Fecha del Reporte:	13/09/2022
Ficha de Caracterización:	2282211
Cógigo:	621113
Versión:	1
Denominación:	GESTIÓN DE MERCADOS
Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	15/03/2021
Fecha Fin:	14/03/2023
Modalidad de Formación:	VIRTUAL
Regional:	19 - REGIONAL CAUCA
Centro de Formación:	9307 - CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos
CC	1000726008	ANGELL TATIANA	SUAREZ TORRES
CC	1000726008	ANGELL TATIANA	SUAREZ TORRES
CC	1000726008	ANGELL TATIANA	SUAREZ TORRES
CC	1000726008	ANGELL TATIANA	SUAREZ TORRES
CC	1000726008	ANGELL TATIANA	SUAREZ TORRES
CC	1000726008	ANGELL TATIANA	SUAREZ TORRES

CC	1000726008	ANGELL TATIANA	SUAREZ TORRES
CC	1000726008	ANGELL TATIANA	SUAREZ TORRES
CC	1000726008	ANGELL TATIANA	SUAREZ TORRES
CC	1000726008	ANGELL TATIANA	SUAREZ TORRES
CC	1000726008	ANGELL TATIANA	SUAREZ TORRES
CC	1000726008	ANGELL TATIANA	SUAREZ TORRES
TI	1006005736	YULIANA STEFANNY	JIMENEZ VANEGAS
TI	1006005736	YULIANA STEFANNY	JIMENEZ VANEGAS
TI	1006005736	YULIANA STEFANNY	JIMENEZ VANEGAS
TI	1006005736	YULIANA STEFANNY	JIMENEZ VANEGAS
TI	1006005736	YULIANA STEFANNY	JIMENEZ VANEGAS
TI	1006005736	YULIANA STEFANNY	JIMENEZ VANEGAS
TI	1006005736	YULIANA STEFANNY	JIMENEZ VANEGAS
TI	1006005736	YULIANA STEFANNY	JIMENEZ VANEGAS

TI	1006005736	YULIANA STEFANNY	JIMENEZ VANEGAS
TI	1006005736	YULIANA STEFANNY	JIMENEZ VANEGAS
TI	1006005736	YULIANA STEFANNY	JIMENEZ VANEGAS
TI	1006005736	YULIANA STEFANNY	JIMENEZ VANEGAS
TI	1006005736	YULIANA STEFANNY	JIMENEZ VANEGAS
TI	1006005736	YULIANA STEFANNY	JIMENEZ VANEGAS
TI	1006005736	YULIANA STEFANNY	JIMENEZ VANEGAS
CC	1006127204	MARIA FERNANDA	GARCIA RINCON
CC	1006127204	MARIA FERNANDA	GARCIA RINCON
CC	1006127204	MARIA FERNANDA	GARCIA RINCON
TI	1006308511	NATALIA	CARMONA MARTINEZ
TI	1006308511	NATALIA	CARMONA MARTINEZ
TI	1006308511	NATALIA	CARMONA MARTINEZ
TI	1006308511	NATALIA	CARMONA MARTINEZ

TI	1006308511	NATALIA	CARMONA MARTINEZ
TI	1006308511	NATALIA	CARMONA MARTINEZ
TI	1006308511	NATALIA	CARMONA MARTINEZ
TI	1006308511	NATALIA	CARMONA MARTINEZ
TI	1006308511	NATALIA	CARMONA MARTINEZ
TI	1006308511	NATALIA	CARMONA MARTINEZ
TI	1006308511	NATALIA	CARMONA MARTINEZ
TI	1006583408	JHOANDRYS JOSUE	RODRIGUEZ BELTRAN
TI	1006583408	JHOANDRYS JOSUE	RODRIGUEZ BELTRAN
TI	1006583408	JHOANDRYS JOSUE	RODRIGUEZ BELTRAN
TI	1006583408	JHOANDRYS JOSUE	RODRIGUEZ BELTRAN
TI	1006583408	JHOANDRYS JOSUE	RODRIGUEZ BELTRAN
TI	1006583408	JHOANDRYS JOSUE	RODRIGUEZ BELTRAN
CC	1007105709	DANA MIREYA	BOLIVAR GUEVARA
CC	1007105709	DANA MIREYA	BOLIVAR GUEVARA

CC	1007105709	DANA MIREYA	BOLIVAR GUEVARA
CC	1007105709	DANA MIREYA	BOLIVAR GUEVARA
CC	1007105709	DANA MIREYA	BOLIVAR GUEVARA
CC	1007105709	DANA MIREYA	BOLIVAR GUEVARA
CC	1007105709	DANA MIREYA	BOLIVAR GUEVARA
CC	1007105709	DANA MIREYA	BOLIVAR GUEVARA
CC	1007105709	DANA MIREYA	BOLIVAR GUEVARA
CC	1007105709	DANA MIREYA	BOLIVAR GUEVARA
CC	1007105709	DANA MIREYA	BOLIVAR GUEVARA
CC	1007105709	DANA MIREYA	BOLIVAR GUEVARA
CC	1007105709	DANA MIREYA	BOLIVAR GUEVARA
CC	1007105709	DANA MIREYA	BOLIVAR GUEVARA
CC	1007105709	DANA MIREYA	BOLIVAR GUEVARA
CC	1007105709	DANA MIREYA	BOLIVAR GUEVARA
CC	1007256813	VICTOR MANUEL	OROZCO RAMIREZ

CC	1007256813	VICTOR MANUEL	OROZCO RAMIREZ
CC	1007256813	VICTOR MANUEL	OROZCO RAMIREZ
CC	1007256813	VICTOR MANUEL	OROZCO RAMIREZ
CC	1007256813	VICTOR MANUEL	OROZCO RAMIREZ
CC	1007256813	VICTOR MANUEL	OROZCO RAMIREZ
CC	1007256813	VICTOR MANUEL	OROZCO RAMIREZ
CC	1007256813	VICTOR MANUEL	OROZCO RAMIREZ
CC	1007256813	VICTOR MANUEL	OROZCO RAMIREZ
CC	1007256813	VICTOR MANUEL	OROZCO RAMIREZ
CC	1007256813	VICTOR MANUEL	OROZCO RAMIREZ
CC	1007256813	VICTOR MANUEL	OROZCO RAMIREZ
CC	1007256813	VICTOR MANUEL	OROZCO RAMIREZ
CC	1007256813	VICTOR MANUEL	OROZCO RAMIREZ

CC	1007256813	VICTOR MANUEL	OROZCO RAMIREZ
CC	1007256813	VICTOR MANUEL	OROZCO RAMIREZ
CC	1007256813	VICTOR MANUEL	OROZCO RAMIREZ
CC	1007896361	CARLOS ANDRES	NAVARRO SANTANA
CC	1007896361	CARLOS ANDRES	NAVARRO SANTANA
CC	1007896361	CARLOS ANDRES	NAVARRO SANTANA
CC	1007896361	CARLOS ANDRES	NAVARRO SANTANA
CC	1007896361	CARLOS ANDRES	NAVARRO SANTANA
CC	1007896361	CARLOS ANDRES	NAVARRO SANTANA
CC	1007896361	CARLOS ANDRES	NAVARRO SANTANA
CC	1007896361	CARLOS ANDRES	NAVARRO SANTANA
CC	1007896361	CARLOS ANDRES	NAVARRO SANTANA
CC	1007896361	CARLOS ANDRES	NAVARRO SANTANA
CC	1007896361	CARLOS ANDRES	NAVARRO SANTANA

CC	1007896361	CARLOS ANDRES	NAVARRO SANTANA
CC	1007896361	CARLOS ANDRES	NAVARRO SANTANA
CC	1007896361	CARLOS ANDRES	NAVARRO SANTANA
CC	1007896361	CARLOS ANDRES	NAVARRO SANTANA
CC	1007896361	CARLOS ANDRES	NAVARRO SANTANA
CC	1007896361	CARLOS ANDRES	NAVARRO SANTANA
CC	1010205330	LEIDY YURANY	CRISTIANO OSORIO
CC	1010205330	LEIDY YURANY	CRISTIANO OSORIO
CC	1010205330	LEIDY YURANY	CRISTIANO OSORIO
CC	1010205330	LEIDY YURANY	CRISTIANO OSORIO
CC	1010205330	LEIDY YURANY	CRISTIANO OSORIO
CC	1010205330	LEIDY YURANY	CRISTIANO OSORIO
CC	1010205330	LEIDY YURANY	CRISTIANO OSORIO
CC	1010205330	LEIDY YURANY	CRISTIANO OSORIO
CC	1010205330	LEIDY YURANY	CRISTIANO OSORIO

CC	1010205330	LEIDY YURANY	CRISTIANO OSORIO
CC	1010205330	LEIDY YURANY	CRISTIANO OSORIO
CC	1010205330	LEIDY YURANY	CRISTIANO OSORIO
CC	1010205330	LEIDY YURANY	CRISTIANO OSORIO
CC	1010205330	LEIDY YURANY	CRISTIANO OSORIO
CC	1012448015	ANGIE ISABEL	ROZO AGUDELO
CC	1012448015	ANGIE ISABEL	ROZO AGUDELO
CC	1012448015	ANGIE ISABEL	ROZO AGUDELO
CC	1012448015	ANGIE ISABEL	ROZO AGUDELO
CC	1012448015	ANGIE ISABEL	ROZO AGUDELO
CC	1012448015	ANGIE ISABEL	ROZO AGUDELO
CC	1012448015	ANGIE ISABEL	ROZO AGUDELO
CC	1012448015	ANGIE ISABEL	ROZO AGUDELO
CC	1012448015	ANGIE ISABEL	ROZO AGUDELO
CC	1012448015	ANGIE ISABEL	ROZO AGUDELO

CC	1012448015	ANGIE ISABEL	ROZO AGUDELO
CC	1012448015	ANGIE ISABEL	ROZO AGUDELO
CC	1012448015	ANGIE ISABEL	ROZO AGUDELO
CC	1012448015	ANGIE ISABEL	ROZO AGUDELO
CC	1012448015	ANGIE ISABEL	ROZO AGUDELO
CC	1012448015	ANGIE ISABEL	ROZO AGUDELO
CC	1012448015	ANGIE ISABEL	ROZO AGUDELO
CC	1012448015	ANGIE ISABEL	ROZO AGUDELO
CC	1012448015	ANGIE ISABEL	ROZO AGUDELO
TI	1016942519	NICOL DANIELA	CASTELLANOS VILLAMIL
TI	1016942519	NICOL DANIELA	CASTELLANOS VILLAMIL
TI	1016942519	NICOL DANIELA	CASTELLANOS VILLAMIL
TI	1016942519	NICOL DANIELA	CASTELLANOS VILLAMIL
TI	1016942519	NICOL DANIELA	CASTELLANOS VILLAMIL
TI	1016942519	NICOL DANIELA	CASTELLANOS VILLAMIL

TI	1016942519	NICOL DANIELA	CASTELLANOS VILLAMIL
TI	1016942519	NICOL DANIELA	CASTELLANOS VILLAMIL
TI	1016942519	NICOL DANIELA	CASTELLANOS VILLAMIL
TI	1016942519	NICOL DANIELA	CASTELLANOS VILLAMIL
TI	1016942519	NICOL DANIELA	CASTELLANOS VILLAMIL
TI	1016942519	NICOL DANIELA	CASTELLANOS VILLAMIL
TI	1016942519	NICOL DANIELA	CASTELLANOS VILLAMIL
TI	1016942519	NICOL DANIELA	CASTELLANOS VILLAMIL
TI	1016942519	NICOL DANIELA	CASTELLANOS VILLAMIL
CC	1018442004	ANDRES FELIPE	SALDARRIAGA QUEZADA
CC	1018442004	ANDRES FELIPE	SALDARRIAGA QUEZADA
CC	1018442004	ANDRES FELIPE	SALDARRIAGA QUEZADA
CC	1018442004	ANDRES FELIPE	SALDARRIAGA QUEZADA
CC	1018442004	ANDRES FELIPE	SALDARRIAGA QUEZADA

CC	1018442004	ANDRES FELIPE	SALDARRIAGA QUEZADA
CC	1018442004	ANDRES FELIPE	SALDARRIAGA QUEZADA
CC	1018442004	ANDRES FELIPE	SALDARRIAGA QUEZADA
CC	1018442004	ANDRES FELIPE	SALDARRIAGA QUEZADA
CC	1018442004	ANDRES FELIPE	SALDARRIAGA QUEZADA
CC	1018442004	ANDRES FELIPE	SALDARRIAGA QUEZADA
CC	1018442004	ANDRES FELIPE	SALDARRIAGA QUEZADA
CC	1018442004	ANDRES FELIPE	SALDARRIAGA QUEZADA
CC	1018442004	ANDRES FELIPE	SALDARRIAGA QUEZADA
CC	1018442004	ANDRES FELIPE	SALDARRIAGA QUEZADA
CC	1018442004	ANDRES FELIPE	SALDARRIAGA QUEZADA
CC	1033679960	CLAUDIA FERNANDA	MARTINEZ BERMUDEZ
CC	1033679960	CLAUDIA FERNANDA	MARTINEZ BERMUDEZ
CC	1033679960	CLAUDIA FERNANDA	MARTINEZ BERMUDEZ

CC	1033679960	CLAUDIA FERNANDA	MARTINEZ BERMUDEZ
CC	1033679960	CLAUDIA FERNANDA	MARTINEZ BERMUDEZ
CC	1033679960	CLAUDIA FERNANDA	MARTINEZ BERMUDEZ
CC	1033679960	CLAUDIA FERNANDA	MARTINEZ BERMUDEZ
CC	1033679960	CLAUDIA FERNANDA	MARTINEZ BERMUDEZ
CC	1033679960	CLAUDIA FERNANDA	MARTINEZ BERMUDEZ
CC	1033679960	CLAUDIA FERNANDA	MARTINEZ BERMUDEZ
CC	1033679960	CLAUDIA FERNANDA	MARTINEZ BERMUDEZ
CC	1033679960	CLAUDIA FERNANDA	MARTINEZ BERMUDEZ
CC	1033679960	CLAUDIA FERNANDA	MARTINEZ BERMUDEZ
CC	1033679960	CLAUDIA FERNANDA	MARTINEZ BERMUDEZ
CC	1033679960	CLAUDIA FERNANDA	MARTINEZ BERMUDEZ
CC	1100956678	TANIA MAYERLY	SUAREZ MANTILLA
CC	1100956678	TANIA MAYERLY	SUAREZ MANTILLA

CC	1100956678	TANIA MAYERLY	SUAREZ MANTILLA
CC	1100956678	TANIA MAYERLY	SUAREZ MANTILLA
CC	1100956678	TANIA MAYERLY	SUAREZ MANTILLA
CC	1100956678	TANIA MAYERLY	SUAREZ MANTILLA
CC	1100956678	TANIA MAYERLY	SUAREZ MANTILLA
CC	1100956678	TANIA MAYERLY	SUAREZ MANTILLA
CC	1100956678	TANIA MAYERLY	SUAREZ MANTILLA
CC	1100956678	TANIA MAYERLY	SUAREZ MANTILLA
CC	1100956678	TANIA MAYERLY	SUAREZ MANTILLA
CC	1100956678	TANIA MAYERLY	SUAREZ MANTILLA
CC	1100956678	TANIA MAYERLY	SUAREZ MANTILLA
CC	1100956678	TANIA MAYERLY	SUAREZ MANTILLA
CC	1100956678	TANIA MAYERLY	SUAREZ MANTILLA
CC	1100956678	TANIA MAYERLY	SUAREZ MANTILLA

CC	1100956678	TANIA MAYERLY	SUAREZ MANTILLA
CC	1100956678	TANIA MAYERLY	SUAREZ MANTILLA
CC	1109300264	SINTIA YURANI	CARDONA GRANADO
CC	1109300264	SINTIA YURANI	CARDONA GRANADO
CC	1109300264	SINTIA YURANI	CARDONA GRANADO
CC	1109300264	SINTIA YURANI	CARDONA GRANADO
CC	1109300264	SINTIA YURANI	CARDONA GRANADO
CC	1109300264	SINTIA YURANI	CARDONA GRANADO
CC	1109300264	SINTIA YURANI	CARDONA GRANADO
CC	1109300264	SINTIA YURANI	CARDONA GRANADO
CC	1109300264	SINTIA YURANI	CARDONA GRANADO
CC	1109300264	SINTIA YURANI	CARDONA GRANADO
CC	1109300264	SINTIA YURANI	CARDONA GRANADO
CC	1109300264	SINTIA YURANI	CARDONA GRANADO

CC	1109300264	SINTIA YURANI	CARDONA GRANADO
CC	1109300264	SINTIA YURANI	CARDONA GRANADO
CC	1109300264	SINTIA YURANI	CARDONA GRANADO
CC	1109300264	SINTIA YURANI	CARDONA GRANADO
CC	1193377283	FERNANDO	RODRIGUEZ BERDUGO
CC	1193377283	FERNANDO	RODRIGUEZ BERDUGO
CC	1193377283	FERNANDO	RODRIGUEZ BERDUGO
CC	1193377283	FERNANDO	RODRIGUEZ BERDUGO
CC	1193377283	FERNANDO	RODRIGUEZ BERDUGO
CC	1193377283	FERNANDO	RODRIGUEZ BERDUGO
CC	1193377283	FERNANDO	RODRIGUEZ BERDUGO
CC	1193377283	FERNANDO	RODRIGUEZ BERDUGO
CC	1193377283	FERNANDO	RODRIGUEZ BERDUGO
CC	1193377283	FERNANDO	RODRIGUEZ BERDUGO

CC	1193377283	FERNANDO	RODRIGUEZ BERDUGO
CC	1193377283	FERNANDO	RODRIGUEZ BERDUGO
CC	1193377283	FERNANDO	RODRIGUEZ BERDUGO
CC	1193377283	FERNANDO	RODRIGUEZ BERDUGO
CC	1193377283	FERNANDO	RODRIGUEZ BERDUGO
CC	37749833	CAROLINA	VERDE BELLO
CC	37749833	CAROLINA	VERDE BELLO
CC	37749833	CAROLINA	VERDE BELLO
CC	37749833	CAROLINA	VERDE BELLO
CC	37749833	CAROLINA	VERDE BELLO
CC	37749833	CAROLINA	VERDE BELLO
CC	37749833	CAROLINA	VERDE BELLO
CC	37749833	CAROLINA	VERDE BELLO
CC	37749833	CAROLINA	VERDE BELLO

CC	37749833	CAROLINA	VERDE BELLO
CC	37749833	CAROLINA	VERDE BELLO
CC	37749833	CAROLINA	VERDE BELLO
CC	37749833	CAROLINA	VERDE BELLO
CC	37749833	CAROLINA	VERDE BELLO
CC	37749833	CAROLINA	VERDE BELLO
CC	37749833	CAROLINA	VERDE BELLO
CC	37749833	CAROLINA	VERDE BELLO
CC	37749833	CAROLINA	VERDE BELLO
CC	45552339	LILIANA MARGARITA	CASTRO FARRAYAN
CC	45552339	LILIANA MARGARITA	CASTRO FARRAYAN
CC	45552339	LILIANA MARGARITA	CASTRO FARRAYAN
CC	45552339	LILIANA MARGARITA	CASTRO FARRAYAN
CC	45552339	LILIANA MARGARITA	CASTRO FARRAYAN

CC	45552339	LILIANA MARGARITA	CASTRO FARRAYAN
CC	52800664	LUZ ANGELA	RIAÑO SANCHEZ
CC	52800664	LUZ ANGELA	RIAÑO SANCHEZ
CC	52800664	LUZ ANGELA	RIAÑO SANCHEZ
CC	52800664	LUZ ANGELA	RIAÑO SANCHEZ
CC	52800664	LUZ ANGELA	RIAÑO SANCHEZ
CC	52800664	LUZ ANGELA	RIAÑO SANCHEZ
CC	52800664	LUZ ANGELA	RIAÑO SANCHEZ
CC	52800664	LUZ ANGELA	RIAÑO SANCHEZ
CC	52800664	LUZ ANGELA	RIAÑO SANCHEZ
CC	52800664	LUZ ANGELA	RIAÑO SANCHEZ
CC	52800664	LUZ ANGELA	RIAÑO SANCHEZ
CC	52800664	LUZ ANGELA	RIAÑO SANCHEZ
CC	52800664	LUZ ANGELA	RIAÑO SANCHEZ

CC	52800664	LUZ ANGELA	RIAÑO SANCHEZ
CC	52800664	LUZ ANGELA	RIAÑO SANCHEZ
CC	53067066	ANGIE TATIANA	VELASQUEZ REYES
CC	53067066	ANGIE TATIANA	VELASQUEZ REYES
CC	53067066	ANGIE TATIANA	VELASQUEZ REYES
CC	53067066	ANGIE TATIANA	VELASQUEZ REYES
CC	53067066	ANGIE TATIANA	VELASQUEZ REYES
CC	53067066	ANGIE TATIANA	VELASQUEZ REYES
CC	53067066	ANGIE TATIANA	VELASQUEZ REYES
CC	53067066	ANGIE TATIANA	VELASQUEZ REYES
CC	53067066	ANGIE TATIANA	VELASQUEZ REYES
CC	53067066	ANGIE TATIANA	VELASQUEZ REYES
CC	53067066	ANGIE TATIANA	VELASQUEZ REYES
CC	53067066	ANGIE TATIANA	VELASQUEZ REYES

CC	53067066	ANGIE TATIANA	VELASQUEZ REYES
CC	53067066	ANGIE TATIANA	VELASQUEZ REYES
CC	53067066	ANGIE TATIANA	VELASQUEZ REYES
CC	53067066	ANGIE TATIANA	VELASQUEZ REYES
CC	53067066	ANGIE TATIANA	VELASQUEZ REYES
CC	63507533	ZAIDA ISADORA	TORRES VERA
CC	63507533	ZAIDA ISADORA	TORRES VERA
CC	63507533	ZAIDA ISADORA	TORRES VERA
CC	63507533	ZAIDA ISADORA	TORRES VERA
CC	63507533	ZAIDA ISADORA	TORRES VERA
CC	63507533	ZAIDA ISADORA	TORRES VERA
CC	63507533	ZAIDA ISADORA	TORRES VERA
CC	63507533	ZAIDA ISADORA	TORRES VERA
CC	63507533	ZAIDA ISADORA	TORRES VERA
CC	63507533	ZAIDA ISADORA	TORRES VERA

CC	63507533	ZAIDA ISADORA	TORRES VERA
CC	63507533	ZAIDA ISADORA	TORRES VERA
CC	63507533	ZAIDA ISADORA	TORRES VERA
CC	63507533	ZAIDA ISADORA	TORRES VERA
CC	63507533	ZAIDA ISADORA	TORRES VERA
CC	63507533	ZAIDA ISADORA	TORRES VERA
CC	63507533	ZAIDA ISADORA	TORRES VERA
CC	63507533	ZAIDA ISADORA	TORRES VERA
CC	63507533	ZAIDA ISADORA	TORRES VERA
CC	65800904	CATALINA	SARRIA ZAMBRANO
CC	65800904	CATALINA	SARRIA ZAMBRANO
CC	65800904	CATALINA	SARRIA ZAMBRANO
CC	65800904	CATALINA	SARRIA ZAMBRANO
CC	65800904	CATALINA	SARRIA ZAMBRANO
CC	65800904	CATALINA	SARRIA ZAMBRANO

CC	65800904	CATALINA	SARRIA ZAMBRANO
CC	65800904	CATALINA	SARRIA ZAMBRANO
CC	65800904	CATALINA	SARRIA ZAMBRANO
CC	65800904	CATALINA	SARRIA ZAMBRANO
CC	65800904	CATALINA	SARRIA ZAMBRANO
CC	65800904	CATALINA	SARRIA ZAMBRANO
CC	65800904	CATALINA	SARRIA ZAMBRANO
CC	65800904	CATALINA	SARRIA ZAMBRANO
CC	65800904	CATALINA	SARRIA ZAMBRANO
CC	65800904	CATALINA	SARRIA ZAMBRANO

Reporte de Juicios de Evalu

Estado	Competencia
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.

EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.

EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
RETIRO VOLUNTARIO	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
RETIRO VOLUNTARIO	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
RETIRO VOLUNTARIO	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
RETIRO VOLUNTARIO	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
RETIRO VOLUNTARIO	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
RETIRO VOLUNTARIO	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN

EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN

EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA

EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.

EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO

EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

EN FORMACION	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.

EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA

EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA

EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.

EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
RETIRO VOLUNTARIO	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
RETIRO VOLUNTARIO	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
RETIRO VOLUNTARIO	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
RETIRO VOLUNTARIO	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
RETIRO VOLUNTARIO	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA

RETIRO VOLUNTARIO	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA

EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA

EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.

EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA
EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	2761 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EN FORMACION	2864 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
EN FORMACION	3367 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO
EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES

EN FORMACION	3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3371 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.

ación

Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	APROBADO
51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO
51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO
51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA	APROBADO

51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y	APROBADO
51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO
51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51486 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	APROBADO
51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO
51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO
51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y	APROBADO

51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA	APROBADO
51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO
51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51486 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA	APROBADO
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51496 - ELEGIR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE ACUERDO CON LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO
51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y	APROBADO
51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO
51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO
51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO
51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y	APROBADO

51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA	APROBADO
51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO
51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO
51473 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN	APROBADO
51474 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO SIGUIENDO NORMAS DE SALUD OCUPACIONAL, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO
51475 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS DE HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL, SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO
51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO
51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO
51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO

51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO
51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51498 - VALORAR EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR Y LAS VARIABLES DEL MERCADO	APROBADO
51496 - ELEGIR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE ACUERDO CON LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DE MERCADO	APROBADO
51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y	APROBADO
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA	APROBADO
51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO
51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51486 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA	APROBADO
51473 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN	APROBADO
51474 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO SIGUIENDO NORMAS DE SALUD OCUPACIONAL, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO
51475 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS DE HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL, SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO

51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	APROBADO
51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO
51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO
51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y	APROBADO
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA	APROBADO
51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO
51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51486 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA	APROBADO
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51473 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN	APROBADO

51474 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO SIGUIENDO NORMAS DE SALUD OCUPACIONAL, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO
51475 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS DE HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL, SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	APROBADO
51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO
51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO
51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y	APROBADO
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA	APROBADO
51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO
51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO

51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51486 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA	APROBADO
51473 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN	APROBADO
51474 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO SIGUIENDO NORMAS DE SALUD OCUPACIONAL, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO
51475 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS DE HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL, SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	APROBADO
51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO
51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO
51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y	APROBADO
51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO

51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51486 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA	APROBADO
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	APROBADO
51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO
51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO
51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y	APROBADO
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA	APROBADO

51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO
51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51486 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA	APROBADO
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51473 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN	APROBADO
51474 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO SIGUIENDO NORMAS DE SALUD OCUPACIONAL, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO
51475 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS DE HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL, SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	APROBADO
51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO
51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO
51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO

51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y	APROBADO
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA	APROBADO
51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO
51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	APROBADO
51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO
51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO

51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y	APROBADO
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA	APROBADO
51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO
51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51486 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA	APROBADO
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	APROBADO
51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO

51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO
51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y	APROBADO
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA	APROBADO
51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO
51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51486 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA	APROBADO
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	APROBADO

51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO
51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO
51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y	APROBADO
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA	APROBADO
51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO
51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51486 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA	APROBADO
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51473 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN	APROBADO
51474 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO SIGUIENDO NORMAS DE SALUD OCUPACIONAL, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO

51475 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS DE HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL, SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	APROBADO
51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO
51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO
51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y	APROBADO
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA	APROBADO
51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO
51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO

51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51486 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA	APROBADO
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	APROBADO
51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO
51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO
51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y	APROBADO
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA	APROBADO
51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO

51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51486 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA	APROBADO
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	APROBADO
51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO
51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO
51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y	APROBADO
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA	APROBADO

51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO
51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51486 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA	APROBADO
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51473 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN	APROBADO
51474 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO SIGUIENDO NORMAS DE SALUD OCUPACIONAL, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO
51475 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS DE HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL, SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO
51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO
51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO
51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO

51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	APROBADO
51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO
51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO
51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y	APROBADO
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA	APROBADO
51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO
51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51486 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA	APROBADO

51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	APROBADO
51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO
51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO
51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y	APROBADO
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA	APROBADO
51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO
51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51486 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA	APROBADO

51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51473 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN	APROBADO
51474 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO SIGUIENDO NORMAS DE SALUD OCUPACIONAL, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO
51475 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS DE HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL, SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	APROBADO
51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO
51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO
51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51498 - VALORAR EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR Y LAS VARIABLES DEL MERCADO	APROBADO
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO
51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y	APROBADO
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA	APROBADO

51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO
51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51486 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA	APROBADO
51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO	APROBADO
51473 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN	APROBADO
51474 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO SIGUIENDO NORMAS DE SALUD OCUPACIONAL, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO
51475 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS DE HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL, SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO
51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS	APROBADO
51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN	APROBADO
51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO
51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO	APROBADO
51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES	APROBADO

51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA	APROBADO
51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y	APROBADO
51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA	APROBADO
51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	APROBADO
51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA	APROBADO
51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	APROBADO
51486 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA	APROBADO
51473 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN	APROBADO
51474 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO SIGUIENDO NORMAS DE SALUD OCUPACIONAL, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO
51475 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS DE HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL, SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS	APROBADO
51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES	APROBADO

Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN

CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN
CC 76326777 - JOSE LUIS SANCHEZ VILLAQUIRAN