	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1067871436	YARITH MARGENIS	LOPEZ URZOLA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1067871436	YARITH MARGENIS	LOPEZ URZOLA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1067871436	YARITH MARGENIS	LOPEZ URZOLA	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1067871436	YARITH MARGENIS	LOPEZ URZOLA	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1067871436	YARITH MARGENIS	LOPEZ URZOLA	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1067871436	YARITH MARGENIS	LOPEZ URZOLA	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1067879100	GLADIS ESTHER	PEREZ RACERO	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	POR EVALUAR	-

TI	1067879100	GLADIS ESTHER	PEREZ RACERO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	POR EVALUAR	-
TI	1067879100	GLADIS ESTHER	PEREZ RACERO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1067879100	GLADIS ESTHER	PEREZ RACERO	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1067879100	GLADIS ESTHER	PEREZ RACERO	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1067879100	GLADIS ESTHER	PEREZ RACERO	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1067879100	GLADIS ESTHER	PEREZ RACERO	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1068417113	SAID	VALENCIA PADRON	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1068417113	SAID	VALENCIA PADRON	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1068417113	SAID	VALENCIA PADRON	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1068417113	SAID	VALENCIA PADRON	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1068417113	SAID	VALENCIA PADRON	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1068417113	SAID	VALENCIA PADRON	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1068417113	SAID	VALENCIA PADRON	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1068422979	ROCIO GUADALUPE	MARTINEZ PORTILLO	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1068422979	ROCIO GUADALUPE	MARTINEZ PORTILLO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1068422979	ROCIO GUADALUPE	MARTINEZ PORTILLO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1068422979	ROCIO GUADALUPE	MARTINEZ PORTILLO	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1068422979	ROCIO GUADALUPE	MARTINEZ PORTILLO	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1068422979	ROCIO GUADALUPE	MARTINEZ PORTILLO	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1068422979	ROCIO GUADALUPE	MARTINEZ PORTILLO	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1068436495	CAMILO ANDRES	ESPITIA OROZCO	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1068436495	CAMILO ANDRES	ESPITIA OROZCO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	POR EVALUAR	-
TI	1068436495	CAMILO ANDRES	ESPITIA OROZCO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1068436495	CAMILO ANDRES	ESPITIA OROZCO	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1068436495	CAMILO ANDRES	ESPITIA OROZCO	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1068436495	CAMILO ANDRES	ESPITIA OROZCO	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1068436495	CAMILO ANDRES	ESPITIA OROZCO	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1068581602	DIANYS	CASTRO CERPA	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1068581602	DIANYS	CASTRO CERPA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1068581602	DIANYS	CASTRO CERPA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1068581602	DIANYS	CASTRO CERPA	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1068581602	DIANYS	CASTRO CERPA	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1068581602	DIANYS	CASTRO CERPA	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1068581602	DIANYS	CASTRO CERPA	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1104423909	LIZETH PAOLA	PIMIENTA TRONCOSO	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1104423909	LIZETH PAOLA	PIMIENTA TRONCOSO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1104423909	LIZETH PAOLA	PIMIENTA TRONCOSO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1104423909	LIZETH PAOLA	PIMIENTA TRONCOSO	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1104423909	LIZETH PAOLA	PIMIENTA TRONCOSO	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1104423909	LIZETH PAOLA	PIMIENTA TRONCOSO	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1104423909	LIZETH PAOLA	PIMIENTA TRONCOSO	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1123996787	ANDREA	OROZCO VELASQUEZ	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1123996787	ANDREA	OROZCO VELASQUEZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1123996787	ANDREA	OROZCO VELASQUEZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1123996787	ANDREA	OROZCO VELASQUEZ	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1123996787	ANDREA	OROZCO VELASQUEZ	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1123996787	ANDREA	OROZCO VELASQUEZ	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1123996787	ANDREA	OROZCO VELASQUEZ	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1137974758	LUIS FERNANDO	NARVAES IBARRA	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1137974758	LUIS FERNANDO	NARVAES IBARRA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1137974758	LUIS FERNANDO	NARVAES IBARRA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1137974758	LUIS FERNANDO	NARVAES IBARRA	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1137974758	LUIS FERNANDO	NARVAES IBARRA	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1137974758	LUIS FERNANDO	NARVAES IBARRA	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1137974758	LUIS FERNANDO	NARVAES IBARRA	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1137975323	SARA MARGARITA	PATROULLEUV VARGAS	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	POR EVALUAR	-

TI	1137975323	SARA MARGARITA	PATROULLEUV VARGAS	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	POR EVALUAR	-
TI	1137975323	SARA MARGARITA	PATROULLEUV VARGAS	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1137975323	SARA MARGARITA	PATROULLEUV VARGAS	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1137975323	SARA MARGARITA	PATROULLEUV VARGAS	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1137975323	SARA MARGARITA	PATROULLEUV VARGAS	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1137975323	SARA MARGARITA	PATROULLEUV VARGAS	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1137975360	YAIR	PESTANA TUIRAN	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1137975360	YAIR	PESTANA TUIRAN	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	POR EVALUAR	-
TI	1137975360	YAIR	PESTANA TUIRAN	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1137975360	YAIR	PESTANA TUIRAN	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1137975360	YAIR	PESTANA TUIRAN	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1137975360	YAIR	PESTANA TUIRAN	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1137975360	YAIR	PESTANA TUIRAN	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1138075734	JUAN DAVID	HERNANDEZ GOMEZ	EN FORMACION	36182 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

TI	1138075734	JUAN DAVID	HERNANDEZ GOMEZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	APROBADO	CC 78713138 - VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
TI	1138075734	JUAN DAVID	HERNANDEZ GOMEZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1138075734	JUAN DAVID	HERNANDEZ GOMEZ	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1138075734	JUAN DAVID	HERNANDEZ GOMEZ	EN FORMACION	39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	POR EVALUAR	-

TI	1138075734	JUAN DAVID	HERNANDEZ GOMEZ	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	POR EVALUAR	-
TI	1138075734	JUAN DAVID	HERNANDEZ GOMEZ	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	POR EVALUAR	-

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

FECHA INICIAL: 01/10/2022 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2022 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2272625 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 44,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2467086 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	47,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2467224 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	47,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	139,80

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
01/10/2022	19/10/2022	DESARROLLO CURRICULAR	4,00
01/10/2022	19/10/2022	DESARROLLO CURRICULAR	4,00
01/10/2022	19/10/2022	DESARROLLO CURRICULAR	4,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	12,00

INSTRUCTOR: VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE



IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Tecnico en Asesoria Comercial
- Código del Programa de Formación: 631101
- Nombre del Proyecto: Desarrollo del proceso de venta en empresas de la región
- Fase del Proyecto: Ejecución
- Actividad de Proyecto: Vender productos y servicios teniendo en cuenta los requerimientos de los clientes
- Competencia: 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización (144 H)
- Duración de la Guía: 144 Horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz en esta guía aprenderemos la importancia que tiene para el éxito en las ventas la exhibición, publicidad y promoción de los diferentes productos y servicios que se venden en un establecimiento comercial. La forma más exitosa para despertar en el cliente el deseo de adquirir un producto es entendiendo que los gustos y preferencias son cambiantes. El Merchandising crea acciones basadas en la optimización de los espacios para la generación de utilidades, referente principal de toda organización y función específica del área de ventas. Adicionalmente se requiere que adquieran conocimientos para vender productos y servicios utilizando su creatividad, habilidades y destrezas en la construcción de estrategias de comunicación para apoyar las funciones de los vendedores en su proceso correspondiente.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Actividades Aprendizaje - Área Desarrollo Cognitivo

- Reconocer el proceso de la venta de productos y servicios según necesidades de la empresa
- Identificar solicitudes de los clientes teniendo en cuenta políticas de la organización

Actividades de Reflexión inicial

1. Video: Después de ver el cortometraje "Imprime tu chico" https://youtu.be/7mbUzEPr4iM realizar un análisis sobre la influencia de los gustos y preferencias de los clientes en el diseño de los productos y servicios ofertados.

Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

Respetado aprendiz, en forma individual responda las siguientes preguntas: Cuando ha tenido la oportunidad de recorrer los diferentes centros comerciales de la ciudad y visitado algunos almacenes ya sea con intención de comprar algún producto para satisfacer un gusto o una necesidad propia o para su familia y analice las siguientes preguntas:

a. ¿De los Centros Comerciales existentes en su ciudad cuál es su preferido? Y por qué.
b. ¿Cuándo visita un centro comercial que acostumbra a hacer?
c. ¿Al observar una vitrina de un almacén usted decide entrar en el para inspeccionar recuerda que despertó el deseo de entrar allí?
d. ¿Qué es lo que más le llama la atención de las tiendas ubicadas dentro de los centros comerciales?
e. ¿Considera que una buena exhibición influye en el proceso de

compra?

f. ¿Qué genera en Ud. Percibir una buena exhibición de productos en una tienda?

g. ¿Cuál es la importancia de las ventas en el proceso de negociación?

h. ¿Qué entiende usted por ganar- ganar?

i. ¿Cuáles considera usted que deben ser las características de un vendedor para realizar una buena negociación?

Panel de discusión: "En la actualidad, la fuerza de ventas debe contar con muchas habilidades para competir con éxito. Pasaron los días en que el personal de ventas requería solo buena presentación y habilidades para cerrar el trato y alcanzar el éxito. En la actualidad, vender requiere una amplia gama de habilidades y conocer las características de las ventas. El personal de ventas que no comprenda estas características estará mal preparado para realizar su trabajo". En grupos colaborativos indaguen: ¿Cuáles pueden ser esas características que un vendedor debe conocer para asumir el reto de cumplir el objetivo misional de la empresa? ¡Formemos una discusión constructiva con esto! El aprendiz debe apropiarse de la lectura del libro: "Administración de ventas. David Jobber & Geoff Lancaster. 8va Edición 2012". Páginas 27 – 29. El instructor apoyará con la dotación del material de lectura.

Actividades de apropiación del conocimiento

Con el glosario de términos de la guía de aprendizaje realizar un juego didáctico creativo en grupos de trabajo y socializarlo con sus compañeros, buscar premios para incentivar su aplicación.

Después de la explicación dada por su instructor sobre Merchandising en el punto de venta y apoyados en las Diapositivas

del siguiente link https://es.slideshare.net/jamape3/merchandising-visual-y-estratgico-javier-martnez-prez?qid=16663984-4f0d-4600-a2c4- 298b36c162c6&v=&b=&from_search=1 realice el siguiente Taller en donde de respuesta a las siguientes preguntas apropiándose de las los siguientes libros: Merchandising. Jorge E. Prieto Herrera. 2a Edición 2010. Pág. 41 – 58. Visual Merchandising. Tony Morgan. 2a Edición 2011. Páginas 17 – 27. Material P.O.P Publicidad en punto de venta. Abdénago Yate Arévalo. 1a Edición 2012

a. ¿Qué es el Merchandising?
b. ¿Por qué las técnicas correspondientes al merchandising no siempre se utilizan de forma idéntica?
c. Explique y de un ejemplo de Merchandising Permanente, Promocional y Estacional
d. Mencione 3 ventajas de realizar Merchandising dentro del punto de venta
e. ¿Qué es el Layout? ¿Y para qué sirve?
f. ¿Por los conocimientos adquiridos cual es la diferencia encuentra entre el Producto y el surtido?
g. Realice una actividad de campo a un Supermercado observe, analice y exponga en clase:
    i. ¿Cuál es la estructura del surtido? Especifique cada uno de los niveles.
    ii. ¿Qué tipo de dimensión encontró en el Supermercado?
    iii. ¿Cuáles son los objetivos de esta clasificación de surtido? ¿Cree Ud. que son importantes para los clientes, por qué?
h. Escriba (V) verdadero o (F) falso, según corresponda a las siguientes preguntas.
    i. ___Los códigos de barras facilitan a las empresas la identificación del producto.
    ii. ___La selección y presentación del surtido facilitan la compra del cliente.

iii. ___La percepción es la interpretación y capacidad de recibir de los sentidos las imágenes y sensaciones externas.

iv. ___La técnica que gestiona la posición de los productos en los lineales con el objeto de que sean expuestos con orden y buen gusto se le llama facing.

i. ¿Cuáles son las importancias y las ventajas de los códigos de barras?

   a. ¿Qué es material POP?

j. **"Servicio al cliente y comunicación".** El servicio es un enfoque de la empresa que se convierte en la fuerza motriz para su crecimiento y diferenciación en el mercado. Por lo tanto, en el proceso de la venta el servicio al cliente y una comunicación asertiva son estrategias de apoyo para el cierre de la venta. El aprendiz debe leer del libro: "Gerencia del Servicio. Jorge Eliecer Prieto Herrera. 3a Edición 2014. Capítulo 2: La revolución del servicio". Páginas 60 -72, para poder interpretar como ha evolucionado el servicio, concepto del servicio, el marketing del servicio, los atributos y cualidades del servicio. Deberán socializar en mapas conceptuales con apoyo del instructor.

k. **Juego de Roles:** El aprendiz debe conocer el proceso de la comunicación y entender lo importante de esta acción en el proceso de la venta. El instructor mediante acciones pedagógicas activas apoyado en el libro: "Comunicación y atención al cliente. Héctor M. Pérez et al. 1a Edición 2013". Capítulo 2 El proceso de la comunicación. Páginas 29 – 43 y Comunicación no verbal. Páginas 71 – 85. Los conceptos relacionados con el servicio al cliente, el proceso de la comunicación oral y escrita, pero un tipo de comunicación

que expresamos con nuestro cuerpo es el lenguaje kinésico, formado por los gestos, las posturas, las miradas que usamos para expresar sentimientos, estados de ánimo de manera habitual y que en muchos casos lo hacemos de manera consciente o inconsciente. Socializar las lecturas mediante juegos de roles, en el cual el instructor dirá quieres asumen los roles de clientes y vendedores, se debe entregar un libreto antes de iniciar la evidencia.

l. Informe escrito con soportes procesos en la actividad comercial: "Transacciones Comerciales". Para poder realizar una transacción comercial la empresa debe comunicarse con sus clientes y públicos interesados por intermedio de documentos, en el caso de relaciones de compra – venta se generan documentos que certificarían el proceso. Veremos el siguiente video para contextualizar el proceso:

https://www.youtube.com/watch?v=sGS9YhAFhS0 luego de comentado el video, el aprendiz debe apropiarse de la lectura "Documentos comerciales" la cual pueden encontrar en el link:

http://www.escolme.edu.co/almacenamiento/oei/tecnicos/doc_comerciales/contenido_u1_4.pdf , o en la lectura del libro Operaciones administrativas de compraventa. Francisco Lobato. 1ª Edición MacMillan Editores.

El aprendiz deberá elaborar un matriz donde enumere los documentos utilizados en el proceso de compra – ventas de una empresa.

m. "El proceso de la venta - Técnicas de Ventas". Muy pocos trabajos son más cruciales para el éxito final de un negocio que las ventas, debido a que modela y determina casi todas las interacciones de la empresa con los clientes. En la actividad de ventas confluye todo el esfuerzo de mercadeo con la compra de los consumidores. El vendedor representa en esos momentos la misión de la empresa. Con apoyo y

seguimiento del instructor quien dotará a los aprendices con los siguientes documentos: "Manual de Técnicas de Ventas"," Venta técnica – José Abellón" y "Proceso de la venta

- Iván Thompson" El aprendiz realizará una investigación sobre la siguiente temática:
    - Método AIDA
    - Método Spin
    - Ventas consultivas
    - Etapas de la venta: Contacto, presentación, necesidades, argumentación, objeciones, el cierre de la venta
    - La venta: Concepto, objetivos, plan de venta, cobertura de la venta, fases de la venta
    - Técnicas: resolución de conflictos, de persuasión, de prospectación, de objeciones, de cierre.
    - Sistemas de ventas: por áreas geográficas, por productos, por clientes, mixtas.
    - Tipos de decisiones de compra: Limitada, extensiva, rutinaria
    - Negociación: Conceptos, estilos, estrategias, tácticas, proceso, clases, beneficios (garantías, descuentos, servicio postventa).

Actividades Aprendizaje - Área Procedimental:

- Aplicar técnicas de comunicación en las ventas y el servicio al cliente teniendo en cuenta la tipología de clientes
- Realizar un evento promocional teniendo en cuenta técnicas de exhibición y ventas planteadas por la organización.

Actividades Aprendizaje - Área Valorativa:

- Comprobar condiciones de negociación comercial teniendo en cuenta la ética y las políticas empresariales
- Evaluar acciones de prevención ambiental teniendo en cuenta

residuos de los productos ofertados

- Demostrar comunicación verbal en idiomas español e inglés a partir del contexto productivo

Actividades de transferencia del conocimiento

- Trabajo de Campo: Realice una visita a un centro comercial de su ciudad en grupos de trabajo, elija dos locales comerciales con las cuales usted desarrollara su actividad a través de fotografías y videos tome los diferentes tipos de exhibiciones en vitrinas o escaparates, utilizadas para su comercialización en el punto de venta. Complemente esta actividad con una entrevista a las personas que manejan el local.

Indague sobre los siguientes aspectos en el interior del almacén:

- Nombre y Marca del establecimiento comercial
- Tipos de consumidores a los que van dirigidos
- ¿Cuántos puntos de venta existen en la ciudad?
- ¿Quién hace el montaje del diseño de la Vitrina exterior?
- ¿Cómo se realiza el montaje de la Vitrina?
- ¿Participa personal externo en el diseño de la exhibición? ¿o se hace directamente con el personal del almacén?
- Observe la fachada y revise si aplica los tres conceptos fundamentales que debe ser impactante, limpia y que tenga unidad corporativa. Explique su respuesta.
- ¿En cada una de las exhibiciones de los escaparates defina: zona fría, zona, caliente y zona tibias?
- ¿Establezca el Punto focal de la exhibición?
- ¿Defina la Tipología del color monocromática, combinada que se observa?

- ¿Describa el tipo de Iluminación que encuentra en la Vitrina?

a. ¿Qué elementos son utilizados para la exhibición CARTELES, MUEBLES, ¿MANIQUIES entre otros?
b. Identifique los espacios positivos y negativos de la exhibición.
c. Revise si se logra el objetivo del escaparate que es atraer la atención del cliente y concentrar su atención ¿Cómo es la percepción de las personas al ver la exhibición?
d. Defina el tipo de vitrina: abierta, cerrada, semi abierta.
e. Observe si hay algún error en la vitrina como: SATURACIÓN, VACIO, INERCIA, GALERÍA DE ARTE, DESENHUESADERO, EXHIBICIÓN MUDA, Explique el ¿por qué? Si hay errores de diseño y montaje la no planeación, la falta de originalidad, exhibición tipo bodega.
f. Observe la entrada del establecimiento si es amplia y sin obstáculos
g. Observe la cantidad de personas en el establecimiento, díganos su apreciación.
h. Los lineal y elementos utilizados para exhibir el producto
i. Los tipos de exhibición es por colores, colecciones, tamaños y formas.
j. Ubicación de productos de impulso y productos básicos
k. Apoyo de material P.O.P.

n. **Simulación:** "Demostraciones de productos o servicios" "Para ganar definitivamente la confianza del cliente, uno de los recursos más habituales es ofrecerle una demostración práctica del producto o servicio en el que está interesado para que compruebe por sí mismo cómo funciona. El aprendiz deberá realizar una demostración de producto en grupos colaborativos utilizando las técnicas de ventas.
o. Realizar un Evento promocional para su idea de negocio o proyecto productivo, teniendo en cuenta que la aplicación

de técnicas de ventas constituye en elemento clave para el desarrollo y aplicación de estrategias de ventas de productos y servicios.

- **Ambiente Requerido**

Capacidad para 36 personas, mesas y 36 sillas ergonómicas. Ambientes propicios para el manejo de la comunicación asertiva. Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal. Elementos y condiciones relacionadas con la seguridad industrial, la salud ocupacional y el medio ambiente

- Materiales

Computadores, Televisor, Impresora Laser, Tablero Acrílico, Marcador Borrables, Resma de papel tamaño carta, Resma de papel tamaño oficio, Borrador para tablero, Gancho Clip, Resaltadores, Sacapuntas, borrador, regla , lapiz,

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de conocimiento: Respuesta a preguntas sobre Venta, exhibición, merchandising, demostración productos y transacciones comerciales	· Demuestra funciones y características del producto o servicios para la venta según necesidades del cliente · Aplica técnicas de exhibición teniendo en cuenta el producto ofertado · Interactúa con el cliente teniendo en cuenta protocolo de servicio · Verificar el cumplimiento de los acuerdos según lineamientos de la organización	**Técnica de Evaluación:** Valoración de conocimientos **Instrumento de evaluación:** Cuestionario

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Animación: Es una serie de acciones de llamar la atención del cliente, mediante la iluminación, música, publicidad, o mediante las campañas temáticas que realice el comercio.

Atención al cliente: Es el conjunto de actividades interrelacionadas que ofrece un suministrador con el fin de que el cliente obtenga el producto en el momento y lugar adecuado y se asegure un uso correcto del mismo.

Campaña publicitaria: Conjunto de mensajes publicitarios organizados para determinados medios publicitarios (prensa, radio,) y planificados en el tiempo para alcanzar unos objetivos determinados.

Comunicación externa: Transmisión de mensajes de la organización a públicos externos para mantener con estos una interacción con intenciones operativas, estratégicas, de difusión y de promoción de una buena imagen.

Comunicación interna: Acciones comunicativas entre la organización y sus miembros, y entre ellos mismos, a favor de las buenas relaciones (interacciones rentables para la organización) a través de medios específicos para ello.

Comunicación: La comunicación es el proceso de transmisión de información entre un emisor y un receptor que decodifica e interpreta un determinado mensaje. La comunicación deriva del latín communicatĭo que significa compartir, participar en algo o poner en común.

Comunicación Asertiva: Es gratificante incluso en la relación que una persona establece consigo misma. ...

La asertividad es la actitud que tiene una persona al expresar su punto de vista de un modo claro y de una forma totalmente respetuosa ante el interlocutor

Comunicación no verbal: Es el proceso de comunicación en el que existe un envío y recepción de mensajes sin palabras, es decir, mediante indicios, gestos y signos. No posee estructura sintáctica, por lo que no es posible analizar secuencias de constituyentes

jerárquicos.

Comunicación verbal: Es el tipo de comunicación en la que se utilizan signos lingüísticos en el mensaje. Los signos son en su mayoría arbitrarios y/o convencionales, ya que expresan lo que se transmite y además son lineales; cada símbolo va uno detrás de otro.

Exhibición: Conversión de las características del producto en beneficios para el cliente.

Exhibidores: Son soportes para la exhibición de productos, generalmente son adicionales para productos o marcas especificas o complementan la exhibición de las góndolas.

Facing: Es el frente de un producto, su etiqueta, es el discurso de la empresa productora para seducir al consumidor, también se debe usar para cumplimentar con los requisitos legales cómo indicar código de barra, empresa proveedora, etc.

Folleto: Es un texto impreso reducido de hojas, que sirve como instrumento divulgativo o publicitario **Impulsadora:** Persona que promociona o muestra las ventajas de un producto en un punto de compra, con el fin de influir en la compra por impulso.

Isla o mamut: Espacio en zona promocional con estibas o arrumes para ubicar mercancía del proveedor. **Layout:** Es utilizado en el marketing para aludir al diseño o disposición de ciertos productos y servicios en sectores o posiciones en los puntos de venta, corresponde a un croquis, esquema, o bosquejo de distribución de las piezas o elementos que se encuentran dentro de un diseño en particular, con el fin de presentarle dicho esquema a un cliente para venderle la idea.

Negociación: Es el proceso por el cual las partes interesadas resuelven conflictos, acuerdan líneas de conducta, buscan ventajas individuales o colectivas, procuran obtener resultados que sirvan a sus intereses mutuos.

Material promocional: El material P.O.P. o material promocional es el que se coloca en las tiendas o propiamente en el punto de venta para impulsar al cliente a comprar, a este tipo material también se lo conoce como “el vendedor silencioso” y tiene un gran poder ya que se encuentra en el lugar indicado el momento indicado

Mercaderista: Persona encargada de mejorar exhibición de productos en punto de compra, cambiar los productos y actualizar mercancías o productos de los anaqueles, góndolas o neveras.

Merchandising: Técnicas utilizadas en el punto de venta para ganar rentabilidad y hacer atractivos los productos y el lugar de compra para los clientes, de tal forma que lo

prefieran. Punto de encuentro entre el comercio y el Marketing. Incluye toda actividad desarrollada en un punto de venta, que pretende reafirmar o cambiar la conducta de compra, a favor de los artículos más rentables para el establecimiento. Los objetivos básicos del merchandising son: llamar la atención, dirigir al cliente hacia el producto, facilitar la acción de compra.

Mobiliario comercial: Muebles o estanterías para exponer productos

Planimetría: Técnica que permite la distribución proporcional de los productos en el punto de venta y las góndolas.

Planograma: Representaciones gráficas del lineal.

Plegable: Es una forma de publicidad impresa para mostrar sus servicios, información general o productos. El diseño de plegables o material publicitario debe estar acorde a la imagen corporativa y logotipo de su empresa hasta en el diseño de su página web.

Promoción de ventas: Técnicas utilizadas como complemento de la publicidad, las ventas personales, etc. Como, por ejemplo, concursos, premios, etc.

Puntos calientes: Zonas o áreas del punto de venta con gran acogida o donde los productos expuestos son superiores.

Puntos fríos: Espacios dentro del punto de venta, con baja rotación de productos.

Superficie de venta: Denominación que se utiliza para designar aquella parte de un establecimiento en la que la clientela puede moverse libremente para observar o tomar los productos que deseen adquirir. La superficie de venta comprende los escaparates, las vitrinas, las estanterías y los pasillos de circulación dentro del establecimiento.

Venta mayor: Ventas de alto valor, que tienen ciclo de venta es largo, e intervienen en ella diferentes personas que deciden la compra. Se les llama de este modo para diferenciarlas de las ventas menores, de poco valor y que se completan en una visita

Venta menor: Las ventas menores son de poco valor, se completan en una visita y el que decide por lo general es una sola persona.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Jobber David & Lancaster Geoff (2012) Administración de ventas. México.

Pearson 8va Edición Prieto H, Jorge E. (2010). Merchandising. Bogotá. Ecoe

Ediciones 2a Edición

Morgan, Tony (2011). Visual Merchandising. Barcelona. Editorial Gustavo Gil 2a Edición

Abdénago Yate Arévalo (2012). Material P.O.P Publicidad en punto de venta.

Bogotá. Ecoe Ediciones Prieto H, Jorge E. (2014) Gerencia del Servicio Bogotá. Ecoe

Ediciones 3a Edición

Pérez, Héctor M. (2013) Comunicación y atención al cliente. Madrid.

Mc Graw Hill Lobato, Francisco. Operaciones administrativas de

compra-venta. MacMillan Editores

Palomares Borja, Ricardo (2009). Merchandising Teoría, práctica y estrategia Editorial ESIC

Kotler, Philips & Armstrong, Gary. (2008). Fundamentos de marketing. México. Pearson 8ª Edición.

Stanton, J. William et all. (2007). Fundamentos de Marketing. México. Mc Graw Hill 14ª Edición.

11ª Edición.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)				

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 1467224

INSTITUCION EDUCATIVA: Santa Maria

INSTRUCTOR: VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA

FECHA: 06-10-2022

APRENDIZ: Alexandra Perez

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: RA 2 Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización (144 H)

Actividades 1 de Reflexión inicial

Video: Después de ver el cortometraje "Imprime tu chico" https://youtu.be/7mbUzEPr4iM realizar un análisis sobre la influencia de los gustos y preferencias de los clientes en el diseño de los productos y servicios ofertados.

Desarrollo

Desarrollo.

R/ Después de ver el video me di. Cuenta que cada Persona tiene gustos diferentes de los demás, Cada Persona Piensa y actua diferente el video nos muestro como la chica buscaba su chico ideal pero no lograba encontrarlo porque todos eran diferentes todos tienen Cosas muy diferentes y eso no era lo que ella buscaba, hasta que un dia lo encontro pero ya no era un robot y era lo que ella siempre andaba buscando lo que nos quiso decir el video es que siempre encontramos a nuestro chico no importa que se demore en llegar siempre llegara.