FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU

CONTRATO 493 MT DE 2022

PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA EL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN Y EDUCACIÓN INFORMAL DIRIGIDO A PRESTADORES DE SERVICIOS TURÍSTICOS, EMPRENDEDORES Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS EEL TURISMO EN EL MUNICIPIO DE TOCANCIPÁ

EVIDENCIAS PRODUCTOS

BOGOTÁ, D.C. 2022

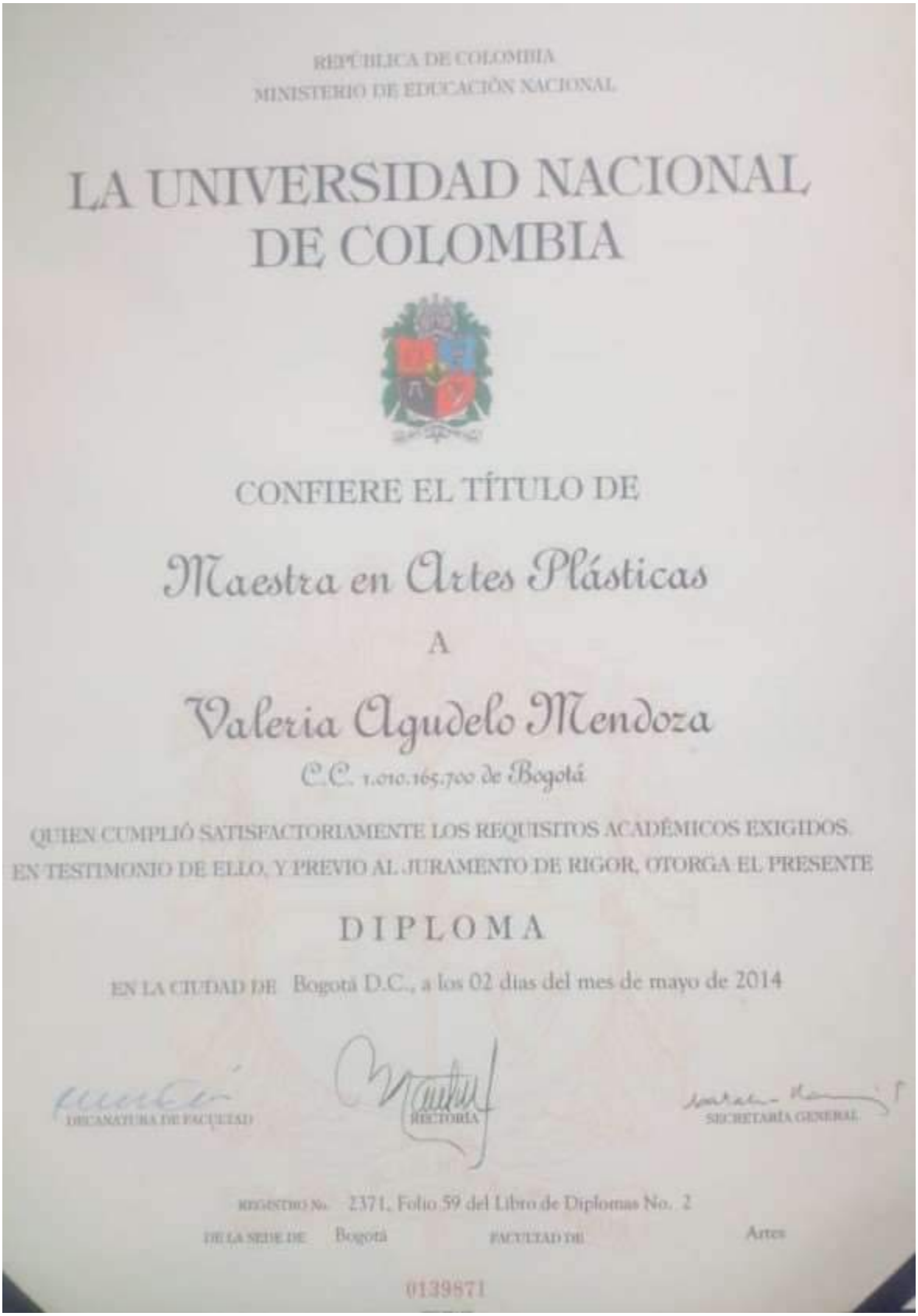
FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU

PRODUCTO 1

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS


REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
NUMERO 1.010.165.700
AGUDELO MENDOZA
APELLIDOS
VALERIA
NOMBRES
Valeria Agudelo
FIRMA


FECHA DE NACIMIENTO 06-MAY-1986
BOGOTA D.C.
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.56
ESTATURA
A+
G.S. RH
F
SEXO
17-AGO-2004 BOGOTA D.C.
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION
REGISTRADOR NACIONAL
INDICE DERECHO



REPÚBLICA DE COLOMBIA
MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL

LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

CONFIERE EL TÍTULO DE

Maestra en Artes Plásticas

A

Valeria Agudelo Mendoza

C.C. 1.010.165.700 de Bogotá

QUIEN CUMPLIÓ SATISFACTORIAMENTE LOS REQUISITOS ACADÉMICOS EXIGIDOS.
EN TESTIMONIO DE ELLO, Y PREVIO AL JURAMENTO DE RIGOR, OTORGA EL PRESENTE

DIPLOMA

EN LA CIUDAD DE Bogotá D.C., a los 02 días del mes de mayo de 2014

DECANATURA DE FACULTAD — RECTORÍA — SECRETARÍA GENERAL

REGISTRO No. 2371, Folio 59 del Libro de Diplomas No. 2
DE LA SEDE DE Bogotá FACULTAD DE Artes

0139871

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) | 10 (Mes) | 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Valeria	Agudelo	Mendoza

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
1010653700	Bogotá

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia	Cundinamarca	Tocancipá

Fecha de Nacimiento | **Género**

Día	Mes	Año	Femenino	Masculino
6	5	1996	X	

Estrato | **Correo electrónico**

#	
2	Tyhyky.colombia@gmail.com

Número celular | **Contacto de emergencia**

	Nombres	Número
3224458473	Steven Londoño	3003120790

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
			X	

FIRMA DEL ASPIRANTE Valeria Agudelo Mendoza

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

	REFERENCIA	21013388
IDENTIFICACION	**NOMBRES**	**PERIODO**
1010165700	VALERIA AGUDELO MENDOZA	20222
PROGRAMA		
CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000		

REALICE SU PAGO EN		**DETALLE PAGO**	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013388(3900)0001948000(96)20221223

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

	REFERENCIA	21013388
IDENTIFICACION	**NOMBRES**	**PERIODO**
1010165700	VALERIA AGUDELO MENDOZA	20222
PROGRAMA		
CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000		

REALICE SU PAGO EN		**DETALLE PAGO**	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013388(3900)0001948000(96)20221223

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) | 10 (Mes) | 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Ayuda	—	Blanca Patricia

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
2091064	Francia

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia	Cundinamarca	Facatativa

Fecha de Nacimiento | **Género**

Día	Mes	Año	Femenino	Masculino
29	07	1983	X	

Estrato | **Correo electrónico**

#	
155	blanca.gal.8838@gmail.com

Número celular | **Contacto de emergencia**

	Nombres	Número
3114430073	Rosa Elvira Ayuda	3213912316

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
bachiller	X			

FIRMA DEL ASPIRANTE

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013387

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
20911064	BLANCA PATRICIA AGUDO	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013387(3900)0001948000(96)20221223

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013387

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
20911064	BLANCA PATRICIA AGUDO	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013387(3900)0001948000(96)20221223

REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA

NUMERO **21.022.629**
BARRERA LARA
APELLIDOS
HEIDI ANDREA
NOMBRES

H. Barrera Lara
FIRMA





INDICE DERECHO

FECHA DE NACIMIENTO **26-DIC-1978**
BOGOTA D.C
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO

1.64	**O+**	**F**
ESTATURA	G.S. RH	SEXO

20-MAR-1997 TOCANCIPA
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION

REGISTRADOR NACIONAL
CARLOS ARIEL SÁNCHEZ TORRES

A-1529200-00212781-F-0021022629-20100204 0020625017A 1 30813622

Escaneado con CamScanner



Duplicado

La República de Colombia
y en su nombre el

Colegio Departamental de Bachillerato Comercial

Tocancipá - Cundinamarca

Autorizado por la Secretaría de Educación de Cundinamarca según Resolución N°. 001854 del 2 de Noviembre de 1995, ratificada y prorrogada según Resolución. N° 001617 del 13 de Noviembre de 1998.

Confiere a:

HEIDI ANDREA BARRERA LARA

C.C. NO 21.022.629 DE TOCANCIPA

El Título de

Bachiller Comercial

Por haber cursado y aprobado los estudios correspondientes al nivel de Educación Media Técnica (Artículo 28 Ley 115 de 1994); según los planes y programas vigentes.

COLEGIO DEPARTAMENTAL INTEGRADO BACHILLERATO TOCANCIPA CUND.

Rector: Luis Eduardo Barbosa Díaz

Secretario: Jaider M. Reyes Maldonado

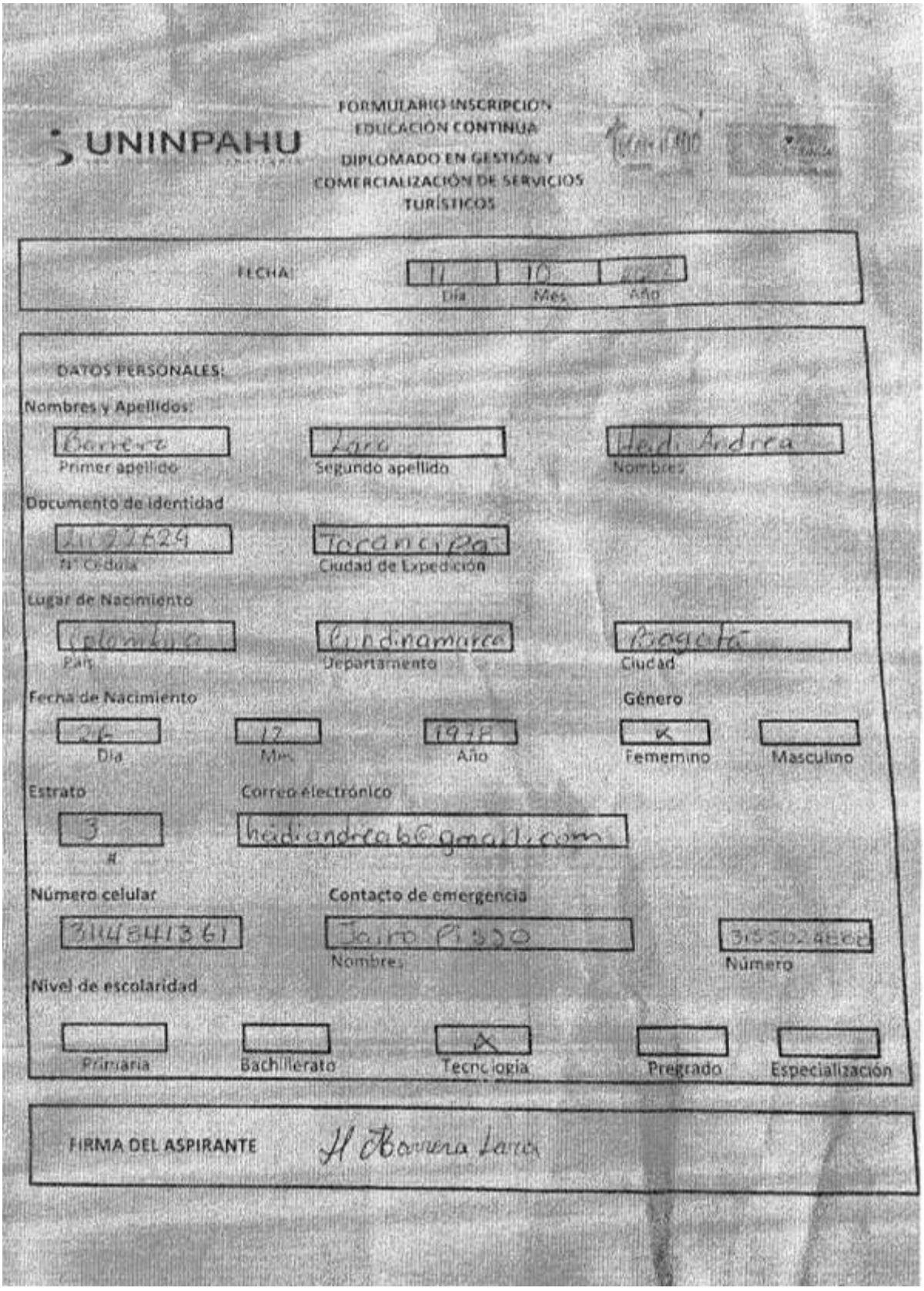
Libro de Registro N°. 01

Acta N°. 22 Folio N°. 083

Dado en Tocancipá, a 21 de Febrero de 2000

No se requiere registro en la Secretaría de Educación, según Decretos N°. 921 del 6 de Mayo de 1994, expedido por el Ministerio de Educación Nacional, y 2150 del 3 de Diciembre de 1995, de la Presidencia de la República.

Escaneado con CamScanner



UNINPAHU

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 11 (Día) 10 (Mes) 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Barrera (Primer apellido) | Lara (Segundo apellido) | Heidi Andrea (Nombres)

Documento de identidad

1.117.529 (N° Cédula) | Teorama (Ciudad de Expedición)

Lugar de Nacimiento

Colombia (País) | Cundinamarca (Departamento) | Bogotá (Ciudad)

Fecha de Nacimiento

26 (Día) | 12 (Mes) | 1998 (Año)

Género: X Femenino | Masculino

Estrato: 3

Correo electrónico: heidiandrea86@gmail.com

Número celular: 3114841361

Contacto de emergencia: Jairo Pinzón (Nombres) | 315302[illegible] (Número)

Nivel de escolaridad

Primaria | Bachillerato | X Tecnología | Pregrado | Especialización

FIRMA DEL ASPIRANTE: H Barrera Lara

Producto 1 -Documentos de inscripción.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013389

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
21022629	HEIDI ANDREA BARRERA LARA	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013389

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
21022629	HEIDI ANDREA BARRERA LARA	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



REGISTRADURIA
CON1
FAVOR NO LAMINAR LA CONTRASEÑA

06 JUL 2022
1.020.394.282
1
PRIMERA VEZ CC
CALLEJON BOJAS
KIOSEL NATALIA
BOGOTA, D.C. (CUNDINAMARCA)
24 MAY 2004
O+

UNINPAHU

FORMULARIO INSCRIPCIÓN EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) | 10 (Mes) | 22 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido: Calderon | Segundo apellido: Rojas | Nombres: Michel Estefani

Documento de identidad

N° Cédula: 1032364752 | Ciudad de Expedición: Tocancipá

Lugar de Nacimiento

País: Colombia | Departamento: Cundinamarca | Ciudad: Tocancipá

Fecha de Nacimiento | **Género**

Día | Mes | Año | Femenino: X | Masculino

Estrato: 3 (#)

Correo electrónico: mc01314@gmail.com

Número celular: 3219147566

Contacto de emergencia

Nombres | Número

Nivel de escolaridad

Primaria | Bachillerato | Tecnología | Pregrado | Especialización

FIRMA DEL ASPIRANTE Michel Calderon

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0

Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013390

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1032364252	MICHEL NATALIA CALDERON ROJAS	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013390(3900)00019480000(96)20221223

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0

Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013390

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1032364252	MICHEL NATALIA CALDERON ROJAS	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013390(3900)00019480000(96)20221223

FORMULARIO INSCRIPCIÓN EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA:			
	Día	Mes	Año

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Camargo	Figueredo	Liliana Stella
Primer apellido	Segundo apellido	Nombres

Documento de identidad

52646151	Bogotá
N° Cédula	Ciudad de Expedición

Lugar de Nacimiento

Colombia	Cundinamarca	Chia
País	Departamento	Ciudad

Fecha de Nacimiento **Género**

3	3	1974	si	
Dia	Mes	Año	Femenino	Masculino

Estrato **Correo electrónico**

3	evolutionnowyes@gmail.com
#	

Número celular **Contacto de emergencia**

3144554525	Andrés Arias	3124145949
	Nombres	Número

Nivel de escolaridad

si	si	si		
Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización

FIRMA DEL ASPIRANTE Liliana Camargo

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013391

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
52646151	LILIANA ESTELLA CAMARGO FIGUEREDO	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013391(3900)00019480000(96)20221223

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA 21013391

IDENTIFICACION | NOMBRES | PERIODO
52646151 | LILIANA ESTELLA CAMARGO FIGUEREDO | 20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN | DETALLE PAGO
ENTIDAD | CONVENIO | CONCEPTO | VALOR
BANCOLOMBIA | 586 | INSCRIPCION | 1,948,000
TOTAL A PAGAR | 1,948,000
PAGO OPORTUNO HASTA | 23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013391(3900)00019480000(96)20221223

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) 10 (Mes) 22 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Castañeda	Rodriguez	Manuel Alexander

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
1071142584	

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia		

Fecha de Nacimiento (Día / Mes / Año) **Género** (Femenino / Masculino)

Estrato #

Correo electrónico: paraquenfeeldorado@gmail.com

Número celular: 3132057699

Contacto de emergencia (Nombres / Número)

Nivel de escolaridad (Primaria / Bachillerato / Tecnología / Pregrado / Especialización)

FIRMA DEL ASPIRANTE Manuel Castañeda.

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013392

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1071142584	MANUEL ALEXANDER CASTAÑEDA RODRIGUEZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013392

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1071142584	MANUEL ALEXANDER CASTAÑEDA RODRIGUEZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) | 10 (Mes) | 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
CORTÉS	MONTAÑEZ	ADOLFO

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
19292240	BOGOTÁ

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
BOGOTÁ COLOMBIA	C/MARCA	BOGOTÁ

Fecha de Nacimiento

Día	Mes	Año
22	09	1959

Género

Femenino	Masculino
	X

Estrato

#
3

Correo electrónico

adolfo.cortes8@gmail.com

Número celular

3167992934

Contacto de emergencia

Nombres	Número
3164802931	LILIANA EDYMAN

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
			X	X

FIRMA DEL ASPIRANTE

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013393

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
19292240	ADOLFO CORTES	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013393(3900)0001948000(96)20221223

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013393

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
19292240	ADOLFO CORTES	20222

PROGRAMA

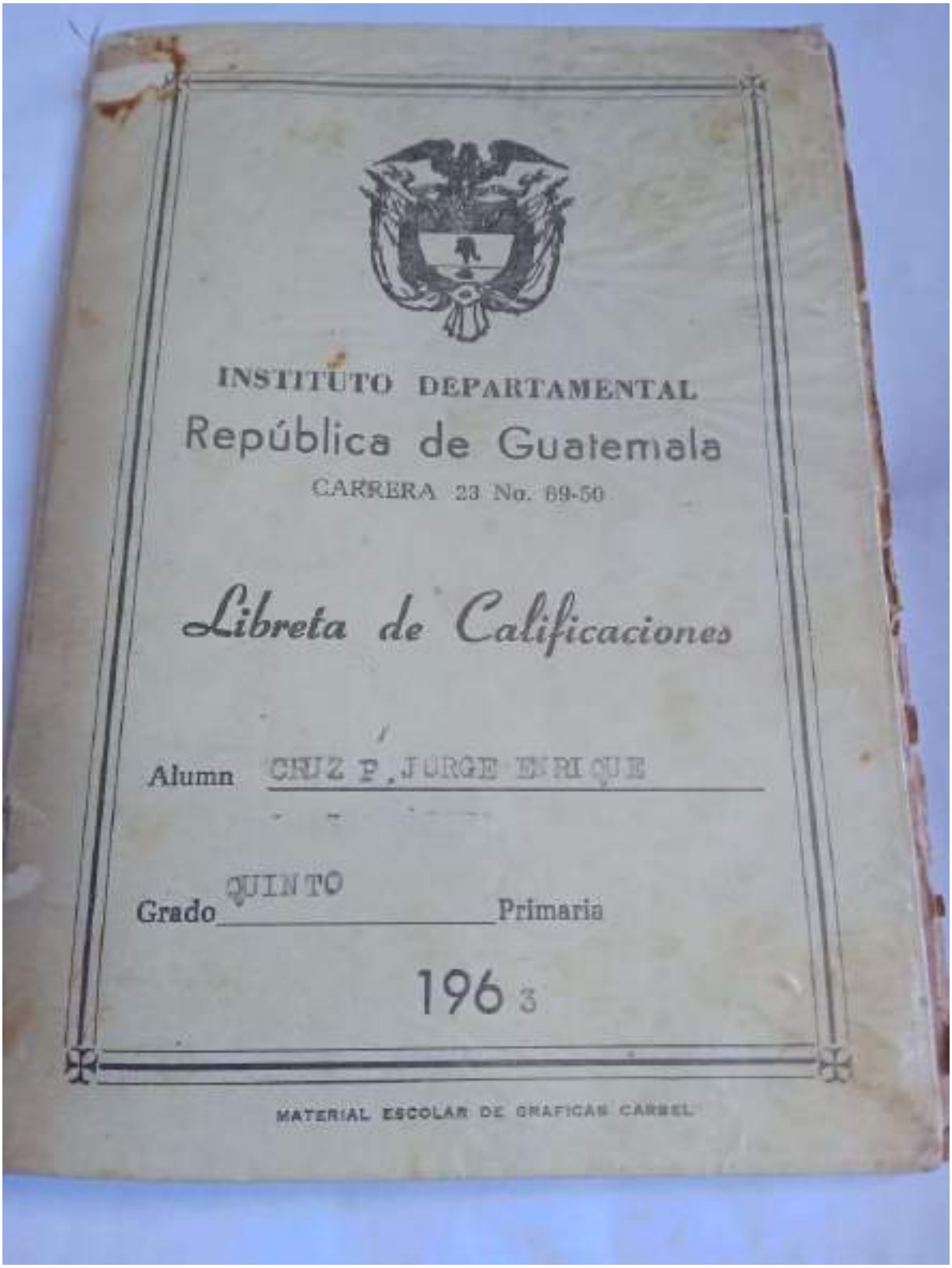
CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013393(3900)0001948000(96)20221223


REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
19.067.320
CRUZ PARRA
JORGE ENRIQUE
FECHA DE NACIMIENTO 18-JUN-1948
BOGOTA D.C.
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.64
ESTATURA
A+
G.S. RH
M
SEXO
26-MAY-1970 BOGOTA D.C.
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION
REGISTRADOR NACIONAL
INDICE DERECHO


INSTITUTO DEPARTAMENTAL
República de Guatemala
CARRERA 23 No. 69-50
Libreta de Calificaciones
Alumn CRUZ P, JORGE ENRIQUE
Grado QUINTO Primaria
196 3
MATERIAL ESCOLAR DE GRAFICAS CARBEL

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

Certifica a:

JORGE ENRIQUE CRUZ
C.C. 19.097.320 de Bogotá

Curso y aprobó el:

DIPLOMADO EN TURISMO, COMPETITIVIDAD Y MARKETING DIGITAL

Con una duración de 80 horas realizado entre el 29 de noviembre al 26 de diciembre de 2021
en el marco del Contrato 470 MT 2021 de la Alcaldía de Tocancipá

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

MARÍA ALEJANDRA MERCHÁN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

Bogotá D.C., mayo 04 2022

Producto 1 -Documentos de inscripción.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 12 (Día) 10 (Mes) 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Cruz (Primer apellido) | Ramírez (Segundo apellido) | Jorge Enrique (Nombres)

Documento de identidad

1.90.73.20 (N° Cédula) | Bogotá (Ciudad de Expedición)

Lugar de Nacimiento

Colombia (País) | Cundinamarca (Departamento) | Bogotá (Ciudad)

Fecha de Nacimiento | **Género**

18 (Día) | 6 (Mes) | 1948 (Año) | Femenino: | Masculino: X

Estrato | **Correo electrónico**

3 (#) | jorge.cruz.1806@gmail.com

Número celular | **Contacto de emergencia**

3125915501 | Adolfo Lopez (Nombres) | 3183496[illegible] (Número)

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
	X			

FIRMA DEL ASPIRANTE

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013394

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
19067320	JORGE ENRIQUE CRUZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013394(3900)0001948000(96)20221223

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013394

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
19067320	JORGE ENRIQUE CRUZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013394(3900)0001948000(96)20221223


REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
NUMERO 3.210.997
DONCEL CUITIVA
APELLIDOS
OSCAR JAVIER
NOMBRES
FIRMA
FECHA DE NACIMIENTO 27-NOV-1978
TOCANCIPA
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.65 ESTATURA
O+ G.S. RH
M SEXO
25-FEB-1997 TOCANCIPA
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION
REGISTRADORA NACIONAL
ALMABEATRIZ RENGIFO LOPEZ
INDICE DERECHO
A-1529200-39112711-M-0003210997-20030827
02844 03239A 01 109924032

REPUBLICA DE COLOMBIA
LA FUNDACION UNIVERSITARIA LOS LIBERTADORES

Con Personería Jurídica No. 7542 del 18 de mayo / 1982 de Ministerio de Educación Nacional

TENIENDO EN CUENTA QUE:

Oscar Javier Doncel Cuitiva

Identificado (a) con la Cédula de Ciudadanía No. 3.210.997 de Tocancipá

CURSÓ Y APROBÓ TODOS LOS ESTUDIOS PROGRAMADOS POR ESTE CLAUSTRO UNIVERSITARIO Y CUMPLIENDO LAS EXIGENCIAS LEGALES Y REGLAMENTARIAS. LE CONFIERE EL TÍTULO DE:

Ingeniero Industrial

EN CONSTANCIA DE LO ANTERIOR, SE FIRMA Y SELLA ESTE DIPLOMA EN BOGOTÁ, D.C. A LOS 11 DIAS DEL MES DE MARZO DE 2011

RECTORIA

RECTOR **SECRETARIO GENERAL**

Libro No. 15 Folio 66 Registro 00022581 Acta 01 0949 Fecha 11 de marzo de 2011

UNINPAHU

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) | 10 (Mes) | 22 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
DONCEL	CUITIVA	OSCAR JAVIER

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
3210997	TOCANCIPA

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
COLOMBIA	CUNDINAMARCA	TOCANCIPA

Fecha de Nacimiento

Día	Mes	Año
27	NOV.	1978

Género

Femenino	Masculino
	X

Estrato

#
3

Correo electrónico

ODONCEL@GMAIL.COM

Número celular

3115327593

Contacto de emergencia

Nombres	Número
DIANA RIOS	3182203478

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
			X	

FIRMA DEL ASPIRANTE

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013395

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
3210997	OSCAR JAVIER DONCEL CUITIVA	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013395

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
3210997	OSCAR JAVIER DONCEL CUITIVA	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) | 10 (Mes) | 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Escobar	Sulbarán	Agaruhav Hanuel

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
3917786	Barranquilla

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia	Atlántico	Sabana Larga

Fecha de Nacimiento

Día	Mes	Año
14	03	1950

Género

Femenino	Masculino
	X

Estrato

#
1

Correo electrónico

agaruhav@gmail.com

Número celular

3112410964

Contacto de emergencia

Nombres	Número
Rosalba García	3118634869

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
	X			

FIRMA DEL ASPIRANTE

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013396

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
3717786	AGARAHAV MANUE ESCOBAR SULBARAN	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013396(3900)0001948000(96)20221223

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013396

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
3717786	AGARAHAV MANUE ESCOBAR SULBARAN	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

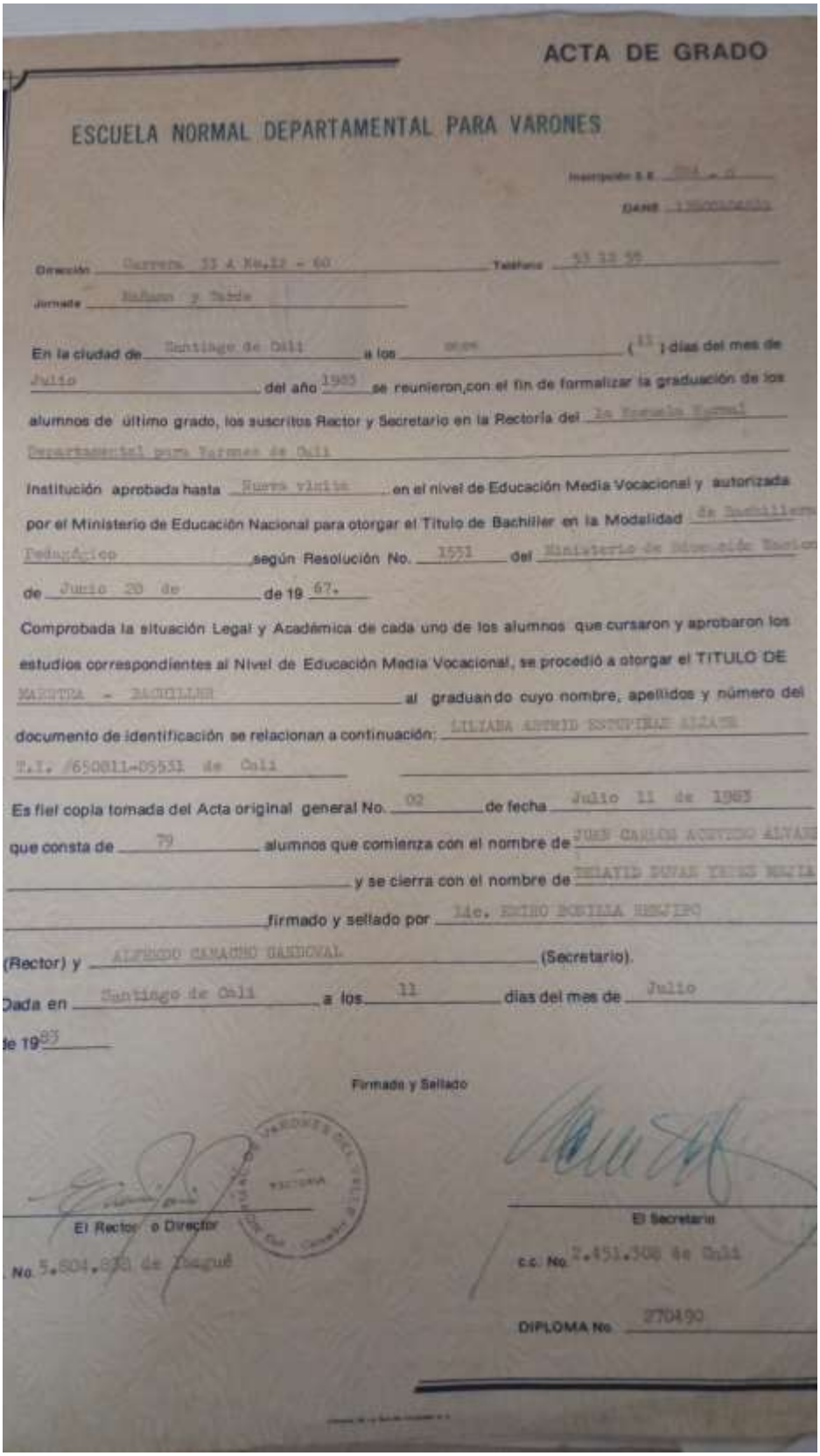
REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013396(3900)0001948000(96)20221223


REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
31.946.614
NUMERO
ESTUPIÑAN ALZATE
APELLIDOS
LILIANA ASTRID
NOMBRES
FIRMA


FECHA DE NACIMIENTO
11-AGO-1965
POPAYAN
(CAUCA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.60
ESTATURA
O+
G.S. RH
F
SEXO
28-SEP-1984 CALI
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION
REGISTRADOR NACIONAL
INDICE DERECHO
A-3100100-66132333-F-0031946814-20050613
00114 05164N 03 166337091



ACTA DE GRADO

ESCUELA NORMAL DEPARTAMENTAL PARA VARONES

Inscripción S.E. 204 - 0

DANE 176001004001

Dirección Carrera 33 A No.12 - 60 Teléfono 55 33 55

Jornada Mañana y Tarde

En la ciudad de Santiago de Cali a los once (11) días del mes de Julio del año 1983 se reunieron, con el fin de formalizar la graduación de los alumnos de último grado, los suscritos Rector y Secretario en la Rectoría del La Escuela Normal Departamental para Varones de Cali

Institución aprobada hasta Nueve vinte en el nivel de Educación Media Vocacional y autorizada por el Ministerio de Educación Nacional para otorgar el Título de Bachiller en la Modalidad de Bachillerato Pedagógico según Resolución No. 1551 del Ministerio de Educación Nacional de Junio 20 de de 19 67.

Comprobada la situación Legal y Académica de cada uno de los alumnos que cursaron y aprobaron los estudios correspondientes al Nivel de Educación Media Vocacional, se procedió a otorgar el TITULO DE MAESTRA - BACHILLER al graduando cuyo nombre, apellidos y número del documento de identificación se relacionan a continuación: LILIANA ASTRID ESTUPIÑAN AYALA T.I. 650811-05551 de Cali

Es fiel copia tomada del Acta original general No. 02 de fecha Julio 11 de 1983 que consta de 79 alumnos que comienza con el nombre de JUAN CARLOS ACEVEDO ALVAR y se cierra con el nombre de [illegible] firmado y sellado por Lic. [illegible] (Rector) y [illegible] (Secretario).

Dada en Santiago de Cali a los 11 días del mes de Julio de 1983

Firmado y Sellado

El Rector o Director

No. 5.804.[illegible] de Ibagué

El Secretario

C.C. No. 2.451.[illegible] de Cali

DIPLOMA No. 270490

Producto 1 -Documentos de inscripción.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS



Universidad del Valle

RECTORÍA

ACTA DE GRADO No. 786

En la Ciudad de Santiago de Cali, Departamento del Valle del Cauca, de conformidad con lo dispuesto en la Resolución No 798 emanada de la Rectoría de la Universidad del Valle el dia 27 de Febrero de 2004, la Universidad del Valle, en nombre de la República de Colombia y por autorización del Ministerio de Educación Nacional, confiere el título de:

LICENCIADA EN LITERATURA

RG 12034800370760011400 SNIES

a:

LILIANA ASTRID ESTUPIÑÁN ALZATE

Identificada con C.C. 31946614 Cali (Valle)

El diploma correspondiente le será entregado en la fecha prevista en la Resolución No. 798 y anotado en el Libro 1 Folio 816 Registro 19 de la Universidad del Valle.

Se firma en Santiago de Cali, el 27 de Febrero de 2004

(Fdo) Iván Enrique Ramos Calderón Rector

(Fdo) Oscar López Pulecio Secretario General

Adm. Gloria Stella Pérez Cuéllar
Jefa División de Admisiones y Registro Académico

ESTE DOCUMENTO NO REQUIERE AUTENTICACIÓN EN VIRTUD DEL DECRETO No 1024 DE 198

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) | 10 (Mes) | 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Estupiñán	Alzate	Liliana Astrid

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
31.946.614	Cali

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia	Cauca	Popayán

Fecha de Nacimiento | **Género**

Día	Mes	Año	Femenino	Masculino
11	08	1965	X	

Estrato | **Correo electrónico**

#	
3	liliana.lenguaje.martevero di@gmail.com

Número celular | **Contacto de emergencia**

Número celular	Nombres	Número
3164803931	Juan José Cortés 316 2992924 Adolfo Cortés	3116356636 3162992924

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
			X	

FIRMA DEL ASPIRANTE Liliana A. Estupiñán A.

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013397

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
31946614	LILIANA ASTRID ESTUPIÑAN ALZATE	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013397(3900)0001948000(96)20221223

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013397

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
31946614	LILIANA ASTRID ESTUPIÑAN ALZATE	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013397(3900)0001948000(96)20221223


REPÚBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACIÓN PERSONAL
CÉDULA DE CIUDADANÍA
NUMERO 1.003.907.819
ESTUPIÑAN SUAREZ
APELLIDOS
DIANA YULIETH
NOMBRES
FIRMA
FECHA DE NACIMIENTO 29-SEP-2003
TOCANCIPA
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.54
ESTATURA
O+
G.S. RH
F
SEXO
15-OCT-2021 TOCANCIPA
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICIÓN
REGISTRADOR NACIONAL
ÍNDICE DERECHO
P-1529200-01261556-F-1003907819-20211022



La República de Colombia
y en su nombre el

COLEGIO SAN PAULO

TOCANCIPA SAS

Aprobada por la Secretaría de Educación y cultura del Departamento de Cundinamarca, según resolución Departamental No. 09338 DE DICIEMBRE 17 DE 2.012.

Confiere a

ESTUPIÑAN SUAREZ DIANA YULIETH

T.I 1.003.907.819 Tocancipá

El Título de

Bachiller Académico

Por razón de haber cursado y aprobado los estudios correspondientes al Nivel de Educación Media Académica, según los planes y programas vigentes.

COLEGIO SAN PAULO
TOCANCIPA

Rectora
Eva Cristina Sarmiento Sarmiento
CC 21.021.665 Tocancipá - cundinamarca

Secretaria
Caterine Ines De Castro Garza
CC 52.286.970 Bogotá d.c

Registrado para ejercer legales en este plantel de conformidad con el Decreto Nacional No. 0923 de mayo 6 de 1994

Inscrito en el Acta General No 008 folio Nº 008

Dado en Tocancipá – Cundinamarca a los treinta (30) días del mes de Noviembre del año 2021

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0

Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013398

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1003907819	DIANA YULIETH ESTUPIÑAN SUAREZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0

Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013398

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1003907819	DIANA YULIETH ESTUPIÑAN SUAREZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

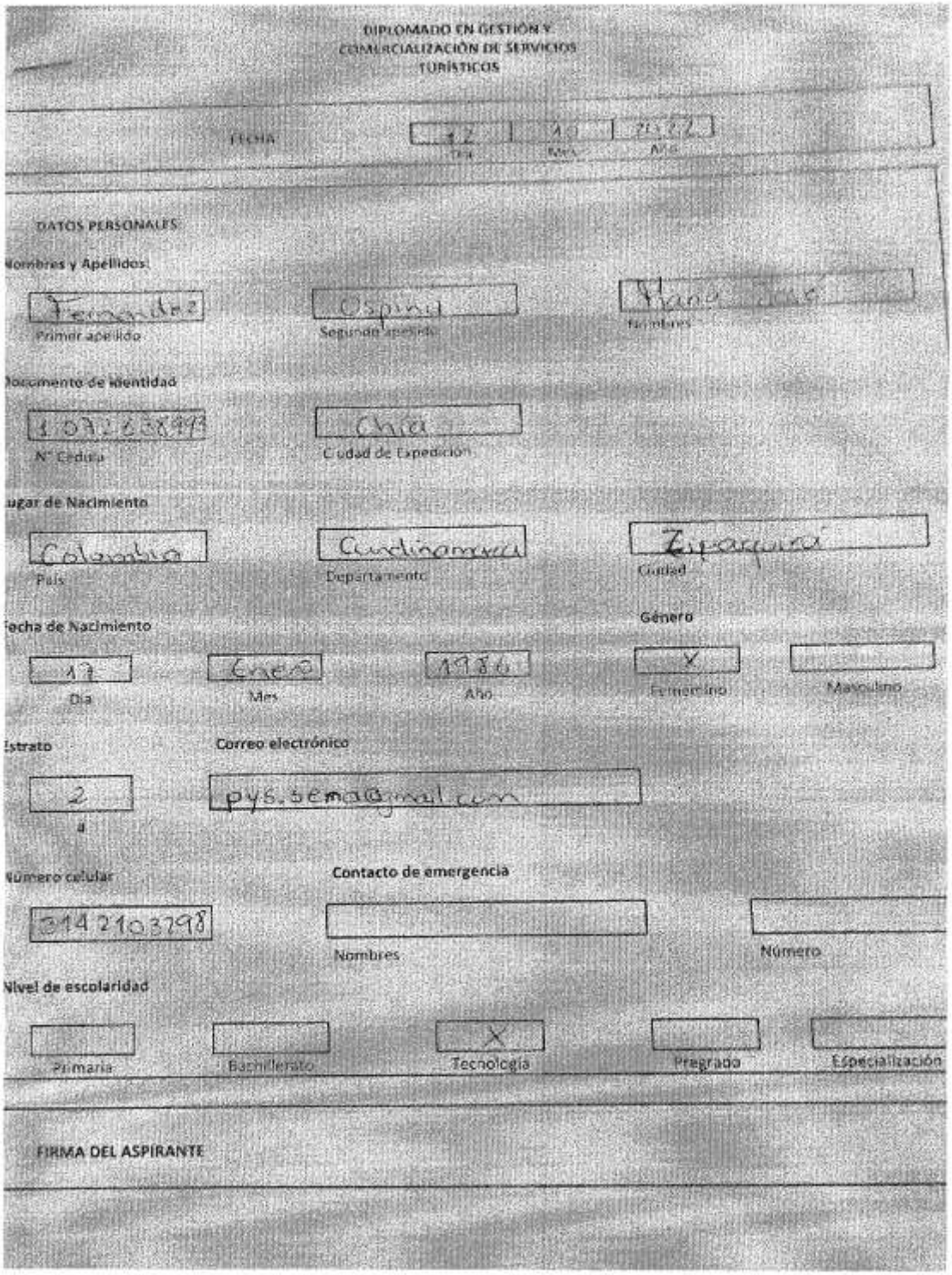
REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.




REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
NUMERO
1.072.638.993
FERNANDEZ OSPINA
APELLIDOS
MARIA JOSE
NOMBRES


FECHA DE NACIMIENTO 17-ENE-1986
ZIPAQUIRA
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.53
ESTATURA
A+
G.S. RH
F
SEXO
26-ENE-2004 CHIA
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION
INDICE DERECHO
REGISTRADURIA NACIONAL



DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 12 (Día) / 10 (Mes) / 2022 (Año)

DATOS PERSONALES

Nombres y Apellidos:

Fernández (Primer apellido) | Ospina (Segundo apellido) | Yuranis (Nombres)

Documento de identidad

1 07[illegible]8947 (N° Cédula) | Chía (Ciudad de Expedición)

Lugar de Nacimiento

Colombia (País) | Cundinamarca (Departamento) | Zipaquirá (Ciudad)

Fecha de Nacimiento

17 (Día) | Enero (Mes) | 1986 (Año)

Género: X Femenino | Masculino

Estrato: 2

Correo electrónico: pys.sena@gmail.com

Número celular: 3142103798

Contacto de emergencia: Nombres | Número

Nivel de escolaridad

Primaria | Bachillerato | X Tecnología | Pregrado | Especialización

FIRMA DEL ASPIRANTE

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0

Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013399

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1072638993	MARIA JOSE FERNANDEZ OSPINA	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0

Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013399

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1072638993	MARIA JOSE FERNANDEZ OSPINA	20222

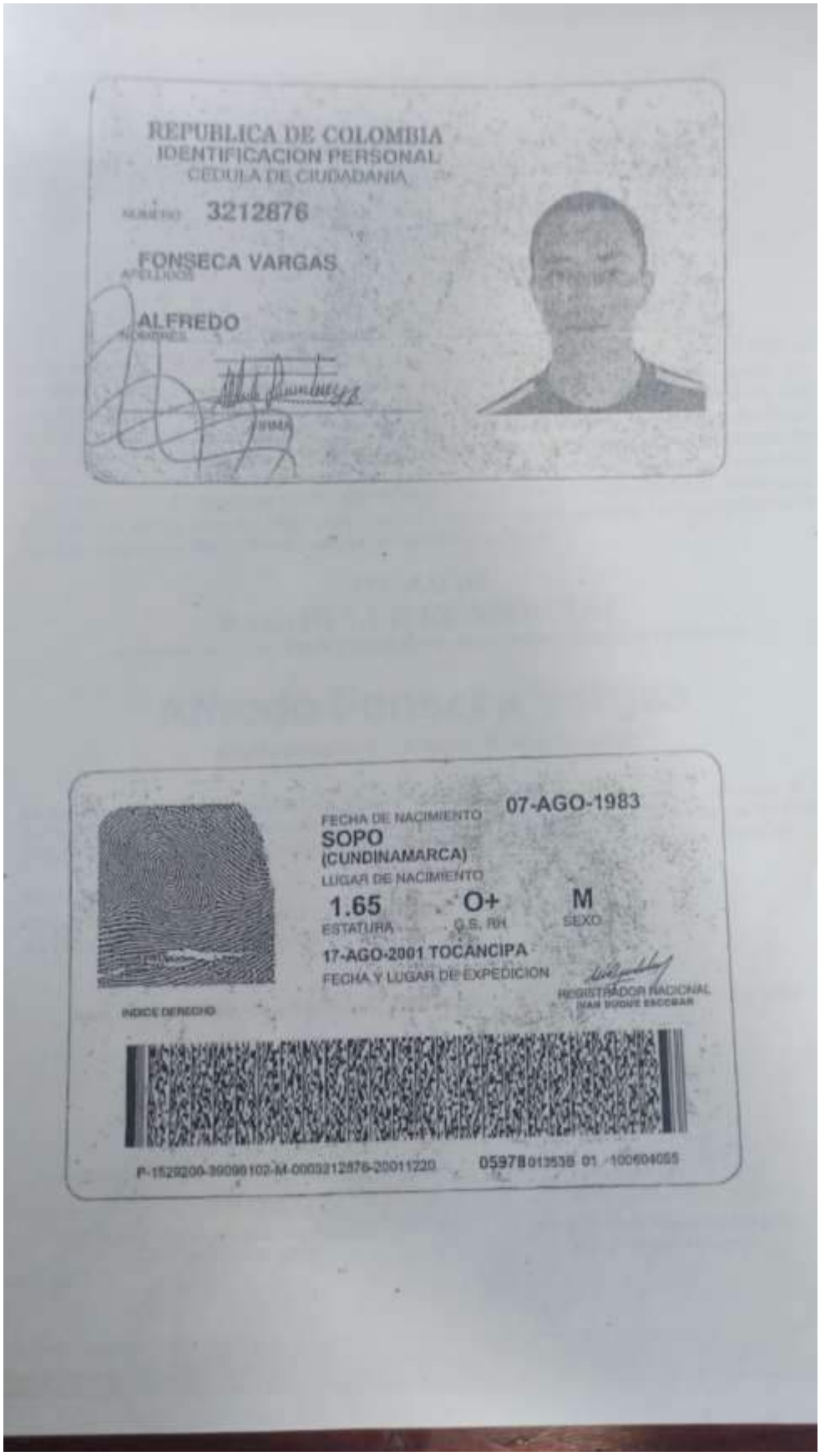
PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.





Producto 1 -Documentos de inscripción.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

17

ACTA INDIVIDUAL DE GRADO

COLEGIO DEPARTAMENTAL DE BACHILLERATO COMERCIAL

Carrera 7 N° 10 – 23 Teléfono: (091) 857 41 62
TOCANCIPA - CUNDINAMRACA

Jornada Mañana

Folio 30 Libro 01
INSCRIPCION S.E.

125817000115
INSCRIPCION DANE

En la ciudad de Tocancipá - Cundinamarca, a los 07 días del mes de Diciembre del año 2001 se reunieron, con el fin de formalizar la graduación de los alumnos (as), de último grado, los suscritos Rectora y Secretario en la Rectoría del COLEGIO DEPARTAMENTAL DE BACHILLERATO COMERCIAL TOCANCIPA. Jornada Mañana. Institución aprobada hasta Nueva Visita en el nivel de Educación Media Vocacional. Aprobado por la Secretaría de Educación de Cundinamarca para otorgar el Título de Bachiller en la Modalidad Comercial, según Resolución N° 00879 del 13 de Julio de 2000. Comprobada la situación Legal Académica de cada uno de los alumnos (as), que cursaron y aprobaron los estudios correspondientes al Nivel de Educación Media Vocacional, se procedió a otorgar el

TITULO DE
BACHILLER COMERCIAL

al graduando cuyos nombres, apellidos y número de documento de identidad se relacionan a continuación:

Alfredo Fonseca Vargas

Identificado (a) con T.I. N° 830807-50342 de Tocancipá

Es fiel copia tomada del Acta Original General de Grado N° 34, Folio N° 20 de fecha 07 de Diciembre del año 2001 que consta de 79 alumnos (as); que comienza con el nombre de SANDRA MILENA AGUDELO LOPEZ y se cierra con el nombre de JUAN PABLO VELANDIA URREGO

Firmada por

EVA DEL CARMEN RUBIANO DE JIMENEZ — Rectora y
JAVIER MOISES REYES MALDONADO — Secretario

Dada en Tocancipá - Cundinamarca, a los 07 días del mes de Diciembre del año 2001

FIRMADA Y SELLADA

Rectora

Eva del Carmen Rubiano de Jiménez
C.C. N° 41.777.778 de Bogotá

Secretario

Javier Moisés Reyes Maldonado
C.C. N° 383.896 de Sesquilé

NOTA: SEGÚN DECRETO N° 1024 DEL 15 DE ABRIL DE 1932. NO REQUIERE AUTENTICACIÓN DE FIRMAS.

18

UNIVERSIDAD MANUELA BELTRÁN

PERSONERÍA JURÍDICA RESOLUCIÓN No. 4974 DEL 29 DE DICIEMBRE DE 2004
DEL MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL

ACTA DE GRADO No. 233 LIBRO No. 6 FOLIO No. 127

EL SEÑOR RECTOR DE ACUERDO A LO DISPUESTO EN EL ARTÍCULO
24 DE LA LEY 30 DEL 29 DE DICIEMBRE DE 1992 Y
CONFORME A SUS FACULTADES ESTATUTARIAS, CONSIDERANDO QUE:

Alfredo Fonseca Vargas

C.C. No. *3.212.876 de Tocancipa*

CUMPLIÓ SATISFACTORIAMENTE TODOS LOS REQUISITOS EXIGIDOS
POR LOS ACUERDOS Y REGLAMENTOS DE LA ENTIDAD,
RESUELVE OTORGARLE EL TÍTULO DE:

Abogado

EN NOMBRE Y REPRESENTACIÓN DE LA UNIVERSIDAD MANUELA BELTRÁN, UMB
Y PREVIO EL JURAMENTO DE RIGOR, EL SEÑOR RECTOR PROCEDIÓ
A LA ENTREGA DEL DIPLOMA QUE LE ACREDITA PARA EL EJERCICIO DE SU PROFESIÓN
DE CONFORMIDAD CON LA LEGISLACIÓN VIGENTE

EN TESTIMONIO DE LO ANTERIOR SE FIRMA Y SELLA LA PRESENTE ACTA DE GRADO
EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ, D.C.
ES FIEL COPIA DEL ORIGINAL Y TOMADO A LOS 09 DIAS DEL MES DICIEMBRE DE 2011

RECTOR

DIRECTOR REGISTRO Y CONTROL ACADÉMICO

DIRECTOR DE PROGRAMA

SECRETARIO GENERAL

No. 05438

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO

Personería Jurídica Res. 38 del 16 de Septiembre de 1985, expedida por el Ministerio de Gobierno

FACULTAD DE JURISPRUDENCIA
Programa de **ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO CONTRACTUAL**

Acta Individual de Grado No. 11095 - 40065

En la ciudad de Bogotá D.C., el día veinticuatro (24) de Septiembre de dos mil trece (2013) siendo las 15:00h, se llevó a cabo el acto de graduación por el cual el Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario confirió el título de:

ESPECIALISTA EN DERECHO CONTRACTUAL

a

ALFREDO FONSECA VARGAS

Identificado con Cédula de Ciudadanía. No. 3212876, quién cumplió con los requisitos académicos y reglamentarios y las normas legales y recibió el diploma No. 7775, registrado bajo el No. 40065 del libro No. 32 folio 239.

Esta acta se encuentra contenida en el Acta General de Grado No. 11095 firmada por:

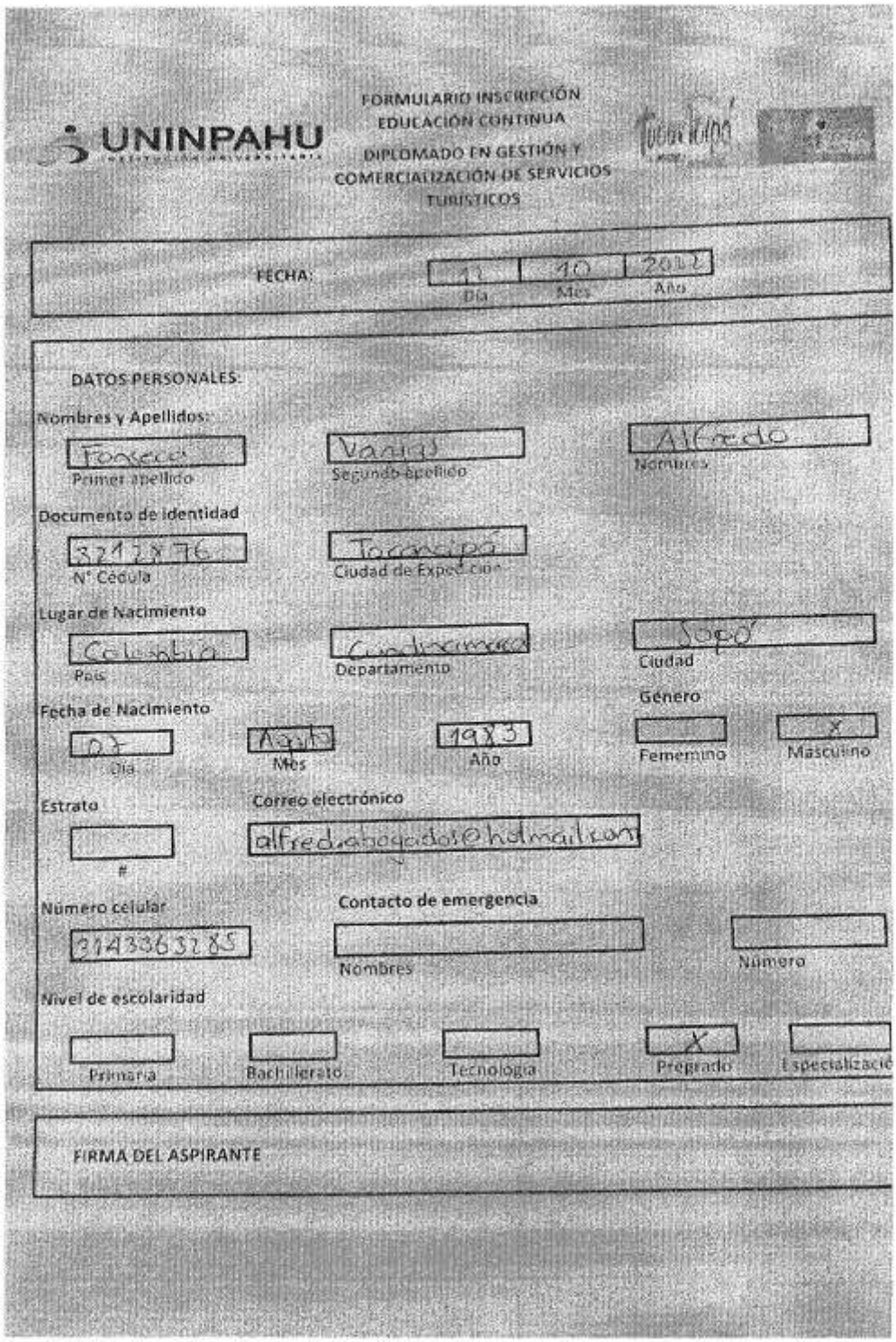
ALEJANDRO VENEGAS FRANCO	VICERRECTOR
ANTONIO ALJURE SALAME	DECANO
OTTO TABOADA GUTIÉRREZ	SECRETARIO ACADÉMICO POSGRADOS

Para constancia se firma en Bogotá D.C. República de Colombia, a los veinticuatro (24) días del mes de Septiembre de dos mil trece (2013).

OTTO TABOADA GUTIERREZ
Secretario Académico

CATALINA LLERAS FIGUEROA
Secretaria General

ACTA DE GRADO



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURISTICOS

FECHA: 11 (Día) 10 (Mes) 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:
Fonseca (Primer apellido) Vanegas (Segundo apellido) Alfredo (Nombres)

Documento de Identidad
3212876 (N° Cédula) Tarqui (Ciudad de Expedición)

Lugar de Nacimiento
Colombia (País) Cundinamarca (Departamento) Sopó (Ciudad)

Fecha de Nacimiento
07 (Día) Agosto (Mes) 1983 (Año)
Genero: (Femenino) X (Masculino)

Estrato: (#)
Correo electrónico: alfred.abogado@hotmail.com

Número celular: 3143363285
Contacto de emergencia: (Nombres) (Número)

Nivel de escolaridad
(Primaria) (Bachillerato) (Tecnología) X (Pregrado) (Especialización)

FIRMA DEL ASPIRANTE

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013400

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
3212876	ALFREDO FONSECA	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013400(3900)0001948000(96)20221223

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013400

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
3212876	ALFREDO FONSECA	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013400(3900)0001948000(96)20221223


REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
NUMERO 7.827.557
GARAVITO GOMEZ
APELLIDOS
ALFREDO
NOMBRES
FIRMA


FECHA DE NACIMIENTO 29-JUN-1977
CASTILLA LA NUEVA
(META)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.80
ESTATURA
A+
G.S. RH
M
SEXO
02-NOV-1995 CASTILLA LA NUEVA
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION
REGISTRADOR NACIONAL
CARLOS ARIEL SÁNCHEZ TORRES
INDICE DERECHO
A-5203500-00707730-M-0007827557-20150523
0044268249A 1
7233412877



LA REPUBLICA DE COLOMBIA
Y EN SU NOMBRE EL (LA)

Colegio
Nacionalizado de Bachillerato
CASTILLA LA NUEVA - META
Autorizado por el Gobierno Departamental del Meta según
Resolución No. 1362 del 18 de Noviembre de 1992 y 1161 del 26 de Agosto de 1994

CONFIERE A

Alfredo Garavito Gómez

IDENTIFICADO CON T. I. Nº 770623-14346 DE Castilla La Nueva.

EL TITULO DE

Bachiller Agrícola

POR HABER CURSADO Y APROBADO LOS ESTUDIOS CORRESPONDIENTES AL NIVEL DE EDUCACION MEDIA VOCACIONAL, SEGUN LOS PLANES Y PROGRAMAS VIGENTES.

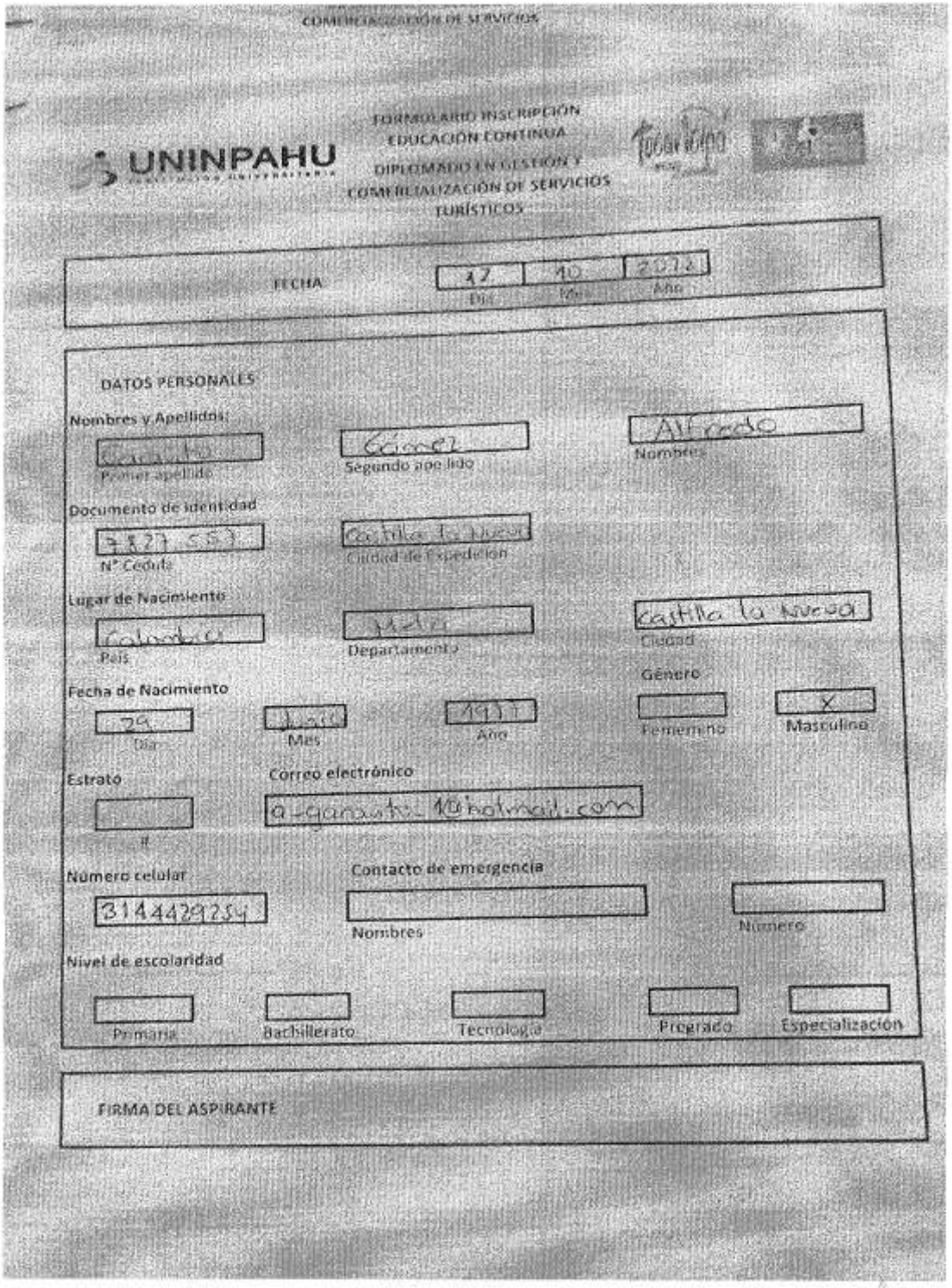
RECTOR

SECRETARIO

DADO EN CASTILLA LA NUEVA. A 2º DE DICIEMBRE DE 199 4

ANOTADO AL FOLIO 003.94 LIBRO DE REGISTRO No. I
(Secretaría de la Institución)

Escaneado con CamScanner



COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS

UNINPAHU

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS
TURÍSTICOS

FECHA: 17 (Día) 10 (Mes) 2024 (Año)

DATOS PERSONALES

Nombres y Apellidos:

Primer apellido: Garcia
Segundo apellido: Gómez
Nombres: Alfredo

Documento de identidad

N° Cedula: 7327 653
Ciudad de Expedicion: Castilla la nueva

Lugar de Nacimiento

País: Colombia
Departamento: Meta
Ciudad: castilla la nueva

Fecha de Nacimiento

Día: 29
Mes: Junio
Año: 1997

Género

Femenino:
Masculino: X

Estrato: #

Correo electrónico: a-garcia-10@hotmail.com

Número celular: 3144429254

Contacto de emergencia

Nombres:
Numero:

Nivel de escolaridad

Primaria | Bachillerato | Tecnologia | Pregrado | Especialización

FIRMA DEL ASPIRANTE

Producto 1 -Documentos de inscripción.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013402

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
7827557	ALFREDO GARAVITO GOMEZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013402(3900)0001948000(96)20221223

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013402

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
7827557	ALFREDO GARAVITO GOMEZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013402(3900)0001948000(96)20221223


REPÚBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACIÓN PERSONAL
CÉDULA DE CIUDADANÍA
NÚMERO 1.077.092.464
GOMEZ ANGEL
APELLIDOS
ANA MARIA
NOMBRES
FIRMA


FECHA DE NACIMIENTO 14-ABR-1999
TOCANCIPA
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.67
ESTATURA
O+
G.S. RH
F
SEXO
13-JUL-2017 TOCANCIPA
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICIÓN
REGISTRADOR NACIONAL
JUAN CARLOS GALINDO VACHA
INDICE DERECHO
P-1529200-01014367-F-1077092464-20180612
0061537644A 1
9904595003

COLEGIO DEPARTAMENTAL DE BACHILLERATO COMERCIAL

CALLE 13 Nº 10 - 20
TOCANCIPÁ - CUNDINAMARCA
JORNADA MAÑANA

Folio 30 Libro 01
INSCRIPCION S.E.

Acta Individual de Grado

125817000115
INSCRIPCIÓN DANE

En la Ciudad de Tocancipá- Cundinamarca, a los Seis (06) días del mes de Diciembre del año 2017, se reunieron con el fin de formalizar la graduación de los alumnos (as), de último grado, los suscritos Rectora y Secretario, en la Rectoría de la **INSTITUCIÓN EDUCATIVA DEPARTAMENTAL DE BACHILLERATO TÉCNICO COMERCIAL DE TOCANCIPA**. Institución aprobada hasta nueva visita en el Nivel de Educación Media Vocacional. Aprobada por la Secretaria de Educación de Cundinamarca para otorgar el Título de Bachiller Técnico con especialidad Comercial, según Resolución Nº 009159 de noviembre 14 de 1974, la ratifica e Integra como Institución Educativa la Resolución Nº 003347 de septiembre 30 de 2002, le da reconocimiento de carácter oficial, la Resolución Nº 004554 de diciembre 29 de 2004 y la Resolución No. 0007361 del 05 de Octubre de 2016.

Comprobada la situación legal Académica de cada uno de los alumnos (as) que cursaron y aprobaron los estudios correspondientes al nivel de Educación Media Vocacional, se procedió a otorgar él:

TITULO DE
BACHILLER TÉCNICO COMERCIAL

Al graduando cuyos nombres, apellidos y número del documento de Identidad se relacionan a Continuación:

Gómez Ángel Ana María
C.C No. 1077092464 de Tocancipa

Es fiel copia tomada del Acta Original General Nº 068 folio Nº 129 , de fecha 06 de Diciembre del año 2017 que consta de Ciento Veintisiete (127) alumnos (as) graduando que comienza con el nombre de **ACOSTA ALDANA MARÍA PAULA** Y se cierra con el nombre de **VELOZA HEREDIA MAICOL STIVEN**.

Firmada por:

LIC. EVA DEL CARMEN RUBIANO DE JIMÉNEZ — Rectora y
JAVIER MOISÉS REYES MALDONADO — Secretario

Dada en Tocancipá – Cundinamarca, a los seis (06) días del mes de Diciembre del año dos mil diecisiete (2017).

FIRMADA Y SELLADA

RECTORA

LIC. EVA DEL CARMEN RUBIANO DE JIMÉNEZ
C.C. Nº 41.777.778 de Bogotá
Rectora

SECRETARIO

JAVIER MOISÉS REYES MALDONADO
C.C. Nº 383.696 de Sesquilé
Secretario

.

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) | 10 (Mes) | 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Gómez	Angel	Ana María

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
1077092464	

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia		

Fecha de Nacimiento | **Género**

Día	Mes	Año	Femenino	Masculino

Estrato | **Correo electrónico**

#	
	anamariagomezangel@gmail.com

Número celular | **Contacto de emergencia**

	Nombres	Número
3017390839		

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización

FIRMA DEL ASPIRANTE Ana María Gomez

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

	REFERENCIA	21013403

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1077092464	ANA MARÍA GÓMEZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

	REFERENCIA	21013403

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1077092464	ANA MARÍA GÓMEZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) | 10 (Mes) | 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Gomez	Diaz	Jhon Fitzgerald

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
1089390484	Calarcá

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia	Quindío	Calarcá

Fecha de Nacimiento

Día	Mes	Año
03	12	1966

Género

Femenino	Masculino
	X

Estrato: 2

Correo electrónico: Jhongomezdiaz66@gmail.com

Número celular: 3122999983

Contacto de emergencia

Nombres	Número
Miriam Cardenas	3143585536

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
	X			

FIRMA DEL ASPIRANTE Jhon F Gómez D.

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013404

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
18390484	JHON FITYERAL GOMEZ DIAZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013404(3900)0001948000(96)20221223

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013404

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
18390484	JHON FITYERAL GOMEZ DIAZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013404(3900)0001948000(96)20221223



Escaneado con CamScanner

La República de Colombia

El Ministerio de Educación Nacional
y en su nombre el

Complejo Educativo Integral de Sopó
C E I S - Colsubsidio

Autorizado por la Secretaría de Educación de Cundinamarca
según Resolución No. 003803 del 5 de julio de 2006

Confiere a :

María Fernanda Gómez Sánchez

- T.I. 921104-56214

el Título de:

Bachiller Académico

Por haber culminado satisfactoriamente los estudios correspondientes al nivel de Educación Media Académica, (Artículo 28 Ley 115 de 1994 y Decreto 3011 de 1997); según los planes y programas vigentes.

CEIS RECTORIA COLSUBSIDIO

Cristina Marín López
Rectora

CEIS SECRETARIA

Gloria Mojollón Gallego
Secretaria Académica

Anotado al Folio No. 39 del Libro para Control Interno de Diplomas No. 04

Dado en Sopo (C/marca), a los 14 días del mes de diciembre de 2009

No requiere Registro de la Secretaría de Educación, según Decretos 921 del 6 de mayo de 1994 y 2150 del 5 de diciembre de 1995; de la Presidencia de la República.

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013405

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1075873971	MARIA FERNANDA GOMEZ SANCHEZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013405

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1075873971	MARIA FERNANDA GOMEZ SANCHEZ	20222

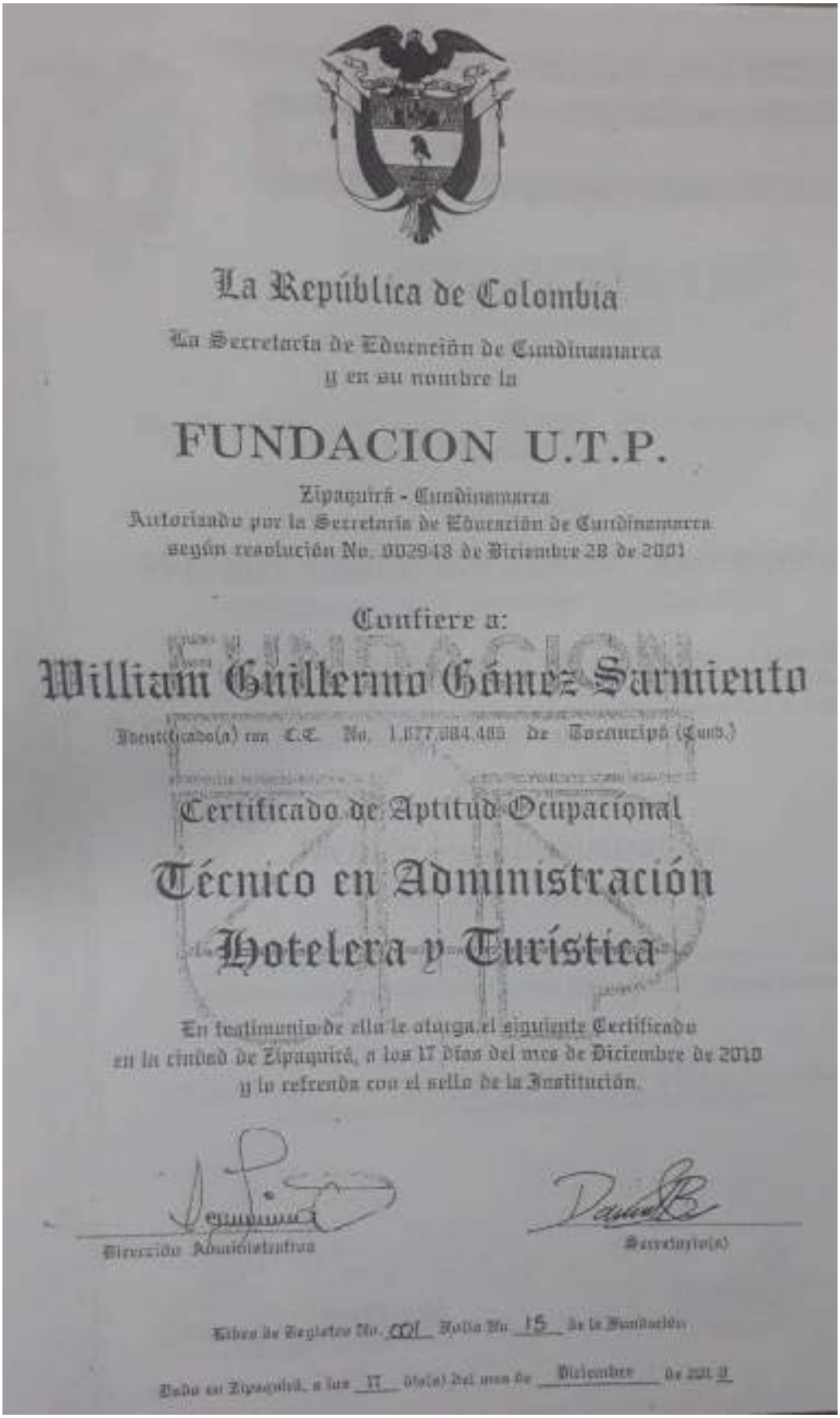
PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.





La República de Colombia

La Secretaría de Educación de Cundinamarca
y en su nombre la

FUNDACION U.T.P.

Zipaquirá - Cundinamarca
Autorizado por la Secretaría de Educación de Cundinamarca
según resolución No. 002948 de Diciembre 28 de 2001

Confiere a:

William Guillermo Gámez Sarmiento

Identificado(a) con C.C. No. 1.077.984.485 de Tocancipá (Cund.)

Certificado de Aptitud Ocupacional

Técnico en Administración
Hotelera y Turística

En testimonio de ello le otorga el siguiente Certificado
en la ciudad de Zipaquirá, a los 17 días del mes de Diciembre de 2010
y lo refrenda con el sello de la Institución.

Dirección Administrativa

Secretario(a)

Libro de Registro No. 001 Folio No. 15 de la Fundación

Dado en Zipaquirá, a los 17 día(s) del mes de Diciembre de 2010

Producto 1 -Documentos de inscripción.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) | Oct (Mes) | 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
GOMEZ	SARMIENTO	WILLIAM GUILLERMO

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
1077084486	Tocancipá

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
COLOMBIA	CUND.	TOCANCIPÁ

Fecha de Nacimiento

Día	Mes	Año
7	Mayo	1990

Género

Femenino	Masculino
	X

Estrato: 3

Correo electrónico: willguillermo7590@gmail.com

Número celular: 3195320220

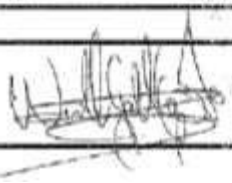
Contacto de emergencia

Nombres	Número
Dima Poveda	3501807378

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
		X		

FIRMA DEL ASPIRANTE



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013406

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1077084486	WILLIAM GUILLERMO GOMEZ SARMIENTO	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013406

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1077084486	WILLIAM GUILLERMO GOMEZ SARMIENTO	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
NUMERO 35.467.548

GUERRERO MUÑOZ
APELLIDOS

ELEONORA
NOMBRES





FECHA DE NACIMIENTO 14-DIC-1960
BOGOTA D.C.
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.62 O+ F
ESTATURA G.S. RH SEXO
09-MAR-1979 USAQUEN
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICIÓN
REGISTRADOR NACIONAL

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) | 10 (Mes) | 2022- (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Guerrero	Muñoz	Eleonora

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
35467548	

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia		

Fecha de Nacimiento | **Género**

Día	Mes	Año	Femenino	Masculino

Estrato | **Correo electrónico**

#	
	equaticom@unal.edu.co

Número celular | **Contacto de emergencia**

	Nombres	Número
3208617802		

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización

FIRMA DEL ASPIRANTE Eleonora Guerrero

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013407

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
35467548	ELEONORA GUERRERO MUÑOZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013407(3900)0001948000(96)20221223

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013407

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
35467548	ELEONORA GUERRERO MUÑOZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013407(3900)0001948000(96)20221223

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) 10 (Mes) 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Londoño	Davila	Steven

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
1623937[illegible]7	Cartago Valle

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia	Valle del Cauca	Cartago

Fecha de Nacimiento

Día	Mes	Año
23	08	1977

Género

Femenino	Masculino
	X

Estrato: 1

Correo electrónico: [illegible]@gmail.com

Número celular: 3003120790

Contacto de emergencia

Nombres	Número
steven.molaman@gmail.com	3006223462

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
	X			

FIRMA DEL ASPIRANTE

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013409

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
16232717	STEVEN LONDOÑO DAVILA	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013409

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
16232717	STEVEN LONDOÑO DAVILA	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.




REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA

NUMERO 19.223.736

LOPEZ SALINAS

APELLIDOS

ADOLFO

NOMBRES

FIRMA


FECHA DE NACIMIENTO 10-ENE-1954

VILLAPINZON
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO

1.64
ESTATURA

A+
G.S. RH

M
SEXO

11-MAR-1975 BOGOTA D.C.
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION

REGISTRADOR NACIONAL
CARLOS ARIEL SÁNCHEZ TORRES

INDICE DERECHO

A-1500150-00125903-M-0019223736-20081108 0005531128A 1 1260023332

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

Santa Fe de Bogotá D.C., 29 JUL 1991

LA SUSCRITA DIRECTORA GENERAL DEL FONDO NACIONAL DE BIENESTAR SOCIAL DEL DEPARTAMENTO ADMINISTRATIV DEL SERVICIO CIVIL,

Que el señor ADOLFO LOPEZ SALINAS con C.C./ 19 223 736 de Bogotá, cursó estudios correspondientes al grado 11 de enseñanza Media Vocacional en el "Externado Oficial Simón Bolívar" del Programa de Promoción Educacional para empleados oficiales y sus familias, creado por el Decreto no. 3.000 de 1980 y obtuvo las siguientes calificaciones:

MATEMATICAS	6.5	seis cinco
QUIMICA	6.6	seis seis
ESPANOL	7.5	siete cinco
FRANCES	6.0	seis cero
FILOSOFIA COMPORTA-MIENTO Y SALUD	6.0	seis cero
FISICA	6.0	seis cero
PROMEDIO:	6.4	seis cuatro

La calificación promedio se expresa dentro de una escala de 1.0 a 10.0, siendo aprobatoria a partir de 6.0 (seis cero)

Se expide la presente a solicitud de la persona interesada.

Cordialmente,

MARIA ELENA RUIZ GUARIN

MRA/alr/4000

"Ningún documento suscrito por funcionario público en ejercicio de sus funciones requiere autenticación." Artículo primero Decreto No. 1024 de Abril de 1982.

Escaneado con CamScanner

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) / 10 (Mes) / 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
LOPEZ	SALINAS	EDDOLFO

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
19273736	BOGOTA

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
COLOMBIA	CUNDINAMARCA	TOCANCIPA

Fecha de Nacimiento

Día	Mes	Año
10	01	1964

Género

Femenino	Masculino
	X

Estrato: 3

Correo electrónico: adolfolopezsalinas@hotmail.com

Número celular: 3183496296 / 3139236269

Contacto de emergencia

Nombres	Número
ALEJANDRA LOPEZ S	3006188844

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
X	X	X		

FIRMA DEL ASPIRANTE

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

UNINPAHU

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

	REFERENCIA	21013410
IDENTIFICACION	**NOMBRES**	**PERIODO**
19223736	ADOLFO LOPEZ SALINAS	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		**DETALLE PAGO**	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

UNINPAHU

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

	REFERENCIA	21013410
IDENTIFICACION	**NOMBRES**	**PERIODO**
19223736	ADOLFO LOPEZ SALINAS	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		**DETALLE PAGO**	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) 10 (Mes) 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Sánchez	Díaz	Cindy Alejandra

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
1070918692	Cota

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia	Cundinamarca	Bogotá D.C.

Fecha de Nacimiento

Día	Mes	Año
16	10	1999

Género

Femenino	Masculino
X	

Estrato

#
3

Correo electrónico

cindyalejandrasanchezdiaz@gmail.com

Número celular

3147191686

Contacto de emergencia

Nombres	Número
Judith Sesisero	3144584107

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
				X

FIRMA DEL ASPIRANTE

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013412

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1070918692	CINDY ALEJANDRA MARTINEZ DUQUE	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013412(3900)0001948000(96)20221223

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013412

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1070918692	CINDY ALEJANDRA MARTINEZ DUQUE	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013412(3900)0001948000(96)20221223

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) | 10 (Mes) | 22 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Mateus	Rodriguez	Yesid Steven

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
1010253007	Bta. D.C

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia	Cundinamarca	Sopó

Fecha de Nacimiento

Día	Mes	Año
31	05	1992

Género

Femenino	Masculino
	X

Estrato 2-3

Correo electrónico Tu.Juelo.pauperte@gmail.com

Número celular 3222107424

Contacto de emergencia

Nombres	Número
Aaron Rodriguez	3112184981

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
		X		

FIRMA DEL ASPIRANTE

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013413

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1014233007	YESSID STIVEN MATEUS RODRIGUEZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013413

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1014233007	YESSID STIVEN MATEUS RODRIGUEZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

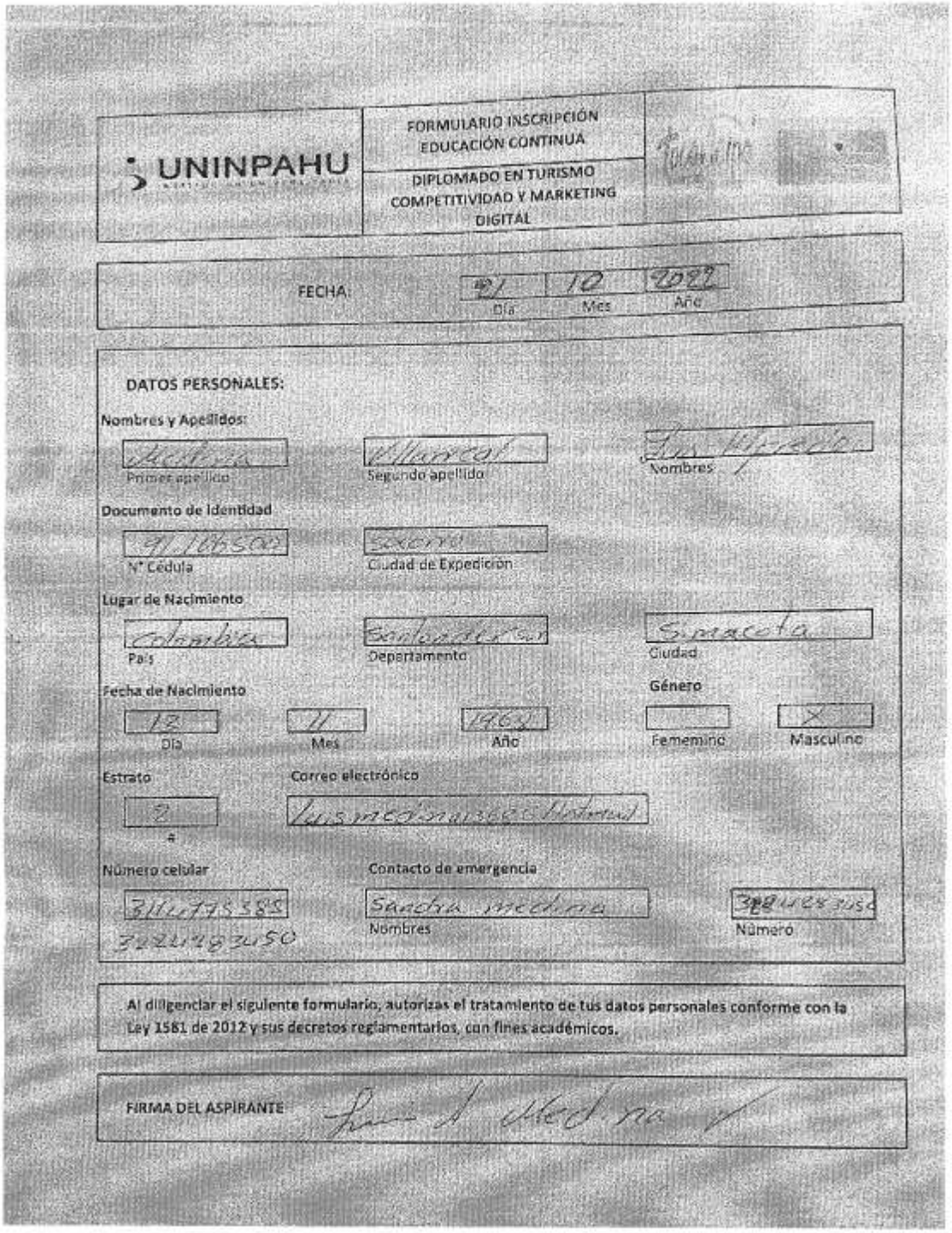
REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.




REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
91.106.500
MEDINA VILLARREAL
LUIS ALFREDO


FECHA DE NACIMIENTO 13-NOV-1968
SIMACOTA
(SANTANDER)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.70
ESTATURA
O+
G.S. RH
M
SEXO
09-AGO-1989 SOCORRO
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION
INDICE DERECHO



UNINPAHU

FORMULARIO INSCRIPCIÓN EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN TURISMO COMPETITIVIDAD Y MARKETING DIGITAL

FECHA: 21 (Día) 10 (Mes) 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido: Medina
Segundo apellido: Villarreal
Nombres: Luis Miguel

Documento de Identidad

N° Cédula: 91.180.582
Ciudad de Expedición: Socorro

Lugar de Nacimiento

País: Colombia
Departamento: Santander
Ciudad: Bucaramanga

Fecha de Nacimiento: 18 (Día) 11 (Mes) 1962 (Año)

Género: Femenino [ ] Masculino [X]

Estrato: 2

Correo electrónico: luismedinavillarreal@hotmail.com

Número celular: 3115775585 / 3221262350

Contacto de emergencia

Nombres: Sandra Medina
Número: 3[illegible]

Al diligenciar el siguiente formulario, autorizas el tratamiento de tus datos personales conforme con la Ley 1581 de 2012 y sus decretos reglamentarios, con fines académicos.

FIRMA DEL ASPIRANTE: Luis Medina

Producto 1 -Documentos de inscripción.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013414

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
91106500	LUIS ALFREDO MEDINA VILLAREAL	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013414

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
91106500	LUIS ALFREDO MEDINA VILLAREAL	20222

PROGRAMA

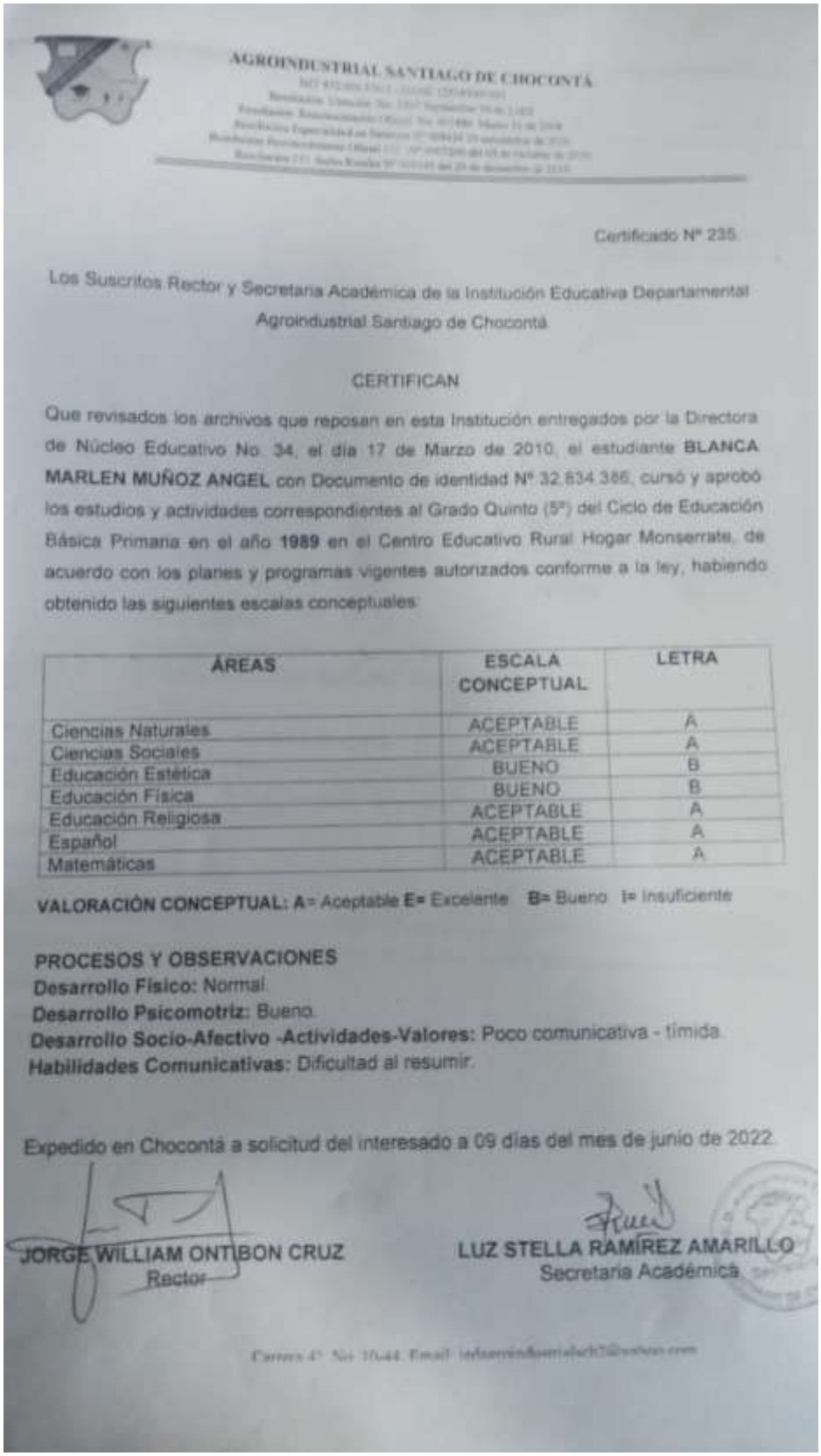
CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.




REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
32834366
MUÑOZ ANGEL
BLANCA MARLEN
11-MAY-1977
SESQUILE
(CUNDINAMARCA)
1.62
A+
F
19-JUN-1997 BARANOA



AGROINDUSTRIAL SANTIAGO DE CHOCONTÁ

Certificado Nº 235

Los Suscritos Rector y Secretaria Académica de la Institución Educativa Departamental Agroindustrial Santiago de Chocontá

CERTIFICAN

Que revisados los archivos que reposan en esta Institución entregados por la Directora de Núcleo Educativo No. 34, el día 17 de Marzo de 2010, el estudiante **BLANCA MARLEN MUÑOZ ANGEL** con Documento de identidad Nº 32.634.386, cursó y aprobó los estudios y actividades correspondientes al Grado Quinto (5º) del Ciclo de Educación Básica Primaria en el año **1989** en el Centro Educativo Rural Hogar Monserrate, de acuerdo con los planes y programas vigentes autorizados conforme a la ley, habiendo obtenido las siguientes escalas conceptuales

ÁREAS	ESCALA CONCEPTUAL	LETRA
Ciencias Naturales	ACEPTABLE	A
Ciencias Sociales	ACEPTABLE	A
Educación Estética	BUENO	B
Educación Física	BUENO	B
Educación Religiosa	ACEPTABLE	A
Español	ACEPTABLE	A
Matemáticas	ACEPTABLE	A

VALORACIÓN CONCEPTUAL: A= Aceptable **E**= Excelente **B**= Bueno **I**= Insuficiente

PROCESOS Y OBSERVACIONES
Desarrollo Físico: Normal
Desarrollo Psicomotriz: Bueno
Desarrollo Socio-Afectivo -Actividades-Valores: Poco comunicativa - tímida
Habilidades Comunicativas: Dificultad al resumir.

Expedido en Chocontá a solicitud del interesado a 09 días del mes de junio de 2022

JORGE WILLIAM ONTIBON CRUZ
Rector

LUZ STELLA RAMÍREZ AMARILLO
Secretaria Académica

Carrera 4ª No. 10-44 Email: [illegible]

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) | 10 (Mes) | 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
[illegible]	[illegible]	[illegible]

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
32833866	[illegible]

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia	[illegible]	Besquile

Fecha de Nacimiento | **Género**

Día	Mes	Año	Femenino	Masculino
11	05	77	+	

Estrato | **Correo electrónico**

#	
2	[illegible]

Número celular | **Contacto de emergencia**

	Nombres	Número
3143154852	[illegible]	3124092218

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
+				

FIRMA DEL ASPIRANTE [illegible]

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013415

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
32834386	BLANCA MUÑOZ ANGEL	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013415(3900)0001948000(96)20221223

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013415

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
32834386	BLANCA MUÑOZ ANGEL	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013415(3900)0001948000(96)20221223



REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
53063012
NUMERO

OTALORA VARGAS
APELLIDOS

JAQUELINE
NOMBRES

FIRMA



FECHA DE NACIMIENTO 23-ABR-1984
BOGOTA D.C.
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO

1.60 ESTATURA
O+ G.S. RH
F SEXO

21-MAY-2002 BOGOTA D.C.
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION

REGISTRADOR NACIONAL
IVAN DUQUE ESCOBAR

INDICE DERECHO

P-1500111-42105211-F-0053063012-20020715 06455021968 01 130517036



República de Colombia

Ministerio de Educación Nacional y con autoridad de la ley, la

Corporación Universitaria Unitec

Teniendo en cuenta que

Jaqueline Otálora Vargas

C.C. No. 53.063.012 de Bogotá D.C.

ha terminado satisfactoriamente los estudios y cumplido las pruebas reglamentarias, le confiere el título de:

Tecnólogo en

Administración de Aerolíneas y Agencias de Viajes

En constancia se firma en Bogotá, D.C. a los 27 días del mes de Marzo del año 2009

Presidente — Rector — Secretario General — Jefe de Programa Académico

Anotado al Folio No. 172 del Libro No. 2 Registro No. 6933
de la Corporación Universitaria Unitec

Bogotá, D.C. a 27 de Marzo de 2009

UNINPAHU

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA UNITEC
SECRETARÍA GENERAL
Personería Jurídica No. 2012-82
Resoluciones Ministerio de Educación Nacional
Nos. 1199 del 05-02-1992, 1852 del 31-07-2002 y 2457 del 30-10-2002

Registro SNIES No. 28482387658110011110O

ACTA INDIVIDUAL DE GRADO No. 6933

En Bogotá D.C., a los veintisiete (27) días del mes de marzo del año dos mil nueve(2009) en ceremonia de graduación presidida por el Rector de la Corporación, doctor CARLOS FERNANDO PARRA FERRO, y con la asistencia del Vicerrector Académico, doctor JOSE IGNACIO DUARTE GARCIA, el Secretario General, doctor GONZALO MURCIA RIOS, y el (la) Jefe del Programa Académico de ADMINISTRACIÓN DE AEROLÍNEAS Y AGENCIAS DE VIAJES, doctor(a) ELIZABETH ARAQUE ELAICA, se llevó a cabo el acto de entrega del Título de **Tecnólogo** a (l) (la) egresado(a) **OTALORA VARGAS JAQUELINE,** con Cédula de Ciudadanía No. **53063012** de **BOGOTÁ D.C.,** quien terminó satisfactoriamente sus estudios de acuerdo con lo previsto en los Reglamentos de la Institución y el Pensum vigente del Programa Académico, cumpliendo asimismo con el requisito de Grado:

CICLO PREPARATORIO PARA GRADO
GERENCIA COMERCIAL PARA EL SECTOR TURISTICO

En desarrollo del orden del día, el Rector a nombre y en representación de la Corporación Universitaria Unitec, le tomó al graduando el juramento de rigor y le hizo entrega del Título de **TECNÓLOGO EN ADMINISTRACIÓN DE AEROLÍNEAS Y AGENCIAS DE VIAJES**, anotado bajo el No. 6933 del Libro de Registro de Títulos No. 2, Folio No. 172 y que corresponde al Acta General de Grados No. 38 de fecha 27 de marzo de 2009.

Para constancia se expide y firma esta Acta en Bogotá D.C., a los veintisiete (27) días del mes de marzo del año dos mil nueve(2009).

GONZALO MURCIA RIOS
Secretario General

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013416

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
53063012	JAQUELINE OTALORA	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013416

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
53063012	JAQUELINE OTALORA	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.




REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
NUMERO 20.947.921
PARDO DUARTE
APELLIDOS
EMILDA MARIA
NOMBRES
FIRMA


FECHA DE NACIMIENTO 12-ENE-1964
SOPO
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.62
ESTATURA
O+
G.S. RH
F
SEXO
13-ENE-1982 SOPO
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION
REGISTRADOR NACIONAL
INDICE DERECHO



La República de Colombia
y en su nombre

El Instituto Colombo Andino

Autorizado por la Secretaría de Educación de Cundinamarca según Resoluciones No. 005095 del 15 de Noviembre de 2005, 006999 del 05 de Diciembre de 2006 y 004105 del 21 de Junio de 2010.

Confiere a

Pardo Duarte Emilda María

con Documento de Identificación 20947921 Sopó Cundinamarca

El Título de

Bachiller Académico

Por haber cursado y aprobado los estudios correspondientes al Nivel de la Educación Media Vocacional (Art. 28 Ley 115 de 1994 y Decreto 3011 de 1997) según los planes y programas vigentes de la Educación Formal para Jóvenes y Adultos.

En testimonio se firma y sella

Claudia Patricia Gaviria Ayala
Rector

María Cristina Arango Benavides
Secretaria

Reg. No. 207 anotado en el Folio 009 Tomo 2 del Libro correspondiente de Diplomas
(Decreto 324 del 8 de Marzo de 1938 y 2150 del 5 de Diciembre de 1995)

Dado en Sopó, Cundinamarca a los 10 días del mes de Diciembre de 2021

Decreto 1075 del 5 de Agosto de 2015, Art. 11 del M.E.N.
Este Diploma no requiere ser Registrado en la Secretaría de Educación de conformidad con el Decreto No. 324 del 8 de Marzo de 1938 y 2150 del 5 de Diciembre de 1995 de la Presidencia de la República

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 11 (Día) 10 (Mes) 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Pardo	Duarte	Emilda ria

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
20947921	Sopó

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia	Cundinamarca	Toca a

Fecha de Nacimiento

Día	Mes	Año
18	10	2022

Género

Femenino	Masculino
femenino	

Estrato

#
2

Correo electrónico

tierrayfuegoceramica@hotmail.com

Número celular

3133005557

Contacto de emergencia

Nombres	Núo
Gilberto Sanchez Gomez	7773202

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	pecialización
	bachiler			

FIRMA DEL ASPIRANTE Emilda María Pardo Duarte

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013417

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
20947921	EMILDA MARIA PARDO DUARTE	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013417

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
20947921	EMILDA MARIA PARDO DUARTE	20222

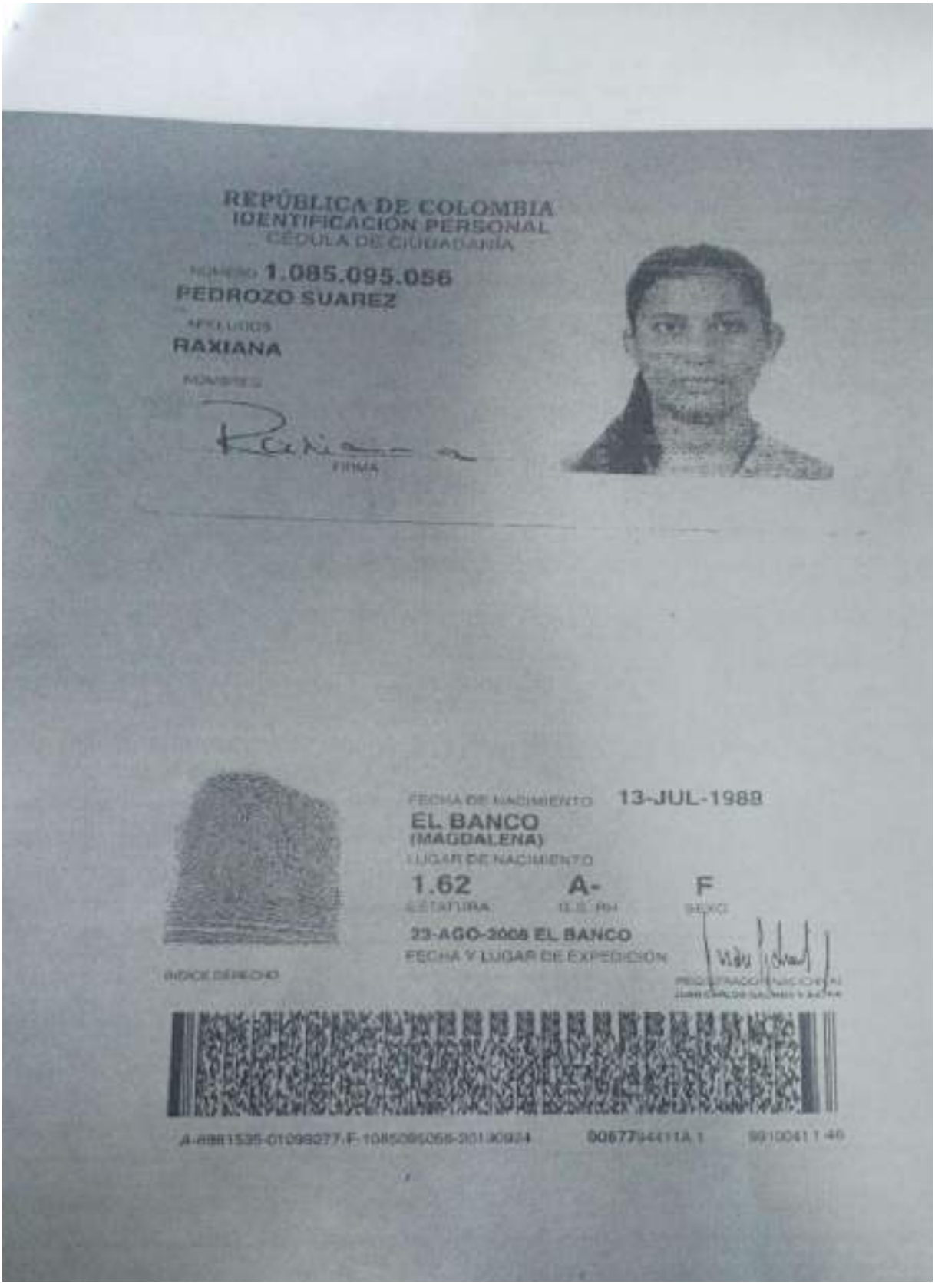
PROGRAMA

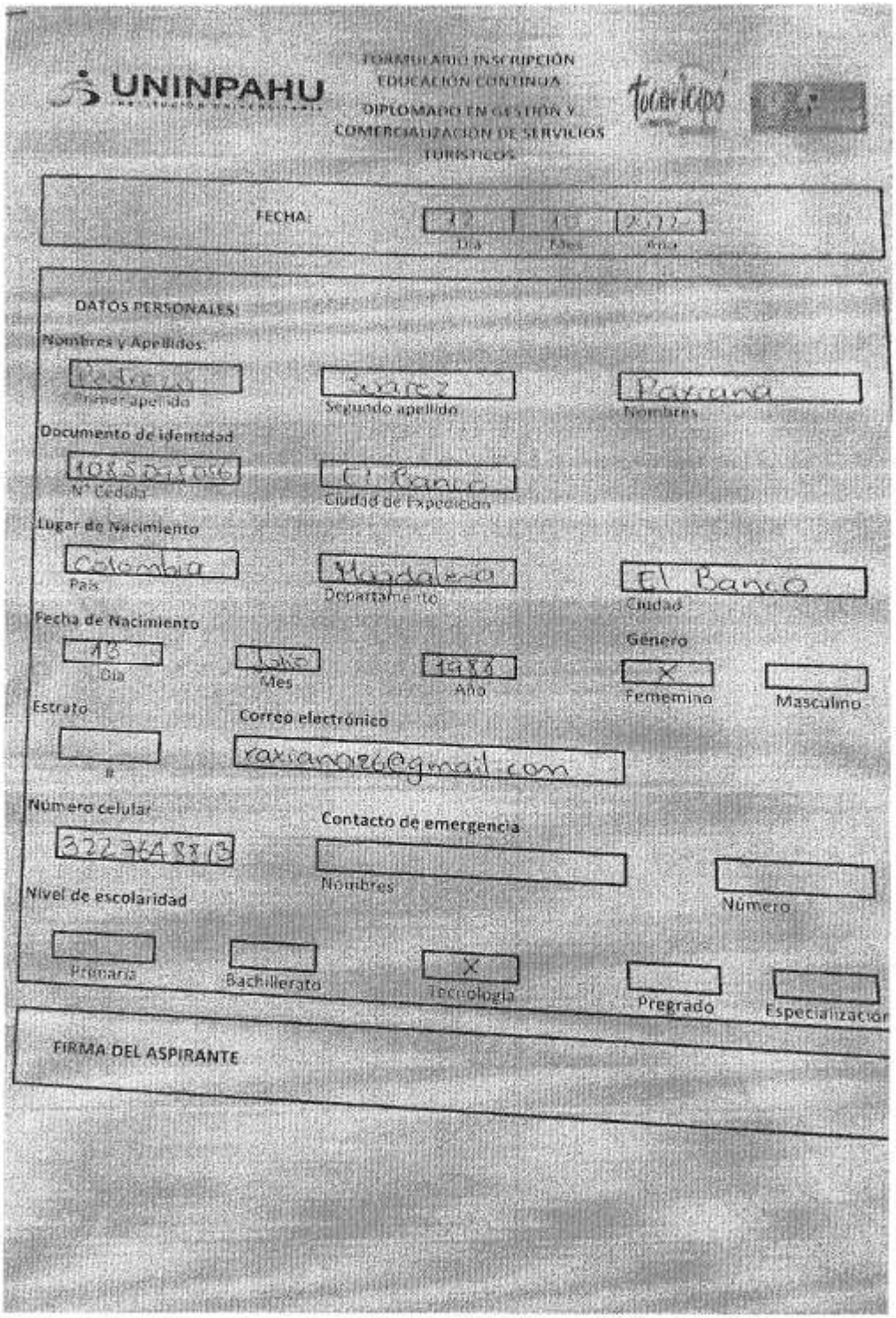
CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	23/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.




REPÚBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACIÓN PERSONAL
CÉDULA DE CIUDADANÍA
NÚMERO 1.085.095.056
PEDROZO SUAREZ
APELLIDOS
RAXIANA
NOMBRES
FIRMA
FECHA DE NACIMIENTO 13-JUL-1988
EL BANCO
(MAGDALENA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.62
ESTATURA
A-
G.S. RH
F
SEXO
23-AGO-2006 EL BANCO
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICIÓN
INDICE DERECHO



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS
TURÍSTICOS

Inscripción

FECHA: 3 (Día) 10 (Mes) 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido: Pedraza
Segundo apellido: Suarez
Nombres: Paulina

Documento de identidad

Nº Cedula: 1085[illegible]
Ciudad de Expedición: El Banco

Lugar de Nacimiento

País: Colombia
Departamento: Magdalena
Ciudad: El Banco

Fecha de Nacimiento

Día: 13
Mes: Julio
Año: 1983

Genero

Femenino: X
Masculino:

Estrato: 2

Correo electrónico: raxiana26@gmail.com

Número celular: 3227648813

Contacto de emergencia

Nombres:
Número:

Nivel de escolaridad

Primaria:
Bachillerato:
Tecnología: X
Pregrado:
Especialización:

FIRMA DEL ASPIRANTE

Producto 1 -Documentos de inscripción.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013420

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1085095056	RAXIANA PEDROZA SUAREZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013420(3900)0001948000(96)20221224

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013420

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1085095056	RAXIANA PEDROZA SUAREZ	20222

PROGRAMA

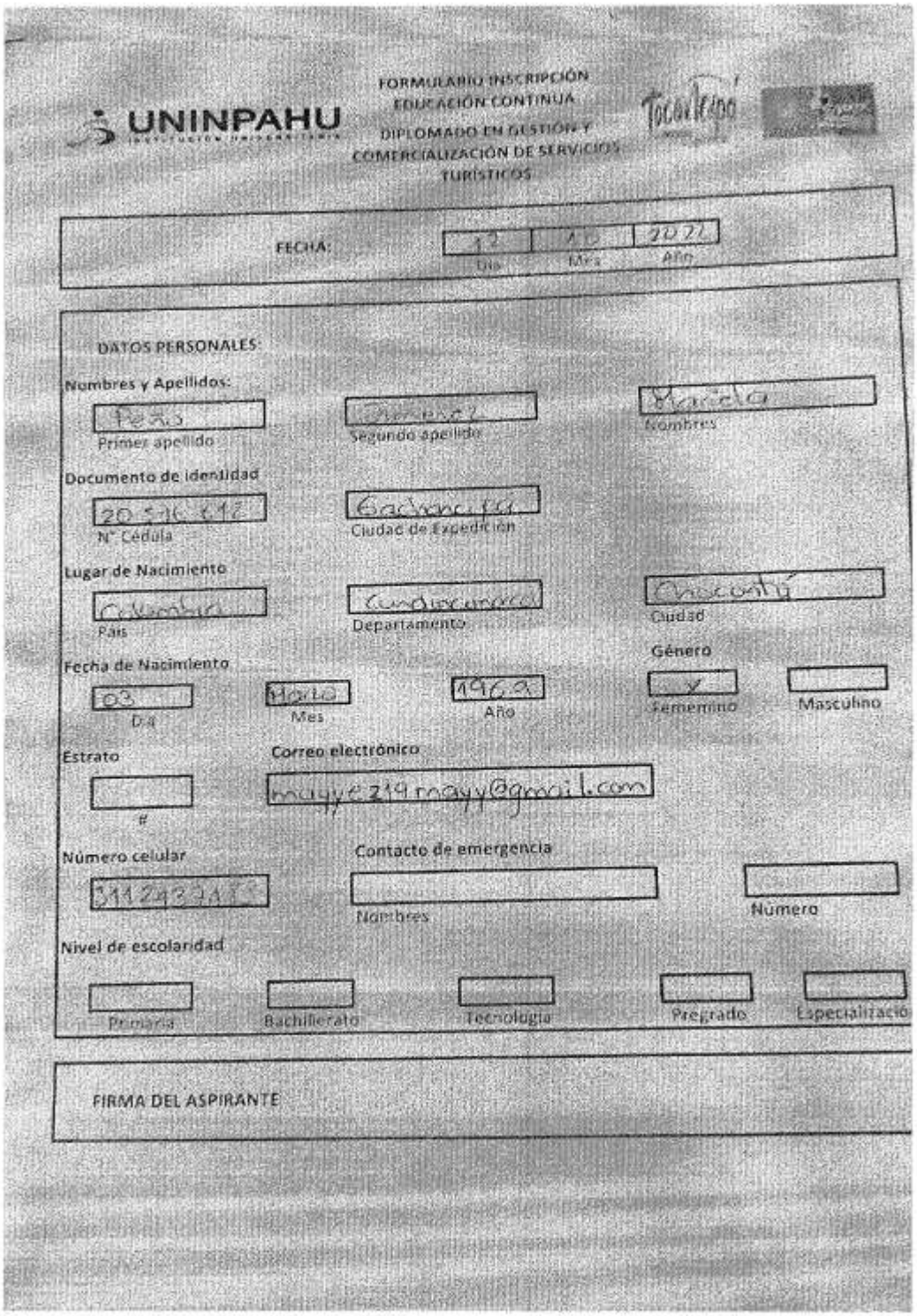
CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.

(415)7709998000803(8020)21013420(3900)0001948000(96)20221224


REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
20.576.512
PEÑA JIMENEZ
MARIELA
03-MAR-1969
CHOCONTA
(CUNDINAMARCA)
1.60
A+
F
26-AGO-1988 GACHANCIPA



UNINPAHU

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 17 (Día) 10 (Mes) 2021 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Peña (Primer apellido) [illegible] (Segundo apellido) Marcela (Nombres)

Documento de identidad

20 [illegible] 12 (N° Cédula) Bucaramanga (Ciudad de Expedición)

Lugar de Nacimiento

Colombia (País) Santander (Departamento) Bucaramanga (Ciudad)

Fecha de Nacimiento

03 (Día) Marzo (Mes) 1969 (Año)

Género: X Femenino ___ Masculino

Estrato: ___ (#)

Correo electrónico: mayye219rnayy@gmail.com

Número celular: 311 [illegible]

Contacto de emergencia: ___ (Nombres) ___ (Número)

Nivel de escolaridad

___ Primaria ___ Bachillerato ___ Tecnología ___ Pregrado ___ Especializació

FIRMA DEL ASPIRANTE

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

UNINPAHU

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

	REFERENCIA	21013421
IDENTIFICACION	**NOMBRES**	**PERIODO**
20576612	MARIELA PEÑA JIMENEZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		**DETALLE PAGO**	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

UNINPAHU

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

	REFERENCIA	21013421
IDENTIFICACION	**NOMBRES**	**PERIODO**
20576612	MARIELA PEÑA JIMENEZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		**DETALLE PAGO**	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.




REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
NUMERO 53.077.311
PEREZ ROJAS
APELLIDOS
SONIA PATRICIA
NOMBRES
FIRMA


FECHA DE NACIMIENTO 23-OCT-1985
BOGOTA D.C
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.68
ESTATURA
O+
G.S. RH
F
SEXO
22-DIC-2003 BOGOTA D.C.
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION
REGISTRADOR NACIONAL
INDICE DERECHO

ACTA INDIVIDUAL DE GRADO

INSTITUCION EDUCATIVA DISTRITAL

TOM ADAMS

JORNADA TARDE
CALLE 40J No. 76A-20 SUR
TELEFONO 2730340 - 4537387
BOGOTA, D.C.

Inscripción S.E. 6977 *Inscripción Dane 11100112347*

En la ciudad de Bogotá, D.C., a los seis (6) días del mes de Diciembre de 2002, se reunieron con el fin de formalizar la graduación de los alumnos de último grado, las suscritas Rectora y Secretaria en la Rectoría de la ***INSTITUCIÓN EDUCATIVA DISTRITAL TOM ADAMS JORNADA TARDE,*** *aprobada hasta nueva determinación en el nivel de Educación Media Académica y autorizada por la Secretaria de Educación de Santafé de Bogotá D.C. para otorgar el Título de BACHILLER ACADÉMICO, según Resolución No. 7440 del 13 de Noviembre de 1998.*

Comprobada la situación Legal y Académica de cada uno de los alumnos que cursaron y aprobaron los estudios correspondientes al Nivel de Educación Media Académica, se procedió a otorgar el Título de ***BACHILLER ACADÉMICO****; al graduando cuyos nombres, apellidos y número de documento de identidad se relacionan a continuación:*

Sonia Patricia Pérez Rojas
T.I. 851023-35851 de Santafé de Bogotá D.C.

Es fiel copia tomada del Acta Original General No. 09 del 6 de Diciembre de 2002, consta de 101 alumnos; comienza con el nombre de JENNIFFER ZIHOMARA ACOSTA MARULANDA y termina con el nombre de EDGAR MAURICIO VELÁSQUEZ PARADA. Firmada por ***MARÍA GINNETH GAITÁN DE CORTÉS*** *(Rectora) y* ***NUBIA MERCEDES MORENO PANCHE*** *(Secretaria).*

Dada en Bogotá, D.C., a los seis (6) días del mes de Diciembre de 2002.

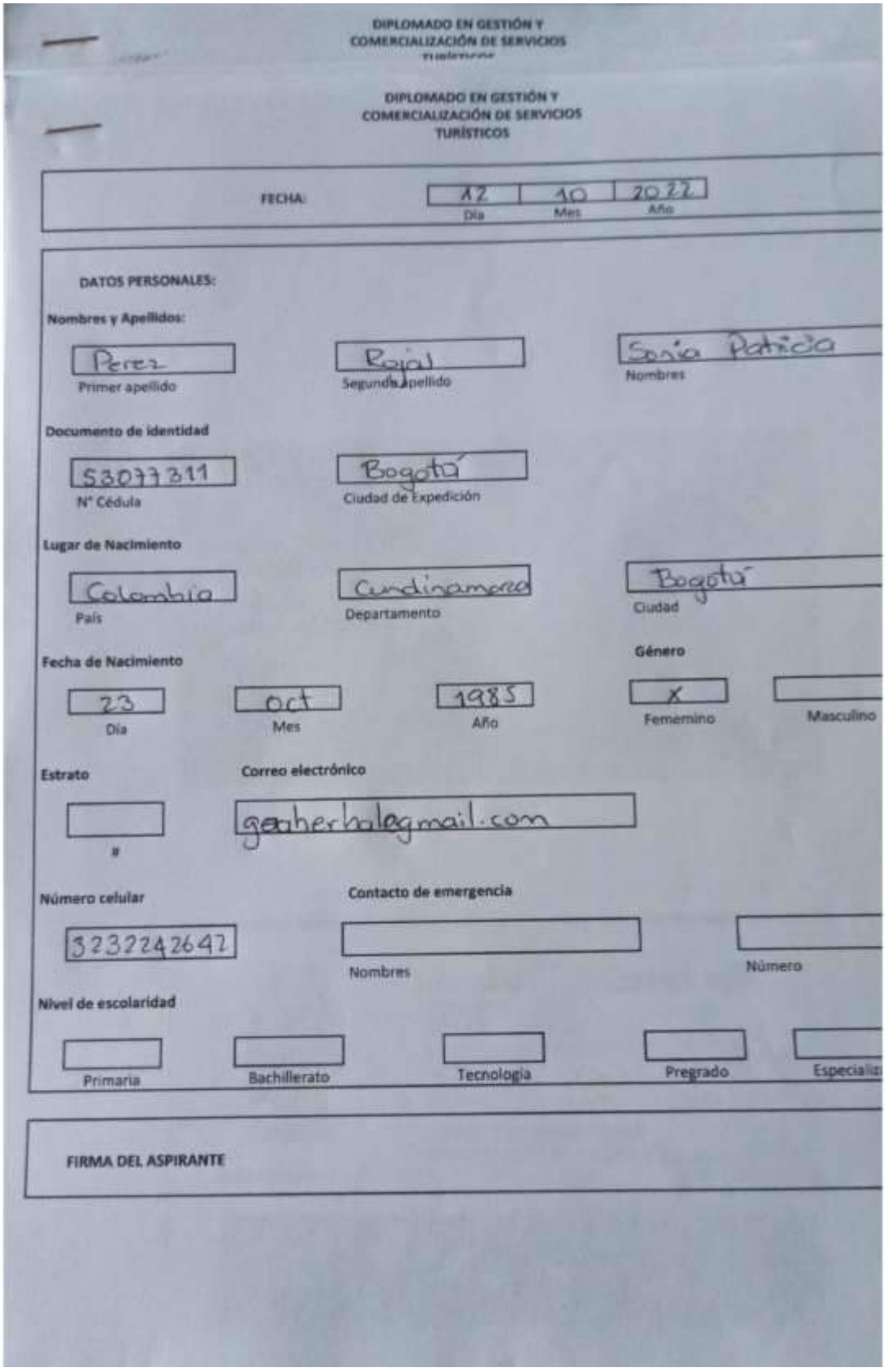
No requiere Registro de la Secretaría de Educación según, Decretos 921 del 6 de Mayo de 1994 y 2150 del 5 de Diciembre de 1995; de la Presidencia de la República.

MARÍA GINNETH GAITÁN DE CORTÉS
Rectora
C.C. 41.441.920 de Bogotá

NUBIA MERCEDES MORENO PANCHE
Secretaria
C.C. 41.627.764 de Bogotá

VISUAL LASER LTDA

Producto 1 -Documentos de inscripción.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS



DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 12 (Día) 10 (Mes) 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Perez (Primer apellido) | Rojal (Segundo apellido) | Sonia Patricia (Nombres)

Documento de identidad

53077311 (N° Cédula) | Bogotá (Ciudad de Expedición)

Lugar de Nacimiento

Colombia (País) | Cundinamarca (Departamento) | Bogotá (Ciudad)

Fecha de Nacimiento

23 (Día) | oct (Mes) | 1985 (Año)

Género

X (Femenino) | (Masculino)

Estrato

(#)

Correo electrónico

geaherbal@gmail.com

Número celular

3232242647

Contacto de emergencia

(Nombres) | (Número)

Nivel de escolaridad

(Primaria) | (Bachillerato) | (Tecnología) | (Pregrado) | (Especializ)

FIRMA DEL ASPIRANTE

Producto 1 -Documentos de inscripción.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013422

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
53077311	SONIA PATRICIA PEREZ ROJAS	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013422

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
53077311	SONIA PATRICIA PEREZ ROJAS	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.




REPÚBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACIÓN PERSONAL
CÉDULA DE CIUDADANÍA
NUMERO 1.000.699.069
PEREZ TIQUE
APELLIDOS
TATIANA LORENA
NOMBRES
FIRMA


FECHA DE NACIMIENTO 08-MAY-2003
BOGOTA D.C
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.52
ESTATURA
B+
G.S. RH
F
SEXO
20-MAY-2021 CHIA
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICIÓN
INDICE DERECHO



La República de Colombia
El Ministerio de Educación Nacional
y en su nombre la

Institución Educativa Distrital
Centro Integral

José María Córdoba

Jornada Mañana

Aprobado por la secretaria de Educación de Bogotá D.C. Según Resolución No. 7474 del 19 de Noviembre de 1998 y de integración No. 2371 del 14 de Agosto de 2002 y Resolución No. 065 del 14 de Octubre de 2009.

Confiere a:

Tatiana Lorena Pérez Tique

Identificado (a) con T.I. 1000699069 de Bogotá

El Título de:

Bachiller

Especialidad Comunicación Gráfica

Por haber cursado y aprobado los estudios correspondientes al nivel de Educación Media Técnica, (Artículo 28 Ley 115 de 1994); según los planes y programas vigentes.

Germán Eduardo Rincón Rincón
C.C. 6.756.287 de Tunja
Rector

Omaira García León
C.C. 51.671.313 de Bogotá D.C
Secretaria

JOSÉ MARÍA CÓRDOBA COLEGIO BOGOTA D.C.

Anotado al Folio 129 del libro para Control de Diplomas en el Plantel No. 2

Dado en Bogotá, D.C. a los 3 días del mes de diciembre del 2020

No requiere Registro de la Secretaría de Educación Nacional
Decreto 021 del 6 de Mayo de 1994, del Gobierno Nacional

Escaneado con CamScanner

ACTA INDIVIDUAL DE GRADUACIÓN

COLEGIO DISTRITAL "CENTRO INTEGRAL JOSÉ MARÍA CÓRDOBA"
JORNADA MAÑANA
CALLE 48 C SUR No. 24-14
TELEFONO: 7698420
BOGOTA.D.C.

INSCRIPCIÓN SED. 3403 INSCRIPCION DANE 111001009252
CD. ICFES 747162

En la ciudad de Bogotá. D.C., a los 04 días del mes de diciembre de 2020, se reunieron con el fin de formalizar la graduación de los estudiantes del último grado, los suscritos Rector y Secretaria en la rectoría del colegio "CENTRO INTEGRAL JOSÉ MARÍA CÓRDOBA" Institución educativa Distrital, APROBADA hasta nueva visita, en el nivel de educación Media Académica y Técnica autorizada por la Secretaría de Educación de Bogotá, D.C., para otorgar el título de BACHILLER en las modalidades Académico y técnico (Redes de computadores y comunicación gráfica) según resoluciones de aprobación Nº 7474 del 19 de noviembre 1998 y de integración Nº 2371 del 14 de agosto del 2002 y resolución Nº 065 del 14 de octubre de 2009.
Comprobada la situación legal y académica de cada uno de los estudiantes que cursaron y aprobaron los estudios correspondientes al nivel de Educación Media Técnica, se procedió a otorgar el título de BACHILLER (en la especialidad de Redes de Computadores y Comunicación Gráfica) a los graduandos cuyos nombres, apellidos y número de documento de identidad se relacionan a continuación.

Tatiana Lorena Pérez Tique
Identificado (a) con T.I. 1000699069 de Bogotá
Especialidad Comunicación Gráfica

Es fiel copia tomada del Acta original general 095 a los 04 días del mes de diciembre de 2020, Acta original firmada por GERMAN EDUARDO RINCÓN RINCÓN (Rector) y OMAIRA GARCÍA LEÓN (Secretaria).

Dada en Bogotá D.C., a los 04 días del mes de diciembre de 2020

Germán Eduardo Rincón Rincón
C.C. 6.756.287 de Tunja
Rector

Omaira García León
C.C. 51.671.313 de Bogotá D.C.
Secretaria

No requiere Registro de la Secretaría de Educación Nacional
Decreto 921 del 6 de Mayo de 1994, del Gobierno Nacional

Escaneado con CamScanner

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 14 (Día) 10 (Mes) 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Perez	Tique	Tatiana Lorena

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
1000699069	chía

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia	Bogotá	Bogotá

Fecha de Nacimiento (Día / Mes / Año) — **Género** (Femenino / Masculino)

Día	Mes	Año	Femenino	Masculino
8	5	2003	x	

Estrato — **Correo electrónico**

Estrato #	Correo electrónico
soltera	Tiquetatiana@gmail.com

Número celular — **Contacto de emergencia**

Número celular	Contacto de emergencia (Nombres)	Número
3116751897	Olga Lucia Tique Lara	3213494083

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
	x			

FIRMA DEL ASPIRANTE Tatiana Lorena Perez Tique

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013423

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1000699069	TATIANA LORENA PEREZ TIQUE	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013423

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1000699069	TATIANA LORENA PEREZ TIQUE	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.




REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
52889590
POVEDA MORENO
DIANA MARCELA


FECHA DE NACIMIENTO 05-FEB-1983
BOGOTA D.C.
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.66
A+
F
10-MAY-2001 BOGOTA D.C.



La República de Colombia
y en su nombre el

Colegio Departamental de Bachillerato Comercial

Tocancipá - Cundinamarca

Autorizado por la Secretaría de Educación de Cundinamarca según Resolución N°. 001854 del 2 de Noviembre de 1995, ratificada y prorrogada según Resolución. N° 001617 del 13 de Noviembre de 1998.

Confiere a:

Diana Marcela Poveda Moreno

Identificado (a) con T.I. N° 830205-50571 de Santafé de Bogotá

El Título de

Bachiller Comercial

Por haber cursado y aprobado los estudios correspondientes al nivel de Educación Media Técnica (Artículo 28 Ley 115 de 1994); según los planes y programas vigentes.

Rector
Luis Eduardo Barbosa Díaz

Secretario
Jayder Dr. Reyes Maldonado

Libro de Registro N°. 01

Acta N°. 26 Folio N°. 098 Lib 01

Dado en Tocancipá, a 27 de Noviembre de 1999



REPÚBLICA DE COLOMBIA
MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL Y EN SU NOMBRE

LA UNIVERSIDAD DISTRITAL FRANCISCO JOSÉ DE CALDAS

CONFIERE EL TÍTULO DE

Maestra en Artes Escénicas

A

Diana Marcela Poveda Moreno

Con C. C. No. 52.869.590 de Bogotá D.C.

QUIEN CUMPLIÓ CON LAS CONDICIONES ACADÉMICAS REQUERIDAS. EN TESTIMONIO DE ELLO OTORGA EL PRESENTE

DIPLOMA

EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ D. C., A LOS 14 DÍAS DEL MES DE JUNIO DE 2019

RECTOR | SECRETARIO GENERAL | DECANO DE LA FACULTAD | SECRETARIO ACADÉMICO

No. 42931

Registro No. 1060 Folio No. 447 Libro No. 4

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) | Oct (Mes) | 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Poveda	Moreno	Diana Marcela

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
52889390	Bogotá

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia	Cundinamarca	Bogotá

Fecha de Nacimiento | **Género**

Día	Mes	Año	Femenino	Masculino
05	Feb	1983	✓	

Estrato | **Correo electrónico**

#	
2	dianyhonita@gmail.com

Número celular | **Contacto de emergencia**

	Nombres	Número
3502893772	William Gomez	3195322226

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
			✓	

FIRMA DEL ASPIRANTE

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013424

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
52889590	DIANA MARCELA POVEDA MORENO	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013424

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
52889590	DIANA MARCELA POVEDA MORENO	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) | 10 (Mes) | 22 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Pulido	Gomez	Lory Yuhey

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
52394557	Bogota.

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
otanche	Boyaca	Cundinamarca

Fecha de Nacimiento | **Género**

Día	Mes	Año	Femenino	Masculino
07	08	1977	X	

Estrato | **Correo electrónico**

#	
4	alejapulgo@yahoo.es

Número celular | **Contacto de emergencia**

	Nombres	Número
3123748641	Carlos Rodriguez	3003678864

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
		X		

FIRMA DEL ASPIRANTE Lory Yuhey Pulido

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

	REFERENCIA	21013425
IDENTIFICACION	**NOMBRES**	**PERIODO**
52394557	LORY LUZBEY PULIDO GOMEZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		**DETALLE PAGO**	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

	REFERENCIA	21013425
IDENTIFICACION	**NOMBRES**	**PERIODO**
52394557	LORY LUZBEY PULIDO GOMEZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		**DETALLE PAGO**	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.





Escaneado con CamScanner



La República de Colombia
El Ministerio de Educación Nacional
y en su nombre la

Institución Educativa Departamental
Técnico Industrial de Tocancipá

Tocancipá - Cundinamarca

Aprobada por la Secretaría de Educación de Cundinamarca,
según Resolución No. 002217 del 11 de Junio de 2004.

Confiere a:

Jeisson Alexander Ramírez Montero
C.C. No. 1,077,083,901 de Tocancipá

El Título de:

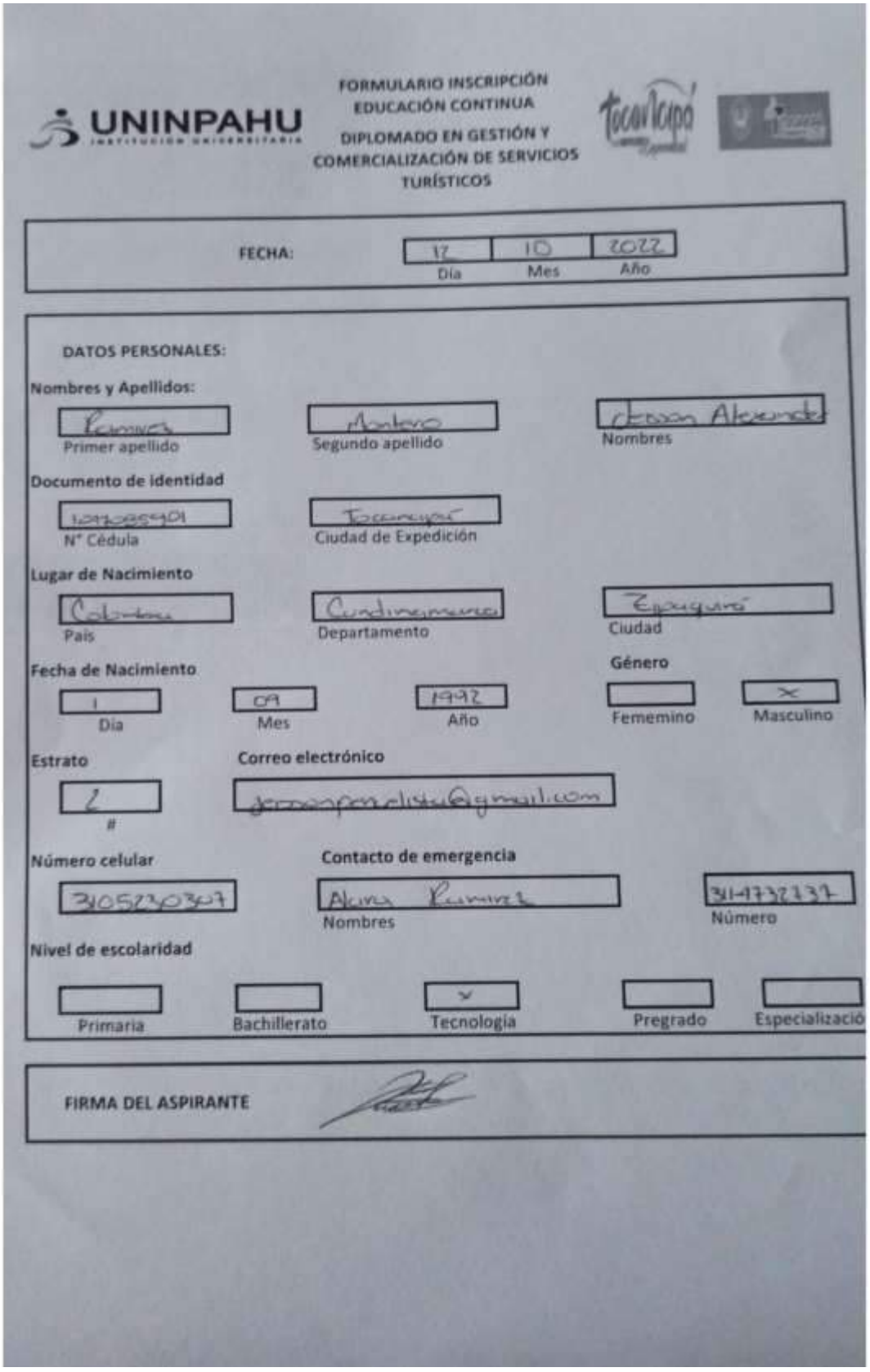
Bachiller Técnico Industrial
Con Especialidad Auxiliar en Procesos Industriales

Por haber cursado y aprobado los estudios correspondientes al nivel de
Educación Media Técnica, Artículo 28 Ley 115 de 1994;
según los planes y programas vigentes.

Libro de Registro No. 2 Acta No. 32 Folio No. 107

Dado en Tocancipá, Cundinamarca a los 3 días del mes de Diciembre de 2010

Escaneado con CamScanner



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 17 (Día) 10 (Mes) 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido: [illegible] | Segundo apellido: Montero | Nombres: [illegible] Alexander

Documento de identidad

N° Cédula: 1097[illegible]901 | Ciudad de Expedición: Tocancipá

Lugar de Nacimiento

País: Colombia | Departamento: Cundinamarca | Ciudad: Zipaquirá

Fecha de Nacimiento

Día: 1 | Mes: 09 | Año: 1992

Género: Femenino: | Masculino: X

Estrato: 2 (#)

Correo electrónico: [illegible]@gmail.com

Número celular: 3105230367

Contacto de emergencia

Nombres: Alina [illegible] | Número: 311-732737

Nivel de escolaridad

Primaria: | Bachillerato: | Tecnología: X | Pregrado: | Especialización:

FIRMA DEL ASPIRANTE

Producto 1 -Documentos de inscripción.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013426

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1017035901	JEISSON ALEXANDER RAMIREZ MONTERO	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013426

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1017035901	JEISSON ALEXANDER RAMIREZ MONTERO	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.




REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
NUMERO 51.817.257
REAL MIRANDA
APELLIDOS
OLGA LUCIA
NOMBRES
FIRMA


FECHA DE NACIMIENTO 12-FEB-1966
BOGOTA D.C.
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.60
ESTATURA
A+
G.S. RH
F
SEXO
20-AGO-1984 BOGOTA D.C.
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION
REGISTRADOR NACIONAL
INDICE DERECHO
A-1506500-00175087-F-0051817257-20090904
0015692792A 1
1800101136

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

Certifica a:

OLGA LUCIA REAL MIRANDA
C.C 51.817.257 de Bogotá

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN TURISMO, COMPETITIVIDAD Y MARKETING DIGITAL

Con una duración de 80 horas realizado entre el 29 de noviembre al 28 de diciembre de 2021en el marco del Contrato 470 MT 2021 de la Alcaldía de Tocancipá

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHÁN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., mayo de 2022

CONSECUTIVO CEC2022-D-TUR-COMP-MD-0

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) | 10 (Mes) | 22 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Real	Miranda	Olga Lucía

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
51817257	Bogotá

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia	Cund.	Bogotá

Fecha de Nacimiento | **Género**

Día	Mes	Año	Femenino	Masculino
12	02	66	X	

Estrato | **Correo electrónico**

#	
1	lukareal@hotmail.com

Número celular | **Contacto de emergencia**

	Nombres	Número
3125047767	3105791674	

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
	X			

FIRMA DEL ASPIRANTE

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013427

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
51817257	OLGA LUCIA REAL	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013427

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
51817257	OLGA LUCIA REAL	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.




REPÚBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACIÓN PERSONAL
CÉDULA DE CIUDADANÍA
NUMERO 52.287.300
RESTREPO RINCON
APELLIDOS
PIEDAD CRISTINA
NOMBRES
FIRMA


FECHA DE NACIMIENTO 16-SEP-1977
MANIZALES
(CALDAS)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.60
ESTATURA
A+
G.S. RH
F
SEXO
22-FEB-1996 BOGOTA D.C.
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICIÓN
REGISTRADOR NACIONAL
JUAN CARLOS GALINDO VACHA
INDICE DERECHO

LA REPÚBLICA DE COLOMBIA

Y

LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE COLOMBIA

PERSONERÍA JURÍDICA No. 284 DEL 4 DE FEBRERO DE 1972
RECONOCIDA COMO UNIVERSIDAD POR RESOLUCIÓN No. 03279 /93 DEL MINEDUCACIÓN

CONFIEREN EL TÍTULO PROFESIONAL DE

RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

A

PIEDAD CRISTINA RESTREPO RINCÓN

C. C. No. 52.137.201 EXPEDIDA EN BOGOTÁ, D.C.

QUIEN CUMPLIÓ SATISFACTORIAMENTE CON LOS REQUISITOS ACADÉMICOS EXIGIDO
EN TESTIMONIO DE ELLO OTORGA EL PRESENTE

DIPLOMA

UNINPAHU

FORMULARIO INSCRIPCIÓN EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) 10 (Mes) 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Restrepo	Rincón	Piedad Cristina

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
52287300	Bogotá

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia	Caldas	Manizales

Fecha de Nacimiento

Día	Mes	Año
16	09	1977

Género

Femenino	Masculino
X	

Estrato

#

Correo electrónico

Cristina_restrepo_r@yahoo.es

Número celular

3209130530

Contacto de emergencia

Nombres	Número

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización

FIRMA DEL ASPIRANTE Piedad Restrepo.

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013428

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
52287300	PIEDAD CRISTINA RESTREPO RINCON	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013428

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
52287300	PIEDAD CRISTINA RESTREPO RINCON	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) | 10 (Mes) | 22 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
RODRIGUEZ	CORREDOR	JUAN CARLOS

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
79309182	BTA

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
COLOMBIA	CUNDINAMARCA	BTA

Fecha de Nacimiento

Día	Mes	Año
23	11	1963

Género

Femenino	Masculino
	X

Estrato: 4

Correo electrónico: fjestas10@gmail.com

Número celular: 3003678789

Contacto de emergencia

Nombres	Número
LORY PULIDO	3123748641

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
				X

FIRMA DEL ASPIRANTE J@M.

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013429

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
79307182	JUAN CARLOS RODRIGUEZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013429

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
79307182	JUAN CARLOS RODRIGUEZ	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.




REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
NUMERO
1.075.871.544
ROJAS PAPAGAYO
APELLIDOS
LEONARDO
NOMBRES
FIRMA


INDICE DERECHO
FECHA DE NACIMIENTO
15-OCT-1988
SOPO
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.80
ESTATURA
O+
G.S. RH
M
SEXO
31-OCT-2006 SOPO
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION
P-1525000-39155822-M-1075871544-20070122
0065207022B 02 205959421

INSTITUCION EDUCATIVA DEPARTAMENTAL
RAFAEL POMBO

Resolución No. 007658 de 26 de noviembre de 2010

Inscripción Dane 225758000038

ACTA INDIVIDUAL DE GRADO

En el Municipio de Sopó-Cundinamarca a los 6 días del mes de Diciembre de 2012, se reunieron con el fin de formalizar la graduación de los estudiantes de ultimo grado, las suscritas Rectora y la Secretaria de la **INSTITUCIÓN EDUCATIVA DEPARTAMENTAL RAFAEL POMBO,** Institución aprobada indefinidamente en el Nivel de Educación Media Técnica y autorizada por la Secretaria de Educación de Cundinamarca, para otorgar el Titulo de Bachiller Académico según Resolución No. 003037 del 24 de Junio de 2003.

Comprobada la situación legal y académica de cada uno de los estudiantes, que cursaron y aprobaron los estudios correspondientes al nivel de Educación Media Academica, se procedió a otorgar el Titulo de:

BACHILLER ACADÉMICO

Al graduando cuyos apellidos, nombres y número de documento de identidad se relacionan a continuación:

Leonardo Rojas Papagallo
C.C. 1075871544

Es fiel copia tomada del acta general No. 010 del 6 de Diciembre de 2012, que constan de (26) alumnos graduandos que empieza con el nombre de **ANAYA PADILLA HELMAN** Y termina con el nombre de **VENEGAS MORENO JHON BAYRON**.

En constancia firman:

Ana Lucia Segura Medina (Rectora) y **Diana Esperanza Huertas Cabrales** (Secretaria)

Dada en Sopó - Cundinamarca a los 06 días del mes de Diciembre de 2012.

Ana Lucia Segura Medina
C.C. 35.410.834 de Zipaquirá
Rectora

Diana Esperanza Huertas Cabrales
C.C. 51.899.611 de Bogotá
Secretaria

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) | 10 (Mes) | 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Rojas	Papagayo	Leonardo

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
1075871544	Sopó

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia	Cundinamarca	Sopó

Fecha de Nacimiento

Día	Mes	Año
15	10	2022

Género

Femenino	Masculino
	X

Estrato: 3

Correo electrónico: aynsuga@gmail.com

Número celular: 3138313858

Contacto de emergencia

Nombres	Número
María Camila Pinilla	3112452597

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
		X		

FIRMA DEL ASPIRANTE Leonardo Rojas P

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013430

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1075871544	LEONARDO ROJAS PAPAGAYO	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013430

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1075871544	LEONARDO ROJAS PAPAGAYO	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

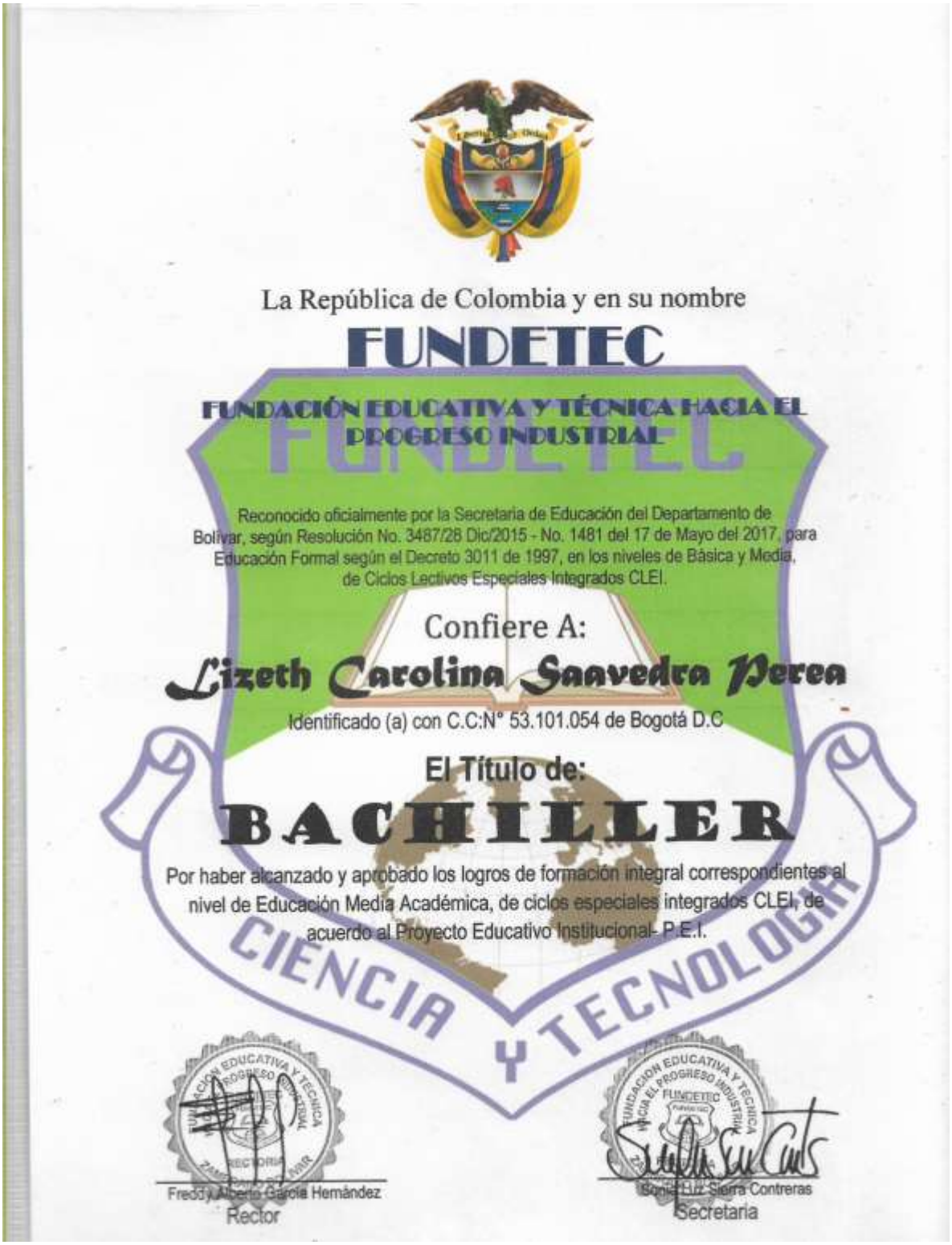
REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.




REPÚBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACIÓN PERSONAL
CÉDULA DE CIUDADANÍA
NÚMERO 53.101.054
SAAVEDRA PEREA
APELLIDOS
LIZETH CAROLINA
NOMBRES
FIRMA


FECHA DE NACIMIENTO 30-MAY-1985
BOGOTA D.C
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.63 O+ F
ESTATURA G.S. RH SEXO
19-JUN-2003 BOGOTA D.C.
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICIÓN
INDICE DERECHO
REGISTRADOR NACIONAL



La República de Colombia y en su nombre

FUNDETEC

FUNDACIÓN EDUCATIVA Y TÉCNICA HACIA EL PROGRESO INDUSTRIAL

Reconocido oficialmente por la Secretaría de Educación del Departamento de Bolívar, según Resolución No. 3487/28 Dic/2015 - No. 1481 del 17 de Mayo del 2017, para Educación Formal según el Decreto 3011 de 1997, en los niveles de Básica y Media, de Ciclos Lectivos Especiales Integrados CLEI.

Confiere A:

Lizeth Carolina Saavedra Perea

Identificado (a) con C.C:N° 53.101.054 de Bogotá D.C

El Título de:

BACHILLER

Por haber alcanzado y aprobado los logros de formación integral correspondientes al nivel de Educación Media Académica, de ciclos especiales integrados CLEI, de acuerdo al Proyecto Educativo Institucional- P.E.I.

CIENCIA Y TECNOLOGÍA

Freddy Alberto García Hernández
Rector

Sonia Luz Sierra Contreras
Secretaria

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

	REFERENCIA	21013431
IDENTIFICACION	**NOMBRES**	**PERIODO**
53101054	CAROLINA SAAVEDRA	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		**DETALLE PAGO**	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

	REFERENCIA	21013431
IDENTIFICACION	**NOMBRES**	**PERIODO**
53101054	CAROLINA SAAVEDRA	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		**DETALLE PAGO**	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.







impulsado por CamScanner



La República de Colombia

El Ministerio de Educación Nacional

y en su nombre la

Institución Educativa Departamental

Técnico Industrial de Tocancipá

Tocancipá - Cundinamarca

Aprobada por la Secretaría de Educación de Cundinamarca,
según Resolución No. 002217 del 11 de junio de 2004.

Confiere a:

Karol Dayana Sarmiento Menjura

C.C. No. 1077092159

El Título de:

Bachiller Técnico Industrial

Con Especialidad Auxiliar en Procesos Industriales

Por haber cursado y aprobado los estudios correspondientes al nivel de
Educación Media Técnica, Artículo 28 Ley 115 de 1994;
según los planes y programas vigentes.

Ing. Juan Fernando Urrego
C.C. No. 80.241.836 de Bogotá
Rector

Adalith Viviana Ramos Rodríguez
C.C. No. 1.069.301.131 de Tocancipá
Secretaria Académica

Libro de Registro No. 3 Acta No. 59 Folio No. 234

Dado en Tocancipá, Cundinamarca a los 6 días del mes de diciembre de 2017

No se expide copia sin el sello de la Secretaría de Educación, según decreto No. 711 del 6 de mayo de 1996,
aprobado por el Ministerio de Educación Nacional, y 1470 del 2 de diciembre de 1997,
de la Presidencia de la República.

impulsado por CamScanner

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) | 10 (Mes) | 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Sarmiento	Ventura	Karol Dayan

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
1077092159	Tuquerres

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia	Cundinamarca	Tocancipá

Fecha de Nacimiento | **Género**

Día	Mes	Año	Femenino	Masculino
18	03	1999	X	

Estrato | **Correo electrónico**

#	
	karolsarmiento@gmail.com

Número celular | **Contacto de emergencia**

	Nombres	Número
3123608737		

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización

FIRMA DEL ASPIRANTE Karol Sarmiento

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013432

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1077092159	KAROL DAYAN SARMIENTO MENJURA	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013432

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1077092159	KAROL DAYAN SARMIENTO MENJURA	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA

NUMERO 52.429.544

SERRANO
APELLIDOS

JUDITH
NOMBRES

FIRMA





INDICE DERECHO

FECHA DE NACIMIENTO 21-AGO-1978

BOGOTA D.C.
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO

1.57 ESTATURA | A+ G.S. RH | F SEXO

31-ENE-1997 BOGOTA D.C.
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION

REGISTRADOR NACIONAL
CARLOS ARIEL SÁNCHEZ TORRES

A-1500150 00164795-F-0052429544-20000729 0014101579A 1 1360104069

Scanned with CamScanner

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) | OCT (Mes) | 22 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
SERRANO		JUDITH

Documento de Identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
52 429 544	Bogota

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
colombia	C/ marca	Bogota

Fecha de Nacimiento

Día	Mes	Año
21	08	78

Género

Femenino	Masculino
X	

Estrato: 3

Correo electrónico: aventuraoutdoorscolombia@gmail.com

Número celular: 3144584107

Contacto de emergencia

Nombres	Número
Coronel pojas	3138413033

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
X	X	X		

FIRMA DEL ASPIRANTE JSRW

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013433

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
52429544	JUDITH SERRANO	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013433

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
52429544	JUDITH SERRANO	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA

NUMERO 1.071.349.311

SIMANCA MORA
APELLIDOS

JONATHAN
NOMBRES

Jonathan Simanca
FIRMA





INDICE DERECHO

FECHA DE NACIMIENTO 24-MAR-1986
SAN CARLOS
(CORDOBA)
LUGAR DE NACIMIENTO

1.71 ESTATURA | O+ G.S. RH | M SEXO

07-MAR-2005 SAN CARLOS
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION

REGISTRADOR NACIONAL
CARLOS ARIEL SÁNCHEZ TORRES

A-1500150-00685953-M-1071349311-20150410 0043823609A 1 1523299163

Y EN SU NOMBRE LA:

INSTITUCIÓN EDUCATIVA
NUESTRA SEÑORA DEL PERPETUO SOCORRO
SAN CARLOS – CÓRDOBA

CON RECONOCIMIENTO OFICIAL DE LA SECRETARÍA DE EDUCACIÓN
DEL DEPARTAMENTO DE CÓRDOBA, MEDIANTE RESOLUCIÓN
No. 001292 DE SEPTIEMBRE 20 DE 2002

Confiere a:

JONATHAN SIMANCA MORA
IDENTIFICADO (A) CON C.C. 1.071.349.311 de San Carlos

EL TITULO DE:

BACHILLER ACADÉMICO

POR HABER CURSADO Y APROBADO LOS ESTUDIOS CORRESPONDIENTES
AL NIVEL DE EDUCACIÓN MEDIA ACADÉMICA, SEGÚN
LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS EN EL PROYECTO
EDUCATIVO INSTITUCIONAL (P.E.I.)

ANOTADO EN EL CONTROL INTERNO DEL PLANTEL EN EL

LIBRO No. 01 FOLIO No. 090 DIPLOMA No. 80

Dado en San Carlos - Córdoba, a los 14 días del mes de Diciembre de 2005

MANUEL ANTONIO MONTES ORTIZ
C.C. No. 6.864.705 de Montería
Rector

ANA ESTHER DÍAZ CASILLA
C.C. No. 34.988.056 de Montería.
Secretaria

REGIONAL CUNDINAMARCA
CENTRO DE DESARROLLO AGROINDUSTRIAL Y EMPRESARIAL

ACTA DE GRADO

No Y FECHA REGISTRO 48798264 - 22/07/2020

EL SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

CONSIDERANDO

Que: JONATHAN SIMANCA MORA. Con Cedula de Ciudadania No. 1071349311

CUMPLIÓ SATISFACTORIAMENTE LOS REQUISITOS ACADÉMICOS EXIGIDOS POR EL SENA. RESUELVE OTORGARLE EL TÍTULO DE:

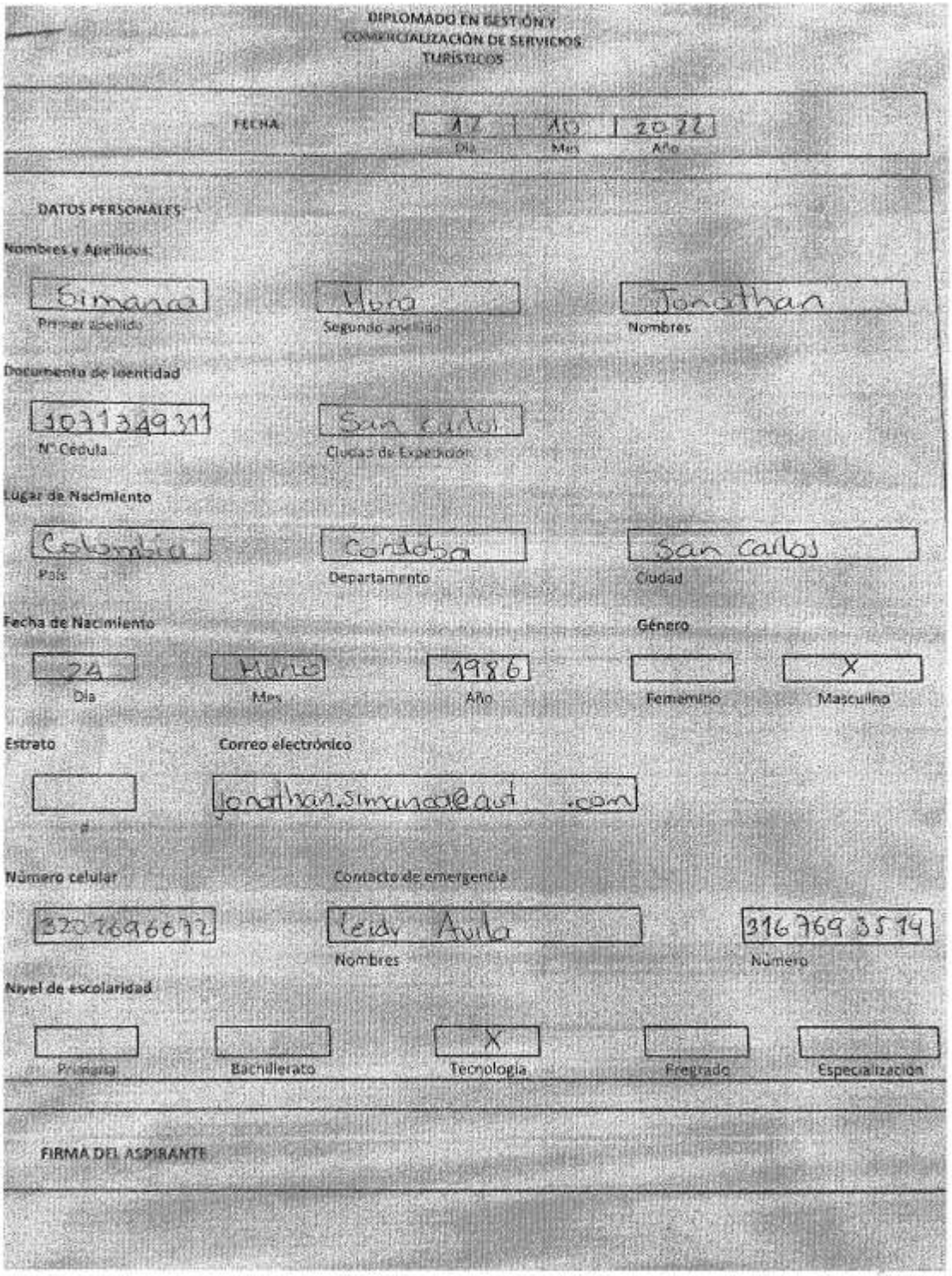
TECNÓLOGO EN ANALISIS Y DESARROLLO DE SISTEMAS DE INFORMACION

En constancia de lo anterior se firma la presente en Villeta. a los veintidos (22) días del mes de julio de dos mil veinte (2020)

Firmado Digitalmente por

LEONORA BARRAGAN BEDOYA
Subdirectora CENTRO DE DESARROLLO AGROINDUSTRIAL Y EMPRESARIAL
REGIONAL CUNDINAMARCA

La autenticidad de este documento puede ser verificada en el registro electrónico que se encuentra en la página web http://certificados.sena.edu.co, bajo el nimero 9509001564983CC1071349311A.



DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 17 (Día) / Mar (Mes) / 2022 (Año)

DATOS PERSONALES

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Simanca	Mora	Jonathan

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
1071349311	San Carlos

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia	Cordoba	San Carlos

Fecha de Nacimiento

Día	Mes	Año
24	Marzo	1986

Género

Femenino	Masculino
	X

Estrato: #

Correo electrónico: jonathan.simanca@aut .com

Número celular: 3207696672

Contacto de emergencia

Nombres	Número
Leidy Avila	3167693514

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
		X		

FIRMA DEL ASPIRANTE

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013434

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1071349311	JONATHAN SIMANCA MORA	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013434

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
1071349311	JONATHAN SIMANCA MORA	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) 10 (Mes) 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Vargas	Sepulveda	Johan Mauricio

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
80258183	

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia		

Fecha de Nacimiento **Género**

Día	Mes	Año	Femenino	Masculino
				X

Estrato **Correo electrónico**

#	
	jvargas8102@hotmail.com

Número celular **Contacto de emergencia**

	Nombres	Número
3212000114		

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización

FIRMA DEL ASPIRANTE Johan Vargas

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013435

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
80258783	JOHAN MAURICIO VARGAS SEPULVEDA	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013435

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
80258783	JOHAN MAURICIO VARGAS SEPULVEDA	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

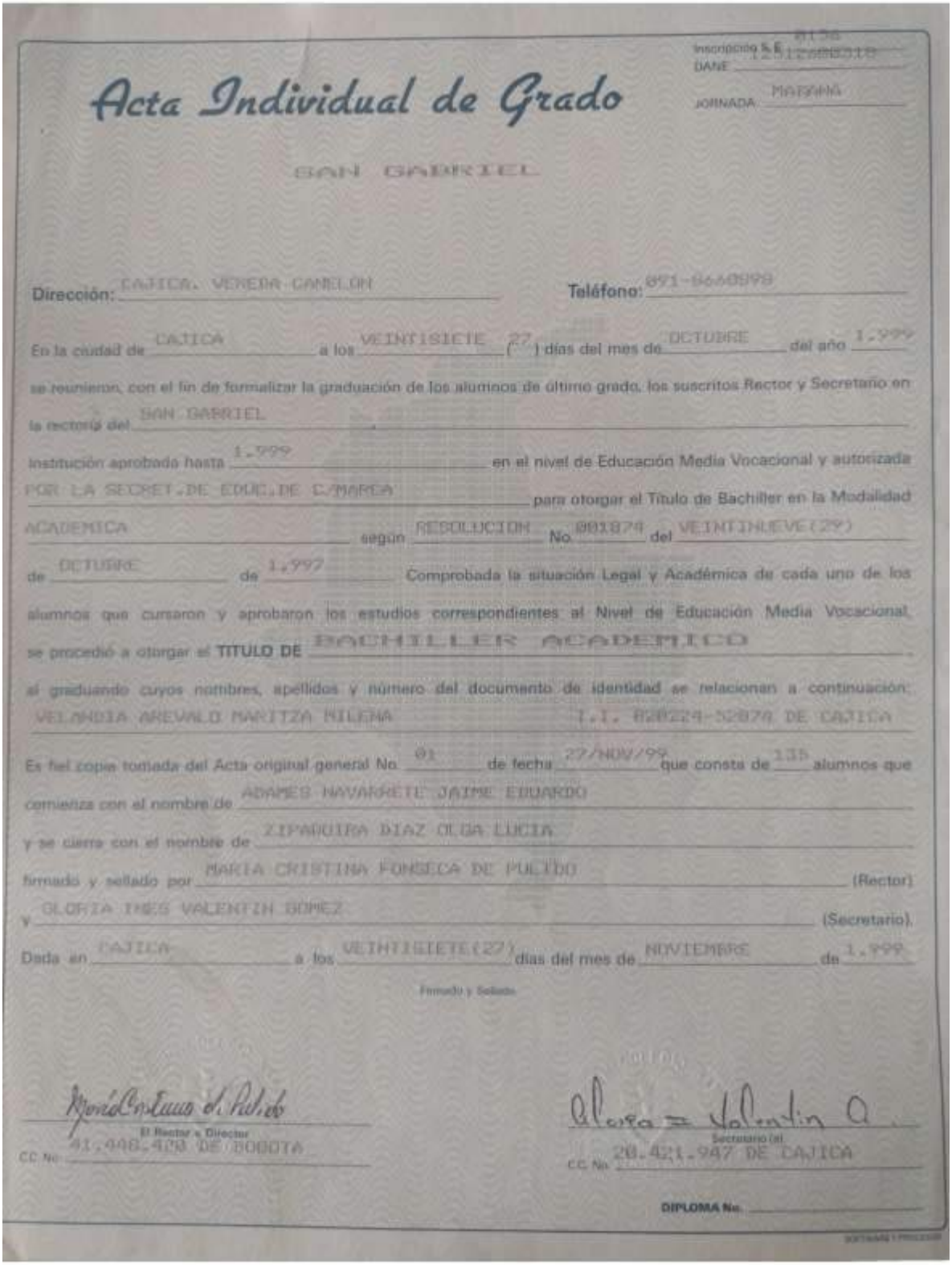
REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.




REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
20.499.934
NUMERO
VELANDIA AREVALO
APELLIDOS
MARITZA MILENA
NOMBRES
FIRMA


FECHA DE NACIMIENTO 24-FEB-1982
CAJICA
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.60
ESTATURA
A+
G.S. RH
F
SEXO
02-MAR-2000 CAJICA
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION
INDICE DERECHO
P-1503100-39133232-F-0020499934-20041228
04833 04363A 02 157829361



Acta Individual de Grado

Inscripción S.E. 8138
DANE 125[illegible]
JORNADA MAÑANA

SAN GABRIEL

Dirección: CAJICA. VEREDA CANELON Teléfono: 891-8660598

En la ciudad de CAJICA a los VEINTISIETE (27) días del mes de OCTUBRE del año 1.999

se reunieron, con el fin de formalizar la graduación de los alumnos de último grado, los suscritos Rector y Secretario en

la rectoría del SAN GABRIEL

institución aprobada hasta 1.999 en el nivel de Educación Media Vocacional y autorizada

POR LA SECRET.DE EDUC.DE C/MARCA para otorgar el Título de Bachiller en la Modalidad

ACADEMICA según RESOLUCION No. 001874 del VEINTINUEVE(29)

de OCTUBRE de 1.997 Comprobada la situación Legal y Académica de cada uno de los

alumnos que cursaron y aprobaron los estudios correspondientes al Nivel de Educación Media Vocacional,

se procedió a otorgar el TITULO DE BACHILLER ACADEMICO

al graduando cuyos nombres, apellidos y número del documento de identidad se relacionan a continuación:

VELANDIA AREVALO MARITZA MILENA T.I. 828224-52874 DE CAJICA

Es fiel copia tomada del Acta original general No. 01 de fecha 27/NOV/99 que consta de 135 alumnos que

comienza con el nombre de ADAMES NAVARRETE JAIME EDUARDO

y se cierra con el nombre de ZIPAQUIRA DIAZ OLGA LUCIA

firmado y sellado por MARIA CRISTINA FONSECA DE PULIDO (Rector)

y GLORIA INES VALENTIN GOMEZ (Secretario).

Dada en CAJICA a los VEINTISIETE(27) días del mes de NOVIEMBRE de 1.999

Firmado y Sellado

El Rector o Director
CC No. 41.446.409 DE BOGOTA

Secretario (a)
C.C. No. 20.421.947 DE CAJICA

DIPLOMA No.

Escaneado con CamScanner

Producto 1 -Documentos de inscripción.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) Octubre (Mes) 2017 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Valencia	Arevalo	Nancy Milena

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
1047999361	Cúcuta

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Colombia	Cundinamarca	Cajicá

Fecha de Nacimiento **Género**

Día	Mes	Año	Femenino	Masculino
24	03	1982	X	

Estrato **Correo electrónico**

#	
3	milena.vela@hotmail.com

Número celular **Contacto de emergencia**

	Nombres	Número
3212000114	Edwin Patarroyo	3158018372

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
	X			

FIRMA DEL ASPIRANTE

RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013436

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
20499934	MARITZA MILENA VELANDIA AREVALO	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013436

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
20499934	MARITZA MILENA VELANDIA AREVALO	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



CÉDULA DE CIUDADANÍA

REPÚBLICA DE COLOMBIA

NUIP 11.189.912



Apellidos
VILLADA GARZON

Nombres
LUIS FELIPE

Nacionalidad
COL

Estatura
1.70

Sexo
M

Fecha de nacimiento
09 ENE 1974

G.S.
A+

Lugar de nacimiento
BOGOTA D.C. (CUNDINAMARCA)

Fecha y lugar de expedición
09 MAR 1992, BOGOTA D.C.

Firma

Fecha de expiración
04 FEB 2032

.CO

0016927O1

REGISTRADOR NACIONAL
Alexander Vega Rocha

ICCOL0016927012150O1<<<<<<<<<<
7401097M3202045COL11189912<<<9
VILLADA<GARZON<<LUIS<FELIPE<<<

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMULARIO INSCRIPCIÓN
EDUCACIÓN CONTINUA
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FECHA: 10 (Día) 10 (Mes) 2022 (Año)

DATOS PERSONALES:

Nombres y Apellidos:

Primer apellido	Segundo apellido	Nombres
Villada	Garcia	Luis Felipe

Documento de identidad

N° Cédula	Ciudad de Expedición
1139912	

Lugar de Nacimiento

País	Departamento	Ciudad
Bogota DC	Cundinamarca	Colombia

Fecha de Nacimiento — **Género**

Día	Mes	Año	Femenino	Masculino
07	01	1974		X

Estrato — **Correo electrónico**

#	
4	turismo.pu...@gmail.com

Número celular — **Contacto de emergencia**

	Nombres	Número
3142499180	Maria Francia Villada	3115312845

Nivel de escolaridad

Primaria	Bachillerato	Tecnología	Pregrado	Especialización
		X		

FIRMA DEL ASPIRANTE



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013437

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
11189912	LUIS FELIPE VILLADA GARZON	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



RECIBO DE CONSIGNACIÓN PAGO INSCRIPCIÓN

Nit: 860.504.360-0
Teléfono 3323500

REFERENCIA	21013437

IDENTIFICACION	NOMBRES	PERIODO
11189912	LUIS FELIPE VILLADA GARZON	20222

PROGRAMA

CEC MAT DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS $ 1.948.000

REALICE SU PAGO EN		DETALLE PAGO	
ENTIDAD	**CONVENIO**	**CONCEPTO**	**VALOR**
BANCOLOMBIA	586	INSCRIPCION	1,948,000
		TOTAL A PAGAR	**1,948,000**
		PAGO OPORTUNO HASTA	24/12/2022

OBSERVACIONES. Realice su pago únicamente con este formato, el hacerlo con formato distinto (por ejemplo volantes de consignación de corporación u otro banco) le implicará inconvenientes, ya que estos no contienen la información necesaria para la transferencia electrónica de datos.



FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU

PRODUCTO 2

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

UNINPAHU

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Dias: Martes - Miercoles - Jueves

PRODUCTO	MÓDULO	UH (HORA)	MODULOS	FECHA INICIO	JORNADA	MODALIDAD	LUGAR	DOCENTE	LUGAR
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS	0	4	Nivelación	Martes 18 de octubre de 2022	6:00 p.m - 10:00 p.m	Teams	Sincrónico	Paula Meneses	https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3aTe4i1LSudtgcqIQUr9RZMvY5aDi11hNfTY
	0	4	Nivelación	Miércoles 19 de octubre de 2022	6:00 p.m - 10:00 p.m	Teams	Sincrónico	Paula Meneses	https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3aTe4i1LSudtgcqIQUr9RZMvY5aDi11hNfTY
	1	4	Diseño de modelo de negocio en turismo	Jueves 20 de octubre de 2022	6:00 p.m - 10:00 p.m	Presencial	Tocancipá	Jenny Lopez	Casa de la Justicia Carrera 7 # 10-57 Aula Multiple. Segundo piso - Tocancipá
	1	4	Diseño de modelo de negocio en turismo	Martes 25 de octubre de 2022	6:00 p.m - 10:00 p.m	Presencial	Tocancipá	Jenny Lopez	Casa de la Justicia Carrera 7 # 10-57 Aula Multiple. Segundo piso - Tocancipá
	1	4	Diseño de modelo de negocio en turismo	Miercoles 26 de octubre de 2022	6:00 p.m - 10:00 p.m	Presencial	Tocancipá	Jenny Lopez	Casa de la Justicia Carrera 7 # 10-57 Aula Multiple. Segundo piso - Tocancipá
	1	2	Diseño de modelo de negocio en turismo	Jueves 27 de octubre de 2022	6:00 p.m - 10:00 p.m	Presencial	Tocancipá	Jenny Lopez	Casa de la Justicia Carrera 7 # 10-57 Aula Multiple. Segundo piso - Tocancipá
	2	4	Mercados, segmentos de mercados y perfiles de clientes	Martes 1 de noviembre de 2022	5:00 p.m - 9:00 p.m	Presencial	UNINPAHU	Diego Paipa	Sede Principal - Dg 40 A # 15-58
	2	4	Mercados, segmentos de mercados y perfiles de clientes	Miercoles 2 de noviembre de 2022	5:00 p.m - 9:00 p.m	Presencial	UNINPAHU	Diego Paipa	Sede Principal - Dg 40 A # 15-58
	2	2	Mercados, segmentos de mercados y perfiles de clientes	Jueves 3 de noviembre de 2022	5:00 p.m - 9:00 p.m	Presencial	UNINPAHU	Diego Paipa	Sede Principal - Dg 40 A # 15-58
	3	4	Productos y servicios turísticos	Martes 8 de noviembre de 2022	6:00 p.m - 10:00 p.m	Teams	Sincrónico	Jenny Lopez	https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3aTe4i1LSudtgcqIQUr9RZMvY5aDi11hNfTY
	3	4	Productos y servicios turísticos	Miercoles 9 de noviembre de 2022	6:00 p.m - 10:00 p.m	Teams	Sincrónico	Jenny Lopez	https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3aTe4i1LSudtgcqIQUr9RZMvY5aDi11hNfTY
	3	4	Productos y servicios turísticos	Jueves 10 de noviembre de 2022	6:00 p.m - 10:00 p.m	Teams	Sincrónico	Jenny Lopez	https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3aTe4i1LSudtgcqIQUr9RZMvY5aDi11hNfTY
	4	4	Servicio al cliente, la ruta del cliente	Martes 15 de noviembre de 2022	6:00 p.m - 10:00 p.m	Presencial	Tocancipá	Diego Paipa	Casa de la Justicia Carrera 7 # 10-57 Aula Multiple. Segundo piso - Tocancipá
	4	4	Servicio al cliente, la ruta del cliente	Miercoles 16 de noviembre de 2022	6:00 p.m - 10:00 p.m	Presencial	Tocancipá	Diego Paipa	Casa de la Justicia Carrera 7 # 10-57 Aula Multiple. Segundo piso - Tocancipá
	4	2	Servicio al cliente, la ruta del cliente	Jueves 17 de noviembre de 2022	6:00 p.m - 10:00 p.m	Presencial	Tocancipá	Diego Paipa	Casa de la Justicia Carrera 7 # 10-57 Aula Multiple. Segundo piso - Tocancipá
	5	4	Comercialización, alianzas y encadenamientos	Martes 22 de noviembre de 2022	6:00 p.m - 10:00 p.m	Presencial	Tocancipá	Sandra Santiago	Casa de la Justicia Carrera 7 # 10-57 Aula Multiple. Segundo piso - Tocancipá
	5	4	Comercialización, alianzas y encadenamientos	Miercoles 23 de noviembre de 2022	6:00 p.m - 10:00 p.m	Presencial	Tocancipá	Sandra Santiago	Casa de la Justicia Carrera 7 # 10-57 Aula Multiple. Segundo piso - Tocancipá
	5	2	Comercialización, alianzas y encadenamientos	Jueves 24 de noviembre de 2022	6:00 p.m - 10:00 p.m	Presencial	Tocancipá	Sandra Santiago	Casa de la Justicia Carrera 7 # 10-57 Aula Multiple. Segundo piso - Tocancipá
	6	4	Calidad turística	Martes 29 de noviembre de 2022	6:00 p.m - 10:00 p.m	Teams	Sincrónico	Jenny Lopez	https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3aTe4i1LSudtgcqIQUr9RZMvY5aDi11hNfTY
	6	4	Calidad turística	Miercoles 30 de noviembre de 2022	6:00 p.m - 10:00 p.m	Teams	Sincrónico	Jenny Lopez	https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3aTe4i1LSudtgcqIQUr9RZMvY5aDi11hNfTY
	6	2	Calidad turística	Jueves 1 de diciembre de 2022	6:00 p.m - 10:00 p.m	Teams	Sincrónico	Jenny Lopez	https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3aTe4i1LSudtgcqIQUr9RZMvY5aDi11hNfTY
	7	10	Salida Experiencial	Lunes 5 de diciembre de 2022	5:00 a.m - 8:00 p.m	Presencial	Externo	Sandra Santiago	Parque Principal Tocancipá
	8	5	Bilgusmo	Lunes 12 de diciembre de 2022	2:00 p.m - 7:00 p.m	Presencial	UNINPAHU	Andrea Ibañez	Sede Principal - Dg 40 A # 15-58
	8	5	Bilgusmo	Martes 13 de diciembre de 2022	2:00 p.m - 7:00 p.m	Presencial	UNINPAHU	Andrea Ibañez	Sede Principal - Dg 40 A # 15-58

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU

PRODUCTO 3

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMATO PRESENTACIÓN DE PROGRAMAS DE EDUCACIÓN CONTINUA – 2022

DATOS GENERALES DEL PROGRAMA								
ORIGEN DE LA PROPUESTA	ENCUESTAS			ESTRATEGIA DE MERCADEO				
	SECTOR PRODUCTIVO			INNOVACIÓN ACADÉMICA				
	EGRESADOS			OTRO			XXX	
TIPO DE PROGRAMA	DIPLOMADO		XXX	CURSO		SEMINARIO		
	OTRO			¿CUÁL?				
NOMBRE DEL PROGRAMA	**Diplomado PST Fase II**							
FACULTAD	FCEA							
ESCUELA	CENTRO GASTRONOMIGO							
MODALIDAD	PRESENCIAL		VIRTUAL		PRESENCIAL-VIRTUAL		XXX	
DURACIÓN EN HORAS	4	**HORARIOS**						
NÚMERO MÍNIMO DE ESTUDIANTES	20	**NÚMERO MÁXIMO DE ESTUDIANTES**				35		
FECHA DE INICIO		**FECHA DE FINALIZACIÓN**						

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

El turismo es una actividad de crecimiento exponencial en Colombia, gracias a la difusión del potencial, riqueza natural y cultural que posee permitiendo desarrollar diferentes tipologías a lo largo y ancho del país incluso evidenciando una innovación en la prestación de servicios por parte de los sujetos o incluso la alta participación de actores locales.
El turismo es una actividad económica, social y cultural de gran importancia a nivel mundial, ya que permite a las personas a través de sus desplazamientos, denominados viajes, conocer y tener un intercambio incentivando el desarrollo de las comunidades nativas.

A nivel de Colombia, el turismo es uno de los sectores que más divisas genera por encima de productos como flores, banano y carbón, además es un sector que impulsa al desarrollo del país contribuyendo directamente a la generación de identidad y buena imagen en el exterior.

JUSTIFICACIÓN DEL PROGRAMA

El prestador de servicios turísticos, en el desarrollo del módulo de formación estará en la capacidad de estructurar un modelo de negocio, a partir de la identificación de su actividad económica principal, reconociendo si corresponde a un producto o servicio turístico. A partir de la metodología abierta Canva, estructurar el modelo de negocio, estableciendo la propuesta de valor, el segmento y las relaciones con los clientes, los canales de distribución, las actividades, recursos y socios claves, además de la estructura de costos y las fuentes de ingresos.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

OBJETIVO GENERAL

Diseñar el modelo de negocio, de acuerdo con la actividad económica y los servicios que ofrecen los emprendedores del sector turístico en Tocancipá.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

a) Identificar la propuesta de valor del modelo de negocio
b) Establecer alianzas (socios claves) para generar una cadena de valor basado en la actividad económica que realiza el emprendedor.
c) Determinar las actividades y procesos que realiza la empresa.

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?
Emprendedores y prestadores de servicios turísticos en el municipio de Tocancipa, Cundinamarca.
DESCRIPCIÓN EN EL CASO DE UN PERFIL ESPECÍFICO O REQUERIMIENTOS PARA EL ESTUDIANTES

INSTITUCIONES QUE OFRECEN EL MISMO PROGRAMA O SIMILAR					
INSTITUCIÓN	NOMBRE DEL PROGRAMA	COSTO	DESCUENTO	TOTAL	OBSERVACIONES

VALOR AGREGADO O DIFERENCIACIÓN			
Único en su género, teórico practico y con vivencia del ejercicio			
INFRAESTRUCTURA		**MATERIAL O TECNOLOGÍA ESPECÍFICO**	**NÚMERO DE HORAS**
SALÓN	X		
SALA TECNOLÓGICA	X		4
LABORATORIO			
AUDITORIO			
OTRO			

METODOLOGÍA

La Metodología de aprendizaje es practica el asistente aprende a través de experiencias, talleres y la interacción con el medio. Por tanto, se apoyarán como estrategias pedagógicas:

- El Acompañamiento directo al estudiante a través de: exposiciones magistrales, talleres y ejercicios de aplicación, actividades grupales, asesoría, lectura e interpretación dirigida de referencias bibliográficas.
- Preguntas de revisión y al final de cada tema tratado, seguido por una sección con direcciones de sitios web relevantes para aquellos que buscan más información en profundidad sobre una amplia gama de temas mencionados en los diferentes textos a consultar.
- Desarrollo de talleres, Investigación, organización de información y análisis de temas específicos
- Consulta, lectura e interpretación dirigida de referencias bibliográficas. A través del uso de las Tecnologías, videos presentaciones y blogs; lectura e interpretación orientada, en referencias.

La sesión se divide en 4 momentos:

- Primer momento: introducción a la sesión y presentación de los objetivos.

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

- Segundo momento desarrollo del tema por parte del docente.
- Tercer Momento Resolución de dudas y aplicación de conceptos de manera lúdica.
- Cuarto momento Retroalimentación a través de la didáctica ¿qué aprendí hoy?

CONTENIDO TEMÁTICO		
UNIDADES O MÓDULOS	TEMAS	DESCRIPCIÓN
Modelo de negocio	Abstracción actividad a la que se dedica la empresa Diagnóstico Caracterización Diseño Revisión Prototipado Evaluación Comercialización	Lienzo Canva
	Estudio técnico • Características • Benchmarking	El mercado que se quiere ganar La propuesta de valor que se ofrece El diseño de las operaciones El sistema de entrega o distribución empleado

UNIDADES O MÓDULOS	DURACIÓN DE HORAS		FECHA(S)	DURACIÓN TOTAL
	TEÓRICAS	PRÁCTICAS		
Modelo de Negocio	1	1		
Estudio técnico	1	1		

DOCENTES	
NOMBRE	DESCRIPCIÓN
Paula Ximena Meneses	Profesional en turismo, Esp. En marketing digital y Master en dirección y administración de empresas MBA

BIBLIOGRAFIA

- Albrecht Karl, Gerencia de servicio, 5a edición. PEARSON EDUCACIÓN, S.A., Madrid, 2011.
- https://es.scribd.com/document/242849141/Servuccion-El-Marketing-de-Servicios-Eglier-pdf
- Herrera, D. C. F. (2015). El modelo Canvas en la formulación de proyectos. Cooperativismo & desarrollo, 23(107).
- Angelica, D. S. L. (2015). Modelo de negocios canvas.

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMATO PRESENTACIÓN DE PROGRAMAS DE EDUCACIÓN CONTINUA – 2022

DATOS GENERALES DEL PROGRAMA							
ORIGEN DE LA PROPUESTA	**CONVENIO EN COLABORACION**						
TIPO DE PROGRAMA	DIPLOMADO	XXX	CURSO		SEMINARIO		
			¿CUÁL?				
NOMBRE DEL PROGRAMA	**DIPLOMADO PST fase II**						
FACULTAD							
ESCUELA							
MODALIDAD		VIRTUAL	x	PRESENCIAL-VIRTUAL	X		
DURACIÓN EN HORAS		**HORARIOS**					
NÚMERO MÍNIMO DE ESTUDIANTES	18	**NÚMERO MÁXIMO DE ESTUDIANTES**					
FECHA DE INICIO	A convenir	**FECHA DE FINALIZACIÓN**	Según programación				

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

En el módulo de Mercadeo, segmentos de mercado y perfiles del cliente, se identifican las estrategias de mercadotecnia aplicadas a los productos y servicios turísticos. El mercadeo ha asumido un papel cada vez mas importante en el sector turístico ya que se ha encargado de comprender las necesidades del consumidor, desarrollar productos y servicios que proporcionan un valor superior para el cliente, fijar precios, distribuir, comunicar productos y servicios de forma eficaz. En la actualidad se comercializan desde productos hasta experiencias y en la estrategia de comercialización cobra máximo protagonismo la comunicación y la publicidad para llegar a mayor cantidad de público posible. Ofrecer las mejores ofertas al cliente adecuado, cuidando cada detalle a través de estrategias integradas. Los clientes desean probar cosas nuevas y experimentar sensaciones, razón por la cual se establecen estrategias de mercadeo para diversificar su oferta y satisfacer las necesidades de cada cliente.

JUSTIFICACIÓN DEL PROGRAMA

La segmentación es el procedimiento que permite la identificación de los consumidores con necesidades homogéneas para presentar una oferta diferenciada y orientada a las preferencias de los consumidores de cada segmento. Teniendo en cuenta que un segmento es un grupo de consumidores con las mismas necesidades y deseos. Las empresas pueden centrarse en mercados muy amplios a través de estrategias de marketing masivo o dirigirse a segmentos muy concretos o directamente a individuos. No existe una única manera de segmentar un mercado, sino que se puede elegir el criterio o una combinación de criterios para la división y caracterización de grupos de consumidores.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

OBJETIVO GENERAL

Identificar los principales métodos o técnicas para la división del mercado en grupos homogéneos de consumidores.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Aplicar técnicas de mercadeo y promoción de los productos
2. Reconocer los niveles de segmentación de mercados.

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

3. Aprender las técnicas de optimización o segmentación.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?
El programa está dirigido a 1) Empresarios y emprendedores del sector turístico del municipio de Tocancipá.

INSTITUCIONES QUE OFRECEN EL MISMO PROGRAMA O SIMILAR					
INSTITUCIÓN	NOMBRE DEL PROGRAMA	COSTO	DESCUENTO	TOTAL	OBSERVACIONES

VALOR AGREGADO O DIFERENCIACIÓN			
Único en su género, teórico practico y con vivencia del ejercicio			
INFRAESTRUCTURA		**MATERIAL O TECNOLOGÍA ESPECÍFICO**	**NÚMERO DE HORAS**
SALÓN	XXX		
SALA TECNOLÓGICA			
LABORATORIO			
AUDITORIO			
OTRO			

METODOLOGÍA
Presencial Teórico proactivo organizado en un módulo, el primer módulo técnicas de segmentación del mercado, identificación del perfil del cliente

CONTENIDO TEMÁTICO		
UNIDADES O MÓDULOS	TEMAS	DESCRIPCIÓN
Segmentos de mercado	Niveles de segmentación de mercados (Marketing masivo, segmentado, de huecos de mercado, local o individual) Técnicas de segmentación o optimización Estrategias de segmentación (indiferenciada, diferenciada, concentrada y de contra segmentación)	Proceso de segmentación del mercado, Selección del mercado objetivo y posicionamiento del producto.
Perfiles del cliente	Demanda Tipos de clientes Preferencias Perfil	

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

UNIDADES O MÓDULOS	DURACIÓN DE HORAS		FECHA(S)	DURACIÓN TOTAL
	TEÓRICAS-VIRTUAL	PRÁCTICAS		

DOCENTES	
NOMBRE	DESCRIPCIÓN

DATOS DE QUIÉN ELABORA LA PROPUESTA
Paula Ximena Meneses Daza **Profesional en Turismo** **Especialista en Marketing digital** **Magister en dirección y administración de empresas MBA** Docente líder tecnología en gestión turística y hotelera

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMATO PRESENTACIÓN DE PROGRAMAS DE EDUCACIÓN CONTINUA – 2022

DATOS GENERALES DEL PROGRAMA							
ORIGEN DE LA PROPUESTA	**CONVENIO EN COLABORACION**						
							XXXX
TIPO DE PROGRAMA	DIPLOMADO	XXX	CURSO		SEMINARIO		
			¿CUÁL?				
NOMBRE DEL PROGRAMA	**DIPLOMADO PST FASE II**						
FACULTAD	Ciencias económicas y administrativas						
ESCUELA	Centro gastronómico						
MODALIDAD	PRESENCIAL	X	VIRTUAL		PRESENCIAL-VIRTUAL		
DURACIÓN EN HORAS		**HORARIOS**					
NÚMERO MÍNIMO DE ESTUDIANTES			**NÚMERO MÁXIMO DE ESTUDIANTES**				
FECHA DE INICIO	A convenir		**FECHA DE FINALIZACIÓN**	Según programación			

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

El modulo de productos y servicios turísticos especifica la variedad de servicios turísticos en el sector, haciendo énfasis en el producto turístico como el conjunto de bienes y servicios puestos a disposición del usuario en un destino determinado, que se ofrecen para satisfacer las necesidades de los turistas. Dentro de los servicios turísticos principales se encuentran los establecimientos de alojamiento y hospedaje, los establecimientos gastronómicos y los medios de transporte, también son importantes los servicios complementarios que no dependen del sector, pero son requeridos o empleados por los turistas.

Los servicios turísticos son actividades diferenciadas entre sí, relacionadas, que funcionan en forma armónica y coordinada con el objeto de responder a las exigencias de los usuarios

JUSTIFICACIÓN DEL PROGRAMA

El turismo comprende las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos al de su residencia habitual por menos de un año y con fines de ocio, negocios, estudio, entre otros. El turismo es una actividad que involucra diversos sectores, directa e indirectamente genera una serie de beneficios a los distintos niveles de la sociedad. Moviliza diversos agentes y grupos sociales. El turismo es considerado un fenómeno propio de la sociedad actual. Posee carácter social, ya que está dirigido a satisfacer las necesidades de las personas. Tiene naturaleza económica, ya que es capaz de generar divisas al país receptor de los flujos turísticos; política, responde a los lineamientos y planes de desarrollo de los sistemas de gobierno; cultural, permite conocer la vida personas de diferentes contextos sociales y es educativo, ya que es un medio de formación personal e intelectual.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

OBJETIVO GENERAL

Identificar el producto turistico que se puede ofertar de acuerdo a los recursos y atractivos turísticos del destino.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

- Diferenciar los elementos que componen el producto turístico (Recursos turísticos, atractivos turísticos, la planta turística, los servicios complementarios, los medios de transporte y la infraestructura básica.
- Reconocer los tipos de servicios que se ofrecen en el mercado turístico.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?
Emprendedores y empresarios del sector turístico de Tocancipá.

INSTITUCIONES QUE OFRECEN EL MISMO PROGRAMA O SIMILAR					
INSTITUCIÓN	NOMBRE DEL PROGRAMA	COSTO	DESCUENTO	TOTAL	OBSERVACIONES

VALOR AGREGADO O DIFERENCIACIÓN			
Único en su género, teórico practico y con vivencia del ejercicio			
INFRAESTRUCTURA		**MATERIAL O TECNOLOGÍA ESPECÍFICO**	**NÚMERO DE HORAS**
SALÓN	XXX		4
SALA TECNOLÓGICA			
LABORATORIO			
AUDITORIO			
OTRO			

METODOLOGÍA
Teórico- practico, en el primer módulo, se definen conceptos básicos sobre el producto y los elementos que lo componen, que son los servicios turísticos y que tipos de servicios existen.

CONTENIDO TEMÁTICO		
UNIDADES O MÓDULOS	TEMAS	DESCRIPCIÓN
Producto turístico	Definición e identificación de producto turístico.	Los recursos turísticos Los atractivos turísticos La planta turística Los servicios complementarios Los medios de transporte La infraestructura básica
Servicio turístico	Tipos de Servicios Particularidades de los servicios turísticos El sistema turístico	Servicio de alojamiento Servicio de alimentación Servicio de guianza Servicios de operadores profesionales de congresos,

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

		ferias y convenciones. Servicio de información Servicios de consultoría turística Servicio de transporte Servicio de intermediación

UNIDADES O MÓDULOS	DURACIÓN DE HORAS		FECHA(S)	DURACIÓN TOTAL
	TEÓRICAS-VIRTUAL	PRÁCTICAS		
Productos y servicios turísticos	**2**	**2**		

DOCENTES	
NOMBRE	DESCRIPCIÓN

DATOS DE QUIÉN ELABORA LA PROPUESTA

Paula Ximena Meneses Daza
Profesional en turismo
Especialista en Marketing Digital
Magister en Dirección y Administración de Empresas
Docente líder Tecnología en Gestión turística y hotelera

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMATO PRESENTACIÓN DE PROGRAMAS DE EDUCACIÓN CONTINUA – 2022

DATOS GENERALES DEL PROGRAMA							
ORIGEN DE LA PROPUESTA	**CONVENIO EN COLABORACION**			SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO DE TOCANCIPA			
TIPO DE PROGRAMA	DIPLOMADO	XXX	CURSO ¿CUÁL?		SEMINARIO		
NOMBRE DEL PROGRAMA	**Diplomado PST Fase II**						
FACULTAD	Ciencias económicas y administrativas						
ESCUELA	Centro gastronómico						
MODALIDAD	PRESENCIAL		VIRTUAL		PRESENCIAL-VIRTUAL	X	
DURACIÓN EN HORAS		**HORARIOS**					
NÚMERO MÍNIMO DE ESTUDIANTES			**NÚMERO MÁXIMO DE ESTUDIANTES**				
FECHA DE INICIO	A convenir		**FECHA DE FINALIZACIÓN**	Según programación			

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

El módulo de atención al cliente, integra las competencias de formación de conocimiento, habilidades y axiológicos de manera conducente al servicio al cliente, según las necesidades del cliente y la ocasión.
La atención al cliente pretende presentar una visión general sobre sobre el proceso, como herramienta permanente en la conducción de cualquier empresa.

Sensibilizar en la importancia del servicio al cliente, en el éxito de la organización, basado en la capacitación de los empleados en el ámbito del servicio al cliente y del impacto en el mismo en los momentos de verdad, basados en la generación de habilidades y competencias laborales, conocimiento del Ser humano, del cliente y de la cultura empresarial

JUSTIFICACIÓN DEL PROGRAMA

Reconocer el conjunto de actividades correlacionadas que hacen del servicio al cliente una herramienta que facilita y asegura el ingreso o mantenimiento de un producto (bien o servicio) en el mercado.
Determinar que es servicio al cliente, en qué circunstancias debe aplicarse y las diferentes variables que lo componen.
Definir que es un servicio al cliente, características, necesidades y tipos de clientes.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

OBJETIVO GENERAL

Aprenderá a determinar como el servicio al cliente se convierte en una herramienta del mercadeo, mercado y merchandising

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar los diferentes tipos de clientes, características y comportamientos
- Adquirirá habilidades para identificar los diferentes tipos de servicio.
- Interpretar las necesidades y comportamiento del cliente para generar estrategias de mercadeo.

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

- Llevar a cabo la realización de un plan de servicio al cliente.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?
Empresarios y emprendedores del sector turístico en Tocancipá.

INSTITUCIONES QUE OFRECEN EL MISMO PROGRAMA O SIMILAR					
INSTITUCIÓN	NOMBRE DEL PROGRAMA	COSTO	DESCUENTO	TOTAL	OBSERVACIONES

VALOR AGREGADO O DIFERENCIACIÓN			
Único en su género, teórico practico y con vivencia del ejercicio			
INFRAESTRUCTURA		**MATERIAL O TECNOLOGÍA ESPECÍFICO**	**NÚMERO DE HORAS**
SALÓN	X		
SALA TECNOLÓGICA			
LABORATORIO			
AUDITORIO			
OTRO			

METODOLOGÍA
Teórico practico organizado en un módulo, el módulo introduce en la importancia del servicio al cliente en el sector, los conceptos básicos de la atención y servicio al cliente.

CONTENIDO TEMÁTICO		
UNIDADES O MÓDULOS	TEMAS	DESCRIPCIÓN
Análisis del servicio y la atención al cliente en la organización y el cliente	• Tipos de organizaciones de productos y servicios • Organización del servicio y atención al cliente	• Las cinco "(5) C's" del buen servicio y calidad de atención al cliente
Estrategias de servicio al cliente Ciclo y etapas del servicio de atención al cliente	• Relacionar el triángulo del servicio al cliente (Cliente, organización y mercado). • Comprende quién es el cliente interno y la importancia del cliente interno en el proceso del servicio y atención al cliente.	• Estudio, análisis e interpretación de modelos del servicio y atención al cliente.

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

UNIDADES O MÓDULOS	DURACIÓN DE HORAS		FECHA(S)	DURACIÓN TOTAL
	TEÓRICAS-VIRTUAL	PRÁCTICAS		
Análisis del servicio y la atención al cliente en la organización y el cliente	1	1		
Estrategias de servicio al cliente Ciclo y etapas del servicio de atención al cliente	1	1		

DOCENTES	
NOMBRE	DESCRIPCIÓN

DATOS DE QUIÉN ELABORA LA PROPUESTA
Paula Ximena Meneses Daza Profesional en turismo Especialista en Marketing digital Magister en dirección y administración en Empresas Docente líder Tecnología en gestión turística y hotelera

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMATO PRESENTACIÓN DE PROGRAMAS DE EDUCACIÓN CONTINUA – 2022

DATOS GENERALES DEL PROGRAMA								
ORIGEN DE LA PROPUESTA	**CONVENIO EN COLABORACION**			SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO DE TOCANCIPA				
TIPO DE PROGRAMA	DIPLOMADO	XXX	CURSO		SEMINARIO			
			¿CUÁL?					
NOMBRE DEL PROGRAMA	**Diplomado PST Fase II**							
FACULTAD	Ciencias económicas y administrativas							
ESCUELA	Centro gastronómico							
MODALIDAD	PRESENCIAL		VIRTUAL		PRESENCIAL-VIRTUAL	X		
DURACIÓN EN HORAS		**HORARIOS**						
NÚMERO MÍNIMO DE ESTUDIANTES			**NÚMERO MÁXIMO DE ESTUDIANTES**					
FECHA DE INICIO	A convenir		**FECHA DE FINALIZACIÓN**	Según programación				

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

El Turismo es una actividad económica que día tras día se consolida como una de las más importantes a nivel mundial. Como cualquier actividad económica debe llevarse a cabo teniendo en cuenta ciertas variables de aseguramiento de la calidad que le permitan tanto ser competitivo en su ámbito, como desarrollarse de forma tal que se fomente el mejoramiento continuo. En el turismo existen procedimientos y normatividades pensadas para asegurar el aseguramiento de la calidad, las cuales se darán a conocer en la presente asignatura.

JUSTIFICACIÓN DEL PROGRAMA

Orientar al sector para que se anticipe a las necesidades y deseos del cliente, estableciendo acciones conjuntas, eficientes y pertinentes, para encontrar nuevas oportunidades de negocio. Un sistema sectorial (entidades públicas y privadas) plenamente organizado, con objetivos comunes claramente definidos, que permitan el desarrollo de acciones en forma coordinada, alcanzando de forma concertada las metas propuestas.

Forma de organización del sector turístico que integra a los proveedores de todos los productos y servicios que forman parte de la experiencia del turista desde la planificación de su viaje, la permanencia en el destino turístico, hasta su regreso a su lugar de residencia al mismo. Identificar fuentes de ventaja competitiva en las actividades generadoras de valor y los márgenes que estas aportan para el sector, en cada etapa o componente de un viaje turístico.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

OBJETIVO GENERAL

Impulsar estrategias para el fortalecimiento de la comercialización turística, en la búsqueda de segmentos de mercados rentables y atractivos, acorde con la oferta turística

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Promover el desarrollo de mecanismos de mercadeo y promoción de los productos y destinos turísticos, a través del establecimiento de estrategias coordinadas desde el ámbito regional

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

- Establecer alianzas público-privadas para la inversión en la capacitación y formación de los trabajadores del sector turístico, con énfasis en el desarrollo de competencias estratégicas que apunten a los problemas reales de competitividad.
- Fortalecer la investigación de mercados para la ejecución de las acciones y estrategias

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?
Empresarios y emprendedores del sector turístico en Tocancipá.

INSTITUCIONES QUE OFRECEN EL MISMO PROGRAMA O SIMILAR					
INSTITUCIÓN	NOMBRE DEL PROGRAMA	COSTO	DESCUENTO	TOTAL	OBSERVACIONES

VALOR AGREGADO O DIFERENCIACIÓN			
Único en su género, teórico practico y con vivencia del ejercicio			
INFRAESTRUCTURA		**MATERIAL O TECNOLOGÍA ESPECÍFICO**	**NÚMERO DE HORAS**
SALÓN	X		
SALA TECNOLÓGICA			
LABORATORIO			
AUDITORIO			
OTRO			

METODOLOGÍA
Teórico practico organizado en un módulo, el módulo introduce en

CONTENIDO TEMÁTICO		
UNIDADES O MÓDULOS	TEMAS	DESCRIPCIÓN
Organización y articulación del sector, cadena de valor	• La cadena de valor • Estrategias coordinadas desde el ámbito regional • Articulación de las entidades territoriales del orden departamental y municipal y sus órganos de gestión del turismo	El liderazgo compartido de las instituciones públicas, las comunidades receptoras y del sector privado
La comercialización turística	• Canales de distribución e intermediarios del sector	El uso de herramientas digitales, como parte de la estrategia de comercialización.

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

	• Estrategias de comercialización según el producto a promocionar • Herramientas de gestión de la comercialización	

UNIDADES O MÓDULOS	DURACIÓN DE HORAS		FECHA(S)	DURACIÓN TOTAL
	TEÓRICAS-VIRTUAL	PRÁCTICAS		
Organización y articulación del sector, cadena de valor	1	1		
La comercialización turística	1	1		

DOCENTES	
NOMBRE	DESCRIPCIÓN

DATOS DE QUIÉN ELABORA LA PROPUESTA

Paula Ximena Meneses Daza
Profesional en turismo
Especialista en Marketing digital
Magister en dirección y administración en Empresas
Docente líder Tecnología en gestión turística y hotelera

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMATO PRESENTACIÓN DE PROGRAMAS DE EDUCACIÓN CONTINUA – 2022

DATOS GENERALES DEL PROGRAMA								
ORIGEN DE LA PROPUESTA	**CONVENIO EN COLABORACION**			SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO DE TOCANCIPA				
TIPO DE PROGRAMA	DIPLOMADO	XXX	CURSO		SEMINARIO			
			¿CUÁL?					
NOMBRE DEL PROGRAMA	**Diplomado PST Fase II**							
FACULTAD	Ciencias económicas y administrativas							
ESCUELA	Centro gastronómico							
MODALIDAD	PRESENCIAL		VIRTUAL		PRESENCIAL-VIRTUAL	X		
DURACIÓN EN HORAS		**HORARIOS**						
NÚMERO MÍNIMO DE ESTUDIANTES			**NÚMERO MÁXIMO DE ESTUDIANTES**					
FECHA DE INICIO	A convenir		**FECHA DE FINALIZACIÓN**	Según programación				

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

El Turismo es una actividad económica que día tras día se consolida como una de las más importantes a nivel mundial. Como cualquier actividad económica debe llevarse a cabo teniendo en cuenta ciertas variables de aseguramiento de la calidad que le permitan tanto ser competitivo en su ámbito, como desarrollarse de forma tal que se fomente el mejoramiento continuo. En el turismo existen procedimientos y normatividades pensadas para asegurar el aseguramiento de la calidad, las cuales se darán a conocer en la presente asignatura.

Considerando las dinámicas y tendencias actuales del sector turismo, es necesario generar políticas y acciones que permitan mejorar su calidad en cuanto a las condiciones en la prestación de los servicios turísticos y la gestión de los destinos.

JUSTIFICACIÓN DEL PROGRAMA

El mejoramiento de la calidad de los servicios turísticos es un factor de vital importancia para desarrollar la competitividad del sector, optimizando las ventajas comparativas y trabajando en la construcción de las ventajas competitivas que permitirán aumentar el consumo turístico.

La gestión de la Calidad es adoptada por numerosas empresas y consiste en el cumplimiento de normas específicas que recogen un conjunto de requisitos y directrices destinadas a dirigir la actividad relativa a la gestión de la calidad. El enfoque del aseguramiento de la calidad en el ámbito turístico es un sistema concebido para establecer preceptos sobre cómo desarrollar las actividades de los procesos de las empresas. Esta asignatura busca concienciar al estudiante respecto del conocimiento y empleo de las normas técnicas sectoriales con las que cuenta el sector turístico colombiano, concretamente las correspondientes a establecimientos de alojamiento, agencias de viajes, guías de turismo, tiempo compartido, restaurantes, turismo de aventura y turismo sostenible.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

OBJETIVO GENERAL

Fomentar los procesos de difusión e implementación de las normas técnicas sectoriales y de las certificaciones de calidad turística en los prestadores de servicios turísticos.

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar las necesidades en materia de normalización para los subsectores del turismo que lo requieran.
- Implementar la calidad en la prestación de los servicios turísticos, al generar una cultura de excelencia en los prestadores de servicios turísticos.
- Fomentar los procesos de normalización, a través de las Unidades Sectoriales de Normalización y las normas técnicas de calidad establecidas para cada prestador de servicios turísticos.
- Promover los procesos de certificación en calidad turística para prestadores de servicios turísticos

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Empresarios y emprendedores del sector turístico en Tocancipá.

INSTITUCIONES QUE OFRECEN EL MISMO PROGRAMA O SIMILAR

INSTITUCIÓN	NOMBRE DEL PROGRAMA	COSTO	DESCUENTO	TOTAL	OBSERVACIONES

VALOR AGREGADO O DIFERENCIACIÓN

Único en su género, teórico practico y con vivencia del ejercicio

INFRAESTRUCTURA		MATERIAL O TECNOLOGÍA ESPECÍFICO	NÚMERO DE HORAS
SALÓN	X		
SALA TECNOLÓGICA			
LABORATORIO			
AUDITORIO			
OTRO			

METODOLOGÍA

Teórico practico organizado en un módulo, el módulo introduce en

CONTENIDO TEMÁTICO

UNIDADES O MÓDULOS	TEMAS	DESCRIPCIÓN
Calidad en los prestadores de servicios turísticos	• Certificación para prestadores de servicios turísticos	• Guía de implementación NTS TS 002

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

		• Guía de implementación NTS TS 003 • Guía de implementación NTS TS 004 •
	• Normas técnicas sectoriales en turismo sostenible y normas de competencia laboral	NTS TS 002 NTS TS 003 NTS TS 004 NTS USNA 008 II NTS TSH 006 I NTS AV 001- 013

UNIDADES O MÓDULOS	DURACIÓN DE HORAS		FECHA(S)	DURACIÓN TOTAL
	TEÓRICAS-VIRTUAL	PRÁCTICAS		
Calidad en los prestadores de servicios turísticos	1	1		

DOCENTES	
NOMBRE	DESCRIPCIÓN

DATOS DE QUIÉN ELABORA LA PROPUESTA

Paula Ximena Meneses Daza
Profesional en turismo
Especialista en Marketing digital
Magister en dirección y administración en Empresas
Docente líder Tecnología en gestión turística y hotelera

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMATO PRESENTACIÓN DE PROGRAMAS DE EDUCACIÓN CONTINUA – 2022

DATOS GENERALES DEL PROGRAMA								
ORIGEN DE LA PROPUESTA	ENCUESTA			ESTRATEGIA DE MERCADEO				
	SECTOR PRODUCTIVO			INNOVACIÓN ACADÉMICA				
	EGRESADOS			OTRO				
TIPO DE PROGRAMA	DIPLOMADO			CURSO	X	SEMINARIO		
	OTRO			¿CUÁL?				
NOMBRE DEL PROGRAMA	Bilingüismo para el Turismo							
FACULTAD	Centro de Idiomas							
ESCUELA								
MODALIDAD	PRESENCIAL	X	VIRTUAL		PRESENCIAL-VIRTUAL			
DURACIÓN EN HORAS	10	**HORARIOS**						
NÚMERO MÍNIMO DE ESTUDIANTES	10	**NÚMERO MÁXIMO DE ESTUDIANTES**						
FECHA DE INICIO	Diciembre	**FECHA DE FINALIZACIÓN**	Diciembre					

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

El curso de inglés brinda al estudiante las herramientas necesarias para desenvolverse, comunicarse y entender, en un segundo idioma como el inglés, todo el vocabulario y las estructuras principales para profesionales que se desempeñan en el ámbito de la industria hotelera y del catering.

JUSTIFICACIÓN DEL PROGRAMA

Desarrollar este curso es importante en la actualidad, entendiendo que el inglés se ha convertido en una herramienta necesaria en la gran mayoría de los campos laborales. En este sentido, es necesario que las personas desarrollen competencias en una segunda lengua enfocadas en situaciones específicas del mundo laboral que les permitan mejorar su desempeño en diferentes áreas.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

OBJETIVO GENERAL

Brindar a los participantes las herramientas necesarias para mejorar su desempeño en inglés en el contexto de la industria hoteleria y el turismo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Adquirir las bases necesarias para manejar el inglés específico en el ámbito de la industria hotelera y el turismo.
- Conocer las expresiones utilizadas en situaciones específicas como las reservaciones, desenvolverse en el aeropuerto, la cocina y el restaurante, entre otras.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

El curso está dirigido a todas las personas profesionales o no, interesadas en manejar un segundo idioma como el inglés, enfocado en la industria de la hotelería y el turismo.

VALOR AGREGADO O DIFERENCIACIÓN

Único en su género, teórico practico y con vivencia del ejercicio

INFRAESTRUCTURA		MATERIAL O TECNOLOGÍA ESPECÍFICO	NÚMERO DE HORAS
SALÓN	x	Libro: Hotels and Catering	10
SALA TECNOLÓGICA	x	Computadores	

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

CONTENIDO TEMÁTICO		
UNIDADES O MÓDULOS	TEMAS	DESCRIPCIÓN
The hotel service	Hotel amenities Valet Service The guest room Meet the restaurant staff Taking a reservation Breakfast service Food service equipment Food preparation	En este módulo se trabajan temas básicos a partir de contextos comunicativos relacionados con el desempeño en un hotel.
The Restaurant and the kitchen	Making a room reservation Housekeeping Concierge Evacuation Explaining the menu Room service Ordering food supplies	En este Segundo apartado, se profundiza en las distintas situaciones relacionadas con la comida y el servicio de restaurante en un hotel.

UNIDADES O MÓDULOS	DURACIÓN DE HORAS		FECHA(S)	DURACIÓN TOTAL
	TEÓRICAS	PRÁCTICAS		
The hotel service		**5**		**5**
The restaurant and the kitchen		**5**		**5**

DOCENTES	
NOMBRE	DESCRIPCIÓN
Andrea Ibáñez Castro	

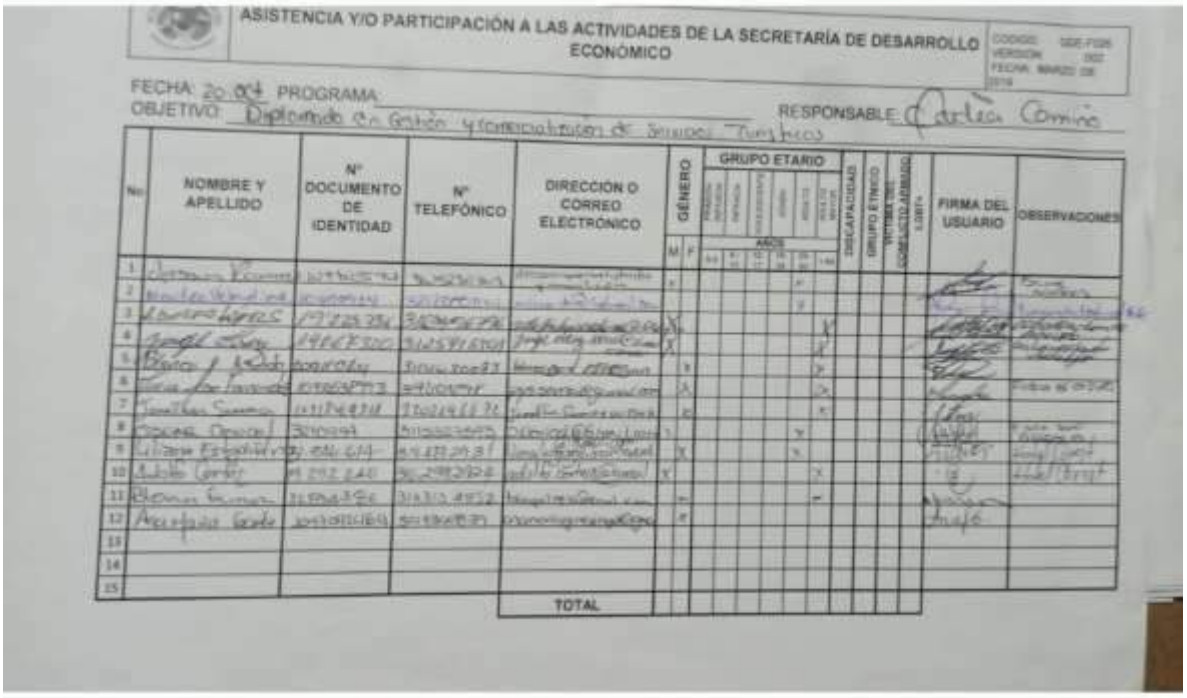
DATOS DE QUIÉN ELABORA LA PROPUESTA
Andrea Ibáñez Castro Coordinación del Centro de idiomas Licenciado en Español e Inglés Docente Centro de Idiomas UNINPAHU

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU

PRODUCTO 4

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Producto 4 – Listado de asistencia.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS



ASISTENCIA Y/O PARTICIPACIÓN A LAS ACTIVIDADES DE LA SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

CODIGO: GDE-F026 VERSION: 002 FECHA: MARZO DE 2019

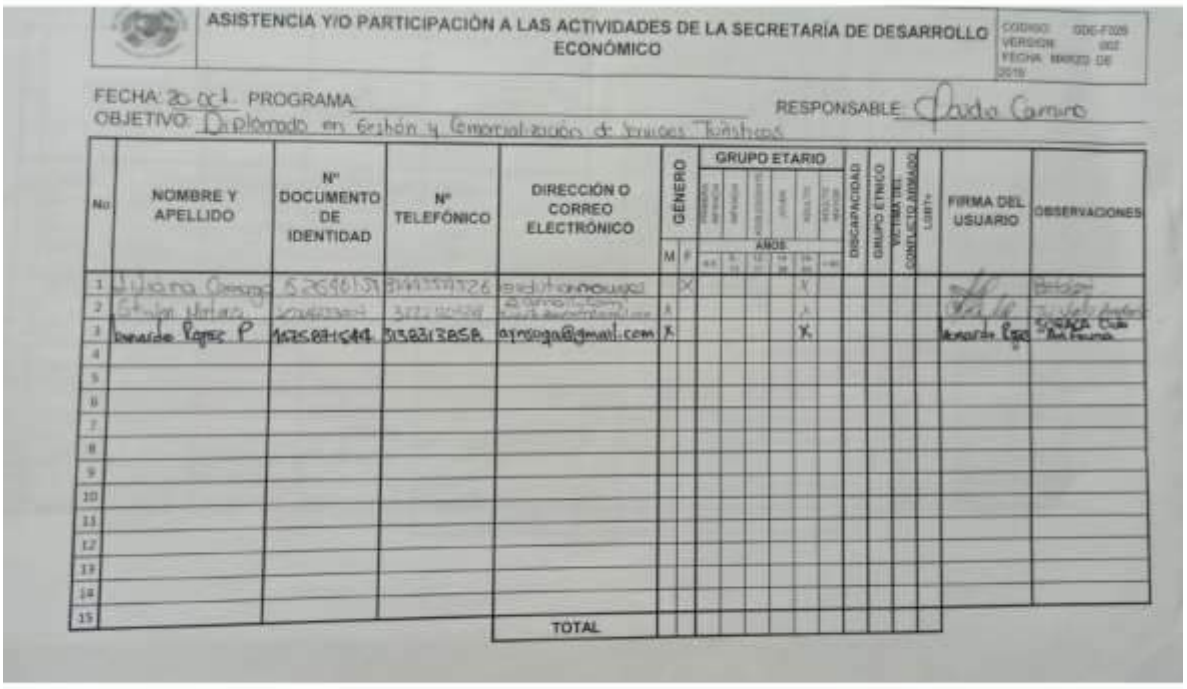
FECHA: 20-04 PROGRAMA:

OBJETIVO: Diplomado en Gestión y Comercialización de Servicios Turísticos

RESPONSABLE: Carlos Camino

No.	NOMBRE Y APELLIDO	Nº DOCUMENTO DE IDENTIDAD	Nº TELEFÓNICO	DIRECCIÓN O CORREO ELECTRÓNICO	GÉNERO M	GÉNERO F	GRUPO ETARIO	DISCAPACIDAD	GRUPO ETNICO	VICTIMA DEL CONFLICTO ARMADO	LGBTI+	FIRMA DEL USUARIO	OBSERVACIONES
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15				TOTAL									

Powered by CamScanner



ASISTENCIA Y/O PARTICIPACIÓN A LAS ACTIVIDADES DE LA SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

CODIGO: GDE-F026 VERSION: 002 FECHA: MARZO DE 2019

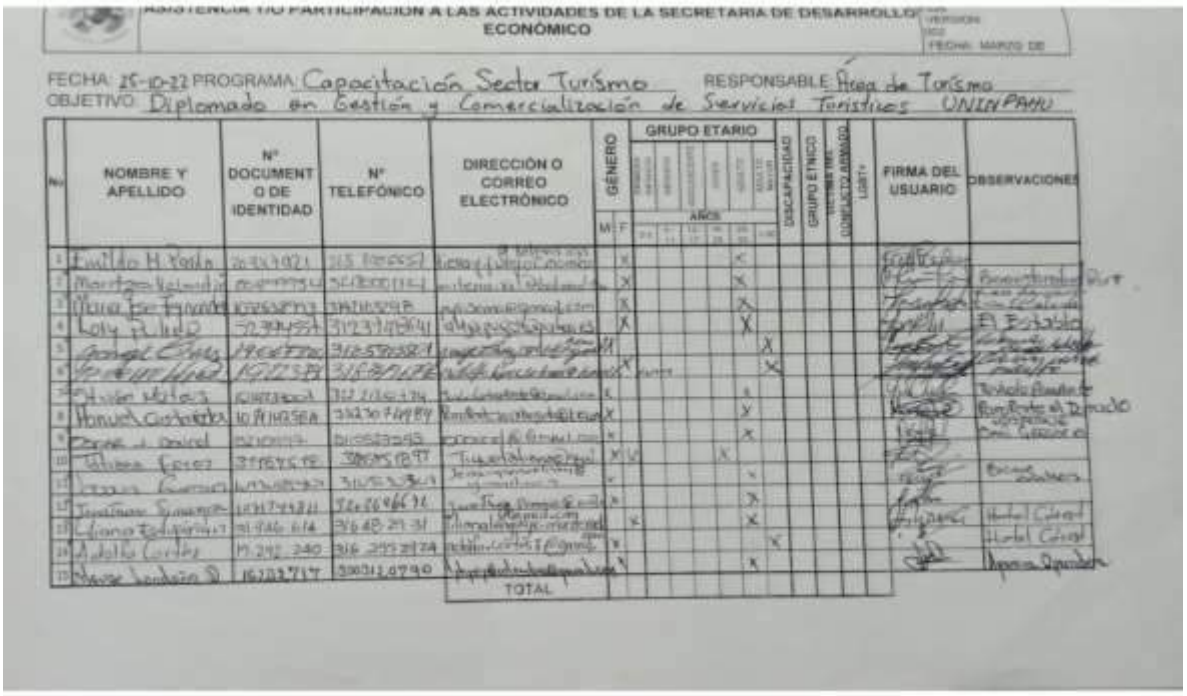
FECHA: 20-04 PROGRAMA:

OBJETIVO: Diplomado en Gestión y Comercialización de Servicios Turísticos

RESPONSABLE: Claudia Camino

No.	NOMBRE Y APELLIDO	Nº DOCUMENTO DE IDENTIDAD	Nº TELEFÓNICO	DIRECCIÓN O CORREO ELECTRÓNICO	GÉNERO M	GÉNERO F	GRUPO ETARIO	DISCAPACIDAD	GRUPO ETNICO	VICTIMA DEL CONFLICTO ARMADO	LGBTI+	FIRMA DEL USUARIO	OBSERVACIONES
1													
2													
3	Eduardo Lopez P	1125081548	3138313858	elmoga@gmail.com	X		X					Eduardo Lopez	
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15				TOTAL									

Powered by CamScanner

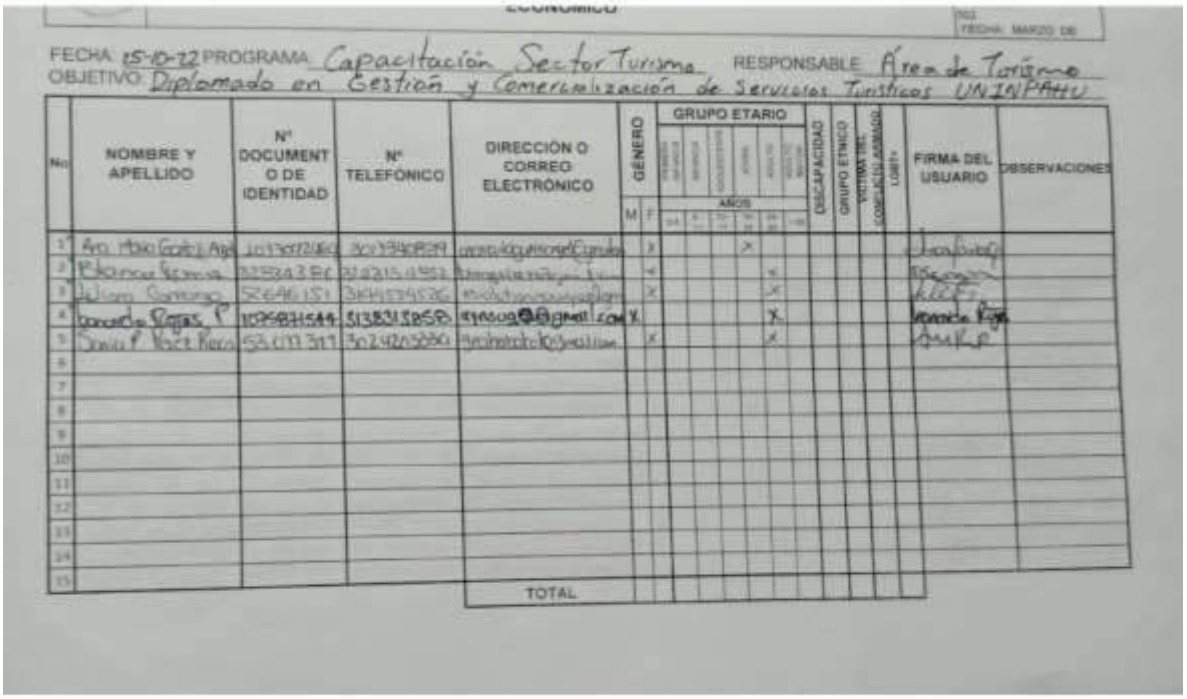


ECONÓMICO

FECHA: 25-10-22 PROGRAMA: Capacitación Sector Turismo RESPONSABLE: Área de Turismo
OBJETIVO: Diplomado en Gestión y Comercialización de Servicios Turísticos UNINPAHU

No.	NOMBRE Y APELLIDO	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD	N° TELEFÓNICO	DIRECCIÓN O CORREO ELECTRÓNICO	GÉNERO M	GÉNERO F	GRUPO ETARIO	DISCAPACIDAD	GRUPO ÉTNICO	VÍCTIMA DEL CONFLICTO ARMADO	LGBTI+	FIRMA DEL USUARIO	OBSERVACIONES
1						X							
2						X							
3						X							
4						X							
5													
6					X								
7						X							
8					X								
9						X							
10						X							
11						X							
12						X							
13						X							
14						X							
15						X							
				TOTAL									

Powered by CamScanner



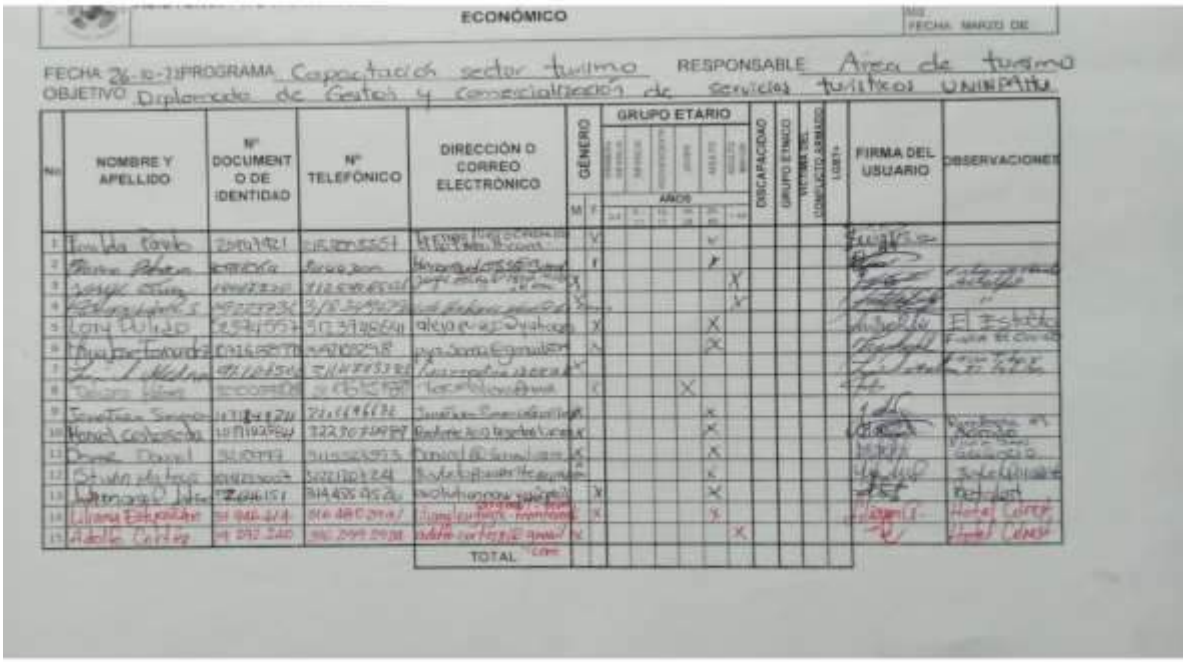
ECONÓMICO

FECHA: 25-10-22 PROGRAMA: Capacitación Sector Turismo RESPONSABLE: Área de Turismo
OBJETIVO: Diplomado en Gestión y Comercialización de Servicios Turísticos UNINPAHU

No.	NOMBRE Y APELLIDO	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD	N° TELEFÓNICO	DIRECCIÓN O CORREO ELECTRÓNICO	GÉNERO M	GÉNERO F	GRUPO ETARIO	DISCAPACIDAD	GRUPO ÉTNICO	VÍCTIMA DEL CONFLICTO ARMADO	LGBTI+	FIRMA DEL USUARIO	OBSERVACIONES
1						X							
2						X							
3						X							
4						X							
5						X							
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15				TOTAL									

Powered by CamScanner

Producto 4 – Listado de asistencia.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

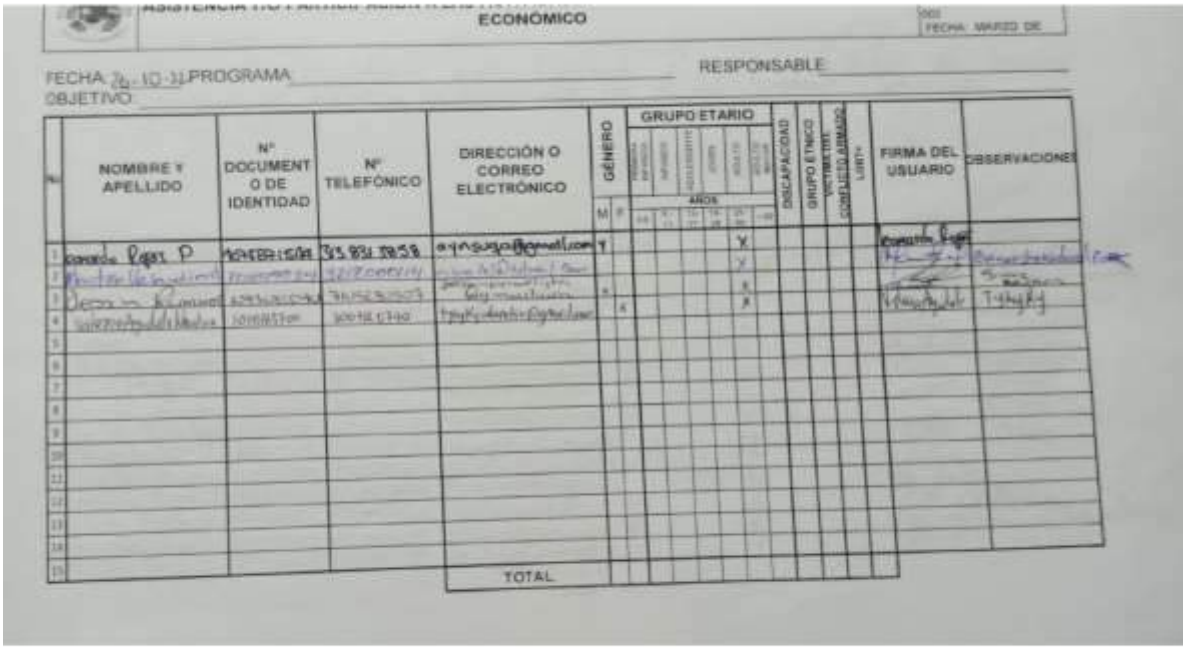


ECONÓMICO

FECHA 26-10-21 PROGRAMA Capacitación sector turismo RESPONSABLE Area de turismo
OBJETIVO Diplomado de Gestión y comercialización de servicios turísticos UNINPAHU

No.	NOMBRE Y APELLIDO	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD	N° TELEFÓNICO	DIRECCIÓN O CORREO ELECTRÓNICO	GÉNERO M	GÉNERO F	GRUPO ETARIO	DISCAPACIDAD	GRUPO ÉTNICO	VICTIMA DEL CONFLICTO ARMADO	LGBTI+	FIRMA DEL USUARIO	OBSERVACIONES
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15													
				TOTAL									

Powered by CamScanner



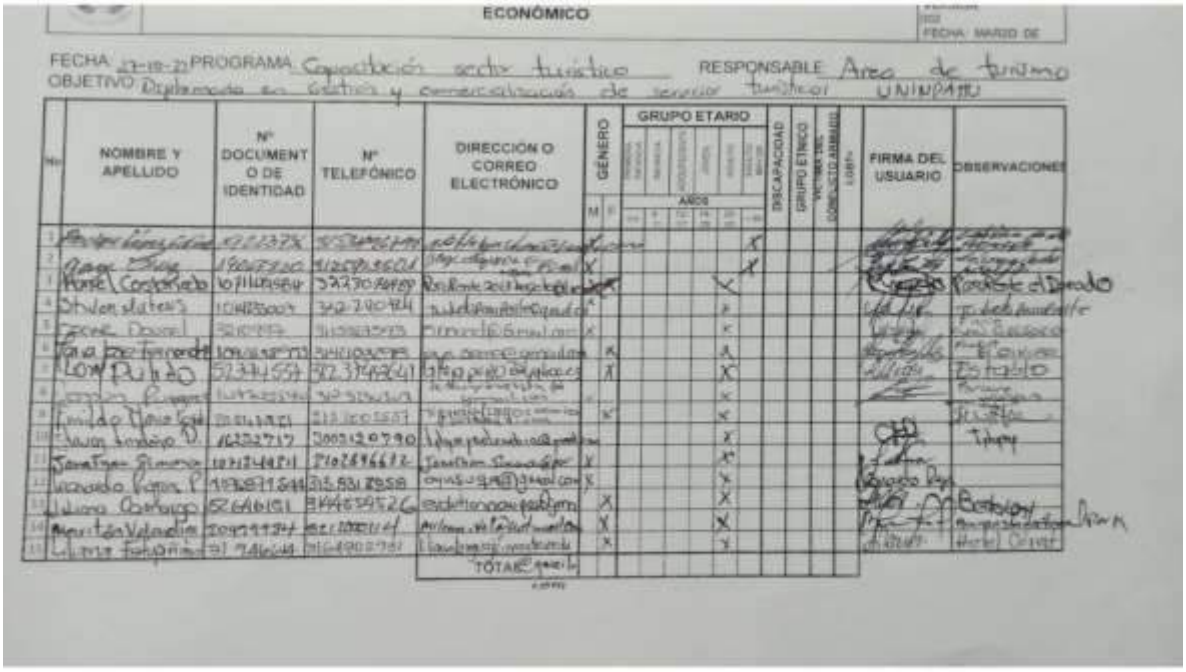
ECONÓMICO

FECHA 26-10-21 PROGRAMA _____ RESPONSABLE _____
OBJETIVO _____

No.	NOMBRE Y APELLIDO	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD	N° TELEFÓNICO	DIRECCIÓN O CORREO ELECTRÓNICO	GÉNERO M	GÉNERO F	GRUPO ETARIO	DISCAPACIDAD	GRUPO ÉTNICO	VICTIMA DEL CONFLICTO ARMADO	LGBTI+	FIRMA DEL USUARIO	OBSERVACIONES
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15													
				TOTAL									

Powered by CamScanner

Producto 4 – Listado de asistencia.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

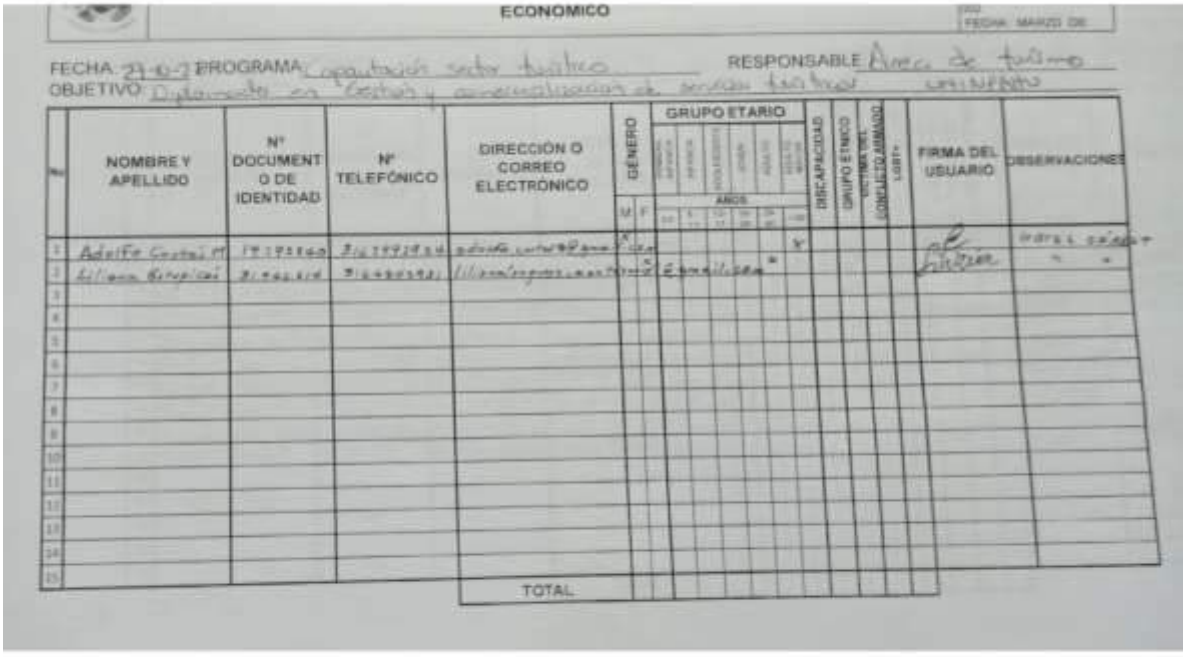


ECONÓMICO

FECHA 27-10-21 PROGRAMA Capacitación sector turístico RESPONSABLE Area de turismo
OBJETIVO Diplomado en Gestión y comercialización de servicios turísticos UNINPAHU

No.	NOMBRE Y APELLIDO	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD	N° TELEFÓNICO	DIRECCIÓN O CORREO ELECTRÓNICO	GÉNERO M	GÉNERO F	GRUPO ETARIO AÑOS	DISCAPACIDAD	GRUPO ÉTNICO	VÍCTIMA DEL CONFLICTO ARMADO	LGBTI+	FIRMA DEL USUARIO	OBSERVACIONES
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15				TOTAL									

Powered by CamScanner

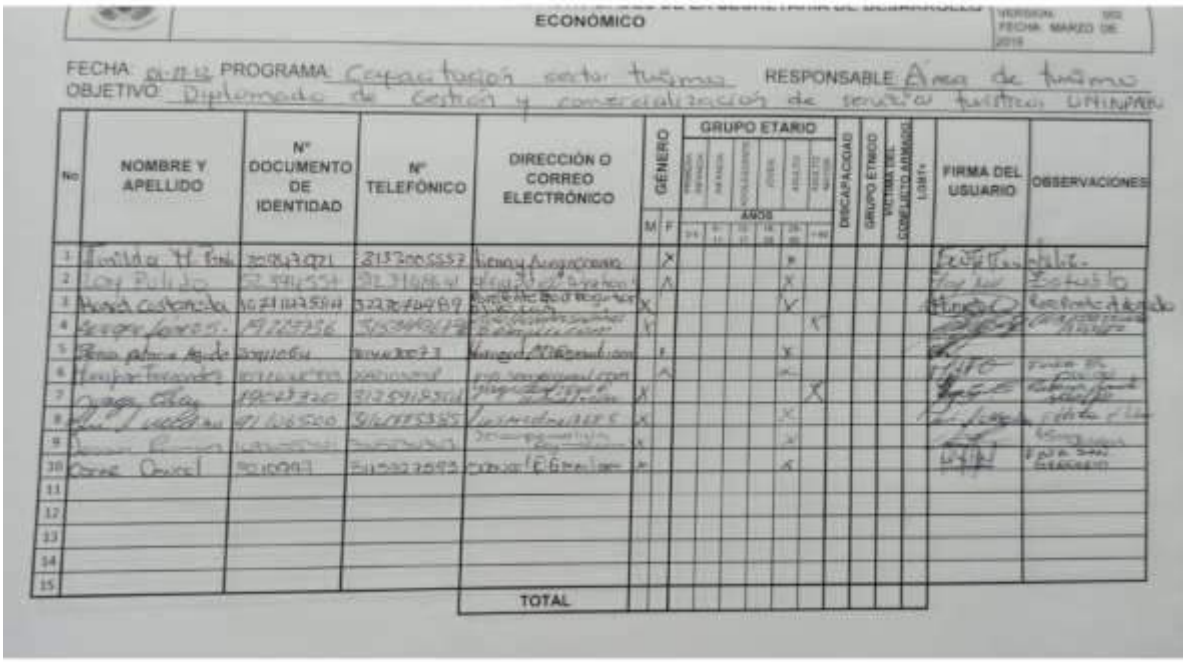


ECONOMICO

FECHA 27-10-21 PROGRAMA Capacitación sector turístico RESPONSABLE Area de turismo
OBJETIVO Diplomado en Gestión y comercialización de servicios turísticos UNINPAHU

No.	NOMBRE Y APELLIDO	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD	N° TELEFÓNICO	DIRECCIÓN O CORREO ELECTRÓNICO	GÉNERO M	GÉNERO F	GRUPO ETARIO AÑOS	DISCAPACIDAD	GRUPO ÉTNICO	VÍCTIMA DEL CONFLICTO ARMADO	LGBTI+	FIRMA DEL USUARIO	OBSERVACIONES
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15				TOTAL									

Powered by CamScanner

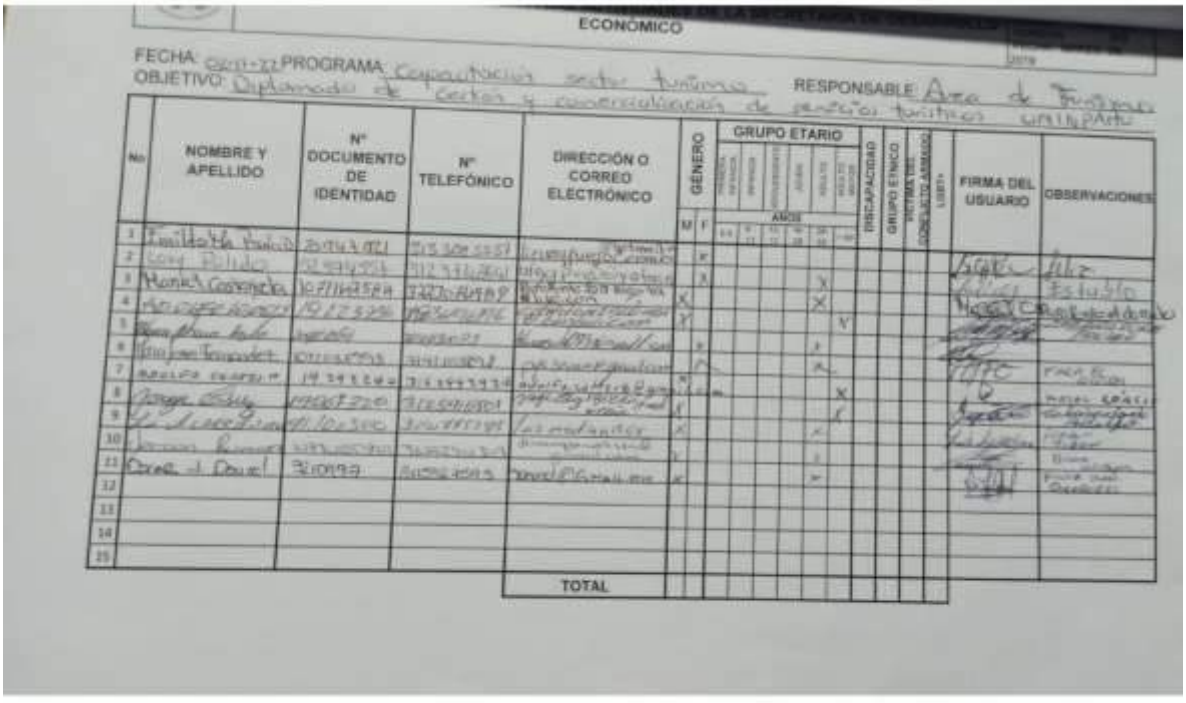


ECONÓMICO

FECHA: 04-11-22 PROGRAMA: Capacitación sector turismo RESPONSABLE: Área de turismo
OBJETIVO: Diplomado de gestión y comercialización de servicio turístico UNINPAHU

No	NOMBRE Y APELLIDO	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD	N° TELEFÓNICO	DIRECCIÓN O CORREO ELECTRÓNICO	GÉNERO M	GÉNERO F	GRUPO ETARIO	DISCAPACIDAD	GRUPO ÉTNICO	VÍCTIMA DEL CONFLICTO ARMADO	FIRMA DEL USUARIO	OBSERVACIONES
1						X						
2						X						
3					X							
4					X							
5						X						
6						X						
7					X							
8					X							
9					X							
10					X							
11												
12												
13												
14												
15												
				TOTAL								

Powered by CamScanner



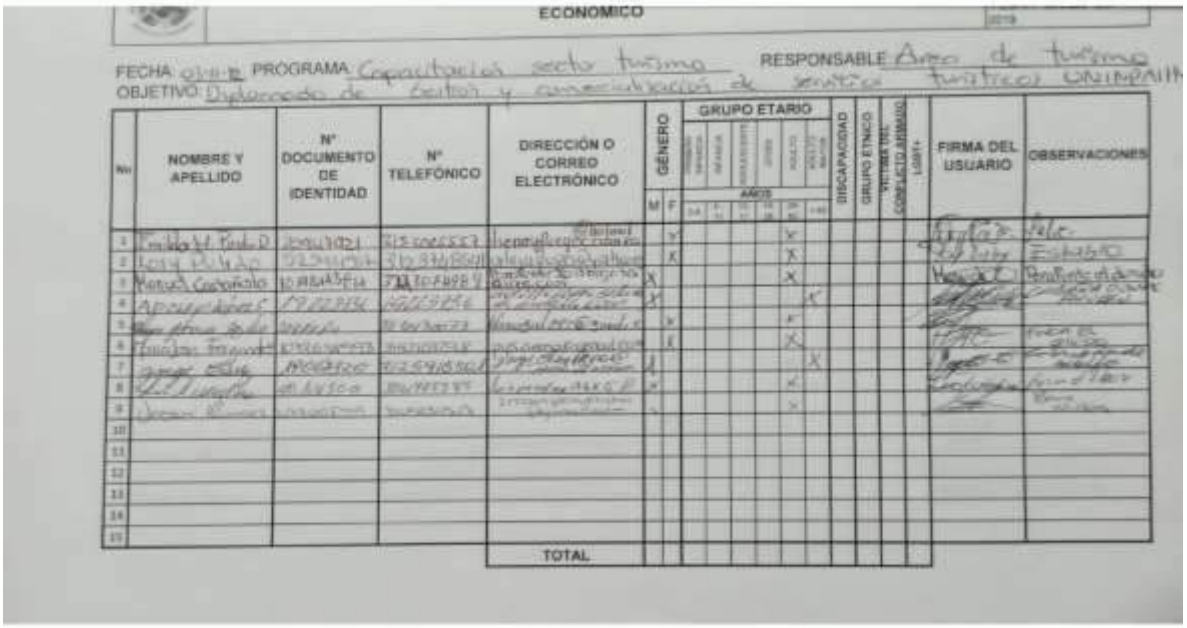
ECONÓMICO

FECHA: 04-11-22 PROGRAMA: Capacitación sector turismo RESPONSABLE: Área de turismo
OBJETIVO: Diplomado de gestión y comercialización de servicio turístico UNINPAHU

No	NOMBRE Y APELLIDO	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD	N° TELEFÓNICO	DIRECCIÓN O CORREO ELECTRÓNICO	GÉNERO M	GÉNERO F	GRUPO ETARIO	DISCAPACIDAD	GRUPO ÉTNICO	VÍCTIMA DEL CONFLICTO ARMADO	FIRMA DEL USUARIO	OBSERVACIONES
1						X						
2						X						
3						X						
4					X							
5						X						
6						X						
7						X						
8					X							
9						X						
10						X						
11						X						
12												
13												
14												
15												
				TOTAL								

Powered by CamScanner

Producto 4 – Listado de asistencia.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

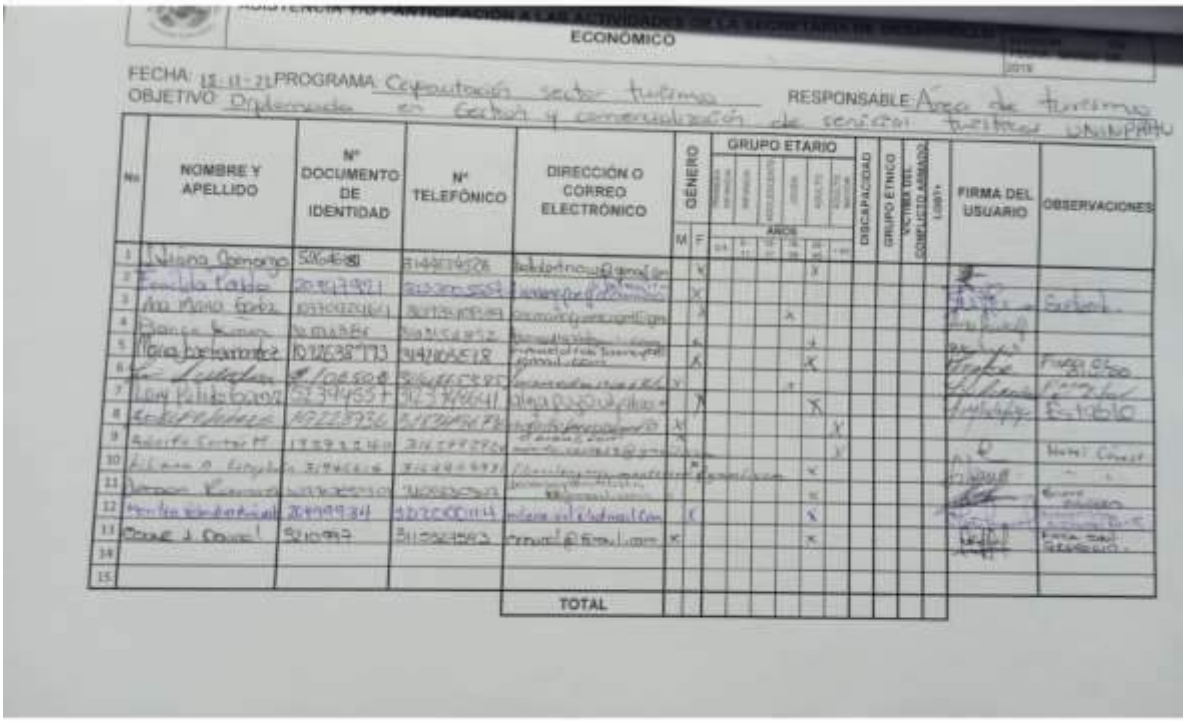


ECONOMICO

FECHA: 01-11-21 PROGRAMA: Capacitación sector turismo RESPONSABLE: Área de turismo
OBJETIVO: Diplomado de Gestión y comercialización de servicios turísticos UNINPAHU

No	NOMBRE Y APELLIDO	Nº DOCUMENTO DE IDENTIDAD	Nº TELEFÓNICO	DIRECCIÓN O CORREO ELECTRÓNICO	GÉNERO M	GÉNERO F	GRUPO ETARIO	DISCAPACIDAD	GRUPO ETNICO	VICTIMA DEL CONFLICTO ARMADO	LGBTI+	FIRMA DEL USUARIO	OBSERVACIONES
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15				TOTAL									

Powered by CamScanner

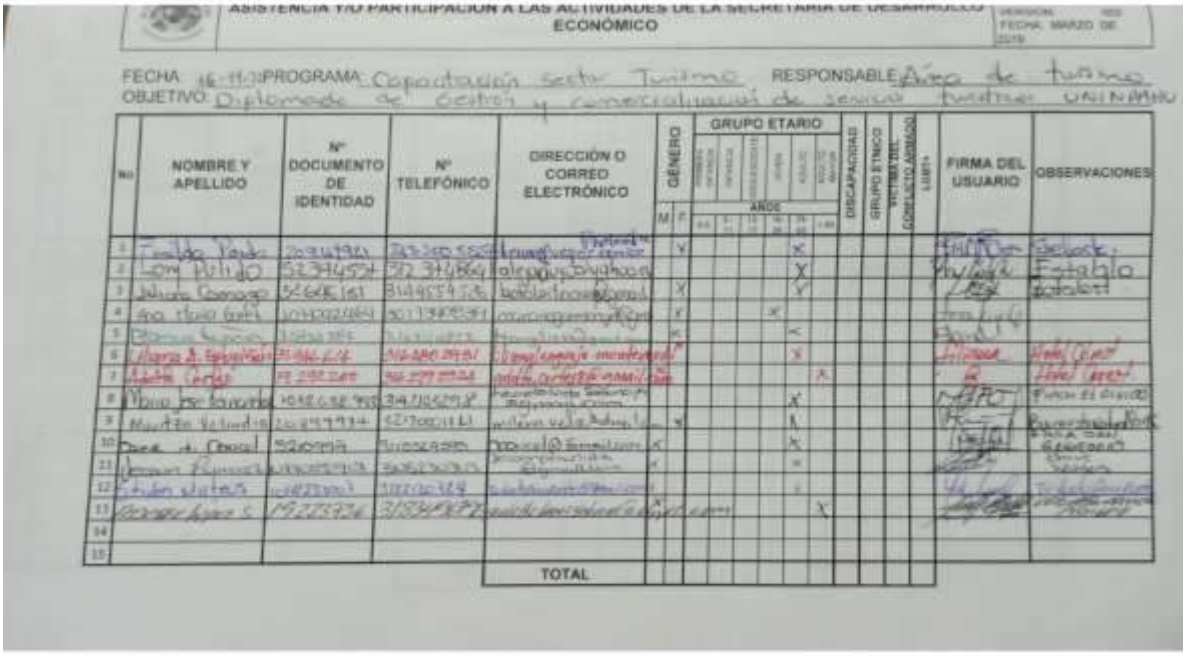


ECONOMICO

FECHA: 15-11-21 PROGRAMA: Capacitación sector turismo RESPONSABLE: Área de turismo
OBJETIVO: Diplomado en Gestión y comercialización de servicios turísticos UNINPAHU

No	NOMBRE Y APELLIDO	Nº DOCUMENTO DE IDENTIDAD	Nº TELEFÓNICO	DIRECCIÓN O CORREO ELECTRÓNICO	GÉNERO M	GÉNERO F	GRUPO ETARIO	DISCAPACIDAD	GRUPO ETNICO	VICTIMA DEL CONFLICTO ARMADO	LGBTI+	FIRMA DEL USUARIO	OBSERVACIONES
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15				TOTAL									

Powered by CamScanner

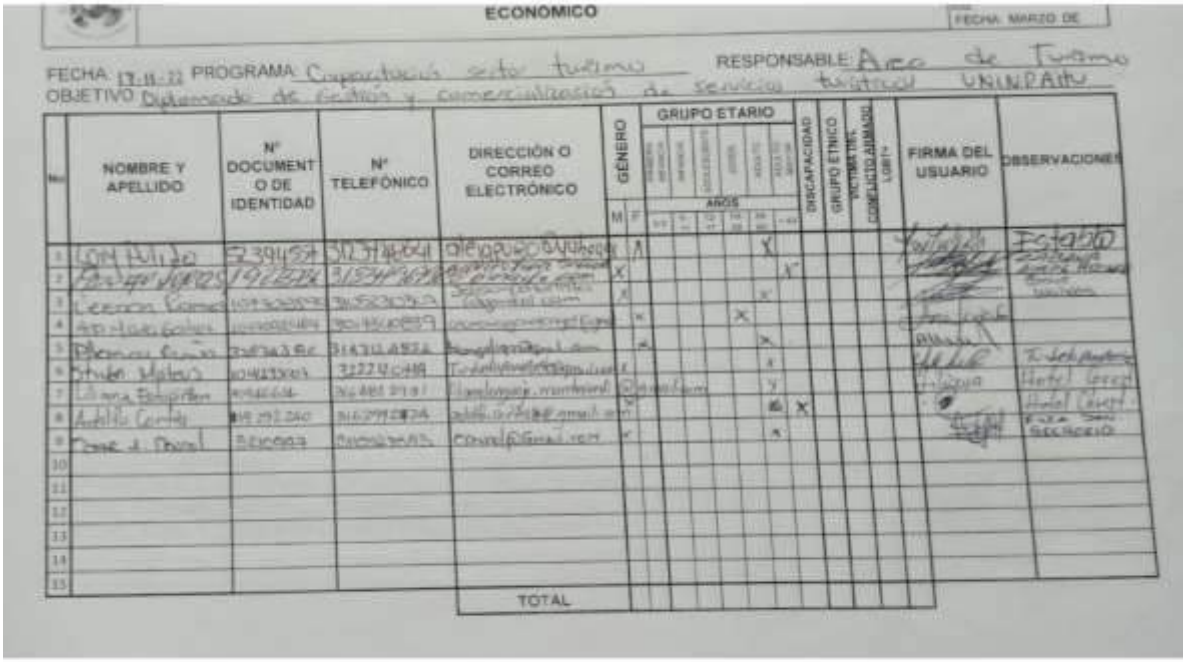


ECONÓMICO

FECHA 16-11-22 PROGRAMA: Capacitación sector Turismo RESPONSABLE: Área de turismo
OBJETIVO: Diplomado de Gestión y comercialización de servicio turístico UNINPAHU

No.	NOMBRE Y APELLIDO	Nº DOCUMENTO DE IDENTIDAD	Nº TELEFÓNICO	DIRECCIÓN O CORREO ELECTRÓNICO	GÉNERO M	GÉNERO F	GRUPO ETARIO AÑOS	DISCAPACIDAD	GRUPO ETNICO	VICTIMA DEL CONFLICTO ARMADO	LGBTI+	FIRMA DEL USUARIO	OBSERVACIONES
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15													
				TOTAL									

Powered by CamScanner

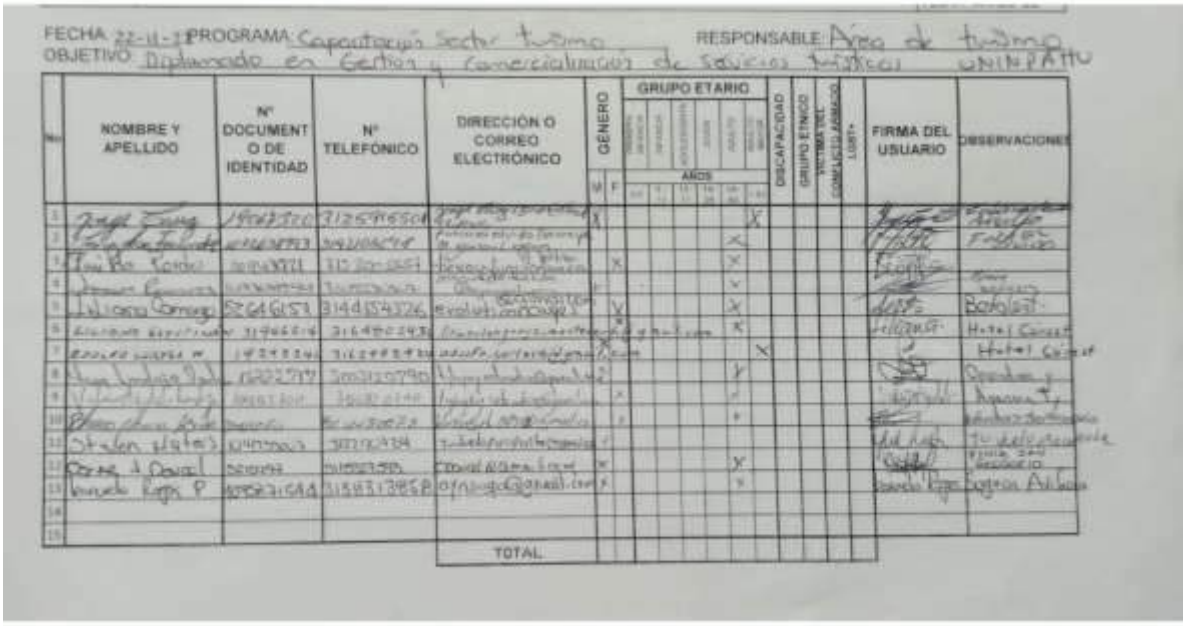


ECONOMICO

FECHA 17-11-22 PROGRAMA: Capacitación sector turismo RESPONSABLE: Area de Turismo
OBJETIVO: Diplomado de Gestión y comercialización de servicios turísticos UNINPAHU

No.	NOMBRE Y APELLIDO	Nº DOCUMENTO DE IDENTIDAD	Nº TELEFÓNICO	DIRECCIÓN O CORREO ELECTRÓNICO	GÉNERO M	GÉNERO F	GRUPO ETARIO AÑOS	DISCAPACIDAD	GRUPO ETNICO	VICTIMA DEL CONFLICTO ARMADO	LGBTI+	FIRMA DEL USUARIO	OBSERVACIONES
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15													
				TOTAL									

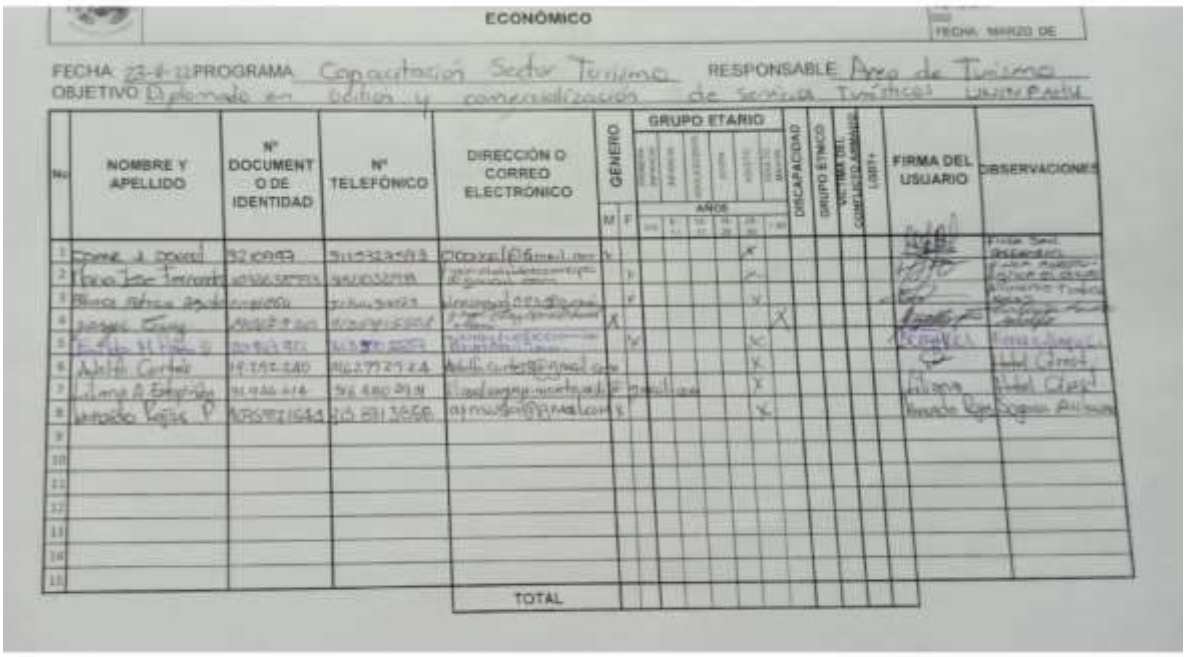
Powered by CamScanner



FECHA 22-11-2 PROGRAMA Capacitación Sector turismo RESPONSABLE Area de turismo
OBJETIVO Diplomado en Gestion y comercializacion de servicios turisticos UNINPAHU

No.	NOMBRE Y APELLIDO	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD	N° TELEFÓNICO	DIRECCIÓN O CORREO ELECTRÓNICO	GENERO		GRUPO ETARIO						DISCAPACIDAD	GRUPO ETNICO	VICTIMA DEL CONFLICTO ARMADO	LGBTI+	FIRMA DEL USUARIO	OBSERVACIONES
					M	F	AÑOS											
1											X							
2											X							
3						X					X							
4											X							
5					X						X							
6											X							
7												X						
8											X							
9																		
10																		
11																		
12											X							
13																		
14																		
15																		
				TOTAL														

Powered by CamScanner

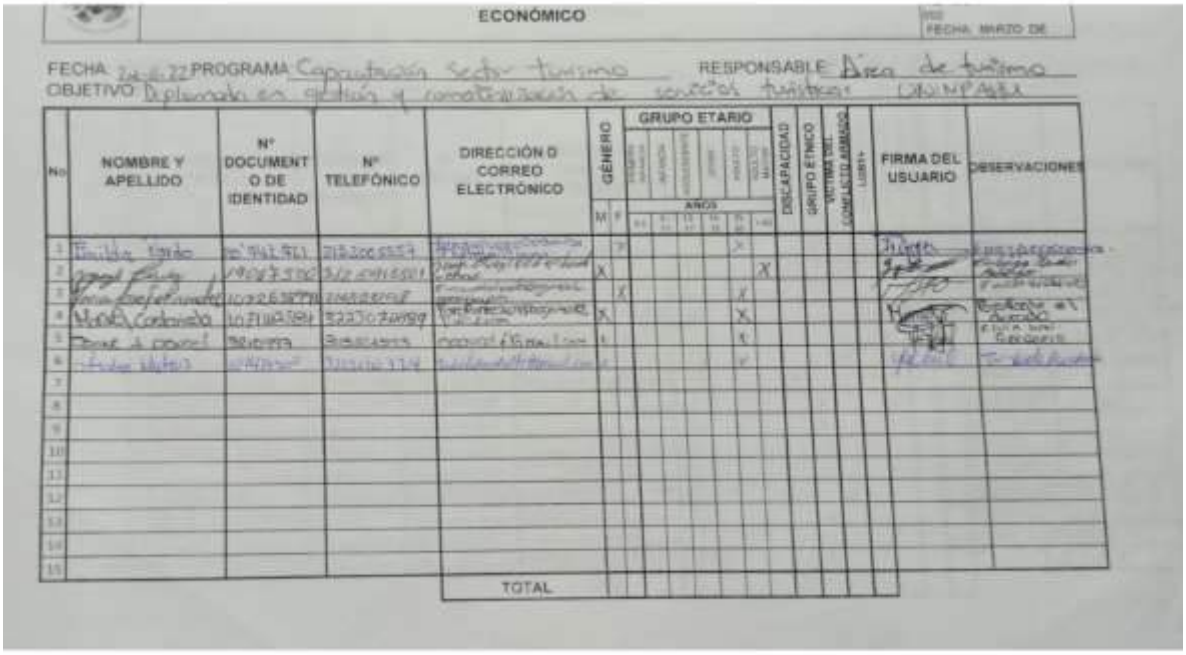


ECONÓMICO

FECHA 23-8-22 PROGRAMA Capacitación Sector Turismo RESPONSABLE Area de Turismo
OBJETIVO Diplomado en Gestion y comercializacion de servicios Turisticos UNINPAHU

No.	NOMBRE Y APELLIDO	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD	N° TELEFÓNICO	DIRECCIÓN O CORREO ELECTRÓNICO	GENERO		GRUPO ETARIO						DISCAPACIDAD	GRUPO ETNICO	VICTIMA DEL CONFLICTO ARMADO	LGBTI+	FIRMA DEL USUARIO	OBSERVACIONES
					M	F	AÑOS											
1											X							
2											X							
3											X							
4					X						X							
5											X							
6											X							
7											X							
8											X							
9																		
10																		
11																		
12																		
13																		
14																		
15																		
				TOTAL														

Powered by CamScanner

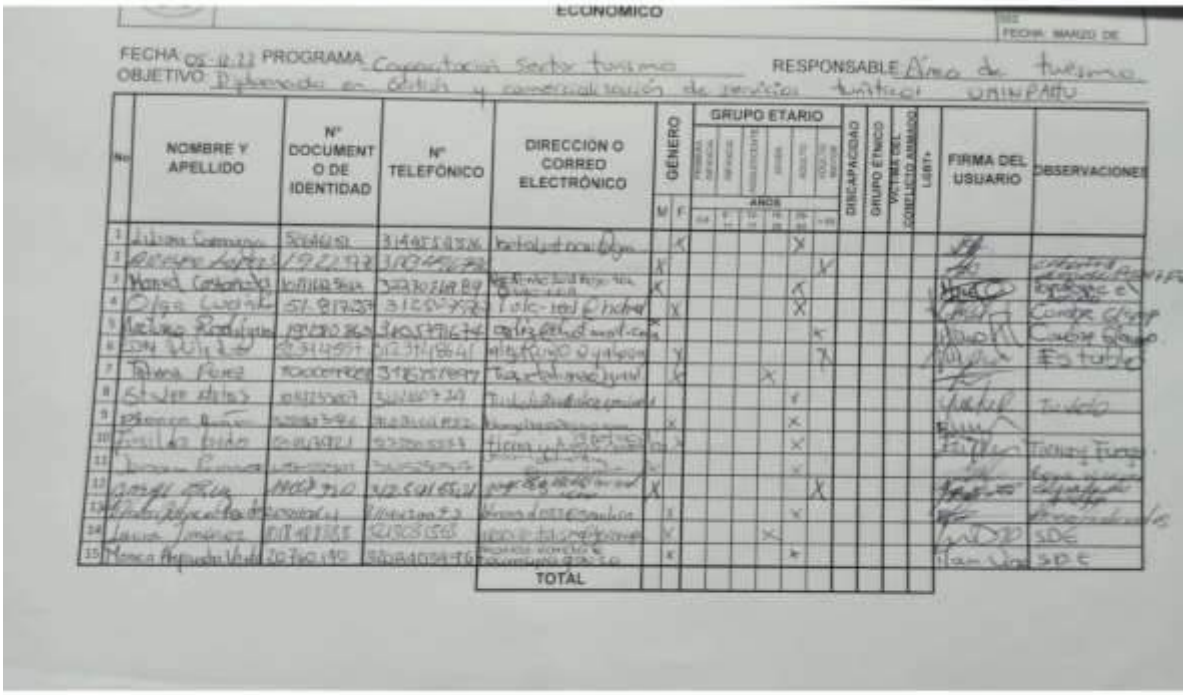


ECONÓMICO

FECHA 24-6-22 PROGRAMA Capacitación Sector turismo RESPONSABLE Área de turismo
OBJETIVO Diplomado en gestión y comercialización de servicios turísticos UNINPAHU

No	NOMBRE Y APELLIDO	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD	N° TELEFÓNICO	DIRECCIÓN O CORREO ELECTRÓNICO	GÉNERO M	GÉNERO F	GRUPO ETARIO	DISCAPACIDAD	GRUPO ÉTNICO	VÍCTIMA DEL CONFLICTO ARMADO	LGBTI+	FIRMA DEL USUARIO	OBSERVACIONES
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15													
				TOTAL									

Powered by CamScanner



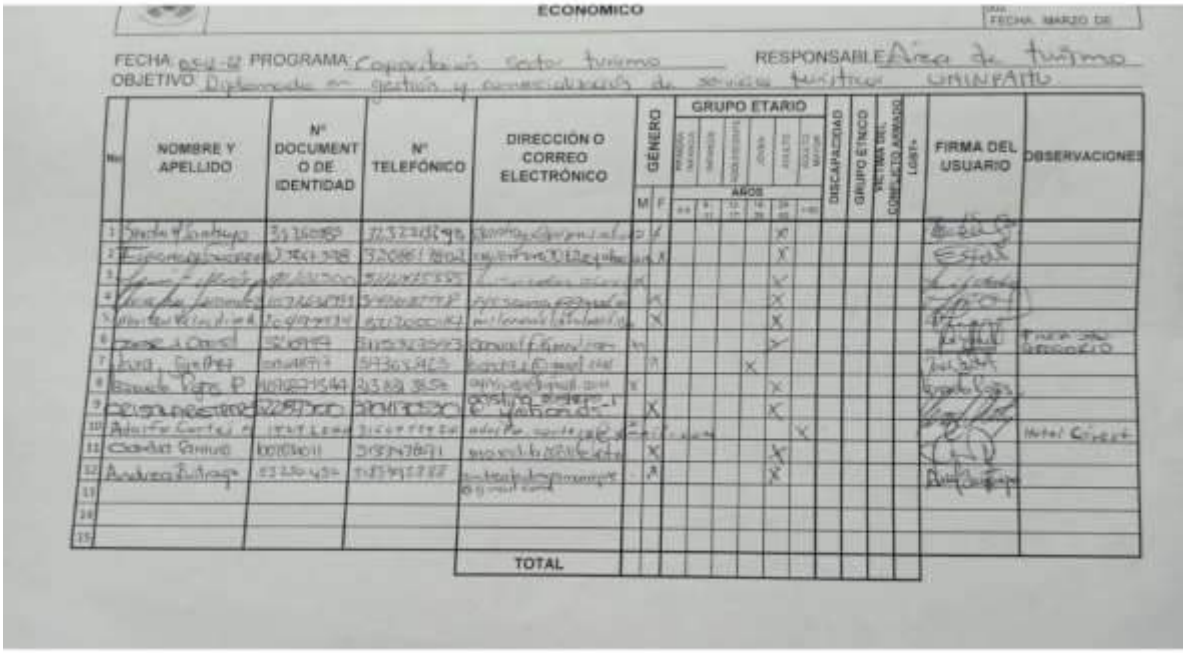
ECONÓMICO

FECHA 05-12-22 PROGRAMA Capacitación Sector turismo RESPONSABLE Área de turismo
OBJETIVO Diplomado en gestión y comercialización de servicios turísticos UNINPAHU

No	NOMBRE Y APELLIDO	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD	N° TELEFÓNICO	DIRECCIÓN O CORREO ELECTRÓNICO	GÉNERO M	GÉNERO F	GRUPO ETARIO	DISCAPACIDAD	GRUPO ÉTNICO	VÍCTIMA DEL CONFLICTO ARMADO	LGBTI+	FIRMA DEL USUARIO	OBSERVACIONES
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15													
				TOTAL									

Powered by CamScanner

Producto 4 – Listado de asistencia.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS



ECONOMICO

FECHA: MARZO DE

FECHA 05-12 PROGRAMA Capacitación sector turismo RESPONSABLE Área de turismo

OBJETIVO Diplomado en gestión y comercialización de servicios turísticos UNINPAHU

No.	NOMBRE Y APELLIDO	N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD	N° TELEFÓNICO	DIRECCIÓN O CORREO ELECTRÓNICO	GÉNERO		GRUPO ETARIO						DISCAPACIDAD	GRUPO ÉTNICO	VÍCTIMA DEL CONFLICTO ARMADO	LGBTI+	FIRMA DEL USUARIO	OBSERVACIONES
					M	F	PRIMERA INFANCIA	INFANCIA	ADOLESCENTES	JOVEN	ADULTO	ADULTO MAYOR						
							0-5	6-11	12-17	18-28	29-59	+60						
1											X							
2											X							
3											X							
4											X							
5											X							
6											X							
7										X								
8											X							
9											X							
10												X						
11											X							
12											X							
13																		
14																		
15																		
				TOTAL														

Powered by CamScanner

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU

PRODUCTO 5

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Producto 5 – Evaluación docente.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Producto 5 – Evaluación docente.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU

PRODUCTO 6

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Producto 6 – Evaluación estudiantes.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Producto 6 – Evaluación estudiantes.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU

PRODUCTO 7

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMATO PRESENTACIÓN DE PROGRAMAS DE EDUCACIÓN CONTINUA – 2022

DATOS GENERALES DEL PROGRAMA								
ORIGEN DE LA PROPUESTA	**CONVENIO EN COLABORACION**			SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO DE TOCANCIPA				
TIPO DE PROGRAMA	DIPLOMADO	XXX	CURSO		SEMINARIO			
			¿CUÁL?					
NOMBRE DEL PROGRAMA	**Diplomado PST Fase II**							
FACULTAD	Ciencias económicas y administrativas							
ESCUELA	Centro gastronómico							
MODALIDAD	PRESENCIAL		VIRTUAL		PRESENCIAL-VIRTUAL	X		
DURACIÓN EN HORAS		**HORARIOS**						
NÚMERO MÍNIMO DE ESTUDIANTES			**NÚMERO MÁXIMO DE ESTUDIANTES**					
FECHA DE INICIO	A convenir		**FECHA DE FINALIZACIÓN**	Según programación				

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

El Turismo es una actividad económica que día tras día se consolida como una de las más importantes a nivel mundial. Como cualquier actividad económica debe llevarse a cabo teniendo en cuenta ciertas variables de aseguramiento de la calidad que le permitan tanto ser competitivo en su ámbito, como desarrollarse de forma tal que se fomente el mejoramiento continuo. En el turismo existen procedimientos y normatividades pensadas para asegurar el aseguramiento de la calidad, las cuales se darán a conocer en la presente asignatura.

JUSTIFICACIÓN DEL PROGRAMA

Orientar al sector para que se anticipe a las necesidades y deseos del cliente, estableciendo acciones conjuntas, eficientes y pertinentes, para encontrar nuevas oportunidades de negocio. Un sistema sectorial (entidades públicas y privadas) plenamente organizado, con objetivos comunes claramente definidos, que permitan el desarrollo de acciones en forma coordinada, alcanzando de forma concertada las metas propuestas.

Forma de organización del sector turístico que integra a los proveedores de todos los productos y servicios que forman parte de la experiencia del turista desde la planificación de su viaje, la permanencia en el destino turístico, hasta su regreso a su lugar de residencia al mismo. Identificar fuentes de ventaja competitiva en las actividades generadoras de valor y los márgenes que estas aportan para el sector, en cada etapa o componente de un viaje turístico.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

OBJETIVO GENERAL

Impulsar el desarrollo del turismo comunitario, enfocado hacia procesos de emprendimientos participativos, que contribuyan a la generación de empleo e ingresos,

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Generar productos turísticos diferenciados, competitivos y sostenibles.
- Planificar los emprendimientos de turismo comunitario, estrategias de gestión locales y procesos de ordenamiento del territorio.

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?
Empresarios y emprendedores del sector turístico en Tocancipá.

INSTITUCIONES QUE OFRECEN EL MISMO PROGRAMA O SIMILAR					
INSTITUCIÓN	NOMBRE DEL PROGRAMA	COSTO	DESCUENTO	TOTAL	OBSERVACIONES

VALOR AGREGADO O DIFERENCIACIÓN			
Único en su género, teórico practico y con vivencia del ejercicio			
INFRAESTRUCTURA		**MATERIAL O TECNOLOGÍA ESPECÍFICO**	**NÚMERO DE HORAS**
SALÓN	X		2
SALA TECNOLÓGICA			
LABORATORIO			
AUDITORIO			
OTRO			

METODOLOGÍA
Teórico practico organizado en un módulo, el módulo introduce en

CONTENIDO TEMÁTICO		
UNIDADES O MÓDULOS	TEMAS	DESCRIPCIÓN
Desarrollo para las comunidades y territorios respetando sus tradiciones y costumbres	Gestión del desarrollo Organización de la comunidad Emprendimientos de turismo comunitario diferenciados, competitivos y sostenibles. Actividades tradicionales Comunidades organizadas	Comunidades y territorios en los temas organizativos comunitarios. Procesos comunitarios Buenas practicas de sostenibilidad Formalización laboral

UNIDADES O MÓDULOS	DURACIÓN DE HORAS		FECHA(S)	DURACIÓN TOTAL
	TEÓRICAS-VIRTUAL	PRÁCTICAS		

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

Desarrollo para las comunidades y territorios respetando sus tradiciones y costumbres	1	1		

DOCENTES	
NOMBRE	DESCRIPCIÓN

DATOS DE QUIÉN ELABORA LA PROPUESTA

Paula Ximena Meneses Daza
Profesional en turismo
Especialista en Marketing digital
Magister en dirección y administración en Empresas
Docente líder Tecnología en gestión turística y hotelera

UNINPAHU

DIPLOMADO GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS
SALIDA EXPERIENCIAL GACHANTIVA BOYACÁ
LUNES 5 DE DICIEMBRE DE 2022

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Aplicar los conceptos desarrollados en el Diplomado en GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS con una salida de campo de 10 horas prácticas encaminadas a revisar el desarrollo de modelos de negocio en Turismo de naturaleza, bienestar, alojamiento rural, agroturismo y gastronomía exitosos.

ITINERARIO

Diciembre 5 de 2022

5:00 a.m.	Plazoleta de Banderas Tocancipá
8:00 a.m.	Llegada a Gachantivá - Desayuno
8:30 a.m. – 12:00 m.	Actividades académicas
12:00 m. - 2:00 p.m.	Almuerzo
2:00 p.m. – 4:00 p.m.	Actividades académicas
4:30 p.m. – 5:30 p.m.	Cierre académico
6:00 p.m.	Regreso a Tocancipá - Refrigerio
9:00 p.m.	Plazoleta de Banderas Tocancipá

Traslado a la experiencia Chagrativa: presentación de permacultura como elemento fundamental en la calidad de vida y en la relación con la comunidad y la naturaleza, espacio de talleres, cultivo de Orellana y un ambiente de alegría y fraternidad en torno a la buena comida.

Pagamento Mhuysqa: Experiencia SIA HYTCHA con el pagamento al agua en la laguna de las coloradas podrá rememorar la cosmovisión ancestral Mhuysqa, transportarse al pasado e identificar a procedencia de nuestro territorio y las palabras que usamos cotidianamente.

RECOMENDACIONES

Equipo de Viaje:

- Bloqueador solar y labial.
- Gafas de sol, de filtro UV400 como mínimo.
- Termo o camelback (mínimo 1,5 litros).

Ropa de viaje:

Sombrero o gorra.

- Tronco superior e inferior: una primera capa usando una prenda de lycra, un saco térmico como segunda capa y una chaqueta impermeable con capota como tercera capa.
- Botas de montaña.
- Un gorro o pasamontañas y guantes.
- Medias térmicas.

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU

PRODUCTO 8

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Producto 8 – Informa salida pedagógica.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS.

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU

PRODUCTO 9

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO

UNINPAHU

INFORME

CONTRATO 493 – SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

ALCALDÍA MUNICIPAL DE TOCANCIPÁ

BOGOTÁ, D. C., DICIEMBRE DE 2022

INFORME DE FORMACIÓN

La Fundación Universitaria para el Desarrollo Humano - **UNINPAHU**, tuvo como propósito ofrecer a la Alcaldía de Tocancipá, a través de la Secretaria de Desarrollo Económico la continuación de la especialización a los operadores turísticos por medio de programas de educación continuada en áreas de la gestión y la calidad aplicado.

Además, es importante mencionar que estos programas de educación continuada fueron orientados por docentes expertos en cada uno de los campos, los cuales cuentan con nivel de posgrado, y, en general, todos con una gran experiencia laboral en sus áreas de conocimiento.

Finalmente, vale indicar que la oferta de programas de educación continuada fue implementada de manera hibrida, donde se impartieron clases presenciales en el municipio y de manera remota mediante las diferentes plataformas de formación con las que cuenta la Institución; en UNINPAHU contamos con un área de tecnológica robusta y con la experiencia necesaria para la orientación pedagógica virtual.

PROPUESTA INSTITUCIONAL

- Una evolución académica que se adapta permanentemente a los cambios sociales, económicos y tecnológicos actuales, poniendo en esta labor todo su empeño, tesón, experiencia, personal e instalaciones, haciendo una apuesta por el futuro.

- Las Facultades que componen nuestra Institución están liderando dicha trasformación hacia las tecnologías de la información que son parte fundamental en la solución de los retos presentes y futuros de la sociedad.

- Experiencia en el manejo de plataformas virtuales, metodologías en la red y excelentes relaciones con empresas y organizaciones profesionales del área.

- Mantenemos el componente formativo integral, incorporando los diversos enfoques del método científico a las aulas presenciales y virtuales.

- Ofrecemos actualización y oportunidades de capacitación en los nuevos retos tecnológicos que afrontan las empresas, las instituciones y la sociedad en general, ante la coyuntura derivada del distanciamiento social a que hoy nos obliga la pandemia; todo esto en formatos académicos de vanguardia, adaptación académica al uso de las tecnologías y todo lo que conlleva la educación virtual.

- Ofrecemos, además, facilidad de acceso a los contenidos académicos, acompañamiento pedagógico, facilidad en la implementación técnica, uso amplio de redes sociales libres y actuales.

CONTENIDOS GENERALES DEL CONTRATO 493

1. Formación en el Diplomado de Gestión y Comercialización de Servicios Turísticos, con una duración de 80 horas para impartir de manera hibrida a los operadores turísticos.

2. Realización de 2 talleres, un en turismo y el otro en marketing en el marco de la Feria Gastronómica.

Instrumentos

La continuidad en la formación de los operadores turísticos y emprendedores es un factor determinante en su vida laboral y profesional. Es por esta razón que construimos ofertas pedagógicas para desarrollar competencias relacionadas con la competitividad en los servicios de turismo.

La formación se llevó a cabo mediante ocho módulos pedagógicos, estructurados para cubrir los contenidos curriculares de los programas de Turismo y Gastronomía, Tecnología en Gestión Hotelera y Turística y el Técnico Laboral en Cocina para dar respuesta adecuada a las necesidades de formación de la población beneficiaria, vitales en los cambios económicos y sociales actuales. Una vez que terminan el diplomado, los operadores, serán certificados con las competencias adquiridas en su ciclo formativo pedagógico.

Se desarrolló mediante una intensidad horaria de 4 - 8 horas diarias durante dos meses, con el aprendizaje de estrategias metodológicas que pudieron ser utilizadas para facilitar la aprehensión del conocimiento por parte de sus estudiantes.

CONTENIDOS MÓDULOS

La concepción académica de los módulos fue resultado de un estudio de mercado por parte de la Secretaria de Desarrollo Económico, a lo cual UNINPAHU tuvo en cuenta el requerimiento para adoptar los contenidos de sus programas a los solicitado. En total fueron 7 módulos y 1 salida experiencial:

1. Modelos de Negocio
2. Mercado, segmentos y perfil de clientes.
3. Productos y servicios turísticos.
4. Servicio al cliente.
5. Comercialización, alianza y encadenamiento.
6. Calidad Turística.
7. Bilingüismo para el turismo.
8. Salida Experiencial: Turismo Comunitario

METODOLOGÍA

Los diplomados posibilitan el uso de diversas orientaciones pedagógicas por parte de los docentes, dependiendo de cada asignatura, en este sentido, la metodologíamás adecuada es, en general, la exploratoria, aplicada a los métodos, técnicas y herramientas relativas a cada área del conocimiento, siempre acercando a los estudiantes a explorar el conocimiento en ambientes y problemáticas reales, que aporten a su vida cotidiana en los diferentes espacios donde cada uno se desenvuelve.

La cátedra magistral sirve para entregar información actualizada aún no registrada en medios educativos y mediatizada porla experiencia docente. Dicha cátedra es fundamental en la obtención de resultados dentro de los proyectos que, a su vez, sirven como prácticas.

Además, aunque es tradicional y necesaria la aplicación del método de transmisión conductista (instruccional) del conocimiento, hemos integrado métodos de "construcción del conocimiento" para promover el fortalecimiento de la capacidad de autoaprendizaje y la realización de trabajos individuales y colaborativos que aporten.

RESULTADOS OBTENIDOS

Los diplomados tienen como propósito la profundización en los saberes propios decada área tratada y están orientados a una mayor cualificación para el desempeño profesional y laboral.

- Los resultados de aprendizaje del Diplomado en Gestión y Comercialización de Servicios Turísticos están enfocados en la apropiación de conceptos, habilidades y destrezas para gestar procesos turísticos innovadores y mejorados, apoyados en la consolidación de modelos de negocio, definición del perfil de clientes, definición de los productos y servicios a ofrecer, mediante estándares de calidad y con las bases para recibir clientes extranjeros en el municipio de Tocancipá.

Impacto de la acción de formación

El impacto de la acción de formación será evaluado mediante los procesos institucionales de aseguramiento de la calidad. Las variables de evaluación se agrupan en cinco factores: aprendizaje, impacto en las personas, impacto en la organización, impacto en la sociedad y satisfacción.

Criterios de evaluación

- El estudiante conoce y domina el tema a profundidad.
- El estudiante tiene participación activa.
- La profundidad en el contenido técnico y especializado de las actividades lúdicas que realizó durante el módulo.

Cada docente fue autónomo en la aplicación de los criterios de evaluación de acuerdo con el desarrollo del área de conocimiento. Al final del curso, el docente generó una calificación numérica la cual para el proceso de aprobación debe ser igual o superior a tres punto cinco (3.0) hasta la escala de cinco (5.0).

Certificaciones

UNINPAHU entregará un Certificado por el diplomado cursado y aprobado en ceremonia de clausura con las firmas originales de las autoridades competentes académicas.

Cordialmente,

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
Vicerrector Académico

Listado de Anexos

Consulta Digital

https://inpahuedumy.sharepoint.com/personal/diplomadosturismotocancipa_uninpahu_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fdiplomadosturismotocancipa%5Funinpahu%5Fedu%5Fco%2FDocuments%2FContrato%202022

1. **Producto 1: Inscripciones Diplomado Turismo**
    a. Relación en el sistema académico de la inscripción por cada estudiante.
2. **Producto 2: Cronograma**
    a. Cronograma final de ejecución del diplomado
3. **Producto 3: Contenidos Temáticos**
    a. Contenido y bibliografía de los 11 módulos académicos.
4. **Producto 4: Listados de Asistencia**
    a. Seguimiento por sesión de los participantes
5. **Producto 5: Evaluación Docente**
    a. Evaluaciones por cada 30% de ejecución del contrato, por cada uno de los módulos desarrollados.
6. **Producto 6: Evaluaciones Académicas**
    a. Consolidado de calificaciones cuantitativas y cualitativas por cada uno de los módulos desarrollados.
7. **Producto 7: Documento Salida Experiencial**
    a. Itinerario y registro fotográfico
8. **Producto 8: Informe Documental Salida Experiencial**
    a. Itinerario y registro fotográfico
9. **Producto 9: Informe Final**
    a. Documento ejecución
10. **Producto 10: Diplomas Diplomado Gestión y Comercialización de Servicios Turísticos**
    a. Modelo de certificación con los estudiantes que cumplieron el 80% de los requisitos.
11. **Producto 11: Memorias Diplomado Gestión y Comercialización de Servicios Turísticos**
    a. Presentaciones de los módulos
12. **Producto 12: Talleres de Gastronomía**
    a. Documento de preparación y contenido
13. **Producto 13: Soporte Fotográfico**

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU

PRODUCTO 10

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

VALERIA AGUDELO MENDOZA
C.C. 1.010.165.700 de Bogotá D.C.

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

BLANCA PATRICIA AGUDO
C.C. 20.911.064 de Tocancipá

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

HEIDI ANDREA BARRERA LARA
C.C. 21.022.629 de Bogotá D.C.

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

LILIANA ESTELLA CAMARGO FIGUEREDO
C.C. 52.646.151 de Bogotá D.C.

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

MANUEL ALEXANDER CASTAÑEDA RODRÍGUEZ
C.C. 1.071.142.584 de Guatavita

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

ADOLFO CORTÉS MONTAÑEZ
C.C. 19.292.240 de Bogotá D.C.

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

JORGE ENRIQUE CRUZ PARRA
C.C. 19.067.320 de Bogotá D.C.

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022

CONSECUTIVO DEC2022-D-DE-CO-SET-387



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

ÓSCAR JAVIER DONCEL CUITIVA
C.C. 3.210.997 de Tocancipá

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022

CONSECUTIVO DEC2022-D-DE-CO-SET-406



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

LILIANA ASTRID ESTUPIÑAN ÁLZATE
C.C. 31.946.614 de Bogotá D.C.

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

DIANA YULIETH ESTUPIÑAN SUAREZ
C.C. 1.003.907.819 de Tocancipá

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

MARÍA JOSÉ FERNANDEZ OSPINA
C.C. 1.072.638.993 de Zipaquirá

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

ANA MARÍA GÓMEZ ÁNGEL
C.C. 1.077.092.464 de Tocancipá

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

STEVEN LONDOÑO DÁVILA
C.C. 16.232.717 de Cartago Valle

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

ADOLFO LÓPEZ SALINAS
C.C. 19.223.736 de Villapinzón

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

LUIS ALFREDO MEDINA VILLARREAL
C.C. 91.106.500 de Simacota (Santander)

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

BLANCA MUÑOZ ÁNGEL
C.C. 32.834.386 de Baranoa Atlántico

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

ELEONORA GUERRERO MUÑOZ
C.C. 35.467.548 de Bogotá D.C.

Curso y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

JAQUELINE OTÁLORA VARGAS
C.C. 53.063.012 de Bogotá D.C.

Curso y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

EMILDA MARIA PARDO DUARTE
C.C. 20.947.921 de Sopó

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

SONIA PATRICIA PÉREZ ROJAS
C.C. 53.077.311 de Bogotá D.C.

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

TATIANA LORENA PÉREZ TIQUE
C.C. 1.000.699.069 de Bogotá D.C.

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022

CONSECUTIVO CEC2022-0-GE-CO-SET-020



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

PIEDAD CRISTINA RESTREPO RINCÓN
C.C. 52.287.300 de Manizales (Caldas)

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022

CONSECUTIVO CEC2022-0-GE-CO-SET-020



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

LORY LUZBEY PULIDO GÓMEZ
C.C. 52.394.557 de Bogotá D.C.

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

JEISSON ALEXANDER RAMÍREZ MONTERO
C.C. 1.017.035.901 de Zipaquirá

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

OLGA LUCIA REAL MIRANOLA
C.C. 51.817.257 de Bogotá D.C.

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

LEONARDO ROJAS PAPAGAYO
C.C. 1.075.871.544 de Sopó

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

KAROL DAYAN SARMIENTO MENJURA
C.C. 1.077.092.159 de Tocancipá

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

JONATHAN SIMANCA MORA
C.C. 1.071.349.311 de San Carlos (Córdoba)

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

JOHAN MAURICIO VARGAS SEPÚLVEDA
C.C. 80.258.783 de Bogotá D.C.

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

MARITZA MILENA VELANDIA ARÉVALO
C.C. 20.499.934 de Cajicá

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

Certifica a:

LUIS FELIPE VILLADA GARZÓN
C.C. 11.189.912 de Bogotá D.C.

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022



UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU
a través del Centro de Educación Continua.

CERTIFICA A:

YESSID STIVEN MATEUS RODRÍGUEZ
C.C. 1.014.233.007 de Bogotá D.C.

Cursó y aprobó el:

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

Con una duración de 80 horas realizado entre el 18 de octubre al 13 de diciembre de 2022 en el marco del Contrato 493 MT 2022 de la Alcaldía de Tocancipá.

JUAN PABLO CALIXTO NIÑO
VICERRECTOR ACADÉMICO

NATHALIA HERNANDEZ MAHECHA
DIRECTORA DE EXTENSIÓN

MARÍA ALEJANDRA MERCHAN CALDERÓN
SECRETARIA ACADÉMICA

Bogotá D.C., diciembre de 2022

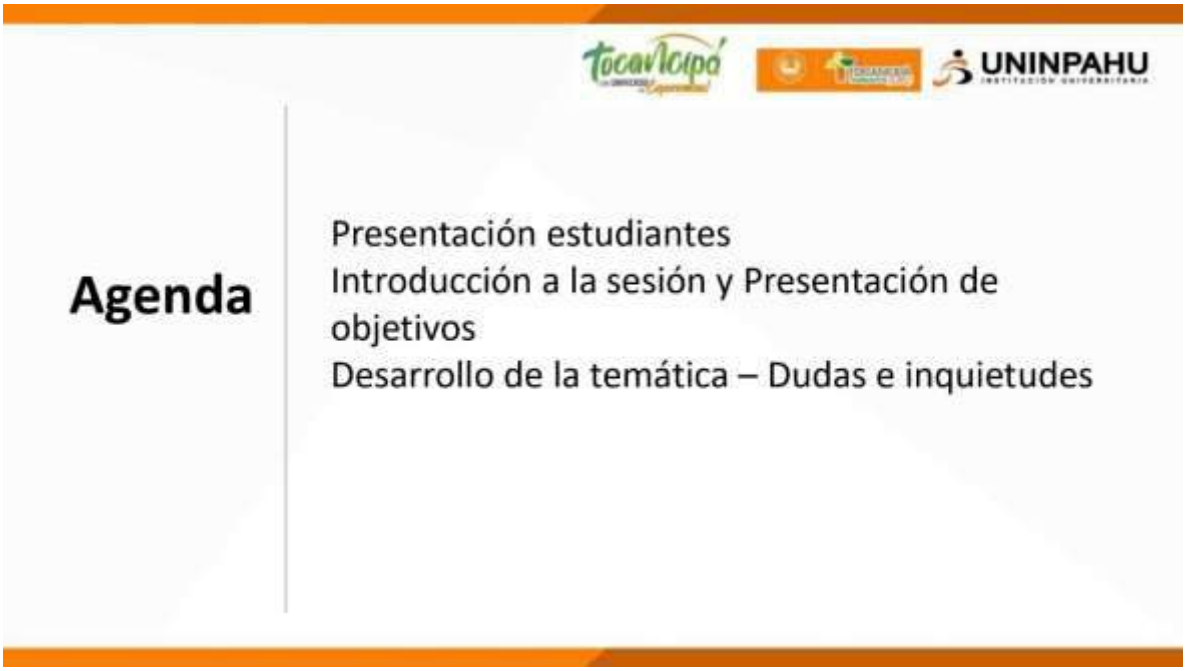
FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU

PRODUCTO 11

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS


UNINPAHU
MODELO DE NEGOCIOS


UNINPAHU
JENNY ANDREA LÓPEZ OCHOA
Administradora Turística y hotelera
Master en Administración
Candidata a Magister en Gestión del Turismo Sostenible


Agenda
Presentación estudiantes
Introducción a la sesión y Presentación de objetivos
Desarrollo de la temática – Dudas e inquietudes


Acuerdos académicos
• Mantener el teléfono en modo vibrador y contestar fuera del aula
• Respetar la participación de los compañeros
• Levantar la mano en el momento que se generen dudas
• Participación activa y respetuosa

OBJETIVO GENERAL: Diseñar el modelo de negocio, de acuerdo a la actividad económica y los servicios que ofrecen los emprendedores del sector turístico en Tocancipá.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

A. Identificar la propuesta de valor del modelo de negocio
B. Establecer alianzas (Socios claves) para generar una cadena de valor basado en la actividad económica que realiza el emprendedor
C. Determinar las actividades y procesos que realiza la empresa

¿QUÉ ES UN MODELO DE NEGOCIO?

Un modelo de negocio es el modo como una empresa obtiene ingresos y genera beneficios. El modelo de negocio de toda organización, sea con animo de lucro o no (empresa social), describe la lógica que emplea para sostenerse en el tiempo. Osterwalder y Pigneur (2010) se refiere a la lógica empleada por las organizaciones para crear, entregar y captar valor: toda organización debe tener (1) una manera de «crear» algo (servicio o producto) que agregue un valor al mercado, (2) vías o formas de entregar ese valor y (3) mecanismos para captar o
capitalizar beneficios.

Un negocio es "un conjunto integrado de actividades y activos susceptibles de ser dirigidos y gestionados con el propósito de proporcionar una rentabilidad en forma de dividendos, menores costos u otros beneficios económicos directamente a los inversionistas y otros propietarios, miembros o partícipes" (Ernst y Young, 2015, p. 3).

Tipos de modelos de negocio

Han surgido varios intentos de clasificación de los modelos de negocio, con el fin facilitar su comprensión.

Algunos autores los han clasificado según su grado de innovación y funcionalidad (Timmers, 1998) y otros, según sus grados de control económico e integración (Tapscott, Ticol y Lowy, 2000). Rappa (2010) los categoriza de una forma más práctica, según la forma de obtener ingresos: corretaje, publicidad, infomediario, comerciante, fabricante, de afiliación, de comunidades y de suscripción. Osterwalder y Pigneur (2010).

Algunos categorizaron los modelos de negocio por la similitud que muestran en la disposición de sus elementos, de acuerdo con la herramienta Canvas. Encontrando cinco grandes grupos de modelos de negocio:

1. Desagregados: poseen más de tres propuestas de valor en una misma organización (por ejemplo, bancos y empresas de telecomunicaciones).

2. Diversificados (long tail): ofrecen gran variedad de productos de nicho (poco vendidos) porque poseen poco, o cero, inventario (por ejemplo, Net!ix y YouTube).

3. Múltiples (multi-sided platforms): unen dos o más grupos de clientes, distintos pero interdependientes (por ejemplo,
Google, Visa y Nintendo).

4. Gratuitos: brindan un producto o servicio gratis y cobran las mejoras o ampliaciones (por ejemplo, Skype y DropBox).

5. Abiertos: crean valor mediante la colaboración de agentes externos (por ejemplo, Procter & Gamble).

Encontrar un modelo de negocio puro es muy difícil, pues muchas empresas crean distintas propuestas de valor y emplean distintos mecanismos de monetización, lo que crea híbridos. Sin embargo, entender los distintos tipos de modelos de negocio permite, a quien está pensando en materializar su idea de negocio, inspirarse y reconocer algunos elementos que pudiese incorporar a su iniciativa

Clasificación de modelos de negocio según sus actividades clave

Categorías	Subcategorías	Ejemplos
Negocios que fomentan confianza entre varios actores	Mercados múltiples (multi-sided market)	Nintendo, Visa, Google, ToCarro.com, MercadoLibre, Century 21, Aprovecha.com
	Redes de pares (P2P)	AirBnB, TaskRabbits, Zopa
	Conexión con clientes prospectos (Anato)	Habitissimo, TripAdvisor, JustAnswer, Avispao, Delfondita
	Comercio electrónico social	Fancy, ¿Pinterest?*
Negocios que persuaden por mejoras	Básico gratis (freemium)	DropBox, Spotify, Skype
	Software como servicio (SaaS)	Microsoft Office, Google Docs
	Cebo y anzuelo	Gillette, HP (cartuchos y copiadoras)
Negocios que incentivan la colaboración	Colaboración abierta (crowdsourcing)	AdTribes, Quirky
	Financiación colectiva (crowdfounding)	Indiegogo, Kickstarter
Negocios que gestionan contenido	Contenido creado por usuarios (UGC)	Facebook, Twitter, PatientsLikeMe, Wikipedia
	Sitios de medios	Noticias24, TheNewYorkTime.com, Marca.com, diversos blogs
	Educación electrónica	Emprende.edu.ve, OpenEnglish
Negocios que gestionan bienes y tiempo	Comercio electrónico	Amazon.com, Zapos
	Comercio tradicional	Tiendas al detal y mayoristas
	Servicio tradicional	Consultoras, servicios profesionales
	Manufactura	Fábricas

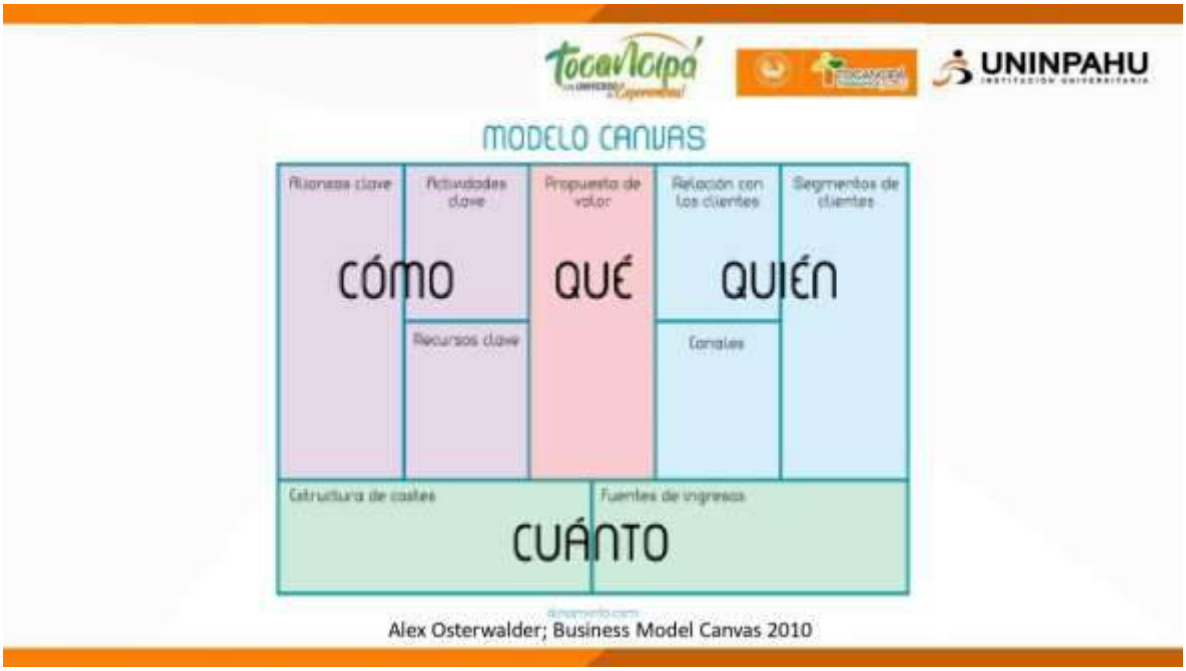
*Pinterest es una red social orientada a la gente y no a las empresas, y se desconoce con certeza cómo evolucionará su modelo de negocio.

Para la puesta en marcha de una idea de negocio, es necesario responder una serie de interrogantes que nos permitirán validar nuestro producto.



- **Idea de negocio:** tipología, necesidades, vacíos identificados, intereses y fortalezas
- **Actividades a realizar:** Actividades claves para el desarrollo del modelo – Grupos de trabajo, reuniones, comités, y planes de acciones
- **Objetivo del proyecto de turismo:** La relación con el territorio, necesidad a suplir

- **Inversión:** Necesidad de inversión para el desarrollo de la idea
- **Participantes:** Quienes serán los participantes, fortalezas, roles, responsabilidades
- **Propuesta de valor:** Factores diferenciadores del territorio y el producto turístico identificado
- **Socialización:** Cómo se puede integrar a la cadena de valor. Retroalimentación



1. Propuesta de valor.

Beneficio que les dará a los clientes tu producto o servicio, aquí deberás enfocarte en cuatro puntos primarios al desarrollarlo:

- Los problemas que se le resuelven al cliente al usar el producto.
- Las necesidades que resolverá el producto o servicio.
- Qué valor le dará a los clientes que compren el producto o servicio. (diferencia entre valor y precio)
- Las características del producto que se resaltarán para cada segmento del mercado.

2. Relaciones con los clientes.

Analizar el tipo de relaciones que se establecerán con el cliente al momento que adquieran el producto.

- Puntos principales: (Recomendar el uso de TICS)
- El tipo de relaciones que espera cada uno de los segmentos del mercado.
- Evaluar el costo que traerá el tipo de relaciones que tendrá con los clientes, ya que si el medio es virtual o si es físico variará de gran forma el costo de el producto o servicio.
- ¿Cómo integrarás las relaciones con los clientes para que funcionen de forma armoniosa con el modelo de negocio?

3. Canales de distribución.

Analizar la forma que se va a distribuir el producto (Comercialización de intangibles), para que así pueda llegar a tu cliente final de forma eficiente.

Puntos principales:

- La forma en que se distribuye actualmente en el mercado y al mismo tiempo preguntarse: ¿cómo se puede cambiar esto, al integrarlo en la rutina diaria de los clientes?
- Analizar la forma en que el segmento de mercado puede ser alcanzado.
- Identificar que canales de distribución pueden funcionar mejor para el modelo de negocio y al mismo tiempo analizar la forma más adecuada que te ayude a hacer eficientes los costos.

4. Segmentos del mercado.

- Identificar cada uno de los diferentes grupos poblacionales o segmentos de clientes que serán atendidos con el producto o servicio. ¿Para qué tipo de personas estoy creando valor con mi producto?



5. Fuentes de ingreso.

Resolver las tres interrogantes sobre cómo serán generados los ingresos de la empresa:

- La cantidad de dinero que la gente pagaría por el producto o que actualmente paga por un producto similar, sustituto o que paga con un competidor.
- La forma en que actualmente los clientes pagan por un producto similar, así mismo no olvidar analizar el supuesto en que si ellos preferirían pagar de una forma diferente a como lo hacen actualmente.
- Finalmente analizar la forma que las fuentes de ingreso y formas de pago contribuirán a obtener los márgenes que se espera obtener para que el negocio tenga el éxito deseado (Diferenciar aporte por cada producto).

6. Actividades clave.

- Definir las partes del proceso o de las actividades que son claves (Indispensables, inalterables) para que el producto tenga el éxito deseado, enlistar todos los puntos clave que no pueden faltar en el negocio, un ejemplo de esto serían: fuentes de ingreso, relaciones con los clientes, canales de distribución claves o características en la propuesta de valor que no le pueden faltar al producto o servicio.

7. Recursos clave

- Identificar los recursos físicos, tecnológicos intelectuales, humanos y financieros (explicar cada tipo de recurso)que harán posible que el modelo de negocios sea una verdadera propuesta de alto valor y por consiguiente sea un éxito en el mercado. ¿Cuáles son los recursos que en la ejecución del modelo no pueden faltar?





8. Socios clave(Aliados Públicos o privados)

- Quiénes serán aliados principales, proveedores clave y los recursos clave que deberán obtener de los socios comerciales a fin de que todo el ciclo del negocio funcione correctamente.

9. Estructura de costos

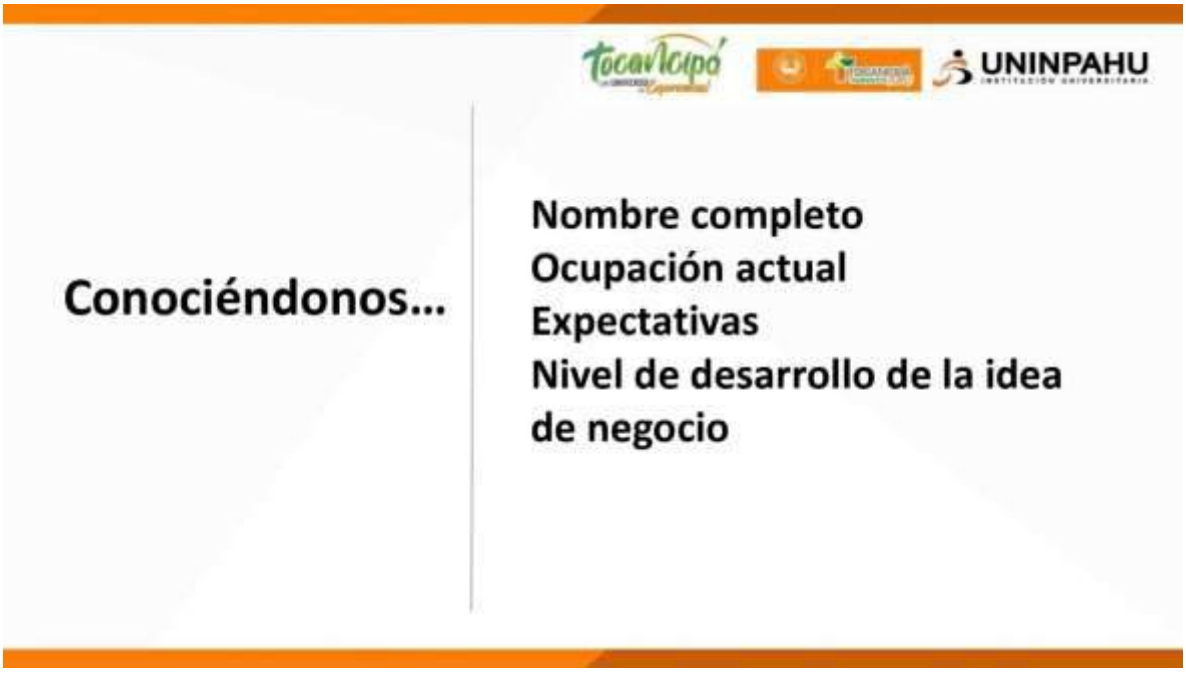
- Decidir entre tener una empresa que se enfoque en mantener los costos bajos o en ser un negocio que se enfoque en crear valor a un precio más alto.
- Analizar los tres puntos siguientes:
- Los recursos clave de tu negocio que son los más caros y ¿Cómo podrás reducirlos?
- Las actividades clave de tu modelo que son las más costosas.
- Los costos más importantes que van de mano a la realización de tu modelo de negocios.


ALIANZAS
Casas rurales
Empresas de aventura
Museo de interpretación de la trufa
Instituciones valle y de turismo
Club de montañeros
Asociaciones discapacitados
Bodegas y tiendas artesanales
ACTIVIDADES
Mantenimiento de las instalaciones
Creación de contenido redes sociales y blog
Diseño de actividades experienciales
RECURSOS
Instalaciones
Entorno natural
Ubicación geográfica
"Plataforma" de comunicación
Recursos económicos, se simultanea la actividad con otros ingresos
Personas con varias habilidades
PROPUESTA DE VALOR
Un establecimiento rural versátil
Una vivienda con acceso a discapacitados y varias habitaciones con baño, con derecho a cocina, dotado de un amplio jardín con porche en un entorno paisajístico bello.
Infraestructura válida para familias, familias con discapacitados, parejas, grupos grandes
CANALES DE COMUNICACION Y DISTRIBUCION
- Generales
Portales de alquiler rural.
Página www propia.
Redes sociales
Un blog
- Específicos
Folletos
Club montañeros
Asoc discapacitados
Emails:
Todos usuarios
Club montañeros
Asoc. discapacitados
CLIENTES
Amantes de la naturaleza
Amantes del turismo
SEGMENTOS DE CLIENTES
Familias con hijos
Discapacitados y familiares
Parejas sin hijos
Grupos (>6 personas)
Pymes
COSTES
- Fijos:
Energías, internet y alojamiento web
Publicidad: portales de alquiler, ..
Desagüne instalaciones comunes
Mantenimiento de las instalaciones
Mínimos costes de gestión
- Variables
Costes derivados de las alianzas:
Edición de folletos
INGRESOS
Alquiler de la casa,
alquiler de habitaciones


UNINPAHU
Taller elaboración Lienzo CANVAS
Duración: 6 horas
Objetivos:
• Reconocer los principales elementos para la creacion de un emprendimento
• Aplicar la herramienta en el diseño de un modelo de emprendimiento
• Socializar la propuesta con el grupo de emprendedores
https://youtu.be/oC_SGsBaIlE
https://youtu.be/qdRchwe-FK0


UNINPAHU
Gracias
JENNY ANDREA LÓPEZ OCHOA
3115340883
jennyandrealopezo@gmail.com


UNINPAHU
Mercados, segmentos y perfiles de clientes


UNINPAHU
Conociéndonos…
Nombre completo
Ocupación actual
Expectativas
Nivel de desarrollo de la idea de negocio


UNINPAHU
SONDEO DE MERCADO
¿Dónde inicia el proceso?
Análisis del mercado potencial
Necesidades
Gustos
Preferencias
Problemas


UNINPAHU
SONDEO DE MERCADO
Tipos de Análisis
MIRAR
PREGUNTAR
TRATAR
Tendencias globales:
- Comportamiento.
- Moda.
- Tecnológicas.
Estudios etnográficos y observación a usuarios.
Análisis de materiales y procesos.
Benchmarks de competidores.
Entrevistas a clientes y no clientes.
Entrevistas a proveedores.
Entrevistas a intermediarios.
Involucra a toda la cadena de valor.
Ponte en los zapatos del cliente, utiliza el producto o sé usuario del servicio.

SONDEO DE MERCADO

Fuentes de información

Primaria

Las fuentes utilizadas con mayor frecuencia son:

- Consumidores y compradores.
- Minoristas, mayoristas y otros distribuidores.
- Personal de compañías.
- Proveedores.



Secundaria

Los datos secundarios son hechos, cifras e información que alguien ha compilado para otros fines y se puede hacer uso de ella.

Antes de recopilarla debes preguntarte:

- ¿Está relacionada con mi idea de empresa?
- ¿Cuándo fueron recolectados los datos?
- ¿Qué tan representativos son?
- ¿Cuál fue el propósito de su recopilación?
- ¿Que métodos emplearon?

SONDEO DE MERCADO

Método para obtener datos primarios

Método	En qué consiste
Encuesta	Es la recopilación de datos cuando se establece contacto con un número limitado de personas por medio de cuestionarios.
Encuesta telefónica	Consiste en hacer un número de llamadas a personas específicas en determinado tiempo para obtener información.
Encuesta por correo	Consiste en seleccionar un grupo de personas y enviarles por correo electrónico un cuestionario para que lo tramiten y lo devuelvan.
Entrevista	Se puede hacer personal o grupal. Consiste en formular preguntas de manera directa a los consumidores previamente determinados.
Observación	Recopilación de datos al ver actuar las personas. No hay preguntas directas al público.
Retorno de etiquetas	Consiste en quitarles las etiquetas a los envases para posteriormente realizar una tabulación y obtener datos de consumo.


UNINPAHU
Políticas del Gobierno y tratados internacionales.
Fuentes de información:
• La principal fuente son los gremios o asociaciones que los representan.
• Entidades del gobierno como, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
• El Departamento Nacional de Planeación ha realizado varios estudios dentro del marco de los Tratados de Libre Comercio.
• Gremios como, Camacol, Acolflores, Analdex, entre otros.


UNINPAHU
SONDEO DE MERCADO
Presentación de resultados
• Los resultados del sondeo de mercado determinan variables importantes en la gestión de la nueva empresa, ya que sus resultados y el conocimiento del emprendedor determinarán el modelo de negocio de la empresa.
• Los resultados deben indicar las estrategias a seguir para acceder al grupo objetivo seleccionado y analizado y debe corroborar el concepto de negocio y el diferencial que presente.

SONDEO DE MERCADO

Los resultados deben contener ...

- Fecha del informe y fechas de la recolección de la información.
- Introducción, donde el lector conoce cómo se hizo el proceso de investigación (debe incluir antecedentes, fuentes, referentes bibliográficos).
- El objetivo de la investigación y la información que se pretendía verificar.
- La metodología utilizada para la obtención de la información y las fuentes de recolección de la misma.
- Los hallazgos obtenidos y deben organizarse y presentarse de acuerdo con el orden de los objetivos.

Los resultados deben permitir:

El diseño de las estrategias, pero hay dos opciones:



Los resultados deben permitir:

- → Definir el cliente.
- → Conocer lo que necesita este cliente.
- → Diseñar productos o servicios que solucionen las necesidades del cliente

¿Cómo Segmentar?



¿Qué es segmentar ?

Consiste en subdividir un mercado en subconjuntos distintos de clientes que se comportan de la misma manera o que presentan necesidades similares.

Cada subconjunto se puede concebir como un objetivo que se alcanzará con una estrategia distinta de comercialización.



Beneficios de la Segmentación



- Permite la identificación de las necesidades de los clientes y el diseño más eficaz de la mezcla de marketing para satisfacerlas. (precio, producto-servicio, plaza, promoción).
- Las empresas pueden crecer más rápido si obtienen una posición sólida en los segmentos especializados del mercado.
- La empresa enfrenta menos competidores en un segmento específico.


Requisitos para una adecuada segmentación
1. Medible: El tamaño, poder adquisitivo y características del segmento deben poder medirse. (aspectos como poder de compra y perfiles de los componentes de cada segmento).
2. Accesibles: El segmento debe poder ser alcanzado y atendido con eficacia. Que se pueda llegar a ellos de forma eficaz con toda la mezcla de mercadotecnia (Producto, Precio, Plaza y Promoción).
3. Sustanciales: El segmento ha de ser lo suficientemente grande y rentable para ser atendido. Un segmento debe ser, de entre los grupos homogéneos disponibles, el más aprovechable a partir de un programa de marketing elaborado a su medida.
4. Diferenciable: El segmento ha de ser conceptualmente distinguible y responder de forma distinta a diferentes combinaciones de elementos y programas de marketing.
5. Accionable: Es posible formular programas efectivos para atraer y atender al segmento.
UNINPAHU


Ejercicios de aplicación
UNINPAHU


UNINPAHU
Gracias


UNINPAHU
PRODUCTOS Y SERVICIOS TURISTICOS


UNINPAHU
JENNY ANDREA LÓPEZ OCHOA
Administradora Turística y hotelera
Master en Administración
Candidata a Magister en Gestión del Turismo Sostenible

Acuerdos académicos

- Tener el microfono apagado, a menos que se vaya a realizar una retroalimentación o participación
- Respetar la participación de los compañeros
- Levantar la mano en el momento que se generen dudas
- Participación activa y respetuosa

Agenda

Introducción a la sesión y Presentación de objetivos

Desarrollo de la temática – Dudas e inquietudes

- Definición e identificación de producto turístico
- Tipos de Servicios Particularidades de los servicios turísticos El sistema turístico

Taller de aplicabilidad

OBJETIVO GENERAL:
Identificar el producto turístico que se puede ofertar de acuerdo a los recursos y atractivos turísticos del destino.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:
A. Diferenciar los elementos que componen el producto turístico (Recursos turísticos, atractivos turísticos, la planta turística, los servicios complementarios, los medios de transporte y la infraestructura básica.
B. Reconocer los tipos de servicios que se ofrecen en el mercado turístico.

PRODUCTO TURÍSTICO

Es un conjunto de factores tangibles (infraestructura, equipamiento, alojamiento, etc.) e intangibles (emociones vividas, cultura, hospitalidad, etc.) articulados en una experiencia turística, que dispone de los recursos de un territorio para hacer vivir al consumidor uno o varios momentos significativos, de acuerdo con la percepción individual y subjetiva del turista.

Debemos lograr que nuestro producto turístico se vincule fuertemente al desarrollo local y constituya un aporte a los habitantes del territorio donde se desenvuelve nuestro producto.



BENEFICIOS

- Fortalece la cadena productiva del turismo
- Genera alianzas estratégicas
- Conecta el turismo con otras actividades económicas
- Dinamiza la operación de los empresarios
- Permite la adecuada elaboración de paquetes turísticos por parte de las agencias de viajes
- Genera sentido de pertenencia

RECURSO TURÍSTICO

Constituye la existencia de un conjunto de bienes materiales o inmateriales que pueden utilizarse mediante un proceso de transformación para hacer posible la actividad turística y satisfacer las necesidades de la demanda (Sancho, 1998, p. 186). Pueden ser naturales o culturales. Ejemplo: un río, un sitio histórico.



ATRACTIVO TURÍSTICO

Es el recurso turístico que se ha adecuado para ser visitado y que motiva un viaje para conocerlo. Ese proceso de transformación del recurso en atractivo consiste en facilitar servicios básicos y actividades turísticas para hacer que el recurso sea conocido y visitable. Pueden ser naturales o culturales. Ejemplo: un bosque donde se puede realizar una ruta de senderismo o hacer un recorrido de avistamiento de aves (existe señalización, caminos demarcados, información sobre la flora y fauna que se puede observar, etcétera)





PLANTA TURISTICA

Está compuesta por todas aquellas instalaciones creadas para prestar servicios turísticos, como: alojamientos, restaurantes, parques temáticos; agencias mayoristas, agencias de viajes y turismo, agencias operadoras; transporte especializado, así como las personas que prestan servicio de orientación e interpretación de atractivos turísticos



SERVICIOS TURÍSTICOS

Se trata del conjunto de acciones que cuando son ejecutadas en forma coordinada permiten hacer uso óptimo de las instalaciones de la industria turística y darle valor económico a los atractivos o recursos turísticos, con el propósito de producir servicios que satisfagan las necesidades del turista y contribuyan a facilitar su uso y disfrute (OEA, 1980).

Servicios de alojamiento
Servicio de guianza
Servicio de transporte
Servicio de alimentación



INFRAESTRUCTURA

Comprende las instalaciones que permiten satisfacer las necesidades de residentes y visitantes. Se trata de los bienes y los servicios que tiene un territorio para sostener sus estructuras sociales y productivas. Por ejemplo, los servicios básicos, y el sistema vial y de transporte, entre otros.


UNINPAHU
COMPONENTES. De acuerdo con la OMT (2013), todo producto está constituido por la combinación de los siguientes factores:
Vivencial
Emocional
Físico
Asociado con la participación en festivales, actividades, comunidad, eventos, comidas y entretenimiento, compras, seguridad, servicios.
Recursos humanos, culturales e históricos, hospitalidad.
Infraestructura, recursos naturales, alojamiento, restaurantes.


UNINPAHU
Intangibilidad
Costos elevados fijos en la operación
Simultaneidad de producción y consumo
Caducidad
Estacionalidad
Agregabilidad
Heterogeneidad
CARACTERISTICAS DE PRODUCTO


UNINPAHU
Estudio de mercado
Ajuste entre producto y mercado
Zonas de desarrollo turístico y de productos
Consulta y colaboración con los interesados
Productos Insignias y ejes
PROCESO EN EL DISEÑO DE PRODUCTO TURISTICO


UNINPAHU
Productos agrupados, circuitos y eventos
Cartera de productos y plan de inversión
Desarrollo de recursos humanos
Mercadeo y promoción



LECCIONES QUE SE DEBEN APRENDER DEL DESARROLLO DE PRODUCTOS TURISTICOS

1. Los turistas no reconocen las fronteras administrativas, por lo que una colaboración estrecha con las administraciones vecinas creará experiencias turísticas que proporcionarán el beneficio de todos.

2. El desarrollo de productos turísticos debe considerarse una manera de facilitar "conjuntos de experiencias" para los turistas y basarse en la creación de combinaciones lógicas y accesibles, ya sea por temas o por zonas geográficas.

3. Los turistas son cada vez más exigentes en relación a la variedad y la calidad de los productos turísticos al optar por un destino.

4. Ningún destino puede aumentar su sector turístico sin un programa de desarrollo de productos nuevos y sin garantizar los niveles más altos de calidad.

SERVICIOS TURISTICOS

Se trata del conjunto de acciones que cuando son ejecutadas en forma coordinada permiten hacer uso óptimo de las instalaciones de la industria turística y darle valor económico a los atractivos o recursos turísticos, con el propósito de producir servicios que satisfagan las necesidades del turista y contribuyan a facilitar su uso y disfrute (OEA, 1980)

SERVICIOS	INDUSTRIAS
Servicios de alojamiento para visitantes	Alojamiento
Servicios de provisión de alimetnos y bebidas	Actividades de provisión de alimentos y bedidas
Servicios de transporte de pasajeros por carretera	Transporte de pasajeros
Servicios de pasajeros por agua	Tansporte de pasajeros por agua
Servicios de transporte aéreo de pasajeros	Transporte aéreo
Servicios de alquiler de equipos de transporte	Alquiler de equipos de transporte
Agencias de vaijes y otros SS de reservas	Agencais de viajes
Servicios culturales	Actividades culturales
Servicios deportivos y recretivos	Actividaes deportivas y recreativas

PRESTADORES DE SERVICIOS TURÍSTICOS

En el Registro Nacional de Turismo (RNT) deben inscribirse todos los prestadores de servicios turísticos que efectúen sus operaciones en Colombia. Este registro es obligatorio para su funcionamiento y debe actualizarse anualmente.

1. Los hoteles, apartahoteles, hostales, centros vacacionales, campamentos, glamping, refugios, albergues, viviendas turísticas y otros tipos de hospedaje o alojamiento turístico.
2. Las agencias de viajes y turismo, agencias mayoristas y las agencias operadoras.
3. Las oficinas de representaciones turísticas.
4. Los guías de turismo.
5. Los operadores profesionales de congresos, ferias y convenciones,
6. Los arrendadores de vehículos para turismo nacional e internacional.

7. Los usuarios industriales, operadores y desarrolladores de servicios turísticos de las zonas francas.
8. Las empresas promotoras y comercializadoras de proyectos de tiempo compartido y multipropiedad.
9. Las compañías de intercambio vacacional.
10. Las empresas captadoras de ahorro para viajes y de servicios turísticos prepagados.
11. Los concesionarios de servicios turísticos en parques.
12. Las empresas de transporte terrestre automotor especial, las empresas operadoras de chivas y de otros vehículos automotores que presten servicio de transporte turístico.
13. Los operadores de parques temáticos, parques de ecoturismo y parques de agroturismo.
14. Las plataformas electrónicas o digitales de servicios turísticos.
15. Los restaurantes y bares que voluntariamente se inscriban en el Registro Nacional de Turismo.
16. Los organizadores de bodas destino.
17. Los demás que el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo determine.



ENCADENAMIENTO TURISTICO

Los modelos de gestión empresarial deben estar en constante actualización según las diversas exigencias del entorno globalizador, razón por la cual, las micro y pequeñas empresas requieren de una visión estratégica y de generación de calidad y oportunidad en los productos y servicios que deben ofrecer.

Esta industria, conocida como la industria sin chimeneas, es la industria que mueve todo el sector económico de una ciudad, país, región o isla que decida enfocarse al turismo. El turismo sostenible ayuda a mejorar desde la sanidad básica hasta la infraestructura de redes.

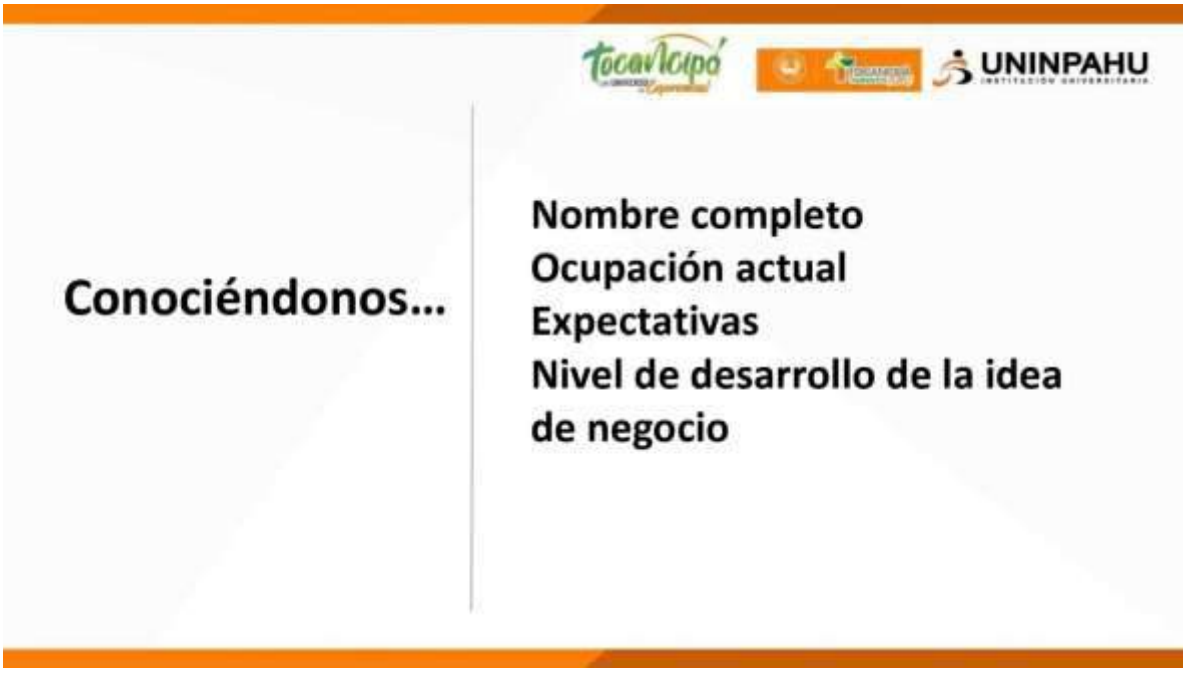
Por esta razón se hace indispensable pensar el turismo como un sistema.


SUPERESTRUCTURA
Conjunto de organismos publico privados creados para favorecer el sector turistico de una región o nación.
INFRAESTRUCTURA
Servicios determinantes para una buena calidad de vida, Hospitales, Servicio de Aseo, vias, acueducto y energía por nombrar algunos
TURISMO
ATRACTIVO TURISTICO
Naturales, culturales o artificiales
PLANTA TURISTICA
Hoteles, agencias de viajes, aerolineas, aeropuertos
UNINPAHU


Ecológico
Soportable
Viable
Sostenible
Social
Equitativo
Económico
UNINPAHU


UNINPAHU
OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE
1
2
3
4
5
6
7
8 TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO
9
10
11
12
13 ACCIÓN POR EL CLIMA
14 VIDA SUBMARINA
15
16 PAZ, JUSTICIA E INSTITUCIONES SÓLIDAS
17 ALIANZAS PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS
OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE


UNINPAHU
Servicio al Cliente


UNINPAHU
Conociéndonos…
Nombre completo
Ocupación actual
Expectativas
Nivel de desarrollo de la idea de negocio

Servicio al Cliente

El servicio al cliente es la gestión que realiza cada persona que trabaja en una empresa y que tiene la oportunidad de estar en contacto con los clientes y generar en ellos algún nivel de satisfacción.



Factores que intervienen en el servicio al cliente

Amabilidad:

Hace referencia al trato amable, cortés y servicial.



Factores que intervienen en el servicio al cliente

Atención Personalizada:

Es la atención directa o personal que toma en cuenta las necesidades, gustos y preferencias particulares del cliente.



Factores que intervienen en el servicio al cliente



Rapidez en la Atención:

Es la rapidez con la que se le toman los pedidos al cliente, se le entrega su producto, o se le atienden sus consultas o reclamos.

Factores que intervienen en el servicio al cliente



Ambiente Agradable:

Es un ambiente acogedor en donde el cliente se siente a gusto.

Factores que intervienen en el servicio al cliente

Comodidad:

Hace referencia a la comodidad que se le brinda al cliente cuando visita el local.



Factores que intervienen en el servicio al cliente

Seguridad:

Hace referencia a la seguridad que existe en el local y se le da al cliente al momento de visitarlo.



Factores que intervienen en el servicio al cliente

Higiene:

Hace referencia a la limpieza o aseo que hay en el local o en los trabajadores.



Servicio al cliente

Cuando un cliente encuentra el producto que buscaba y recibe un buen servicio al cliente, queda satisfecho.

Esa satisfacción hace que regrese y vuelva a comprar.

Probablemente recomiende al negocio con otros consumidores.



Servicio al cliente

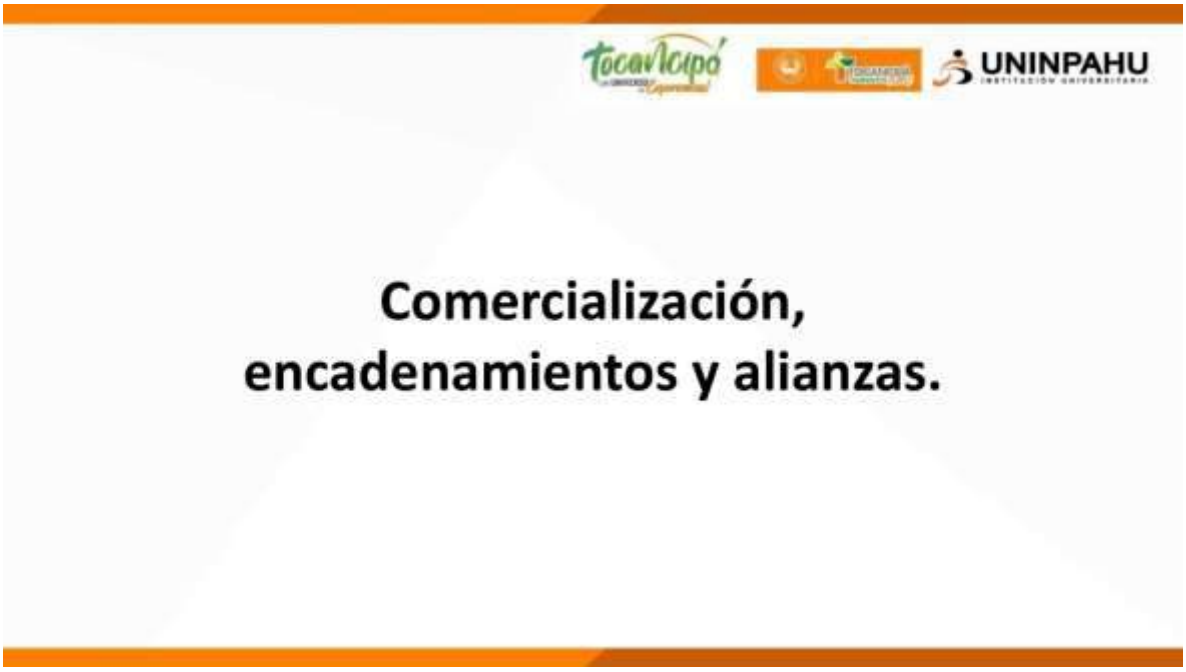


Si un cliente a pesar que haya encontrado el producto que buscaba, recibe una mala atención, dejará de visitar el negocio.

También hablará mal del negocio y contará la experiencia negativa a 9 - 20 personas dependiendo de su grado de indignación o molestia.


UNINPAHU
Ejercicios de
aplicación


UNINPAHU
Gracias


UNINPAHU
Comercialización,
encadenamientos y alianzas.


UNINPAHU
Sandra Milena Santiago Mora
Docente

Agenda

- Día 1:
  - Oferta
  - Pitch comercial
  - Canales de comunicación y comercialización
- Día 2.
  - Encadenamientos
  - Cadena de valor
  - Como se articula la cadena de valor
  - Ejercicio
- Día 3.
  - Alianzas comerciales
  - Redes sociales y herramientas asociadas

Oferta

- **Actividad**
  - **Presentación asistentes**
  - **Presentación del producto de cada uno.**
    - Clientes
    - Precio
    - Estrategias empleadas para comercializar

Pitch Comercial

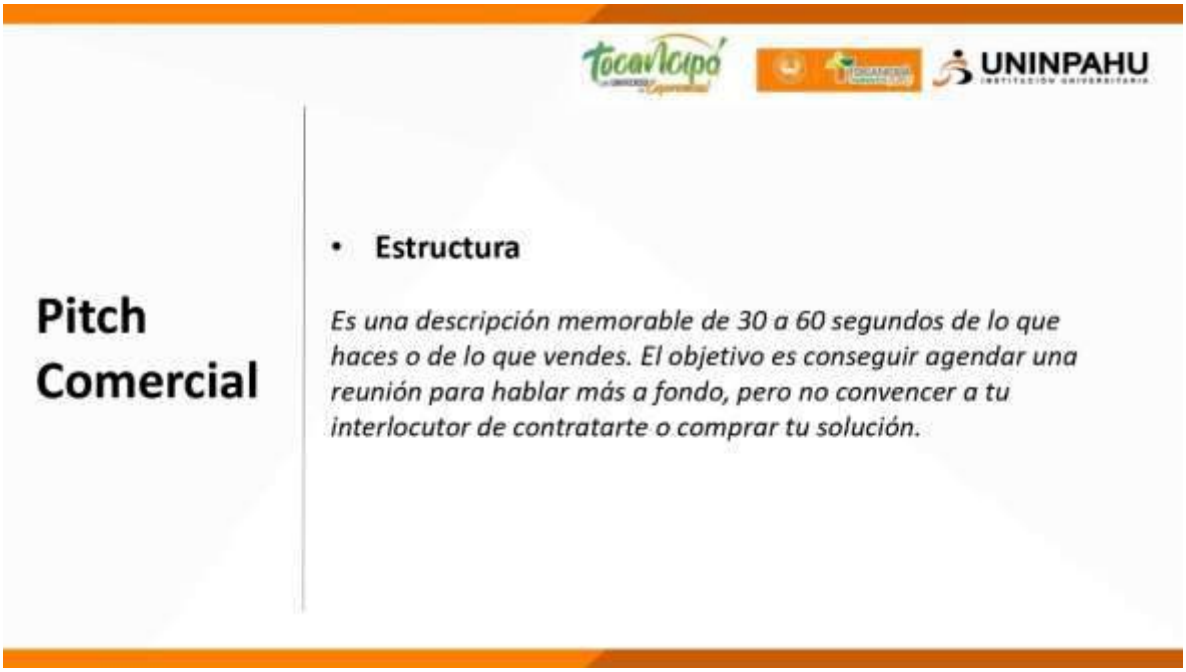
- **¿Qué es?**

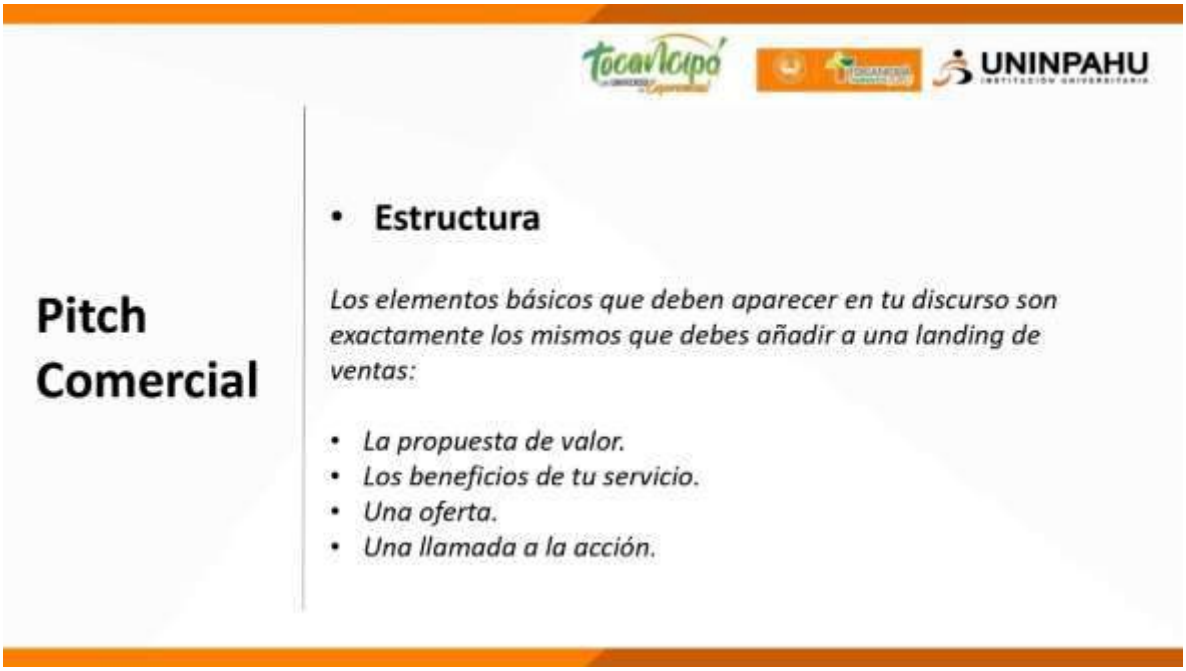
Es una descripción memorable de 30 a 60 segundos de lo que haces o de lo que vendes. El objetivo es conseguir agendar una reunión para hablar más a fondo, pero no convencer a tu interlocutor de contratarte o comprar tu solución.

Pitch Comercial

- **¿Para qué sirve?**

Describir de una forma básica y resumida el trabajo o los proyectos que realizas. Este discurso, de hacerlo bien, te puede servir para atraer a quienes te escuchan para lograr una reunión, cita o entrevista de trabajo.


UNINPAHU
Pitch Comercial
• Estructura
Es una descripción memorable de 30 a 60 segundos de lo que haces o de lo que vendes. El objetivo es conseguir agendar una reunión para hablar más a fondo, pero no convencer a tu interlocutor de contratarte o comprar tu solución.

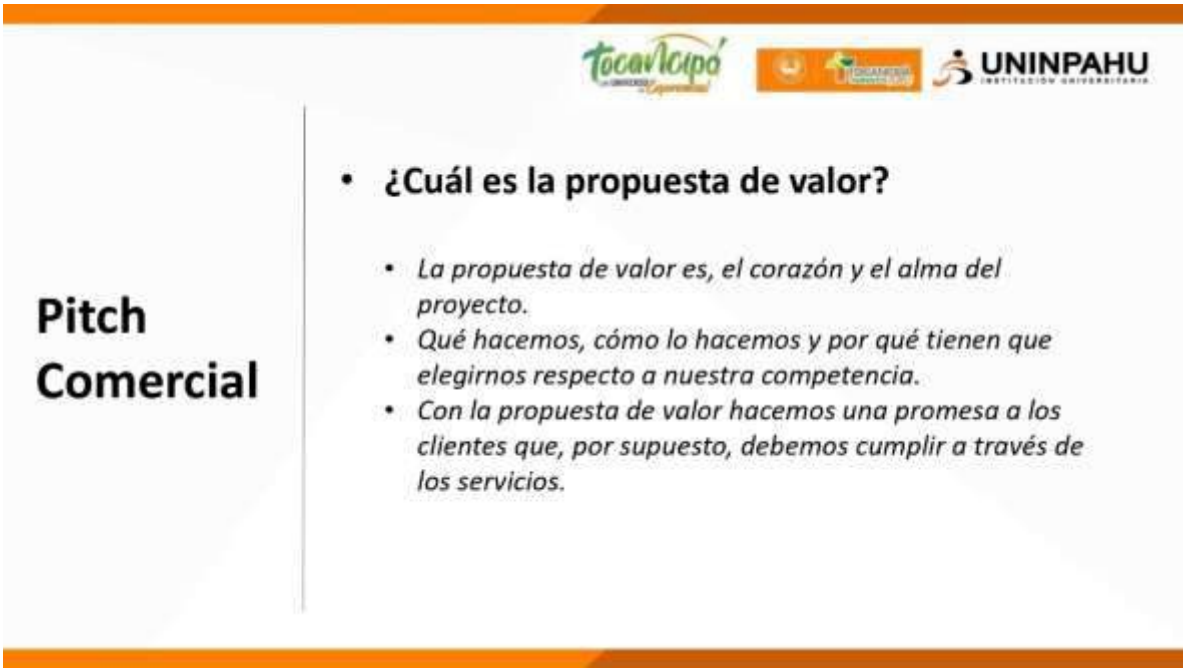

UNINPAHU
Pitch Comercial
• Estructura
Los elementos básicos que deben aparecer en tu discurso son exactamente los mismos que debes añadir a una landing de ventas:
• La propuesta de valor.
• Los beneficios de tu servicio.
• Una oferta.
• Una llamada a la acción.

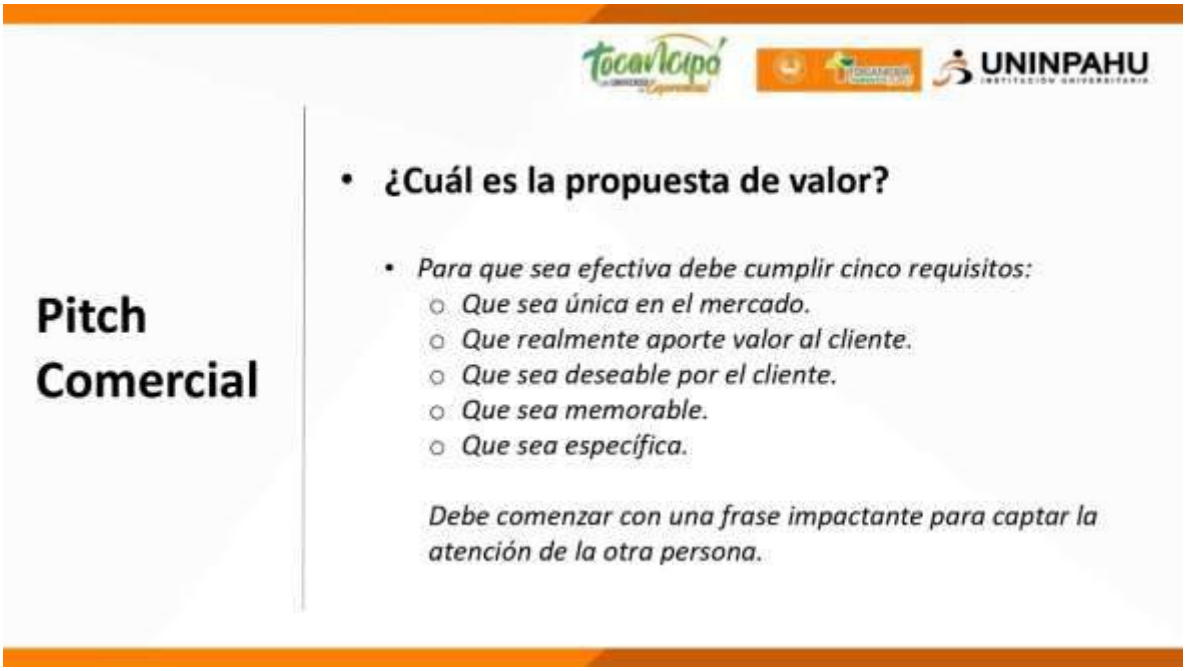
Pitch Comercial

- **A tener en cuenta**
- *Objetivo que se busca con el pitch:*
  - *¿Que se realice una reserva o compra?*
  - *¿Conseguir un nuevo inversor para el proyecto?*
  - *¿Establecer lazos y sinergias con otras empresas?*

Pitch Comercial

- **¿A quién se lo vas a contar?**
  - *Conocer el perfil detallado de quien va a recibir el mensaje, buyer persona, así se adapta el discurso conforme al objetivo y a la persona que decide.*
    - *Clientes potenciales: beneficios que ofrecen nuestros los servicios ofrecidos.*
    - *Posible inversor: Interés en conocer detalles sobre números, rentabilidad, el plan de negocio y los resultados del último trimestre, por ejemplo.*


Pitch
Comercial
¿Cuál es la propuesta de valor?
La propuesta de valor es, el corazón y el alma del proyecto.
Qué hacemos, cómo lo hacemos y por qué tienen que elegirnos respecto a nuestra competencia.
Con la propuesta de valor hacemos una promesa a los clientes que, por supuesto, debemos cumplir a través de los servicios.


Pitch
Comercial
¿Cuál es la propuesta de valor?
Para que sea efectiva debe cumplir cinco requisitos:
Que sea única en el mercado.
Que realmente aporte valor al cliente.
Que sea deseable por el cliente.
Que sea memorable.
Que sea específica.
Debe comenzar con una frase impactante para captar la atención de la otra persona.

Pitch Comercial

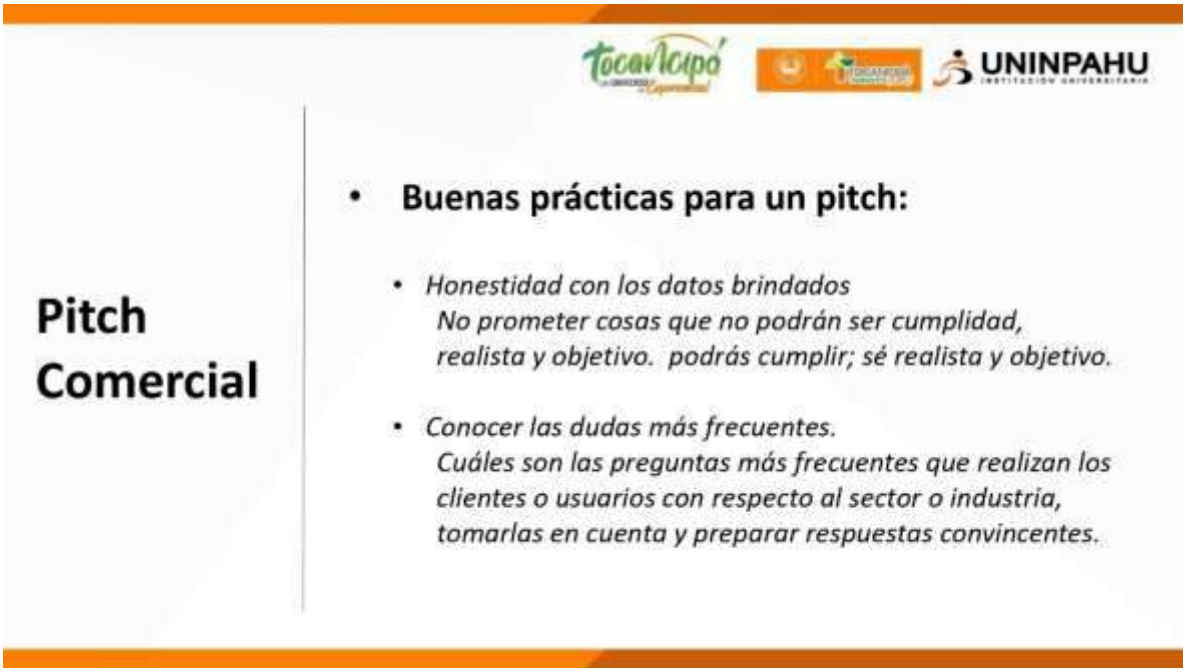
- **¿Qué beneficios de los servicios se deben incluir?**
  - *Transmitir los beneficios que cada cual, según el perfil o tipo de buyer persona que sea.*
  - *El protagonista es siempre el cliente.*

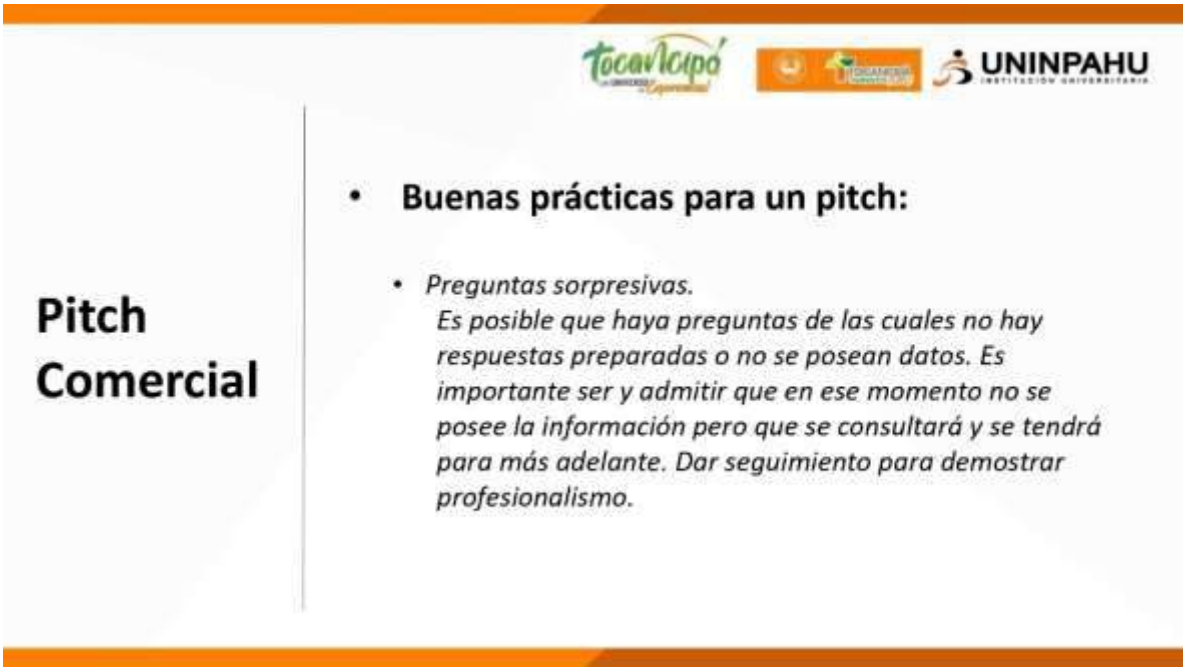
Pitch Comercial

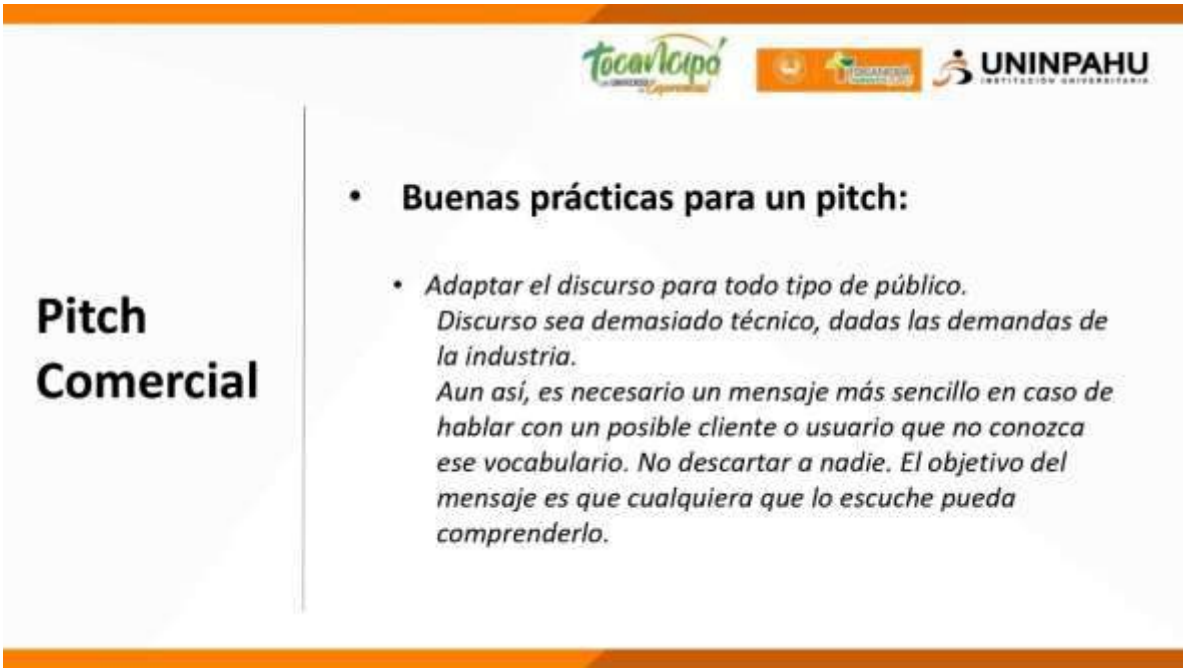
- **La llamada a la acción final**
  - *Al haber transmitido la propuesta de valor, enunciado los diferentes beneficios y concretado una oferta o promesa es momento de dejarle claro al interlocutor lo qué se quiere que haga, cuál es el siguiente paso.*
  - *Que deje su contacto para concertar una reunión; que entre en la web para realizar una reserva; que escriba para darle más detalles sobre el asunto....*

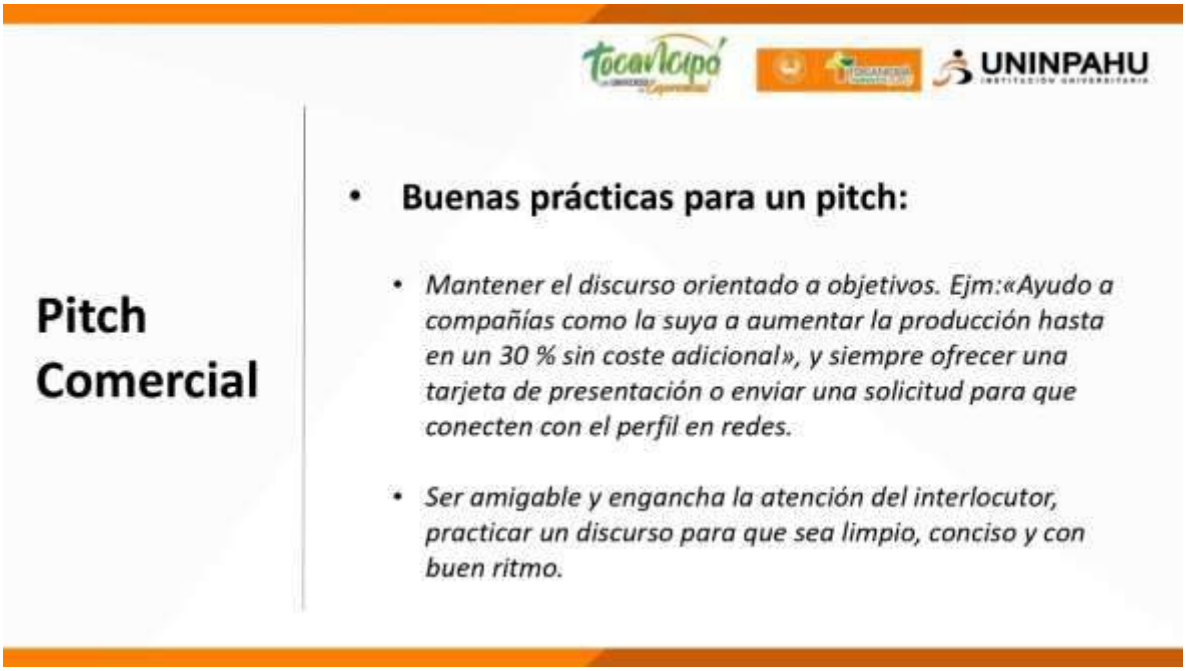

UNINPAHU
Pitch
Comercial
Para recordar:
Objetivo
Buyer persona
Propuesta de valor
Beneficios, dudas y objeciones
Llamada a la acción.


UNINPAHU
Pitch
Comercial
Para recordar:
Objetivo
Buyer persona
Propuesta de valor
Beneficios, dudas y objeciones
Llamada a la acción.


UNINPAHU
Pitch Comercial
Buenas prácticas para un pitch:
Honestidad con los datos brindados
No prometer cosas que no podrán ser cumplidad, realista y objetivo. podrás cumplir; sé realista y objetivo.
Conocer las dudas más frecuentes.
Cuáles son las preguntas más frecuentes que realizan los clientes o usuarios con respecto al sector o industria, tomarlas en cuenta y preparar respuestas convincentes.


UNINPAHU
Pitch Comercial
Buenas prácticas para un pitch:
Preguntas sorpresivas.
Es posible que haya preguntas de las cuales no hay respuestas preparadas o no se posean datos. Es importante ser y admitir que en ese momento no se posee la información pero que se consultará y se tendrá para más adelante. Dar seguimiento para demostrar profesionalismo.


UNINPAHU
Pitch Comercial
Buenas prácticas para un pitch:
Adaptar el discurso para todo tipo de público.
Discurso sea demasiado técnico, dadas las demandas de la industria.
Aun así, es necesario un mensaje más sencillo en caso de hablar con un posible cliente o usuario que no conozca ese vocabulario. No descartar a nadie. El objetivo del mensaje es que cualquiera que lo escuche pueda comprenderlo.


UNINPAHU
Pitch Comercial
Buenas prácticas para un pitch:
Mantener el discurso orientado a objetivos. Ejm:«Ayudo a compañías como la suya a aumentar la producción hasta en un 30 % sin coste adicional», y siempre ofrecer una tarjeta de presentación o enviar una solicitud para que conecten con el perfil en redes.
Ser amigable y engancha la atención del interlocutor, practicar un discurso para que sea limpio, conciso y con buen ritmo.


UNINPAHU
Canales de Comunicación y comercialización
Canales de comunicación
WhatsApp Business*
Correo electrónico
Facebook
Instagram
Tripadvisor*
Booking
Canal tradicional (voz a voz, visitas comerciales, eventos y ferias especializadas)
Canales de comercialización
WhatsApp / Telefonía
Correo electrónico
Facebook
Instagram
Tripadvisor*
Booking*
Ficha de Google*
Agencias de viajes aliadas que venden el destino.


UNINPAHU
Elementos de Marketing
Elementos de marketing
Brochure*
Portafolio*
Piezas digitales*
Mapas turísticos*
Fotos comerciales*
Videos comerciales*
Distintivos de equipo
Pendones

Agenda

- Día 2.
  - Encadenamientos
  - Cadena de valor
  - Como se articula la cadena de valor
  - Ejercicio
- Día 3
  - Alianzas comerciales
  - Redes sociales y herramientas asociadas

Encadenamientos /Productivos /Comerciales



- **¿Qué son?**
  - *Proceso que busca establecer vínculos entre empresas que componen diferentes etapas o eslabones de un determinado proceso productivo, articularlos según sus capacidades, para que las empresas incrementen y fortalezcan su competitividad en los mercados.*
  - *Incluyen a un conjunto de actores económicos asociados en la cadena de valor de un producto, que interactúan entre sí para obtener beneficios en conjunto y aumentar sus niveles de competitividad*

Encadenamientos /Productivos /Comerciales



- **¿Qué son?**
  - *Los encadenamientos productivos incluyen a un conjunto de actores económicos asociados en la cadena de valor de un producto, que interactúan entre sí para obtener beneficios en conjunto y aumentar sus niveles de competitividad.*
  - *En las ofertas al turismo, las producciones artesanales, transporte, comunicaciones y servicios comunitarios, entre otras actividades que favorecerían la competitividad y contribuirían a reducir costos fijos y al beneficio de la población, según las características de cada territorio*

Encadenamientos /Productivos /Comerciales

- **Actividad**
  - *Elaborar el mapa de actores de la cadena de valor del territorio.*

Encadenamientos /Productivos /Comerciales



https://www.beetrack.com/es/blog/cadena-de-valor-starbucks

Alianzas /estratégicas /comerciales



- **¿Qué son?**
  - *Unión estratégica entre dos o más organizaciones y se lleva a cabo con el fin de proporcionar beneficios de interés para todas las partes, se desarrollan conjuntamente y se comparten entre sí riesgos y fortalezas, es una muy buena forma de acelerar el potencial del negocio, de crecer como empresa y generar nuevos vínculos empresariales importantes.*

Alianzas /estratégicas /comerciales

- **¿Qué ventajas tienen?**
  - *Las empresas aumenten sus producciones con efectividad, seguridad y rapidez, debido a que se contará con el apoyo de otra empresa con alto grado de capacitación y también se optimizan los resultados.*
  - *Al unir sus áreas especializadas sus operaciones serán realizadas con más eficacia.*
  - *Se consolida la oferta y se comparten los riesgos.*
  - *Acceso a nuevos mercados.*

Alianzas /estratégicas /comerciales

- **¿Qué ventajas tienen?**
  - *Relación más directa con el cliente.*
  - *Existe la posibilidad de mantener el capital individual de los socios en el caso de crearse una empresa nueva.*

Alianzas /estratégicas /comerciales

- **¿En qué momento se hace una alianza?**

- *Cuando se quiere actualizar o mejorar la tecnología que se emplea en los procesos de producción (normalmente involucra un 'traspaso' de know-how').*
- *Cuando se desea hacer socios a inventoresempresarios - emprendedores (pequeños, medianos o grandes)*
- *Cuando se desea acceder a un nuevo mercado. Se aprovecha el conocimiento del mercado y de la idiosincrasia que tiene el socio en sus terrenos.*
- *Cuando se busca minimizar los riesgos de una inversión (ya sea en nuevos productos o servicios o en investigación y desarrollo).*

Alianzas /estratégicas /comerciales

- **¿Qué tipos de alianzas estratégicas existen?**

- *Alianzas de mercadotecnia*

  Su propósito estratégico básico es incrementar las ventas sin hacer nuevas inversiones o incurriendo en costos indirectos, utilizando el sistema de distribución de una compañía o ingresando a otros mercados. Por ejemplo, cuando se ingresa a otro país a través de una cadena al detalle.

Alianzas /estratégicas /comerciales

- **¿Qué tipos de alianzas estratégicas existen?**
  - *Alianzas sobre productos*

    Enlaza a compradores con sus proveedores, para obtener entregas oportunas, mejorar calidad y reducir costos. Otra pueden ser asociaciones de manufactura conjunta por razón de costos de escala, donde no es posible que la demanda de una sola compañía pueda absorber la capacidad productiva total.

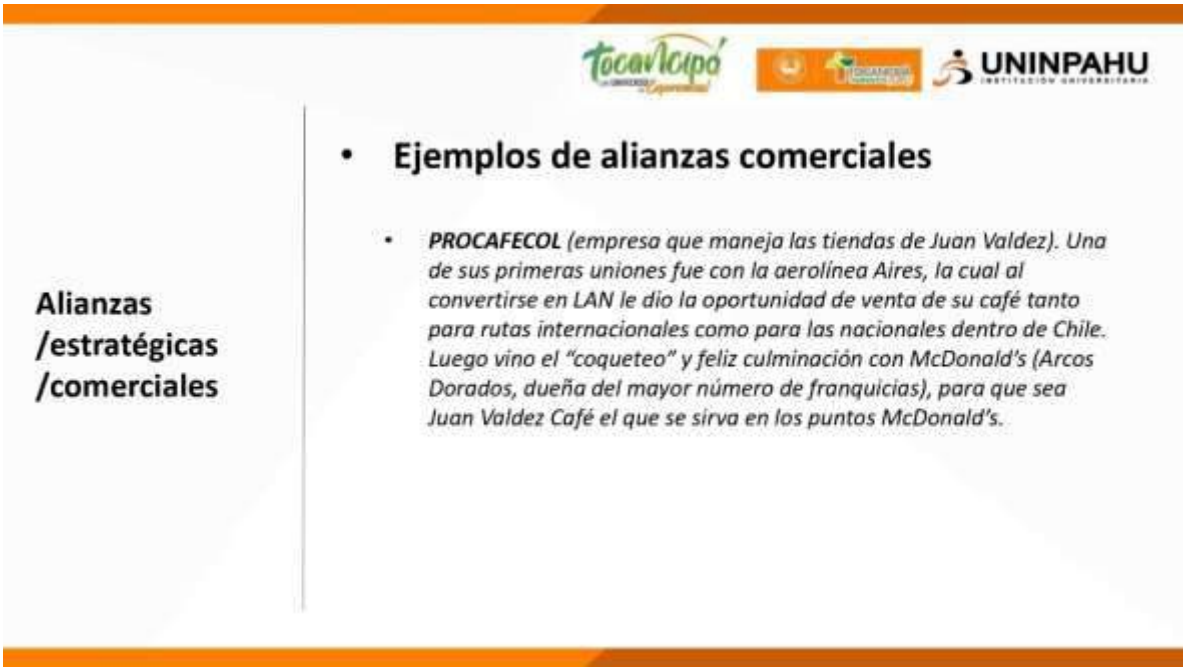
Alianzas /estratégicas /comerciales

- **¿Qué tipos de alianzas estratégicas existen?**
  - *Alianzas para el desarrollo de tecnología y desarrollo de productos*
  - *Alianzas no lucrativas*


UNINPAHU
Alianzas /estratégicas /comerciales
Aspectos clave de una alianza
Planeación. Durante las negociaciones, deben aclararse cuáles son los motivos de cada empresa para formar esta alianza.
Voluntad. Si se desea que una alianza funcione, deben estar presentes los socios principales y los directivos.
Claridad. Debe presentarse de forma transparente la información sobre la situación de cada empresa, así como las regulaciones gubernamentales y las disposiciones que podrían afectar el acuerdo.
Confidencialidad. Debe quedar claro qué información se presenta de forma confidencial.


UNINPAHU
Alianzas /estratégicas /comerciales
Proceso para el desarrollo de una alianza
Selección del aliado: Estos deben tener objetivos comunes, acortar curvas de aprendizaje, beneficiarse unos a otros, cooperación mutua, etc.
Aliarse: Al formar la alianza se unen las fortalezas y las debilidades de ambas partes. Hay que saber manejar y sobrellevar las debilidades para que la alianza sea un éxito.
Formalización de la alianza: Deben estar registradas en actas que consten la formalidad y la creación de la alianza. La informalidad no consolida la alianza.
Congruencia de objetivos: los objetivos de los aliados sean congruentes para que no interfieran con los de la alianza,
Definición de las reglas: Roles, políticas, procedimientos que se van a tener en cuenta en la formación de la alianza.


UNINPAHU
Alianzas /estratégicas /comerciales
Proceso para el desarrollo de una alianza
Selección del aliado: Estos deben tener objetivos comunes, acortar curvas de aprendizaje, beneficiarse unos a otros, cooperación mutua, etc.
Aliarse: Al formar la alianza se unen las fortalezas y las debilidades de ambas partes. Hay que saber manejar y sobrellevar las debilidades para que la alianza sea un éxito.
Formalización de la alianza: Deben estar registradas en actas que consten la formalidad y la creación de la alianza. La informalidad no consolida la alianza.
Congruencia de objetivos: los objetivos de los aliados sean congruentes para que no interfieran con los de la alianza,
Definición de las reglas: Roles, políticas, procedimientos que se van a tener en cuenta en la formación de la alianza.


UNINPAHU
Alianzas /estratégicas /comerciales
Ejemplos de alianzas comerciales
PROCAFECOL (empresa que maneja las tiendas de Juan Valdez). Una de sus primeras uniones fue con la aerolínea Aires, la cual al convertirse en LAN le dio la oportunidad de venta de su café tanto para rutas internacionales como para las nacionales dentro de Chile. Luego vino el "coqueteo" y feliz culminación con McDonald's (Arcos Dorados, dueña del mayor número de franquicias), para que sea Juan Valdez Café el que se sirva en los puntos McDonald's.

Alianzas /estratégicas /comerciales

- **Ejemplos de alianzas comerciales**
  - *Otras alianzas importantes de son PROCAFECOL con Alpina para desarrollo de productos, con Cine Colombia para ubicación, con la firma italiana Rossi que la dota de equipos industriales, con Deli en la parte de alimentos y en la línea de ropa con Sermetex.*
  - *McDonald's, en el área de comidas contrajo matrimonio con: Kraft Foods, Nestlé, Oreo, M&M y Coca-Cola. Sin embargo el "broche de oro" se cierra con Disney y su presencia en Walt Disney Word de Florida, en donde es el rey de las comidas rápidas.*



Encadenamientos /Productivos /Comerciales

- **Actividad**
  - **De los actores de la cadena de valor, ¿con cuáles establecería algún tipo de alianza y por que?**
  - **¿Cuál sería el objetivo de esa alianza?**

Agenda

- Día 3
  - Alianzas comerciales
  - Redes sociales y herramientas asociadas

Marketing en redes sociales

- **Redes sociales**
  - *Las redes sociales son una herramienta de comunicación que posibilita el **intercambio de ideas**, e **información** a través de la **web**. Están fundamentadas en Internet y brindan a los usuarios la posibilidad de **interactuar y compartir contenido** como información personal, documentos, videos e imágenes. Los usuarios interactúan con las redes sociales por medio de una **PC, tablet o smartphone** o por medio de **apps** o programas basados en la web.*

Marketing en redes sociales

- **¿Cuál es la diferencia entre redes sociales y social media?**
  - ***Social Media:** hace referencia a la información que compartimos como artículos, vídeos, un GIF, imágenes, o una actualización de algún evento.*
  - ***Red social:** Conexión entre tu perfil y tu audiencia. (amigos, parientes, clientes, extraños).*

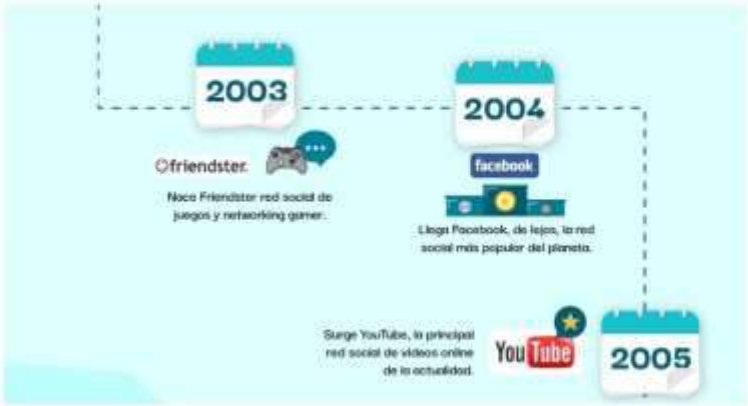
Ambos términos son complementarios, ya que la red ayuda a conectar con las personas para poder compartir el contenido que, a juicio de quien lo comparte, es interesante.

Marketing en redes sociales



https://www.rdstation.com/co/redes-sociales/

Marketing en redes sociales



https://www.rdstation.com/co/redes-sociales/

Marketing en redes sociales



https://www.rdstation.com/co/redes-sociales/

Marketing en redes sociales

- **Redes Sociales más utilizadas.**
  - *Ranking de redes sociales más utilizadas:*
    - ***Facebook** (87%) y **YouTube** (68%), siendo esta última la que más seguidores jóvenes concentra (el 76% tiene entre 16 y 30 años).*
    - ***Instagram**, en tercer lugar, es la que más seguidores ha ganado (de un 49% a un 54%).*
    - *En cuarto y quinto lugar se mantiene **Linkedin** con un 57% y **Twitter** con un 50%.*


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Ventajas de las Redes Sociales.
Las Redes Sociales más utilizadas se clasifican de acuerdo a su punto de vista y objetivo:
• Compartir la visión de la empresa: las redes sociales son una especie de escaparate de su empresa; en ellas podrás mostrar la visión del negocio, en lo que cree.
• La personalización del mensaje y la interacción directa con el cliente: en las redes sociales, es posible tener una relación mucho más personalizada y directa con cada cliente o posible cliente, ya que puedes entrar en contacto con cada uno, ya sea para resolver problemas o para descubrir nuevas informaciones.


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Ventajas de las Redes Sociales.
• Posibilidad de segmentación del público: al publicar en redes sociales, es posible segmentar los posts de acuerdo con las características de la audiencia, dirigiendo esfuerzos hacia aquellos rangos del público que poseen más afinidad con la solución ofrecida.
• Poder saber más sobre cada uno de los clientes: las personas comparten sus gustos, deseos y otras informaciones que pueden ser valiosas para las empresas a la hora de acercarse a su público objetivo. Es necesario mantener atención a lo que es relevante para la audiencia para conectarse mejor a ella.


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Ventajas de las Redes Sociales.
• Posibilidad de vender por estos canales.
• Crear un entorno controlado por la marca: independientemente del público, este va a estar en alguna red social.
• Posibilidad de divulgación para empresas con bajo presupuesto (medir los resultados),
• Información al instante


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Tipos de Redes Sociales.
Las Redes Sociales más utilizadas se clasifican de acuerdo a su punto de vista y objetivo:
• Redes sociales horizontales o generalistas: son las comunes y que tienen usuarios de todo tipo, con intereses diversos y que tratan temas generales sin ningún fin en particular, como por ejemplo: Facebook, Twitter o Google Plus.
• Redes sociales verticales: Con redes que tienen un objetivo concreto y común para todos los usuarios, es el ejemplo de LinkedIn que tiene un carácter profesional.


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Tipos de Redes Sociales.
• Red social de relaciones: Facebook, cuyo propósito, al menos en su concepción, era el de conectar personas. Otras que también encajan en los otros tipos, como Instagram, LinkedIn, Twitters.
• Red social profesional: tienen como objetivo crear relaciones profesionales con otros usuarios, divulgar proyectos y conquistas profesionales, presentar su curriculum y habilidades, además de conseguir indicaciones, empleos.
LinkedIn es la red social profesional más conocida. Hay otros como Bebee, Bayt, Xing y Viadeo. Redes que no son exclusivamente profesionales también se han utilizado para este fin, como Facebook, Instagram, YouTube, Twitter y Pinterest.


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Tipos de Redes Sociales.
• Red social de nicho: son aquellas dirigidas a un público específico, ya sea una categoría profesional o personas que tienen un interés específico en común.
• TripAdvisor: donde los usuarios atribuyen notas y comentarios a atracciones relacionadas con el sector gastronómica y turístico.
• Otros casos son DeviantArt o Behance, comunidades en la que artistas visuales promueven sus trabajos.
• Existe también Goodreads, una red social para lectores, que pueden hacer reseñas de libros y recomendarlos.


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Redes Sociales según intención de las Empresas.
• Redes para particulares: son aquellas que permiten una exposición de marca profesional y opinión personal. LinkedIn, Twitter e Instagram para creadores de contenido.
• Redes para pymes: en este caso los negocios necesitan crear un ecosistema de confianza en múltiples plataformas y experimentar para determinar cuál de estos canales se convierten en el principal generador de atracción.
• Fan Page o Página Oficial en Facebook,
• Instagram Business
• Página Oficial en LinkedIn
• Para el caso de negocios físicos un perfil en Google My Business.


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Redes Sociales según intención de las Empresas.
• Redes para emprendedores: son las de acción rápida para monetización de negocios.
• Instagram, participación de Marketplace de Facebook y alcance pronto vía TikTok, puede aportar al proceso de idealización.
• Se requiere crear un proceso óptimo de atención vía WhatsApp Business.
• Redes para empresas grandes: sea cual sea el modelo de negocio B2c, B2b o B2g, es decir empresas que le venden a usuarios finales, otras empresas o al gobierno, van a necesitar como mínimo una red social para generar confianza.


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
Redes Sociales más usadas en LATAM.
Instagram - Usuarios en el mundo: 1.478 millones
WhatsApp - Usuarios en el mundo: 2.000 millones
TikTok - Usuarios en el mundo: 1 billón
Facebook - Usuarios en el mundo: 2.910 millones
YouTube - Usuarios en el mundo: 2.562 millones
LinkedIn
Facebook Messenger
Snapchat
Pinterest
Google+


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
Nuevas Redes Sociales.
Bumble
Caffeine
Clubhouse
Discord
Facecast
Mastodon
Nextdoor
OnlyFans
Steemit
Supernova
Swarm
Twitch


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Marketing en redes sociales.
• Al elegir las redes dela empres es necesario identificar dónde está la audiencia ideal y cómo esta puede compartir contenido relevante con ella. Conversar con algunos clientes actuales y potenciales puede ser una buena manera de descubrir cuales están utilizando en el día a día.
• Algunas redes sociales, como Facebook, por tener un público muy amplio, exigen que buena parte de las empresas esté presente, independientemente del tipo de negocio.
• Otras, como Instagram, pueden traer muchos más resultados para un e-commerce de ropa que para una empresa de servicios corporativos. En necesario tener esto en cuenta esto a la hora de elegir dónde invertir.


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Marketing en redes sociales.
• Después de elegir, es hora de crear los perfiles. Lo ideal es crear una página para su empresa, y no un perfil, en las redes sociales en que existe esa diferencia.


Marketing en redes sociales
6 PASOS PARA
hacer Marketing de Contenidos en Redes Sociales
1 Planificación
Producción de contenido 2
3 Optimización de contenido

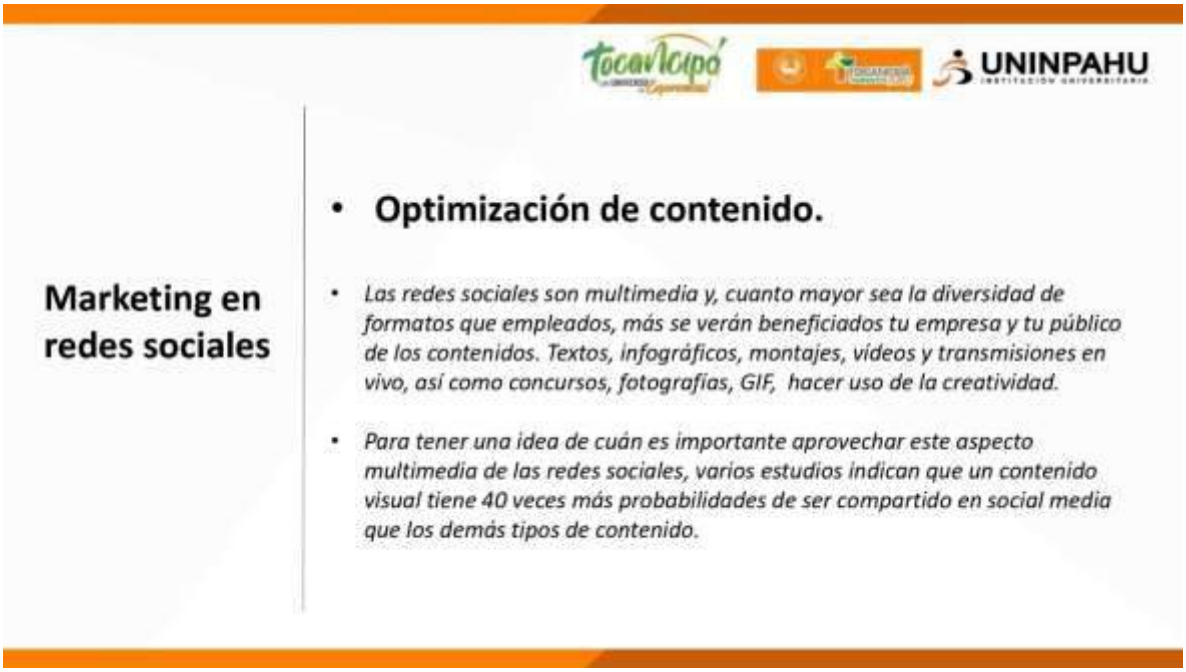

Marketing en redes sociales
Generación de leads 4
5 Difusión de contenido
Monitoreo y análisis 6

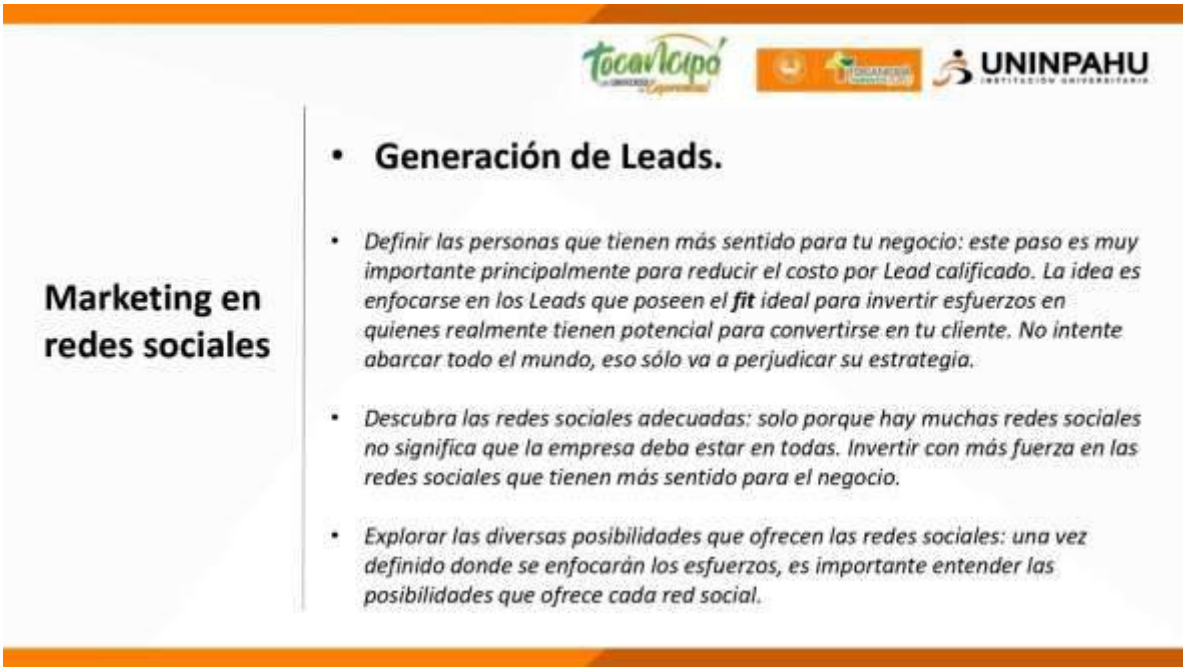

Marketing en redes sociales
Planificación.
Creados los perfiles, es hora de trazar una planificación.
El primer aspecto a tener en cuenta es el objetivo de estar en determinada red social. Básicamente, se dividen los objetivos en:
✓ Divulgación de la marca;
✓ Ser un canal de comunicación con los clientes
✓ Crear una comunidad fan de tu empresa
✓ Educación a través de la difusión de contenido
✓ Ventas.


Marketing en redes sociales
Producción de contenido.
Esencial es que solo un objetivo sea el principal de la estrategia – para tener foco – y que el objetivo esté relacionado con el momento de la empresa.
Lo más importante: esta estrategia puede – y debe – variar según el tiempo. Si la empresa ha llegado a su objetivo y la divulgación de la marca ya no es tan importante, el siguiente paso puede ser comenzar a centrarse en las ventas.
La rutina de publicaciones varía mucho de empresa a empresa y de mercado a mercado.
Variar el tipo de contenido publicado, a fin de siempre generar interés en los seguidores

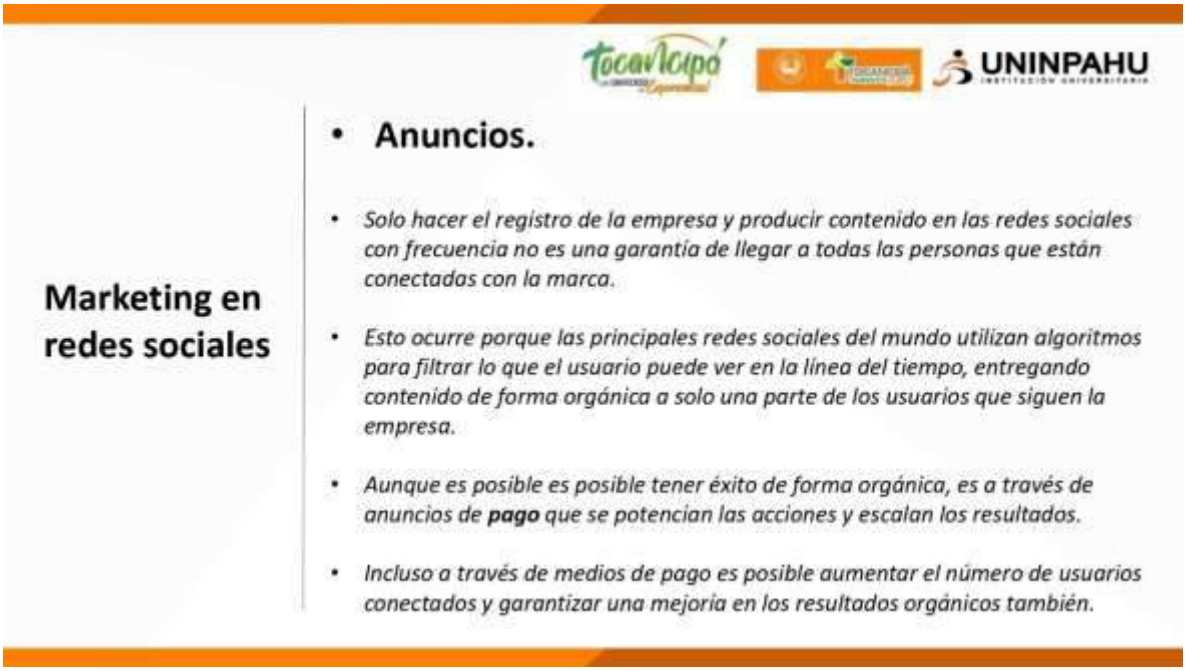

UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Producción de contenido.
• Hay que tener en cuenta cuál es el objetivo del público al estar en determinada red social. Por ejemplo, para muchas personas, las redes sociales son el principal canal utilizado para consumir contenido, información y entretenimiento. Esto significa que debe pensar en estos objetivos a la hora de producir contenido.
• Otro aspecto importante a tener en cuenta es la alta capacidad de difusión de contenido y de viralización en las redes sociales. Los contenidos deben ser creados pensando en esa capacidad.


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Producción de contenido.
• Las redes sociales son un canal para relacionarse con clientes y fans de formas muy cercanas, produce contenido que estimule la interacción con tu audiencia.
• También, considerar la capacidad de generación de tráfico y Leads a la hora de producir su contenido, generando una conexión entre el material producido en las redes sociales y en otros canales.


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Optimización de contenido.
• Las redes sociales son multimedia y, cuanto mayor sea la diversidad de formatos que empleados, más se verán beneficiados tu empresa y tu público de los contenidos. Textos, infográficos, montajes, vídeos y transmisiones en vivo, así como concursos, fotografías, GIF, hacer uso de la creatividad.
• Para tener una idea de cuán es importante aprovechar este aspecto multimedia de las redes sociales, varios estudios indican que un contenido visual tiene 40 veces más probabilidades de ser compartido en social media que los demás tipos de contenido.


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Generación de Leads.
• Definir las personas que tienen más sentido para tu negocio: este paso es muy importante principalmente para reducir el costo por Lead calificado. La idea es enfocarse en los Leads que poseen el fit ideal para invertir esfuerzos en quienes realmente tienen potencial para convertirse en tu cliente. No intente abarcar todo el mundo, eso sólo va a perjudicar su estrategia.
• Descubra las redes sociales adecuadas: solo porque hay muchas redes sociales no significa que la empresa deba estar en todas. Invertir con más fuerza en las redes sociales que tienen más sentido para el negocio.
• Explorar las diversas posibilidades que ofrecen las redes sociales: una vez definido donde se enfocarán los esfuerzos, es importante entender las posibilidades que ofrece cada red social.


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Monitoreo y análisis.
• Monitorear las redes sociales consiste en realizar búsquedas de palabras clave que estén relacionadas con tu negocio, como el nombre de tu empresa o el sector en que actúas. El objetivo es descubrir publicaciones en las que fue marcado directamente y que merecen una atención especial.
• Después de hacer esto, la única forma de medir si la gestión de las redes sociales de la empresa se está haciendo bien o no, es analizando sus resultados. Para ello, es necesario definir qué métricas son importantes dentro de su estrategia.


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Anuncios.
• Solo hacer el registro de la empresa y producir contenido en las redes sociales con frecuencia no es una garantía de llegar a todas las personas que están conectadas con la marca.
• Esto ocurre porque las principales redes sociales del mundo utilizan algoritmos para filtrar lo que el usuario puede ver en la línea del tiempo, entregando contenido de forma orgánica a solo una parte de los usuarios que siguen la empresa.
• Aunque es posible es posible tener éxito de forma orgánica, es a través de anuncios de pago que se potencian las acciones y escalan los resultados.
• Incluso a través de medios de pago es posible aumentar el número de usuarios conectados y garantizar una mejoría en los resultados orgánicos también.

Marketing en redes sociales

- **Instagram for Business.**

- *Herramienta incluye perfiles de negocios, métricas y la posibilidad de crear anuncios directamente dentro de la aplicación.*



Marketing en redes sociales

- **Instagram for Business: Herramientas.**

- ***Business profiles***

  Las empresas pueden elegir cómo quieren que entren en contacto sus clientes: por email, teléfono o mensaje, haciendo click en el botón de contacto que se ubica junto al botón de seguir. También es posible ver la dirección de la empresa. Así mismo, Business profiles desbloquea el acceso a métricas y la posibilidad de promocionar publicaciones.

  Los perfiles de empresa solo pueden ser abiertos para quien ya posee una página de empresa en Facebook. De acuerdo con Instagram, eso permite utilizar los medios de pago de Facebook, además de aprovechar las informaciones de contacto.


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Instagram for Business: Herramientas.
• Insights
Insights en Instagram provee a los negocios informaciones sobre quien los sigue y cuáles publicaciones han tenido un mejor desempeño – todo desde la aplicación móvil.
En insights, se muestran métricas como top posts, alcance, impresiones y desempeño, así como más datos sobre tus seguidores, como género, edad y localización – mostrando hasta ciudad. Es posible también ver el horario en que tus seguidores más utilizan Instagram.


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Instagram for Business: Herramientas.
• Promoción.
La herramienta permite poder transformar publicaciones con buen desempeño en anuncios directamente dentro de la aplicación.
Basta con elegir un post ya publicado y adicionar un botón que aliente a la audiencia a interactuar. Puedes seleccionar un público objetivo o dejar que Instagram lo haga. Después, la publicación será promocionada por el tiempo que hayas definido previamente.


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Instagram for Business: Herramientas.
• Promoción.
La herramienta permite poder transformar publicaciones con buen desempeño en anuncios directamente dentro de la aplicación.
Basta con elegir un post ya publicado y adicionar un botón que aliente a la audiencia a interactuar. Puedes seleccionar un público objetivo o dejar que Instagram lo haga. Después, la publicación será promocionada por el tiempo que hayas definido previamente.


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Posicionar la marca en Instagram.
• Estrategia de contenido
Establecer un objetivo
¿Qué target se desea alcanzar?
¿Sobre qué quieres publicar?
¿Cada cuánto subirás nuevos posts?.
El contenido es el rey en las redes sociales. Para saber cuál es el que mejor funciona es necesario hacer un Benchmark de las marcas competidoras y analizar qué contenido es el que mejor está funcionando.

Marketing en redes sociales

- **Posicionar la marca en Instagram.**
- ***Usar los Hashtags correctos***

Escogiendo los hashtags específicos y listándolos, es posible conectar la marca con el público que esté interesado mediante el uso del hashtag o palabra clave. También se puede pedir a los seguidores que compartan imágenes con productos la marca a través de hashtags, generando una buena cantidad de contenido generado por los usuarios.

Ponerse en la mente del público objetivo y utilizar los hashtags que buscarían para encontrar tu foto

Se pueden emplear hasta 30 ht por post, acordes a la marca y a producto.

Marketing en redes sociales

- **Posicionar la marca en Instagram.**
- ***Existen webs gratuitas para descubrir qué hashtags son los más utilizados según tu temática, como por ejemplo Tags finder o Tags for Likes.***




UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Posicionar la marca en Instagram.
• No sobrepostear
¿Qué es sobre-postear? Sobre-postear es el amigo pesado de Facebook que cuelga más de una foto por día y al que se quiere eliminar pero no se puede porque se dará cuenta. Pues bien, si como marca se hace lo mismo, sucederá exactamente esto.
Postear máximo una vez al día y si un día no se postea, no pasa nada.
Tener en cuenta que saturar a los fans y pueden perder interés en los contenidos.


UNINPAHU
Marketing en redes sociales
• Posicionar la marca en Instagram.
• No sobrepostear
Para saber cuántas personas dejan de seguir en Instagram es posible utilizar Iconosquare. En el apartado Statistics <Community podrá ver quién ha dejado de seguir su cuenta. También existen Apps gratuitas como por ejemplo InstaFollow disponible para Android y iOS.
• Identificar los competidores locales.
• Post esponsorizados – Influencers (Pagos)
• Promocionar su IG todo el tiempo.


UNINPAHU
Gracias


UNINPAHU
CALIDAD TURÍSTICA


UNINPAHU
JENNY ANDREA LÓPEZ OCHOA
Administradora Turística y hotelera
Master en Administración
Candidata a Magister en Gestión del Turismo Sostenible

Acuerdos académicos

- Tener el microfono apagado, a menos que se vaya a realizar una retroalimentación o participación
- Respetar la participación de los compañeros
- Levantar la mano en el momento que se generen dudas
- Participación activa y respetuosa

Agenda

Introducción a la sesión y Presentación de objetivos

Desarrollo de la temática – Dudas e inquietudes

Taller de aplicabilidad

OBJETIVO GENERAL: Fomentar los procesos de difusión e implementación de las normas técnicas sectoriales y de las certificaciones de calidad turística en los prestadores de servicios turísticos

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Identificar las necesidades en materia de normalización para los subsectores del turismo que lo requieran.
- Implementar la calidad en la prestación de los servicios turísticos, al generar una cultura de excelencia en los prestadores de servicios turísticos.
- Fomentar los procesos de normalización, a través de las Unidades Sectoriales de Normalización y las normas técnicas de calidad establecidas para cada prestador de servicios turísticos.
- Promover los procesos de certificación en calidad turística para prestadores de servicios turísticos

¿QUÉ ES LA CALIDAD?

1. Grado en el que un conjunto de características inherentes de un objeto (producto, servicio, proceso, persona, recurso) cumple con los requisitos.

2. La calidad de los productos y servicios incluye no sólo su función y desempeño previstos, sino también su valor percibido y el beneficio para el cliente. NTC-ISO 9000-2015



Los siete principios de la Gestión de la Calidad actuales son los siguientes:

- Enfoque al cliente. Puede considerarse uno de los principales
- Liderazgo
- Compromiso de las personas
- Enfoque a procesos
- Mejora continua
- Toma de decisiones basadas en la evidencia
- Gestión de las relaciones

¿ QUÉ ES LA CALIDAD TURÍSTICA?

La Calidad turística es el resultado de un proceso que implica la satisfacción de todas las necesidades, exigencias y expectativas legitimas de los consumidores respecto a los productos y servicios, a un precio aceptable, de conformidad con las condiciones contractuales mutuamente aceptadas y con los factores subyacentes que determinan la calidad tales como la seguridad, la higiene, la accesibilidad, la transparencia, la autenticidad y la armonía de una actividad turística preocupada por su entorno humano y natural.

OMT – Organización Mundial del Turismo

"La calidad se gestiona; no es fruto de la casualidad" OMT.

¿PARA QUE SIRVE LA GESTIÓN DE CALIDAD?

Establecer y comprender



Comprender las relaciones



Toma de decisiones



Gestionar riesgos y oportunidades



Diferenciador competitivo



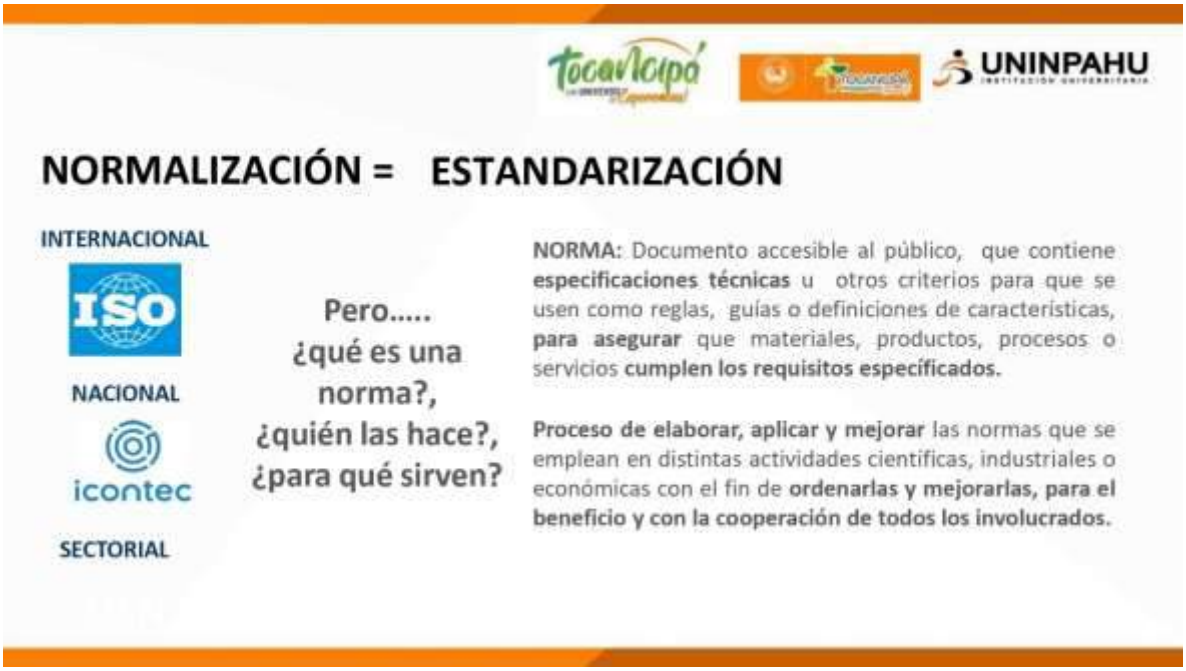

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE GESTIONAR LA CALIDAD?
Calidad Servicio – Competencias del personal
Sostenibilidad
Seguridad y bioseguridad
VENTAJA COMPETITIVA
Una ventaja competitiva es una característica diferencial de una empresa que la hace desmarcarse de la competencia y colocarse en una posición claramente superior respecto del resto, a fin de obtener un rendimiento mayor. La ventaja competitiva ha de ser única en su sector, apreciada por el consumidor o cliente final y capaz de mantenerse a través del tiempo. Michael Porter.


EJEMPLO DE GESTIÓN DE CALIDAD
Agencia de viajes operadora
Servicio: tour por la ciudad
Planear
• Definir características del tour y segmento del mercado
• Elaborar portafolio-publicidad
• Contratar aliados estratégicos
Hacer - Verificar
•Atender clientes
•Vender el tour
•Ejecutar los recorridos
•Evaluar la satisfacción del cliente
Riesgos:
• Daños del vehículo
• No poder ingresar a un sitio
• Intoxicación alimenticia
Actuar
• Lecciones aprendidas – Corregir errores – Acciones de acuerdo a resultados de satisfacción del cliente
• Prevenir riesgos: Verificar mantenimiento de los vehículos, hacer alianzas con sitios de interés, asegurar la inocuidad de los alimentos


LEGISLACIÓN
Ley 300-1996
Ley general de turismo Creación de USN
Ley 1558-2012 Art3
Principios de calidad y desarrollo sostenible
Ley 2068-2020 Art 12
Niveles de calidad turística
Resolución 2804-2014
Turismo sostenible para registro en RNT. (Derogada)
Resolución 3860-2015
Obligatoriedad certificaciones turismo aventura
Resolución 1236-2017
Proceso de certificación por medio de la plataforma virtual Circular 002
Resolución 280-2018
Marca turística
Decreto 491-2020 Art 8
Prorroga de las certificaciones que se venzan en el marco de la emergencia sanitaria


PLANES CALIDAD TURÍSTICA
Plan Nacional de Desarrollo 2018 – 2022 " Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad"
El sector turismo contribuye a mejorar la competitividad de Colombia insertándose en el mercado internacional como un destino innovador, diverso y de alto valor, bajo principios de sostenibilidad, responsabilidad y calidad.
Plan Sectorial de Turismo 2018 – 2022 "Turismo, el propósito que nos une2: " Mejorar la competitividad de Colombia como destino Turístico"
Actualizar las NTS según las necesidades del sector
Promover Certificación de NTS TS001-1 y otras normas relacionadas


UNINPAHU
POLÍTICAS
Calidad turística
Calidad asociada a las condiciones de la prestación de los servicios turísticos y la gestión de los destinos. Esta variable se presenta como un elemento de gran importancia en virtud del impacto que tiene en el sector y en general en el desarrollo económico del país.
Competitividad turística
Desarrollar herramientas que faciliten la adaptación a los cambios y las exigencias actuales en el mercado turístico, y que den respuesta a las prioridades en materia de sostenibilidad y competitividad.
Turismo sostenible
"Unidos por la Naturaleza" tiene como objetivo posicionar la sostenibilidad como pilar fundamental para el desarrollo del turismo en el país, como factor de competitividad de los negocios turísticos y de desarrollo social y cultural local.
Turismo cultural
Con el fin de hacer un uso sostenible y responsable de la diversidad cultural de nuestro país, a través del turismo.


UNINPAHU
NORMALIZACIÓN = ESTANDARIZACIÓN
INTERNACIONAL
ISO
NACIONAL
icontec
SECTORIAL
Pero.....
¿qué es una norma?,
¿quién las hace?,
¿para qué sirven?
NORMA: Documento accesible al público, que contiene especificaciones técnicas u otros criterios para que se usen como reglas, guías o definiciones de características, para asegurar que materiales, productos, procesos o servicios cumplen los requisitos especificados.
Proceso de elaborar, aplicar y mejorar las normas que se emplean en distintas actividades científicas, industriales o económicas con el fin de ordenarlas y mejorarlas, para el beneficio y con la cooperación de todos los involucrados.

UNIDADES SECTORIALES DE NORMALIZACIÓN (USN)

Las normas técnicas sectoriales de turismo, son elaboradas por las unidades sectoriales de normalización, estas unidades para el sector turístico son:

1. Asociación hotelera y turística de Colombia – Cotelco
2. Asociación Colombiana de la industria gastronómica – Acodrés
3. Asociación Colombiana de tiempo compartido – Astiempo
4. Universidad Externado de Colombia – Turismo Sostenibilidad

Normas Técnicas Sectoriales para alojamientos NTS-H

Normas de competencia laboral.		Normas de servicio.
NTSH001 del 2003: Realización de actividades básicas para la prestación del servicio.	NTSH002 del 2003: Información a clientes, atención de sugerencia y reclamaciones de acuerdo a políticas de servicio.	NTSH003 del 2003: Prestación de servicio de recepción y reservas conforme a manuales existentes.
NTSH004 del 2003: Atención del área de consejería de acuerdo al manual de procedimientos.	NTSH005 del 2003: Manejo de valores e ingresos relacionados con la operación del establecimiento.	NTSH006 del 2009: Clasificación de establecimientos de alojamiento y hospedaje. Categorización por estrellas de hoteles, requisitos.


Normas Técnicas Sectoriales para alojamientos NTS-H
NTSH-007 del 2005
Posadas turísticas, requisitos de planta y servicios.
NTSH-008 del 2011
Alojamientos rurales, requisitos de planta y servicios.
NTSH-009 del 2008
Apartamentos turísticos, requisitos de planta y servicios.
NTSH-010 del 2008
Apartahoteles, requisitos de planta y servicios.
NTSH-012 del 2014
Recintos de campamento camping, requisitos de planta y servicios.
NTSH-013 del 2016
Hostales, requisitos de planta y servicios.


Normas Técnicas Sectoriales para establecimientos gastronómicos NTS-USNA
NTS-USNA-001 del 2015
Preparación de alimentos de acuerdo con el origen de producción.
NTS-USNA-002 del 2015
Servicio de alimentos y bebidas de acuerdo con estándares técnicos.
NTS-USNA-003 del 2016
Control en el manejo de materia prima e insumos en el área de producción de alimentos conforme a
NTS-USNA-004 del 2016
Manejo de recursos cumpliendo con el presupuesto y el plan de trabajo definido por el establecimiento gastronómico.
NTS-USNA-005 del 2018
Coordinación de la producción de alimentos de acuerdo con los procedimiento y estándares establecidos.
NTS-USNA-006 del 2012
Infraestructura básica en establecimientos de la industria gastronómica.


Normas Técnicas Sectoriales para establecimientos gastronómicos NTS-USNA
NTS-USNA-007 del 2017
Norma sanitaria de manipulación de alimentos.
NTS-USNA-008 del 2018
Categorización de restaurantes por tenedores.
NTS-USNA-009 del 2007
Seguridad industrial para restaurantes.
NTS-USNA-010 del 2007
Servicio al cliente en establecimientos de comida rápida.
NTS-USNA-011 del 2012
Buenas practicas para la prestación del servicio en restaurantes.


Normas Técnicas Sectoriales para guías turísticos NTS-GT
NTS-GT-005 del 2003
Conducción de grupos en recorridos ecoturísticos.
NTS-GT-008 del 2004
Recorridos guiados en museos.
NTS-GT-009 del 2004
Conducción de grupos en recorridos de alta montaña
NTS-GT-010 del 2010
Prestación del servicio de guianza de acuerdo con lo requerido por el pasajero de cruceros, sujeto a un itinerario de llegada y salida de barco
NTS-GT-011 del 2015
Conducción de grupos en recorridos de cabalgata.
NTS-GT-013 del 2017
Conducción de actividad de canyoning.
NTS-GT-014 del 2018
Prestación del servicio de guianza turística en una segunda lengua.


Normas Técnicas Sectoriales para agencias de viajes NTS-AV
NTSOPC-001 de 2009
Operación de congresos, ferias y convenciones. Requisitos de servicio.
NTSAV-001 de 2002
Reservas en agencia de viajes.
NTSAV-002 de 2014
Atención al cliente en agencias de viajes.
NTSAV-003 de 2002
Infraestructura en agencias de viaje.
NTSAV-004 de 2003
Diseño de paquetes turísticos en agencias de viajes.
NTSAV-005 de 2004
Norma de competencia laboral. Asesoría y venta de servicios y paquetes turísticos satisfaciendo las necesidades del cliente y contribuyendo a los rendimientos esperados por la empresa.
NTSAV-006 de 2014
Norma de competencia laboral. Dirigir el área comercial en agencias de viajes.
NTSAV-007 de 2014
Norma de competencia laboral. Dirigir el área administrativa en agencias de viajes
UNINPAHU


Normas Técnicas Sectoriales para agencias de viajes NTS-AV
NTSAV-008 de 2006
Norma de competencia laboral. Dirigir el área financiera en agencias de viajes.
NTSAV-009 de 2007
Calidad en la prestación de servicios de transporte. Turístico terrestre automotor. Requisitos normativos.
NTSAV-010 de 2007
Requisitos para la operación de actividades de rafting en turismo de aventura.
NTSAV-011 de 2007
Requisitos para la operación de actividades de rapel en turismo de aventura.
NTSAV-012 de 2008
Requisitos para la operación de actividades de espeleología recreativa en turismo de aventura.
NTSAV-013 de 2010
Requisitos de la operación de actividades parapente en turismo de aventura.
NTSAV-014 de 2015
Requisitos para la operación de actividades de cabalgata en turismo de aventura.
NTSAV-015 de 2015
Requisitos para la operación de actividades de canyoning en turismo de aventura
UNINPAHU


UNINPAHU
Normas Técnicas sectoriales tiempo compartido NTS-TC
NTSTC-001 de 2018
Esquema de tiempo compartido turístico y programas de propiedad vacacional.
GTC-TC-001 de 2015
Guía para la implementación de la norma técnica sectorial NTS-TC-001, requisitos de comercialización para tiempo compartido.


UNINPAHU
CAMBIO NTS - NTC


NORMAS TÉCNICAS PARA TURISMO SOSTENIBLE
NTS-TS-001-1 de 2014
Destino turístico-Área turística. Requisitos de sostenibilidad.
NTS-TS-001-2 de 2015
Playas turísticas. Requisitos de sostenibilidad.
En actualización
NTSTS002 de 2014
Establecimiento de alojamiento y hospedaje. Requisitos de sostenibilidad.
NTC-6503 de 2021
SG de sostenibilidad Establecimiento alojamiento y hospedaje
NTSTS003 de 2018
Agencias de viajes. Requisitos de sostenibilidad.
NTC-6502 de 2021
SG de sostenibilidad agencias de viajes
NTSTS004 de 2008
Establecimientos gastronómicos y bares. Requisitos de sostenibilidad.
NTC-6496 de 2020
SG de sostenibilidad para establecimientos gastronómicos, bares y similares


NORMAS TÉCNICAS PARA TURISMO SOSTENIBLE
NTSTS005 de 2009
Empresas de transporte terrestre. Requisitos de sostenibilidad.
NTC-6505 de 2021
SG de sostenibilidad servicios transporte turístico.
NTSTS007 de 2016
Tiempo compartido y multipropiedad. Requisitos de sostenibilidad.
NTC-6504 de 2021
SG de sostenibilidad esquemas de tiempo compartido y multipropiedad.
NTS-TS-006-1 de 2012
Sistema de gestión para la sostenibilidad. OPC, ferias y convenciones.
NTC-6487 de 2020
SG de sostenibilidad para eventos


NORMAS TÉCNICAS DE SERVICIOS
NTSAV-009 de 2007
Calidad en la prestación del servicio de transporte turístico terrestre automotor
NTC-6506 de 2021
Requisitos en prestación de servicios transporte turístico terrestre.
NTSGT-012 de 2016
Prestación del servicio de guianza turística
NTC-6507 de 2021
Requisitos de prestación en servicio de guionaje (guianza)


OTROS DOCUMENTOS TÉCNICOS RATIFICADOS
NTC-ISO 11121 Requisitos para programas introductorios a buceo
NTC-ISO 13289 Requisitos para la realización de excursiones de Snorkelling.
NTC-ISO 24803 Requisitos proveedores servicios buceo recreativo.
NTC-ISO 21101 Sistema de gestión de seguridad turismo aventura.
NTC-6523 Buenas prácticas de sostenibilidad turismo aventura.
GTC-0327 Directrices sobre el desarrollo de especificaciones ambientales para establecimientos de alojamiento.

DIFERENCIAS ENTRE NTS Y NTC - SOSTENIBILIDAD

NORMAS TÉCNICAS SECTORIALES	NORMAS TÉCNICAS COLOMBIANAS
Son normas de servicio	Son normas de sistema de gestión
No alineadas con estándares internacionales	Basadas en estándares internacionales
No cuentan con una estructura de alto nivel	Diseñadas bajo la estructura de alto nivel de la ISO
Actividades desarticuladas, no bajo un enfoque por procesos	Enfoque basado en procesos, ciclo de mejora continua PHVA
No incluyen gestión del riesgo	Pensamiento basado en riesgos y oportunidades
De carácter obligatorio	De carácter voluntario

ESTRUCTURA DE LAS NTC


PLANIFICAR NTC
4.CONTEXTO
5.LIDERAZGO
6.PLANIFICACIÓN
7.APOYO
Aspecto
Impacto
SMART
Legislación aplicable
Necesidades partes interesadas
Alcalce del sistema de sostenibilidad
Politica del sistema de gestión de sostenibilidad.
Roles, responsabilidades y autoridades
Planificación para lograr los objetivos de sostenibilidad
Recursos para la implementación, mantenimiento y la mejora continua del SG Sostenibilidad


HACER, VERIFICAR Y ACTUAR NTC
8. OPERACIÓN
9. EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO
10. MEJORA
Establecer criterios para los procesos.
Gestión de la cadena de suministro Control de los procesos externos
La satisfacción del cliente retroalimentación de las partes interesadas.
Manejo de no conformidades Tomar acciones correctivas

PRESENTACIÓN NIVELES DE CALIDAD B.I.O.

Niveles de cumplimiento de calidad B.I.O




HOJA DE RUTA ESTRATEGIA DE CALIDAD TURÍSTICA
NORMALIZACIÓN
NTS-TS a NTC (13 NTC y 1 GTC)
Actualizar la NTS-TS 001-1 Destinos turístico sostenible (En proceso)
REGLAMENTACIÓN
Artículo 12 Ley 2068 de 2020 Cumplimiento de Niveles de calidad
Reglamentación de turismo de aventura (Calidad, sostenibilidad, seguridad) NTC-ISO 21101 SGS
ASISTENCIA TÉCNICA
Difundir normas técnicas colombianas (Jornadas de sensibilización)
Materiales de apoyo para aplicación de NTC (Herramientas de implementación, batería de indicadores)


HOJA DE RUTA ESTRATEGIA DE CALIDAD TURÍSTICA
CERTIFICACIÓN
Reactivar plataforma de certificación virtual de calidad
Apoyo para certificación de PST y destinos (Proyectos Fontur)
Fortalecer certificación por competencias SENA (En proceso)
PROMOCIÓN E INCENTIVOS
Crear nuevas oportunidades de negocio para el sector (Crear red calidad turística PST Certificados)
Promover la marca de calidad turística (En proceso de relanzamiento de marca)
Reconocimiento de NTC sostenibles por sello ambiental colombiano (En proceso)

CERTIFICADO DE CALIDAD TURÍSTICA

El certificado de calidad turística **promueve excelencia** en la prestación de los servicios turísticos a los consumidores, el certificado de calidad turística se convierte en **una herramienta de promoción y reconocimiento.**

MARCA DE CERTIFICACIÓN DE CALIDAD TURÍSTICA
Se reglamenta en la resolución 0280 de 2018

Creada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Reconocida por la superintendencia de Industria y Comercio.

PROCESO CERTIFICACIÓN



Check in certificado 45 días desde la solicitud.

Otros esquemas de certificación: 90 días desde la auditoría.


UNINPAHU
QUIÉNES ESTÁN HABILITADOS PARA CERTIFICAR
ONAC
Todos los Organismos de evaluación de la conformidad (OEC)
Que estén acreditados por ONAC (Organismo nacional de acreditación de Colombia)
Para consultar la totalidad de OEC acreditados en check in dirigirse a: https://onac.org.co/directorio-de-acreditados/checkin-certificado/
Para consultar la totalidad de OEC acreditados consultar la página: https://onac.org.co/directorio-de-acreditados/


UNINPAHU
Material de apoyo existente y en proceso
Guias
Guia turismo de naturaleza
Guias buenas practicas de sostenibilidad turismo de naturaleza
Guia explicativa NTC turismo sostenible
Nuevas NTC Turismo
Bateria de indicadores para NTC turismo sostenible
Jornadas de sensibilización
7 Guias
Como integrar las NTC de turismo
Sistema de gestión NTC-ISO9001 y NTC-ISO 14001
10 Guias
Migrar de NTS a NTC
Permita determinar el retorno de la inversión
10 Listas de verificación
Determinar el cumplimiento
Requisitos NTC turismo
Asistencia técnica en la implementación de NTC turismo a 485 PST.
80 Horas virtual
4 Visitas


UNINPAHU
Accede a las Normas Técnicas Colombianas (NTC) de turismo
Ingresa a:
https://calidadturistica.gov.co/
Material de Apoyo: Turismo Sostenible
Normas Técnicas Colombianas de Turismo Sostenible


Oferta con entidades adscritas
Colombia Productiva
Calidad Para Crecer
Calidad para Crecer es la estrategia del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en conjunto con Colombia Productiva y Bancóldex, creada para que empresas, unidades productivas y laboratorios conozcan, incorporen y eleven los estándares de calidad en sus productos y procesos, para así avanzar en su reactivación económica, mejoren su productividad y se preparen para aumentar las exportaciones
Conoce las convocatorias de Calidad para Crecer
Colombia Turismo Sostenible
Busca posicionar la sostenibilidad ambiental como pilar para las demás estrategias, programas y proyectos que se planteen para el desarrollo del turismo en el país.
Dentro de la estrategia de socializar y divulgar la PTS, se diseñó un instrumento (Manual) que busca ser una guía para la planificación y la implementación de buenas prácticas ambientales, con la finalidad de reducir la huella ambiental y climática de las actividades y negocios turísticos de Colombia.
COLOMBIA TURISMO SOSTENIBLE
Un programa de:
Colombia Productiva
FONTUR COLOMBIA

COSTOS DE LA NO CALIDAD

Son aquellos en los que la empresa incurre para prevenir y controlar que el producto o servicio cumple las especificaciones de calidad.
Se definen como "aquellos costos que se originan a consecuencia de las actividades de prevención y de evaluación que la empresa debe considerar en un plan de calidad".

Costos de prevención: son los costos en que incurre la empresa para reducir o evitar los fallos.

Costos de evaluación: son los costos en que se incurre para garantizar que los productos o servicios no conformes con las normas de calidad sean identificados antes de la entrega al cliente

El **"costo de la NO calidad",** conocido también como el "precio del incumplimiento" o el costo de hacer las cosas mal o incorrectamente. Se define como aquellas erogaciones producidas por ineficiencias o incumplimientos, las cuales son evitables, como por ejemplo: reprocesos, desperdicios, devoluciones, reparaciones, reemplazos, gastos por atención a quejas y exigencias de cumplimiento de garantías, entre otros.

Son los gastos que se tienen que realizar por parte de la organización cuando NO se cumplen los requisitos de calidad, los requisitos legales o los requisitos exigidos por el cliente. Los costos de NO calidad se pueden clasificar en costos tangibles e intangibles. Estos últimos se asocian por ejemplo con la pérdida de imagen para la organización

Son aquellos costos ocasionados por la falta de calidad y considera que los costos de no calidad o fallos incluyen además los costos de oportunidad o costos intangibles. Estos costos de calidad se subdividen en costos por fallos internos y costos por fallos externos.

Costos de fallos internos: son los ocasionados por los fallos producidos que se detectan antes de la entrega al cliente.

Costes de fallos externos: los gastos ocasionados porque los fallos son detectados una vez el producto o servicio ha sido entregado al cliente

Plataforma de Certificación Virtual De Calidad Turística (calidadturistica.gov.co)

TALLER COSTOS DE LA CALIDAD Y LA NO CALIDAD


UNINPAHU
GRACIAS

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

English Class

Diplomado en Gestión y Comercialización de Servicios Turísticos

December 2022

1. Check the following activities!

INTRODUCTIONS

A HI, MY NAME IS . . .

VOCABULARY

A Complete the sentences. Use the words in the box.

David	Mr.	Smith	teacher

1. He is a _____.
2. His first name is _____.
3. His last name is _____.
4. In class, we call him _____ Smith.

B Write the numbers from the box next to the correct words.

0	1	2	4	7	8

1. ____ seven
2. ____ zero
3. ____ two
4. ____ four
5. ____ eight
6. ____ one

C Complete the sentences. Use the words in the box.

classmate	email	first	last	nickname	phone number

1. My _____ name is Tomas.
2. Her _____ name is Lopez.
3. What's your _____ address?
4. His _____ is (472) 615-7823.
5. My name is Alicia, but my _____ is Ali.
6. She's my _____.

D Complete the information about yourself.

1. First name: _____
2. Last name: _____
3. Nickname: _____
4. Phone Number: _____
5. Email: _____

A Complete the sentences. Use the words in the box. You can use the words more than once.

am	are	is

1. It _____ my book.
2. She _____ the teacher.
3. I _____ Tina.
4. They _____ my classmates.
5. You _____ a student.

B Rewrite the underlined sentences correctly.

1. She is a teacher. My name is Mrs. Lee.

   Her name is Mrs. Lee.

2. You are my classmate. Her first name is Linda.

3. Carlos is a student. Its last name is Diaz.

4. I'm Jake. His email address is jake28@easypost.com.

5. Please call me Tino. It's his nickname.

C Choose the correct words to complete the sentences.

1. ____ a student at the University of Campinas.	a. I'm	b. My
2. ____ Carole.	a. I'm	b. My
3. ____ name is Cassandra.	a. You're	b. Your
4. ____ Daniel.	a. You're	b. Your
5. ____ Abdul.	a. His	b. He's
6. ____ a baseball player.	a. His	b. He's
7. ____ name is Zara.	a. She's	b. Her
8. ____ very happy today.	a. She's	b. Her
9. ____ teachers.	a. Their	b. They're
10. ____ names are Marta and Claude.	a. Their	b. They're

B Read the chart. Then answer the questions.

Name	Frank Hong	Sue Parker	Ricardo Sanchez
Favorite music	hip-hop	pop and dance	dance
Favorite movie	*Spider-Man: Far From Home*	*Mulan*	*Avengers: Endgame*
Favorite sport	basketball	swimming	soccer

1. Is Sue's favorite sport soccer? ***No, it isn't. It's swimming.***
2. Are Sue's favorite kinds of music pop and dance? _____
3. Is Ricardo's favorite kind of music hip-hop? _____
4. Is Ricardo's favorite sport soccer? _____
5. Is Frank's favorite movie *Captain Marvel*? _____
6. Is Frank's favorite sport tennis? _____

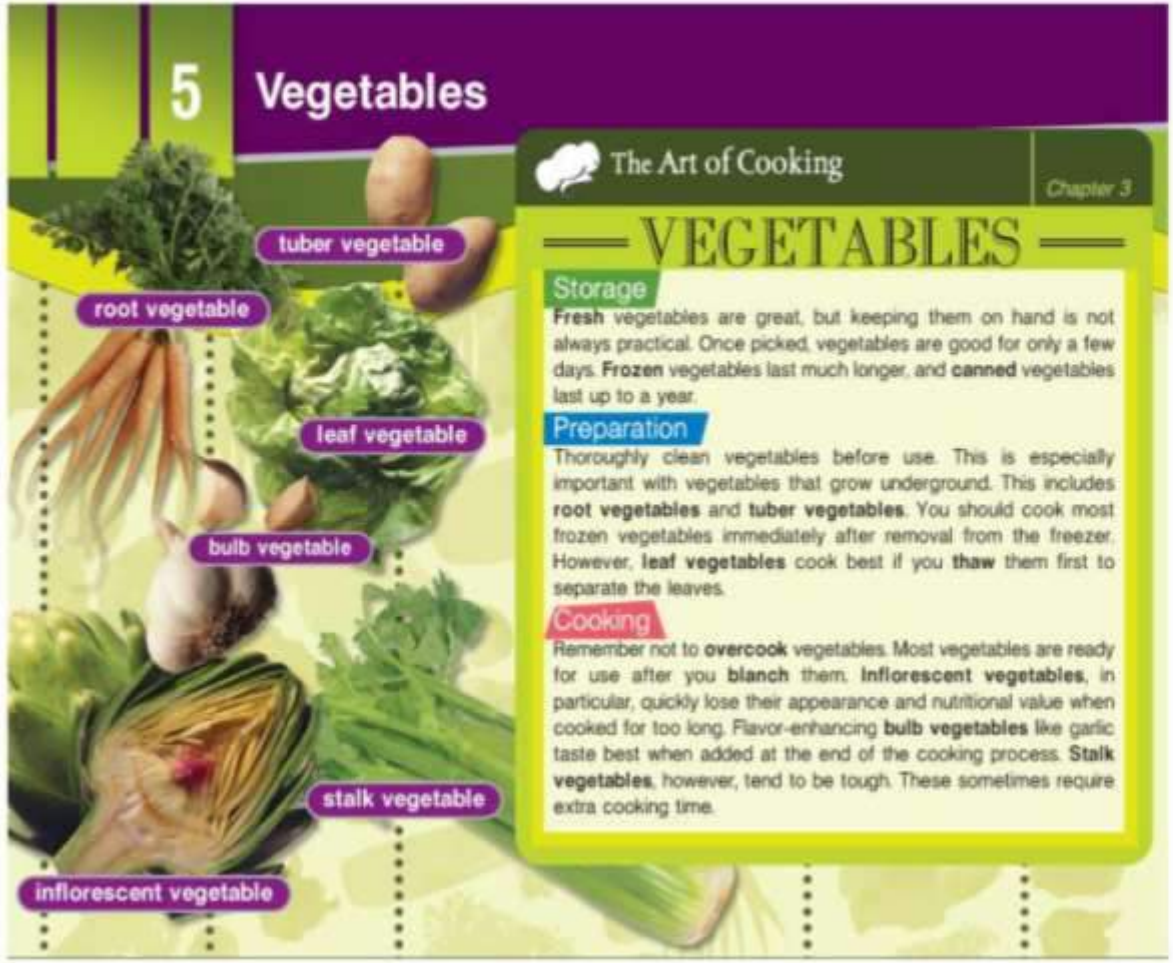
C Complete the chart with your own information.

Name	
Favorite music	
Favorite movie	
Favorite sport	

1. Is your favorite kind of music classical? _____
2. Is your favorite movie *The Lion King*? _____
3. Is your favorite sport baseball? _____

Get ready!

1 **Before you read the passage, talk about these questions. Use the HELP button to compare your answers.**



1 How are different vegetables categorized?

2 What are some ways to preserve vegetables?

Producto 11 – Memorias de módulos.
FUNDACION UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO – UNINPAHU.
DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS.

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU

PRODUCTO 12

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMATO PRESENTACIÓN DE PROGRAMAS DE EDUCACIÓN CONTINUA – 2022

DATOS GENERALES DEL PROGRAMA								
ORIGEN DE LA PROPUESTA	ENCUESTAS			ESTRATEGIA DE MERCADEO				
	SECTOR PRODUCTIVO			INNOVACIÓN ACADÉMICA			x	
	EGRESADOS			OTRO				
TIPO DE PROGRAMA	DIPLOMADO			CURSO		SEMINARIO		
	OTRO			¿CUÁL?	Taller			
NOMBRE DEL PROGRAMA	**TALLER DE MARKETING GASTRONÓMICO - UNINPAHU** Hablemos de los nuevos canales de venta y promoción							
FACULTAD	FCEA							
MODALIDAD	PRESENCIAL	x	VIRTUAL		PRESENCIAL-VIRTUAL			
DURACIÓN EN HORAS	4	**HORARIOS**						

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

Hablemos de los nuevos canales de venta y promoción para posicionar y escalar nuestros negocios gastronómicos, orientado a la capacidad de proponer y hacer uso de las tecnologías de la información que facilitan la adquisición, comercialización y promoción de servicios y productos turísticos. Creación de campañas de promoción de destinos turísticos a través de aplicaciones y sistemas tecnológicos. Desarrollo servicios turísticos innovadores, transformar la experiencia turística tradicional a través de las herramientas tecnológicas.

JUSTIFICACIÓN DEL PROGRAMA

El ambiente y el desarrollo sostenible de todas las sociedades son en la actualidad y en el siglo 21 inherentes a todas las actividades humanas, por consiguiente, las políticas para el desarrollo sostenible del turismo, las iniciativas y programas para su implementación deben ser conocidas aprehendidas y aplicadas por los gestores del turismo y subsectores. Para el efecto se Fortalece y diversifica el conocimiento del gestor turístico y hotelero teniendo como línea base de trabajo el desarrollo sostenible en todas las acciones que emprenda y concrete. Aquí se busca identificar los elementos básicos en la definición del turismo sostenible

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

OBJETIVO GENERAL

Proponer y hacer uso de las tecnologías de la información que facilitan la adquisición, comercialización y promoción de servicios y productos turísticos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Transformar la experiencia turística tradicional a través de las herramientas tecnológicas.

VALOR AGREGADO O DIFERENCIACIÓN

Taller dictado por el Líder de programa universitario de Turismo y Gastronomía, único programa en Latinoamérica que reúne los dos saberes.

METODOLOGÍA

Magistal

RECURSOS BIBLIOGRÁFICOS

Boullon Roberto. Proyectos Turísticos. Editorial Trillas, México
Luis Fernando Jiménez Guzmán Teoría Turística., Unexcol, Bogota.
Proyectos Turísticos. Cárdenas Fabio. Editorial Trillas, México D.F.
Turismo Sostenible. Meyer Daniel. Unexcol, Bogota D.C.

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

FORMATO PRESENTACIÓN DE PROGRAMAS DE EDUCACIÓN CONTINUA – 2022

DATOS GENERALES DEL PROGRAMA								
ORIGEN DE LA PROPUESTA	ENCUESTAS			ESTRATEGIA DE MERCADEO				
	SECTOR PRODUCTIVO			INNOVACIÓN ACADÉMICA			x	
	EGRESADOS			OTRO				
TIPO DE PROGRAMA	DIPLOMADO			CURSO		SEMINARIO		
	OTRO			¿CUÁL?	Taller			
NOMBRE DEL PROGRAMA	**TALLER DE TURISMO GASTRONÓMICO - UNINPAHU** Una oportunidad para hacer una reingeniería en tu negocio							
FACULTAD	FCEA							
ESCUELA								
MODALIDAD	PRESENCIAL	x	VIRTUAL		PRESENCIAL-VIRTUAL			
DURACIÓN EN HORAS	4	**HORARIOS**						
NÚMERO MÍNIMO DE ESTUDIANTES			**NÚMERO MÁXIMO DE ESTUDIANTES**					
FECHA DE INICIO			**FECHA DE FINALIZACIÓN**					

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

Una oportunidad para hacer una reingeniería en tu negocio, orientado a la identificación de la cultura culinaria tomando conciencia de la importancia de dar a conocer nuestra comida, unido a para la recuperación de la cocina de arraigo, al rescate de toda una variedad de productos agrícolas que poseemos, así como a las técnicas de cocción que se utilizan desde épocas remotas, además de dar a conocer la gran diversidad de platos de cada una de nuestras regiones.

JUSTIFICACIÓN DEL PROGRAMA

Tomando como referencia los estudios que se han realizado desde Procolombia sobre como la gastronomía, es una oportunidad para el turismo en Colombia, se toman 5 puntos a destacar. Colomabia la despensa del mundo: nuestra riqueza natural y ubicación geográfica privilegiada permiten que en Colombia exista una gran variedad de frutas como la maracuyá, las uchuvas y la gulupa; tubérculos entre los que se encuentran la papa, la yuca y el ñame; y pescados como la cachama, el bocachico y la gamitama. Rica tradición gastronómica: los tubérculos y frutas nativas de la dieta de las culturas Muisca, Tayrona y Quimbaya se amalgamaron con productos provenientes de España como el arroz y técnicas de cocción africanas, como las frituras y la preparación de dulces en confitura, creando así una identidad gastronómica para cada región colombiana. Amplia oferta gastronómica de nuestras regiones: desde la bandeja paisa hasta el mote de queso costeño, pasando por el ajiaco santafereño y la lechona tolimense, Colombia está llena de sabores para todos los gustos. Conocimiento ancestral: tenemos algunas de las técnicas de cocción más particulares a nivel mundial como el tatuco en los Llanos Orientales, que consiste en utilizar el calor indirecto del fuego para hervir, en un agujero hecho en la tierra, diversos alimentos en sus propios jugos. Sabores de exportación: los tamales y las arepas, dos de los platos más representativos de nuestra gastronomía, llamaron la atención de los hermanos Roca y ahora son parte de la carta de Celler San Roca, considerado el segundo mejor restaurante del mundo según la revista Restaurant Magazine. Sin ninguna duda, el país más acogedor del mundo también es referente en materia gastronómica por las historias que se cuentan a través de cada plato y preparación, fieles a la esencia y costumbres que vienen heredadas de generación en generación, además de ese toque secreto que encierra la calidez con la que se prepara cada delicia que se convierte en manjar para el paladar del quien lo degusta. Colombia está despegando como destino culinario porque nuestros sabores enamoran y siempre dejan buenos recuerdos.

UNINPAHU
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA

OBJETIVOS DEL PROGRAMA
OBJETIVO GENERAL
Identificar la cultura culinaria para la creación de rutas turísticas en el conocimiento de nuestra comida.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS
Recuperar la cocina de arraigo, el rescate de toda una variedad de productos agrícolas que posee la región.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?
DESCRIPCIÓN EN EL CASO DE UN PERFIL ESPECÍFICO O REQUERIMIENTOS PARA EL ESTUDIANTES

VALOR AGREGADO O DIFERENCIACIÓN
Taller dictado por el Líder de programa universitario de Turismo y Gastronomía, único programa en Latinoamérica que reúne los dos saberes.

METODOLOGÍA
Magistal

RECURSOS BIBLIOGRÁFICOS
Bibliografía básica (aplique norma APA) Gestión turística y tecnologías de la información y la comunicación (TIC): El nuevo enfoque de los destinos inteligentes. •Tecnología de servicios: rama de hostelería y turismo Bibliografía complementaria (aplique norma APA) Tendencias del turismo en América Latina para 2019. PDF Cibergrafía Gestión turística y tecnologías de la información y la comunicación (TIC): El nuevo enfoque de los destinos inteligentes. https://core.ac.uk/download/pdf/78536282.pdf Turismo y nuevas tecnologías: el desafío de las instituciones educativas. https://www.econo.unlp.edu.ar/frontend/media/47/10747/14491da674574f7eb8c66bfb4a216697.pdf https://www.colombia.co/cultura-colombiana/la-gastronomia-una-oportunidad-para-el-turismo-en-colombia/


MARKETING GASTRONÓMICO
¿ Como te ven tus clientes ?
Es un proceso, cliente, objetivo, necesidades
crear productos y servicios personalizados e influir en su decisión de compra a través de estrategias centradas en su experiencia y en hacerle más feliz.
@ElProfercho
Fernando Barragan Acevedo


CLAVES IRRESISTIBLES
• Sentirse identificado.
• Beneficios
• Que vas a recibir
• Entrar en la mente del cliente.
• Hablar su idioma, lenguaje natural.
• Identificar necesidades.
• CALL TO ACTION.
• Brindar confianza.
• SOCIAL PROOF (Demostracion social)
El 75% de las personas optan por el.
friends

HUMOR Y CREATIVIDAD

> Debe ser contenido que aporte.
> EMOCIONES, mejor comunicacion que un copy.
> Dar felicidad, hacer sonreir, ser gracioso.
> Una cuenta positiva, fideliza.

Debemos vender, de manera irresistible.



El marketing no consiste en las cosas que haces, sino en las historias que cuentas.




Fernando
Barragan Acevedo
INDUSTRIA GASTRONOMICA
PATRIMONIO CULINARIO
TURISMO GASTRONOMICO
@ElProfercho


¿QUÉ ES EL TURISMO GASTRONOMICO?
Es una forma muy particular de hacer turismo, donde la gastronomía del país visitado es de hecho fundamental que guía la visita. Es una forma muy interesante de conocer el mundo, concentrada en las manifestaciones de la cultura culinaria de cada país.
#1 AVENTURA GRATRONOMICA EN GRECIA
#2 TURISMO GASTRONOMICO CARTAGENA
EJEMPLOS DE TURISMO GASTRONOMICO
#3 PROBANDO EL QUESO Y EL CHOCOLATE EN SUIZA


TURISMO GASTRONOMICO
GRECIA
Una aventura gastronómica para descubrir la verdadera cocina griega en los barrios más sabrosos de la ciudad. Sumérgete en el mundo de la comida griega. ¡Los olores y la gama de productos y el bullicio de los mercados al aire libre harán que sus papilas gustativas canten! Descubre más sobre la dieta mediterránea, en qué consiste realmente y por qué es tan buena para ti.
Prezi


TURISMO GASTRONOMICO
CARTAGENA
Esta gran oportunidad es un camino directo para todos aquellos que disfrutan de la variedad gastronómica, aquí podrás encontrar platos fuertes con carimañolas, ceviches y platos con todo el sabor de mujeres que han encontrado en la cocina una segunda oportunidad para encontrar un sentido a su vida, convirtiendo a Restaurante Interno en uno de los más aclamados de Cartagena.
Prezi


EL TREN DEL QUESO Y EL CHOCOLATE
El ferrocarril une las ciudades de Montreux, Broc y Gruyères. Para empezar, los viajeros recibirán café y croissants a la salida de la estación de Montreux y más adelante disfrutarán de una degustación en la fábrica de chocolate Maison Cailler de Nestlé (en Broc) y de una riquísima fondue de queso en la quesería 'La Maison du Gruyère'. Toda una experiencia culinaria, rodeada de la belleza de Suiza, y que dura en torno a 9 horas.
Prezi


¿QUE ES PATRIMONIO CULINARIO?
El patrimonio culinario es un elemento de comunicación cultural, y en ello se manifiestan tanto las tradiciones propiamente culturales como las idiosincrasias naturales de un lugar. La cocina y la gastronomía implican una indisoluble relación entre la vida rural y el sector de los servicios. Así, gastronomía es desarrollo local y también desarrollo turístico. Este artículo explora las relaciones entre estos distintos conceptos, y se muestran ejemplos de cómo el recurso gastronómico es trascendental para la creación de
EJEMPLO DE PATRIMONIO CULINARIO
Prezi


EJEMPLO PATRIMONIO CULINARIO


LA INDUSTRIA GASTRONOMICA EN COLOMBIA
En Colombia la industria gastronómica es muy alta; ya tienen sitios especializados donde encontramos productos y preparaciones de acá y de otras partes del planeta, y también estan siendo reconocidos en el exterior, por el nivel de competitividad que hay entre los creadores de todas partes.
EJEMPLO INDUSTRIA GASTRONOMICA


INDUSTRIA GASTRONOMICA
INDUSTRIAS COLOMBIANAS
ASOCIACION COLOMBIANA
GATO DUMAS
Prezi

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO - UNINPAHU

PRODUCTO 13

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS