**PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO**

**FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

Montería, 30 de Agosto del 2023

Señor (a)
**JORGE ENRIQUE HERNANDEZ GUERRA**
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.4638135
COORDINADOR ACADEMICO
Centro Agropecuario Y De Biotecnología El Porvenir
Ciudad

**Asunto:** Informe mensual de ejecución contractual
Mes de agosto del año 2023

**Referencia:** No CO1.PCCNTR.4638135 del año 2023

**MARY CRUZ RUIZ VERGARA**, identificado con la cédula de ciudadanía **No. 1069487767** de Sahagún Córdoba, en mi calidad de Contratista del SENA, Regional Córdoba, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

**Valor y forma de Pago**: un (01) pago proporcional de febrero por valor de $1.140.750, Nueve (09) pagos iguales de marzo a noviembre por valor de $3.802.500 IVA incluido, cada uno y un (01) pago proporcional de diciembre por valor de $1.901.250 IVA incluido.

Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de ahorros **Nº 09346725441 de Bancolombia**, cuyo titular es el (la) contratista.

**Plazo:** Será hasta el 15 de diciembre de 2023.

| **OBJETO:** |
| --- |
| CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE INSTRUCTORES DE DIFERENTES AREAS DEL CONOCIMIENTO PARA IMPARTIR FORMACION PROFESIONAL EN EL PROGRAMA DE ATENCION DE LA POBLACION VICTIMA DE LA VIOLENCIA EN EL ÁREA DE COMERCIO Y VENTAS - GESTIÓN DE MERCADOS. |

**Obligaciones Especificas:**

| No | Obligaciones | Acciones realizadas | Evidencias |
|---|---|---|---|
| 1 | Planear e Impartir 160 horas mensuales de formación integral presencial a los aprendices en el área asignada dentro del programa de atención población víctimas del desplazamiento por la violencia, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro deformación | Se realizó alistamiento de procesos académicos, impartiendo formación, en los programas de formación,<br><br>**Fichas No.** 2814095 Y **Fichas No** 2824452<br><br>**FORTALECIMIENTO EN MERCADEOY VENTAS**<br><br>**Competencia:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales<br><br>**Resultado de Aprendizaje:**<br><br>• Realizar venta de productos o servicios teniendo en cuenta las condicione de mercado<br><br>• Estructurar oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y proceso de<br><br>• Evaluar el proceso de venta teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la organización<br><br>**Total Horas Mes: 160 horas** | **Anexo 1**:<br>Guías de Aprendizaje **Fichas No** 2814095 **Y Fichas No** 2824452 **FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS**<br><br>**Anexo 2**:<br>Plan Concertado de la **Fichas No.** 2814095<br><br>**Anexo 3**:<br>Plan Concertado de la **Fichas No.** 2824452<br><br>**Anexo 4**<br>Listados de asistencia de la formación de la **ficha No.** 2814095 **FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS**<br><br>**Anexo 5**<br>Listados de asistencia de la formación de la **ficha No.** 2824452 **FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS**<br><br>**Anexo 6**:<br>Reporte de horas en sofia plus |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 2 | Asociar aprendices en el aplicativo Sofía Plus, dentro de los términos establecidos para ello. | Se asociaron los aprendices en el aplicativo sofia plus, correspondientes a la **Ficha No. 2814095 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS** | **Anexo 7** Pantallazo del proceso (asociar aprendices) **FICHAN° 2814095** |
| 3 | Apoyar y participar activamente en la gestión delprograma de formación para el cumplimiento de metas y posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centroy el supervisor de contrato | Se aporto a la meta con la creación de las **FichasNo. 2814095 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS** **FichasNo.2824464 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS** **FichasNo.2824452 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS** Para un total de 90 aprendices de los cuales 15 pertenecen a población victima (15%) Se adelanto proceso de creación de ficha por medio del envio del formato diligenciado para verificar en vivanto | **Anexo 8** Listado verificado en vivanto de la ficha N° **2814095 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS** **Anexo 9** Listado verificado en vivanto de la ficha N° **2824464 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS** **Anexo 10** Listado verificado en vivanto de la ficha N° **2824452 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS** **Anexo 11** Listado verificado en vivanto de la ficha N° **FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS** |
| 4 | Generar y ejecutar estrategias que permita la permanencia de los aprendices durante todo el tiempo deformación e Informar oportunamente a la Coordinación Académica cualquier novedad presentada con losaprendices. | Se aplicaron las actividades didácticas plasmadas en las guías de aprendizajes como estrategias pedagógicas. | **Anexo 1**: Guías de Aprendize programa de formación **Fichas No. 2814095 Y Fichas No 2824452 Fortalecimiento En Mercadeo Y Ventas** |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 5 | Realizar el seguimientode cada aprendizmediante la orientación<br>Y acompañamiento a las actividades de aprendizaje y reportar avances o dificultades de manera oportuna a la coordinación Académica en los formatos y tiempos que se dispongan para ellos. | Se realizo acompañamiento a los aprendices en las actividades programadas en las guías de aprendizajes desarrolladas.<br><br>No se han reportado dificultad. | **Anexo 12**<br>Registros fotográficos en formación de la ficha **.2814095 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS**<br><br>**Anexo 13**<br>Registros fotográficos en formación de la ficha**.** 2824452 **FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS** |
| 6 | Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato o los productos que se le requiera, además del informe mensual de actividades según la fase en que se encuentre el curso (planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de lasactividades en general con sus respectivos anexos. | Se llevo a cabo la reunión sobre reportes de mentas del programa victimas<br><br>Se presentó el informe mensual según requerimiento del supervisor del contrato. | **Anexo 14**<br><br>Registros fotográficos de la reunión<br><br>Lista de asistencia. |
| 7 | Informar oportunamente sobre las novedades de ambientes de aprendizajes y materiales de formación. | Se realizó el reporte Inicial de novedad sobre el ambiente de formación de las **Fichas No. 2814095 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS**<br><br>mediante el formato GFPI-F-021 | **Anexo 15**: reporte inicial de novedad del ambiente **Fichas No.2814095 Y FICHA** 2824452 **FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS** – formato GFPI-F-021 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 8 | Prestar los servicios profesionales con seriedad, responsabilidad, respeto, eficiencia, oportunidad y diligencia los servicios contratados. | Se dio cumplimiento oportuno de los entregables del proceso formativo. Los anexos del presente informe | Los anexos del presente informe |
| 9 | Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o evaluación de propuestas según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar. | Durante el periodo no se recibieron requerimientos por parte del subdirector del centro | No aplica. |
| 10 | Emitir los juicios evaluativos de cada resultado de aprendizaje en la plataforma Sofiaplus dentro de los 5 días hábiles siguientes a la finalización decada resultado de aprendizaje impartido, dandoa conocer los resultados de los mismos a los aprendices. | Dúrate el periodo se evaluó la ficha<br><br>**Fichas No 2775477** ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO<br><br>**Fichas No. 2784432** FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS<br><br>**Fichas No.** 2797858 ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO | **Anexo 16** Juicios evaluativos de la **Fichas No.** 2775477 ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO<br><br>**anexo 17** Juicios evaluativos de la Fichas No. 2784432 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS<br>**Anexo 18** Juicios evaluativos de la **Fichas No.** 2797858 ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 11 | Mantener en tiempo real el portafolio del instructor con la documentación requerida en el proceso de formación según la guía para desarrollar los procesosformativos. | Se actualizo las carperas de evidencia en el DRIVE portafolio del instructor - programa de víctima. | **Anexo 19** Pantallazodel portafolio del instructor (drive) https://sena4-my.sharepoint.com/personal/jhernandezg_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?ct=1691949098606&or=OWA%2DNT&cid=734c941a%2D65cb%2D9b40%2Db1ee%2D611c6174dece&ga=1&WSL=1&id=%2Fpersonal%2Fjhernandezg%5Fsena%5Fedu%5Fco%2FDocuments%2FPORTAFOLIO%20DE%20EVIDENCIAS%20INSTRUCTORES%20PROGRAMA%20VICTIMAS%202023%2FMARY%20CRUZ%20RUIZ%2FMARY%20RUIZ%20VERGARA%2FFORMACION%2FDOCUMENTOS%20DE%20LA%20FORMACION |
| 12 | El contratista debe cumplir con las normas del Sistema General de Riesgos Laborales, en especial, las siguientes: 1. Procurar el cuidado integral de su salud. 2. Contar con los elementos de protección personal necesarios para ejecutar la actividad contratada, para lo cual asumirá su costo. 3. Informar a los contratantes la ocurrencia de incidentes, accidentes de trabajo y enfermedades laborales. 4. Participar en las actividades de Prevención y Promoción organizadas por los contratantes, los Comités Paritarios de Seguridad ySalud en el Trabajo o Vigías Ocupacionales o la Administradora de Riesgos Laborales. 5. Cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST. 6. Informar oportunamente a los contratantes toda novedadderivada del contrato. | Se cumplieron las normas del sistema general de riesgos laborales, acatando todas las consideraciones<br>Se realizo la Capacitación deprotocolos de bioseguridad. | **Anexo 20** Evidencia fotográfica del cuidado integral de la salud (Distanciamiento) |
| | | | |

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.
Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

| ITEM | No DE LA ORDEN DE VIAJE | LUGAR DE DESPLAZAMIENTO | FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS | |
|---|---|---|---|---|
| | | | INICIO | FINALIZACIÓN |
| 1. | | | | |
| 2. | | | | |

***Nota 1:*** *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No de la planilla 7892370100, expedido por CAJACOPI EPS S.A.Scorrespondiente al mes de julio del año 2023 (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

**Declaración bajo la gravedad de juramento.**

Me permito declarar **bajo la gravedad de juramento** que durante el periodo objeto de cobro SI_NO_X he suscrito otro u otros contratos con entidade(s) del Estado el (los) cual(es) se encuentra(n) en ejecución; la anterior declaración de acuerdo con lo establecido en el numeral 5º de la Directiva Presidencial No. 001 de 2022, a fin de identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión del riesgos para la toma de decisiones dentro del principio de la debida diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.

**Nota:** En el evento de señalar **SI,** el análisis efectuado por el supervisor y ordenador de pago deberá quedar documentado y publicado en el SECOP II en los documentos relacionados en el archivo Gestión Contractual GC_ del periodo objeto de cobro.

Evidencias en (64)
foliosCordialmente,

**Firma**

**MARY CRUZ RUIZ VERGARA**
**Contratista**
**C.C. No. 1069487767 DE Sahagùn – Còrdoba**

Recibí a satisfacción:

**JORGE ENRIQUE HERNANDEZ GUERRA**
**Supervisor(a) Contrato No. CO1.PCCNTR.4638135 de 2023**
**COORDINADOR ACADEMICO**

# ANEXOS

**PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL**

**FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE**

## IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: FORTALECIMIENO EN MERCADEO Y VENTAS
- Código del Programa de Formación: 62330031
- Nombre del Proyecto ( si es formación Titulada)
- Fase del Proyecto ( si es formación Titulada)
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada)
- Competencia: 260101047 Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL
  MERCADO
  26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE
  26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y
  POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
  26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL
  DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO
- Duración de la Guía 96 HORAS

## 2. PRESENTACIÓN

*En el presente año el SENA tiene como estrategia el fortalecimiento de saberes técnicos en distintas áreas,teniendo una gran fortaleza ya que cuenta con instructores del Centro Agropecuario y de Biotecnologia el Porvenir.*

*Adicionalmente se tiene como objetivo el fortalecimiento de las habilidades comerciales en los aprendices con el fin de que el conocimiento técnico le permita generar proyectos de negocio, de esta manera obtener ingresos adicionales para mejorar la calidad de vida de la población vulnerable presente en la ciudad.*

*Bienvenidos al curso de Fortalecimiento de Mercadeo y Ventas, el cual fue diseñado para fortalecer los grupos, fundaciones, organizaciones de la Ciudad de Sahagun, dentro del programa de Atención a PoblaciónVictima y Vulnerable, con herramientas de mercadeo que nos permitan generar estrategias para fortalecer lasáreas de Ventas, Comercialización y Publicidad.*

## 3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

- **Definiciones de Mercadeo**

Según Philip Kotler, el mercadeo consiste en un proceso administrativo y social gracias alcual determinados grupos o individuos obtienen lo que necesitan o desean a través delintercambio de productos o servicios.

Para Jerome McCarthy es la realización de las actividades que pueden ayudar a que unaempresa consiga las metas que se ha propuesto, anticipándose a los deseos de losconsumidores y adesarrollar productos o servicios aptos para el mercado.

Por su parte John A. Howard, quien trabaja en la Universidad de Columbia, asegura queestá convencido de que el marketing consiste en un proceso en el que es necesariocomprender las necesidades de los consumidores, y encontrar qué puede producir laempresa para satisfacerlas. Y Al Ries y Jack Trout, opinan que marketing es sinónimo de“guerra” donde cada competidor debe analizar a cada “participante” del mercado,comprendiendo sus fuerzas y debilidades y trazar un plan a fin de explotarlas ydefenderse.

Según la American Marketing Asociation (A.M.A.), el marketing es una forma de organizarun conjunto de acciones y procesos a la hora de crear un producto “para crear, comunicar y entregar valor a los clientes, y para manejar las relaciones” y su finalidad es beneficiar a la organización satisfaciendo a los clientes.

**Estrategia Comercial**

La Estrategia Comercial es el plan para llevar los productos al mercado y sobrevivir en el tiempo.Sin un plan, fácilmente podemos perder el rumbo y perder el negocio.Esta estrategia comercial o estrategia de marketing, es una combinación de herramientas que le permitirán llegar al mercado que usted busca. Estas herramientas se resumen en las "5 P" del marketing:

**Las 5P del Marketing**



**PRODUCTO:**

Un producto es un conjunto de características y atributos tangibles (forma, tamaño, color...) e intangibles (marca, prestigio, imagen de empresa, servicio...) que el comprador acepta, en principio, como algo que va a satisfacer sus necesidades. Por tanto, en marketing un productono existe hasta que nos satisface una necesidad, un deseo.

**Las características de un producto son:**

**Núcleo:** comprende aquellas propiedades físicas, químicas y técnicas del producto, que lohacen apto para determinadas funciones y usos.

**Calidad:** valoración de los elementos que componen el núcleo, realizada en base a estándaresobjetivos y también subjetivos.

**Precio:** valor último de adquisición. Este atributo ha adquirido un fuerte protagonismo en lacomercialización actual de los productos y servicios.

**Envase:** elemento de protección del que está dotado el producto y tiene un gran valorpromocional y de imagen.

**Diseño:** forma y tamaño que permiten, en mayor o menor grado, la identificación delproducto o la empresa y, generalmente, configura la propia personalidad del mismo.

**Marca**: nombres y expresiones gráficas que facilitan la identificación del producto y permitensu recuerdo asociado a uno u otro atributo. Hoy en día es uno de los principales activos de lasempresas.

**Servicio:** conjunto de valores añadidos a un producto que le permite marcar las diferenciasrespecto a los demás; hoy en día es lo que más se usa para diferenciarse de la competencia.

**Imagen del producto:** opinión global que se crea en la mente del consumidor según lainformación recibida, directa o indirectamente, sobre el producto “en sí mismo”, es decir,sobre su núcleo, calidad, envase, diseño, servicio adicional, etc.

**Imagen de la empresa:** opinión global arraigada en la memoria del mercado que intervienepositiva o negativamente en los criterios y actitudes del consumidor hacia los productos. Unabuena imagen de empresa avala, en principio, a los productos de nueva creación; así comouna buena imagen de marca consolida a la empresa y al resto de los productos de la misma.

“La tendencia actual es que la idea de servicio acompañe cada vez más al producto, como medio de conseguir una mejor participación de mercado y ser altamente competitivo”.

**ACTIVIDAD:**

1. Definición del Producto que se va a analizar
2. En un Diagrama presente las características de su producto o servicio
3.

## ➢ PLAZA




Buscando la "Plaza", es decir, dónde vender

Los canales de venta son el medio por el cual el producto llega desde el productor al consumidor.

Muchas veces se tiende a pensar en un solo canal de venta para comercializar los productos. Sin embargo, debemos pensar en distintos canales que nos permitan llegar al consumidor de variadas formas.

Es importante identificar quiénes y dónde están nuestros clientes o a quiénes quiero satisfacer.

- **Ambiente Requerido: Auditorios, aulas de aprendizaje convencionales, ambientes virtuales, biblioteca.**
- **Materiales:** Hojas de papel, esferos, lápices, tablero, marcadores, autoadhesivos.

**Para elegir los canales de venta, se deben tener en cuenta:**

- Dónde se llega a más clientes
- El costo del lugar
- Las facilidades y dificultades para llegar ahí con el producto/servicio
- La conveniencia para administrar relaciones duraderas con los clientes

- Dónde obtener mayor valor en imagen

Los siguientes son algunos de los canales de venta más comunes:

- Tienda propia: Es venta directa, ya sea en una tienda o espacio propio dentro de una departamental (representación).
- Punto de venta con comerciante intermediario: Esto es, presencia en una cadena de autoservicio o tienda departamental. Puede ir desde una simple exhibición hasta todo un espacio diferenciado y exclusivo, pagado por el fabricante.
- Vendedores independientes: Compran el producto para revenderlo.
- Agencias o corredores. Son Comisionistas que no adquieren título de propiedad. Es el caso de los viajes, los seguros y la publicidad, entre otras.
- Vendedores comisionistas: Empleados de la empresa.
- Internet: Por lo general, implica una distribución directa o selectiva. Representa además un importante foro de imagen.
- Ferias comerciales: Ya sea que la feria sea de consumo o temáticas, tener un módulo ahí facilita la venta y genera futuros negocios.
- Catálogo: La venta por catálogo se puede utilizar en negocios tanto que tienen un local para atraer clientes a la tienda como para empresas que no tienen local y no disponen de una vitrina para mostrar sus productos. La venta por catálogo se puede lograr telefónicamente.
- Telemarketing: Venta telefónica. Aunque puede llegar a ser molesto para muchos consumidores, ésta resulta muy útil para vender productos bancarios, seguros, viajes, o servicio de telefonía.

Si vende vía Internet, asegúrese de que la página sea atractiva, fácil de usar, funcional, con contenidos actualizados y relevantes. En cuanto a servicios, preocúpese de que facilite los mecanismos de contacto, ya sea vía correo electrónico, teléfono o en persona. Ofrezca beneficios gratuitos, tales como cuenta de correo, boletines informativos, foro de mensajes, artículos y/o material de consulta.

**ACTIVIDAD:**

1. Definición del Producto a Analizar
2. Defina los canales de venta más apropiados para su producto, teniendo en cuenta el canal en el cual se logrará atender a más clientes, que canal es más conveniente para administrar relaciones duraderas con los clientes y canales me permitirán obtener mayor valor de imagen

## ➢ CLIENTE



El consumidor está cada vez más formado e informado y es más exigente, y con el incrementodel nivel de vida, el deseo determina los hábitos de compra que generalmente prioriza el valorañadido de productos a su funcionalidad. Además, debemos tener en cuenta que en todo mercado competitivo existen una serie de grupos sociales, cuyas reacciones incidirán de forma directa en nuestros resultados. A continuación se indican los más representados:

- Compradores o utilizadores de los productos comercializados por nuestra empresa.
- Compradores o utilizadores de los productos comercializados por las empresas de la competencia.
- Compradores o utilizadores potenciales que en la actualidad no consumen nuestros productos ni los dela competencia, cualquiera que sea la razón.
- Los no compradores absolutos del producto que, sin embargo, pueden incidir en un momento determinado positiva o negativamente en su comercialización. Ejemplo: los ecologistas con respecto a ciertos productos industriales derivados del petróleo, etc.
- Los prescriptores o indicadores son aquellos que conociendo el producto pueden influir por diferentes motivos en la adquisición o no de un bien determinado. Ejemplo: directores de bancos con respecto a determinados productos (seguros, Bolsa, inmobiliaria, etc.), profesores de golf con respecto al material utilizado (palos, pelotas, etc.).
- Los líderes de opinión son las personas que debido principalmente a su posicionamiento y reconocimiento social pueden incidir fuertemente en la opinión general del mercado, según sea su inclinación hacia un determinado producto. Este tipo de personajes suelen ser utilizados en el mundo de la comunicación y la publicidad para ayudar a sensibilizar a un determinado estrato social frente a una idea.

Una vez definidos los diferentes tipos de consumidores que existen teóricamente en el mercado, conviene hacer una reflexión sobre los resultados que se obtienen tanto de los denominados «clientes satisfechos» como de los denominados por Peter Druker «clientes internos» que son todos aquellos que componen la plantilla de una compañía, ya que en ambos casos intervienen fuertemente en la comercialización de una empresa.

**Tipos de clientes**

El marketing actual se acentúa menos en la venta del producto y pone mayor énfasis en aprovechar la relación en el tiempo con el cliente, es decir, **fidelizarlo**. Aquí es donde el término de **marketing relacional** vuelve a adquirir importancia, ya que trata de establecer una relación rentable entre cliente y empresa. Pero para ello es preciso conocer lo mejor posible al cliente y así poder adecuar nuestra oferta a sus necesidades.
A continuación indico en una matriz de trabajo los diferentes tipos de clientes que existen **por nivel de fidelidad**, en base al grado de satisfacción y fidelidad que mantienen con nuestros productos.

| | | **Nivel de fidelidad** | |
|---|---|---|---|
| | | **Bajo** | **Alto** |
| **Nivel de satisfacción** | **Bajo** | Opositor | Cautivo |
| | **Alto** | Mercenario | Prescriptor |

- Opositor. Busca alternativas a nuestro servicio. Descontento. Generador de publicidad negativa que puede destruir el mejor marketing.
- Mercenario. Entra y sale de nuestro negocio, sin ningún compromiso. Al menos no habla de nosotros.

- Cautivo. Descontento. Atrapado, no puede cambiar o le resulta caro. Es un vengativo opositor en potencia.
- Prescriptor. Alto grado de satisfacción. Fiel. Amigo y prescriptor de la empresa. Un buen complemento de nuestro marketing.

**Por nivel de compra los clientes pueden clasificarse de la siguiente forma:**

- ***Low cost.*** El objetivo del comprador *low cost* es ahorrar todo lo que pueda. Se les identifica porque son compradores frecuentes, con cestas pequeñas y dominan el arte de descubrir los precios más bajos. Su producto preferido, las marcas del distribuidor.
- **Cestas pequeñas*.*** Definitivamente, es un perfil en auge. Compradores que viven solos, en viviendas de reducidas dimensiones, con pocos armarios y neveras pequeñas. Hacen pocas compras por obligación, porque no les cabe más en la despensa.
- **Adictos a las compras*.*** No pueden evitarlo, comprar es su mayor placer y son los que más gastan. Son parejas jóvenes con hijos de mediana edad. Viven en las ciudades de más de 100.000 habitantes y en las grandes áreas metropolitanas.
- **Pragmáticos*.*** Hacen la compra porque la nevera no puede quedar vacía, pero adquieren solo lo necesario. Buscan las marcas de siempre, las que conocen y saben que no le acarrearán problemas. Reclaman, ante todo, una compra fácil.
- **Tradicional*.*** Llama a los tenderos por su nombre de pila. Le gusta hablar con ellos, pasearse, comentar la jugada y que los tenderos le mimen. Acuden a tiendas especializadas y realizan compras elevadas. Más que comprar, pasan la tarde.

- **Compra de barrio.** Sea lo que sea, que quede cerca de casa. Suele ir a las tiendas muy a menudo, pero realiza compras muy reducidas. No es un gran previsor: cuando falta algo, sale a comprarlo sin pensar en lo que pueda faltar mañana.
- **Multiestablecimientos.** No les importa dónde comprar: son infieles por necesidad. Se consideran innovadores porque les gusta probar marcas nuevas, tiendas nuevas. No se casan con nadie: son muy sensibles a las promociones de los productos.
- **Hipercarros.** El objetivo es llenar la despensa. No tienen tiempo y concentran gran parte de su compra en los fines de semana. Son los que menos veces van a comprar al año. Pero cuando lo hacen lo más normal es que los carros pasen por caja totalmente llenos.

## ➢ PUBLICIDAD




**"No importa qué tanfantástico sea su negocio. Sisus posibles clientes no seenteran de que usted existe, no venderá nada."**

La publicidad permite que el público nos conozca, sepa cuáles son nuestros productos, así como sus atributos y ventajas. También nos ayuda a ser conocidos y mantenernos en el recuerdo de nuestros consumidores.

Al definir nuestra publicidad, tenemos que tener en cuenta que esta tiene tres grandes propósitos:

- Dar a conocer un producto o servicio y sus atributos
- Aumentar las ventas
- Posicionar o fijar la marca en la mente de los consumidores

Tener un mensaje que identifique su producto o empresa puede hacer una gran diferencia a la hora de publicitar. Este mensaje debe llamar la atención, ser original y fácil de recordar. Debe transmitir las ventajas o beneficios de su producto.

Una vez que se ha establecido el objetivo de la publicidad y se ha elaborado un mensaje, se debe escoger el medio por el cual se hará.

Estos pueden ser:

- Vallas
- Avisos por la radio o si se puede, TV
- Avisos en diarios o revistas
- Carteles en el local u otros lugares públicos
- Tarjetas o carpetas de Presentación
- Sitios Web

**Una de las mejores formas de hacer publicidad es el boca a boca, es decir, que sus clientes hablen de usted a otros potenciales clientes a partir de la experiencia o satisfacción de sus necesidades. Esta forma de publicidad es muy efectiva, ya que es más creíble que un anuncio publicitario, porque viene de alguien conocido. Es más lenta pero más segura.**

**Un tema muy importante de tratar es el sentido que debe tener la publicidad. Existen muchas empresas en el mercado que dicen ser las mejores para algo, pero no cuesta mucho comprobar que en muchos casos, lo que dicen no es verdad. A los clientes no se les puede engañar dos veces. Sólo les cuesta comprar el producto una vez para saber que lo que la empresa decía, en realidad era mentira.**

## ➢ PRECIO



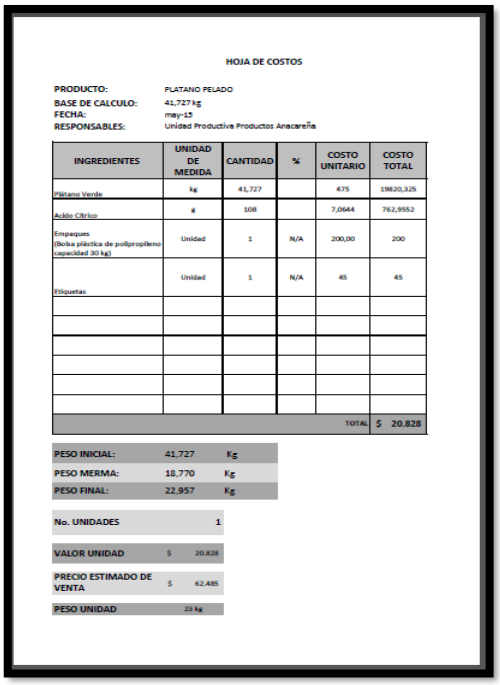
Un producto vale lo que la gente está dispuesta a pagar por él. Es por eso que el precio de un producto no siempre lo determina el vendedor, en general viene dado por el mercado.

Hay diferentes formas de ponerles el precio a sus productos:

- **Según la competencia:** ellos fijan el precio pero no es posible posicionar por precio, aumenta la sensibilidad precio de los consumidores y requiere monitoreo constante del mercado, es decir, estar atento constantemente a los precios de la competencia.
- **Según la disposición a pagar el cliente:** es difícil de determinar pero es el más exacto.
- **Cubrir los costos variables y agregándole una porción más para las utilidades:** no considera a los consumidores ni los costos fijos
- **Punto de equilibrio:** referencia para saber cuándo gano y cuándo pierdo.
- Es importante conocer el costo de nuestro producto, para de esta forma, calcular el margen que estamos ganando

Si no tenemos claro el costo del producto, no sabemos cuando estamos ganando y cuando estamos perdiendo. Tampoco sabemos cuánto descuento podemos hacer sin dejar de percibir utilidad.

El precio también es una forma de competir. Si se bajan los costos, se puede bajar los precios y aumentar las ventas, en desmedro de la competencia. Sin embargo, hay que tenercuidado de no entrar en una guerra de precios, ya que la competencia puede también bajar los precios y así sucesivamente hasta que todos salen perdiendo**.**



HOJA DE COSTOS

PRODUCTO: PLATANO PELADO
BASE DE CALCULO: 41,727 kg
FECHA: may-15
RESPONSABLES: Unidad Productiva Productos Anacareña

| INGREDIENTES | UNIDAD DE MEDIDA | CANTIDAD | % | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|
| Plátano Verde | Kg | 41,727 | | 475 | 19820,325 |
| Acido Cítrico | K | 108 | | 7,0644 | 762,9552 |
| Empaques (Bolsa plástica de polipropileno capacidad 30 kg) | Unidad | 1 | N/A | 200,00 | 200 |
| Etiquetas | Unidad | 1 | N/A | 45 | 45 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| TOTAL | | | | | $ 20.828 |

| | | |
|---|---|---|
| PESO INICIAL: | 41,727 | Kg |
| PESO MERMA: | 18,770 | Kg |
| PESO FINAL: | 22.957 | Kg |

| | | |
|---|---|---|
| No. UNIDADES | | 1 |
| VALOR UNIDAD | $ | 20.828 |
| PRECIO ESTIMADO DE VENTA | $ | 62.485 |
| PESO UNIDAD | | 23 kg |

Una práctica muy utilizada es disminuir el precio por unidad a mayor volumen de venta. Esto incentiva a los consumidores a aumentar la cantidad a comprar y, de esta forma, se aumentan las ventas. Para utilizar estas prácticas hay que tener claro el costo unitario de los productos y establecer de antemano las cantidades y precios por tramo.

## 4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

| Evidencias de Aprendizaje | Criterios de Evaluación | Técnicas e Instrumentos de Evaluación |
|---|---|---|
| **Evidencias de Conocimiento :** | **Conoce los conceptos básicos de Mercadeo.** | **Técnica de Evaluación: Formulación de preguntas**<br>**Instrumento de Evaluación: Lista de Chequeo** |
| **Evidencias de Desempeño:** | **Desarrolla los talleres aplicando los conceptos de Mercadeo** | **Técnica de Evaluación: Observación directa**<br>**Instrumento de Evaluación: Talleres** |
| **Evidencias de Producto:** | **Desarrollo del programa de formación** | **Técnica de Evaluación: Valoración del producto**<br>**Instrumento de Evaluación: Lista de Chequeo** |

## 5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

**Análisis de la competencia: estudio de mercado que consiste en recoger información útil sobre nuestros competidores, analizar dicha información, y luego, en base a dicho análisis, tomar decisiones que nos permitan competir adecuadamente con ellos, bloquear sus fortalezas y aprovechar sus debilidades**

Análisis de la demanda: estudio de mercado que consiste en tratar de conocer los gustos, preferencias, comportamientos de compra (cuándo compran, por qué compran, cada cuánto tiempo compran) de los consumidores que conforman nuestro mercado objetivo.

Bases de Datos: Se refiere a la estructura y la forma en que se guardará la información de una empresa. Las bases de datos reflejan la organización de la información de la empresa y por lo general se encuentran centralizadas físicamente en él o los servidores

Cliente: Persona que ya ha comprado nuestros productos o adquirido nuestros servicios; se diferencia de un "consumidor", en que el consumidor no necesariamente nos ha comprado oadquirido nuestros productos o servicios.

Cliente potencial: Consumidor del cual hay buenas posibilidades de que se convierta en nuestro cliente.

Competencia: Conjunto de negocios o empresas que compiten con el nuestro

Marca: Nombre, término, palabra, signo, símbolo, diseño, o una combinación de ellos, que se le asignaa los productos o servicios de un negocio o empresa para identificarlos y distinguirlos de los demás productos o servicios que existan en el mercado

Marketing (Mercadotecnia): Conjunto de acciones que se pueden realizar para todo lo referente a la relación que existe entre el mercado (los consumidores) y un negocio o empresa, por ejemplo, acciones tales como la recopilación de información procedente del mercado (por ejemplo, las necesidades o gustos de los consumidores), el diseño de productos de acuerdo a dichas necesidadeso gustos, la información sobre la existencia de dichos productos a los consumidores y la distribución
o venta de dichos productos.

## 6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS


- **Bibliotecasena.sena.edu.co**
- **http://www.marketing-xxi.com/el-cliente-55.htm**
- **http://www.innoconsulting.com.ar/html/pdf/inno/glosario.pdf**
- **https://www.aboutespanol.com/las-5-p-del-marketing-2480207**

## 7. CONTROL DEL DOCUMENTO

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha |
|---|---|---|---|---|
| **Autor (es)** | **MARY CRUZ RUIZ VERGARA** | **INSTRUCTORA** | **CABP** | **13 -06 - 2023** |

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

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha | Razón del Cambio |
|---|---|---|---|---|---|
| **Autor (es)** | | | | | |

**Obligación contractual 1 Anexo 2:**
**Plan Concertado de la Fichas No.** 2814095

| | |
|---|---|
| | **PLAN DE TRABAJO CONCERTADO** |
| **PROGRAMA DE FORMACIÓN** | FORTALECIMIENO EN MERCADEO Y VENTAS |
| **FICHA** | 2814095 |
| **COMPETENCIA** | 260101047 Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivoscomerciales |
| **RESULTADO DE APRENDIZAJE** | 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DELMERCADO<br>26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE 26010104703<br>EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO YPOLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN<br>26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFILDE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO |
| **INSTRUCTOR** | MARY CRUZ RUIZ VERGARA |

| **Aprendiz** | **Actividad a desarrollar** | **Forma de entrega actividad** | | **Fecha de entrega** | **ENTREGO** | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | **Físico** | **Digital** | | **SI** | **No** |
| ANGEL LUIS CARPIO OSORIO | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | X | |
| ANDREA CAROLINA GUZMAN BUELVAS | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | X | |
| ANGIE CAROLINA NEGRETE SOÑETH | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | X | |
| ANGIE PAOLA ARRIETA AVILEZ | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | X | |
| CAMILO ANDRES OSORIO SUAREZ | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | X | |
| DANIELA RUIZ VILLERA | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | x | |
| DAYANA JUDITH SANCHEZ SANTOS | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | X | |
| DAYANA MICHELL DE ANDRES AVILA | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | x | |
| ELIANA VERBEL SALCEDO | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | X | |
| ELIZABETH ROMERO MEJIA | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | X | |
| ERIKA PATRICIA MENDEZ PANTOJA | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | X | |
| ESTEFANIA MARTINEZ LARA | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | | |
| INGRIS YOJANA GUERRA SANCHEZ | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | X | |
| JESUS DAVID DAVID CARPIO FLOREZ | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | x | |
| JHON HERNANDO PACHECO BENITEZ | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | X | |
| | | | | 8/08/2023 | | |

**Continuación del Anexo 2: Plan Concertado de la Fichas No.** 2814095

| | |
|---|---|
| | **PLAN DE TRABAJO CONCERTADO** |
| **PROGRAMA DE FORMACIÓN** | FORTALECIMIENO EN MERCADEO Y VENTAS |
| **FICHA** | 2814095 |
| **COMPETENCIA** | 260101047 Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivoscomerciales |
| **RESULTADO DE APRENDIZAJE** | 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DELMERCADO<br>26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE 26010104703<br>EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO YPOLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN<br>26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFILDE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO |
| **INSTRUCTOR** | MARY CRUZ RUIZ VERGARA |

| Aprendiz | Actividad a desarrollar | Forma de entrega actividad | | Fecha de entrega | ENTREGO | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Físico | Digital | | SI | No |
| JOSE FERNANDO BALBERA HERNANDEZ | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | X | |
| JUAN DIEGO LOZANO GUZMAN | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | X | |
| KATY LUCIA CASTAÑO MACEA | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | | |
| LILIBETH PATERNINA TERAN | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | | |
| LUCELY DEL CARMEN ZABALA PEREZ | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | x | |
| MARIA CAMILA HERNANDEZ FUENTES | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | | |
| MARIA CAROLINA MENDOZA HERNANDE | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | x | |
| MARIA DE JESUS SANTO MARTINEZ | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | x | |
| MARICELA ARROYO GALVIL | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | x | |
| MAYERLIS GUZMAN BEDOYA | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | x | |
| NAELIA MARIA RIVERA FLOREZ | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | x | |
| NEYLA ISABEL SANCHEZ MONTES | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | x | |
| PAOLA MARIA GUZMAN BERNAL | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | x | |
| SANDY DEL CARMEN BOHOEQUEZ RODR | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | x | |
| YERALDIN BETIN PARRA | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 8/08/2023 | x | |

**Obligación contractual 1 Anexo 3:**
**Plan Concertado de la Fichas No.** 2824452

| | |
|---|---|
| | **PLAN DE TRABAJO CONCERTADO** |
| **PROGRAMA DE FORMACIÓN** | FORTALECIMIENO EN MERCADEO Y VENTAS |
| **FICHA** | 2824452 |
| **COMPETENCIA** | 260101047 Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivoscomerciales |
| **RESULTADO DE APRENDIZAJE** | 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DELMERCADO<br>26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE 26010104703<br>EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO YPOLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN<br>26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFILDE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO |
| **INSTRUCTOR** | MARY CRUZ RUIZ VERGARA |

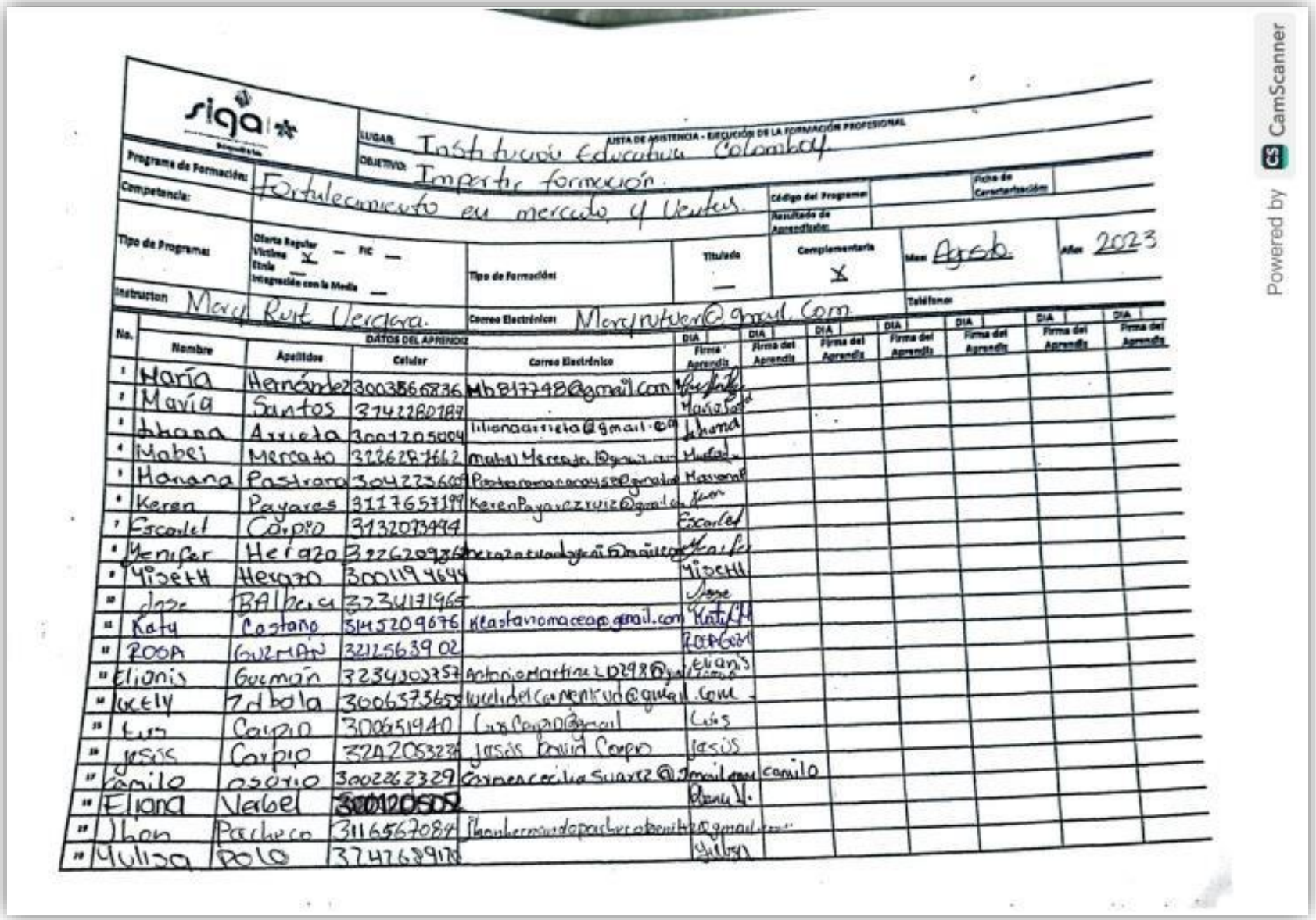
| Aprendiz | Actividad a desarrollar | Forma de entrega actividad | | Fecha de entrega | ENTREGO | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Físico | Digital | | SI | No |
| AMADA ARLETH AGUIRRE NISPERUZA | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | X | |
| AMOR ELENA CORRALES BLANCO | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | X | |
| AMOR ESTHER CORRALES BLANCO | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | X | |
| ANDREA CAROLINA BLANCO CAMARGO | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | X | |
| BANINA YANINA ARIAS HOYOS | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | X | |
| BETTY YOHANA MARTINEZ TRUJILLO | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | x | |
| CAMILIO ANDRES JULIO RAMOS | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | X | |
| CINDY KATERINE HOYOS LOPEZ | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | x | |
| DAYANA MILENA MENDEZ MARTINEZ | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | X | |
| ELIANIS GUZMAN GUERRA | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | X | |
| ESCARLET CARPIO OSORIO | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | X | |
| INDIS KATERINE SIERRA LOPEZ | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | | |
| JHON ESTEBAN PACHECO GUERRA | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | X | |
| JUDITH MARIA PASTRANA URANGO | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | x | |
| KEREN ESTER PAYARES RUIZ | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | X | |

**Continuación del Anexo 3: Plan Concertado de la Fichas No.** 2824452

| | |
|---|---|
| | **PLAN DE TRABAJO CONCERTADO** |
| **PROGRAMA DE FORMACIÓN** | FORTALECIMIENO EN MERCADEO Y VENTAS |
| **FICHA** | 2824452 |
| **COMPETENCIA** | 260101047 Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivoscomerciales |
| **RESULTADO DE APRENDIZAJE** | 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DELMERCADO<br>26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE 26010104703<br>EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO YPOLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN<br>26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFILDE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO |
| **INSTRUCTOR** | MARY CRUZ RUIZ VERGARA |

| Aprendiz | Actividad a desarrollar | Forma de entrega actividad | | Fecha de entrega | ENTREGO | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Físico | Digital | | SI | No |
| LEIDYS PATRICIA ARRIETA SOTELO | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | X | |
| LILIANA ROSA ARRIETA SOTELO | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | X | |
| MABEL CRISTINA MERCADO FUENTES | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | | |
| MARGARITA ROSA MIRANDA LOPEZ | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | | |
| MARIANA PASTRANA BOHORQUEZ | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | x | |
| NURCY NAYITH OLIVEROS MARTINEZ | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | | |
| ROSA ELENA CONDE CRUZ | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | x | |
| ROSA EMILIA GUZMAN SOTO | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | x | |
| TARCILA ISABEL PASTRANA PATERNINA | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | x | |
| VERONICA DEL CARMEN BLANCO HURTA | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | x | |
| VIVIANA MENDOZA VERBEL | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | x | |
| YENIFER HERAZO TIRADO | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | x | |
| YISET HERAZO TIRADO | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | x | |
| YULIANA ESTHER SIERRA SUAREZ | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | x | |
| YULISA PAOLA POLO ZURITA | Planear estrategias de Mercado basados en los resultados obtenidos en la investigación de mercados Para orientar la gestión de ventas de los productos y el logro de los objetivos | X | | 14/08/2023 | x | |

**Obligación contractual 1 Anexo 4 Listados de asistencia de la formación de la** la **fichaNo.** 2814095 **FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS**



siga

LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Institución Educativa Colombia

OBJETIVO: Impartir formación.

Programa de Formación: Fortalecimiento en mercado y Ventas

Competencia:

Código del Programa:

Ficha de Caracterización:

Resultado de Aprendizaje:

Tipo de Programa: Oferta Regular Víctima X — FIC — Étnia — Integración con la Media —

Tipo de Formación:

Titulada —

Complementaria X

Mes: Agosto Año: 2023

Instructor: Mary Ruth Ucrgera.

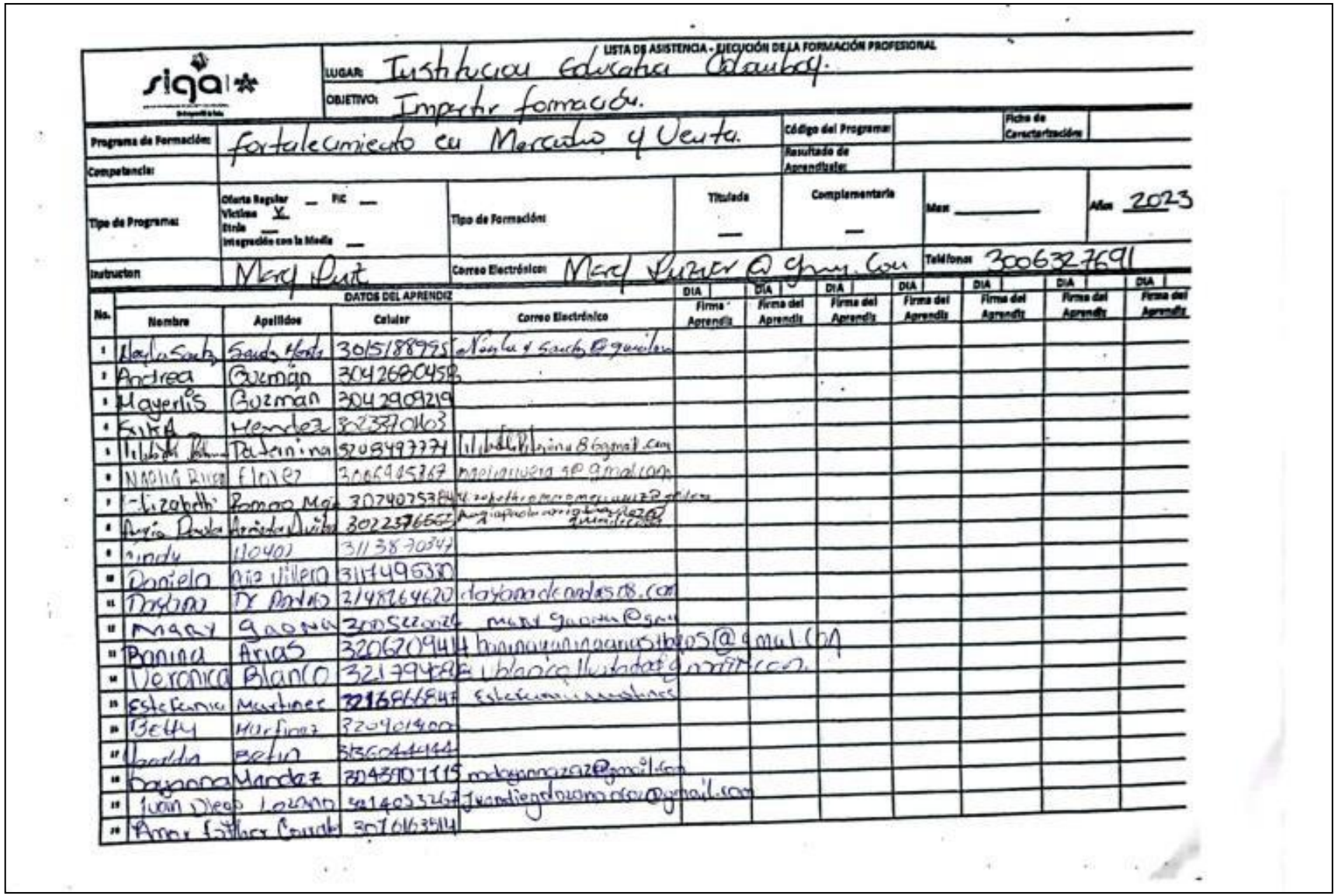
Correo Electrónico: Maryruther@gmail.com

Teléfono:

| No. | DATOS DEL APRENDIZ | | | | DIA | DIA | DIA | DIA | DIA | DIA | DIA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | Apellidos | Celular | Correo Electrónico | Firma Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz |
| 1 | María | Hernández | 3003566836 | Mb817798@gmail.com | | | | | | | |
| 2 | María | Santos | 3742280789 | | | | | | | | |
| 3 | Ihana | Arrieta | 3001205004 | lilianaarrieta@gmail.com | | | | | | | |
| 4 | Mabel | Mercado | 3126287662 | Mabel Mercado @gmail.com | | | | | | | |
| 5 | Mayana | Pastrana | 3042236609 | Pastranamaricela2@gmail.com | | | | | | | |
| 6 | Keren | Payares | 3117657199 | KerenPayarez2112@gmail.com | | | | | | | |
| 7 | Escarlet | Carpio | 3132073494 | | | | | | | | |
| 8 | Yenifer | Herazo | 3226209826 | herazoteranyeni@gmail.com | | | | | | | |
| 9 | YiseTH | Herazo | 3001194644 | | | | | | | | |
| 10 | Jose | Balbuena | 3234171965 | | | | | | | | |
| 11 | Katy | Castaño | 3145209676 | Kcastanomacea@gmail.com | | | | | | | |
| 12 | ROSA | GUZMAN | 3212563902 | | | | | | | | |
| 13 | Elianis | Guzmán | 3234303757 | AntonioMartinez0298@gmail.com | | | | | | | |
| 14 | Lkely | Tarbola | 3006573655 | Luciadelcarmenkiri@gmail.com | | | | | | | |
| 15 | Luis | Carpio | 3006519410 | LuisCarpio@gmail | | | | | | | |
| 16 | Jesús | Carpio | 3242053278 | Jesús David Carpio | | | | | | | |
| 17 | Camilo | Osorio | 3002262329 | Carmencecilia Suarez@gmail.com | | | | | | | |
| 18 | Eliana | Vabel | 3001205502 | | | | | | | | |
| 19 | Jhon | Pacheco | 3116567084 | Jhonhernandopacheco@gmail.com | | | | | | | |
| 20 | Yulisa | Polo | 3747689178 | | | | | | | | |

Powered by CamScanner

**Obligación contractual 1 Anexo 5 Listados de asistencia de la formación de la** la **fichaNo.** 2824452 **FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS**



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

siga

LUGAR: Institucion Educativa Colombo.

OBJETIVO: Impartir formación.

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Programa de Formación: | Fortalecimiento en Mercadeo y Venta. | | | Código del Programa: | | Ficha de Caracterización | |
| Competencia: | | | | Resultado de Aprendizaje: | | | |
| Tipo de Programa: | Oferta Regular — PIC —<br>Victima X<br>Etnia —<br>Integración con la Media — | Tipo de Formación: | Titulada — | Complementaria — | Mes: | Año: 2023 | |
| Instructor: | Mary Ruiz | Correo Electrónico: | Mary Ruizer @ yahoo.com | | Teléfono: | 3006327691 | |

| No. | DATOS DEL APRENDIZ | | | | DIA | DIA | DIA | DIA | DIA | DIA | DIA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | Apellidos | Celular | Correo Electrónico | Firma Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz |
| 1 | Maria Sandra | Sanchez Hernandez | 3015188995 | | | | | | | | |
| 2 | Andrea | Guzman | 3042680458 | | | | | | | | |
| 3 | Mayerlis | Guzman | 3042909219 | | | | | | | | |
| 4 | Erika | Hernandez | 3233701103 | | | | | | | | |
| 5 | [illegible] | Patarroyo | 3205497771 | | | | | | | | |
| 6 | Nadia Rivera | Florez | 3006985367 | | | | | | | | |
| 7 | Elizabeth | Ramos Mejia | 3074075 | | | | | | | | |
| 8 | Angie Paola | Arevalo Ruiz | 3022376 | | | | | | | | |
| 9 | Yindy | Hoyos | 3113870347 | | | | | | | | |
| 10 | Daniela | Diaz Vilero | 3117499538 | | | | | | | | |
| 11 | Dayana | De Avila | 2148764620 | dayanadeavila08.com | | | | | | | |
| 12 | Mary | Gaona | 3005 | | | | | | | | |
| 13 | Paola | Arias | 3206209414 | | | | | | | | |
| 14 | Veronica | Blanco | 3217948 | | | | | | | | |
| 15 | Estefania | Martinez | 3216866847 | | | | | | | | |
| 16 | Betty | Hernandez | 3209014000 | | | | | | | | |
| 17 | Yaneth | Peña | 3136044164 | | | | | | | | |
| 18 | Dayana | Mendez | 3043907715 | | | | | | | | |
| 19 | Juan Diego | Lozano | 3214033267 | | | | | | | | |
| 20 | Anny Esther | Conde | 3016163514 | | | | | | | | |

# TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

**INSTRUCTOR:** MARY CRUZ RUIZ VERGARA

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

**FECHA INICIAL:** 01/08/2023 00:00:00

**FECHA FINAL:** 31/08/2023 23:59:59

## ACTIVIDADES ACADÉMICAS

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 2797858 - ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular el plan según objetivos y metodologías

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA
2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE LA
3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 40,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 2775477 - ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular el plan según objetivos y metodologías

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA

2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE LA

3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 16,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 2814095 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 40,00

**TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:** 96,00

## EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

| FICHA | FECHA INICIO | FECHA FINAL | EVENTO | HORAS |
|---|---|---|---|---|

**TOTAL TIEMPO EDT´s:** 0,00

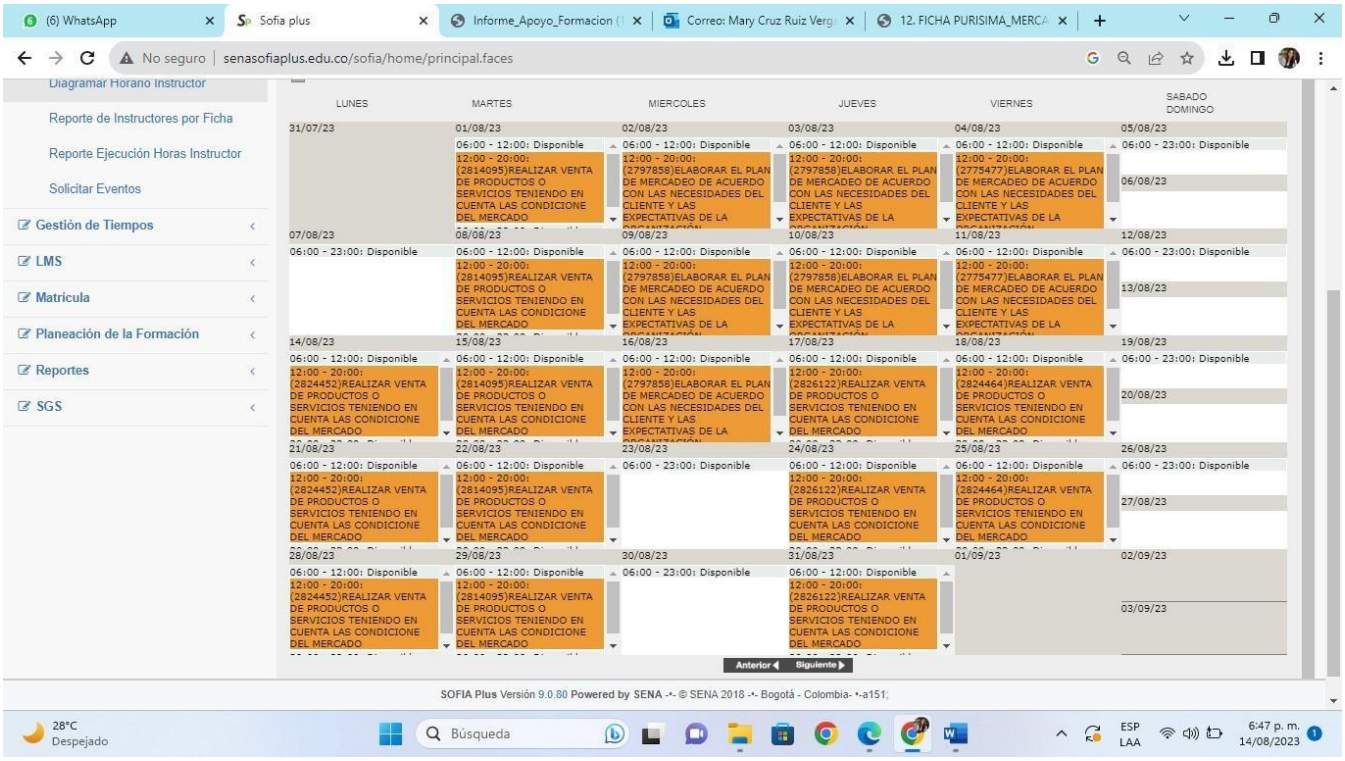
## ACTIVIDADES ADICIONALES

| FECHA INICIAL | FECHA FINAL | ACTIVIDAD | HORAS |
|---|---|---|---|

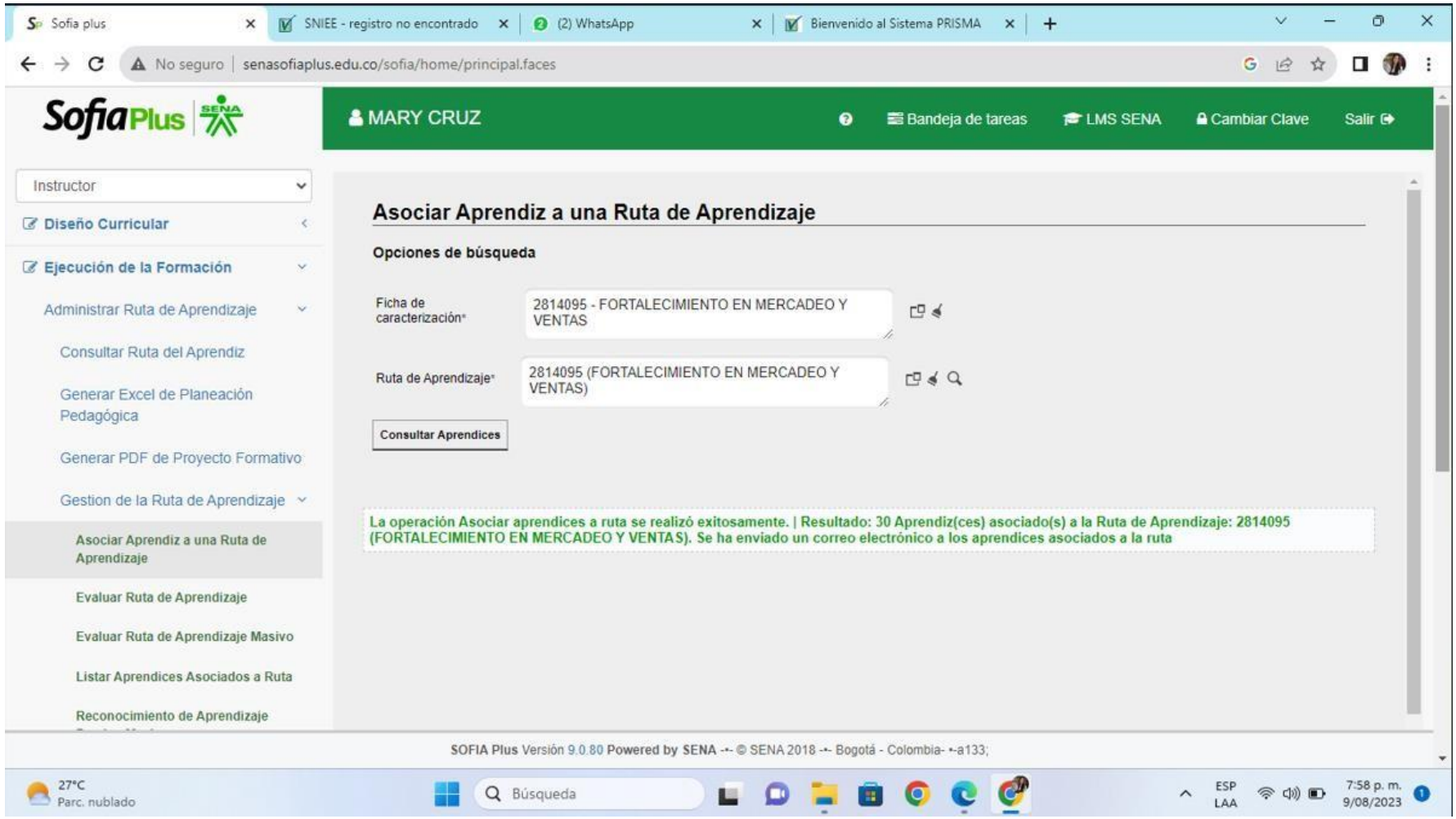
| | |
|---|---|
| **TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:** | 0,00 |

**INSTRUCTOR:** MARY CRUZ RUIZ VERGARA

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL



**Obligación Contractual 2 Anexo 7** Pantallazo Del Proceso (AsociarAprendices) **FICHAN° 2814095 Fortalecimiento en MERCADEO Y VENTAS**



**OBLIGACION CONTRACTUAL 3** ANEXO 8 VIVANTO COLOMBOY FORTALECIMIENTO N MERCADEO Y VENTAS FICHA **2814095**

| LISTADO PARA VERIFICACION VIVANTO | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR | | | | | | |
| PROGRAMA VICTIMAS 2023 | | | | | | |
| NOMBRE DEL INSTRUCTOR | MARY CRUZ RUIZ VERGARA | | | | | |
| DOCUMENTO | 1069487767 | | CELULAR | 3006327691 | | |
| NOMBRE DEL CURSO | FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS | | | EMAIL | marycruzruizvergara@gmail.com | |
| MUNICIPIO | SAHAGUN | | CORREGIMIENTO | | VEREDA | COLOMBOY |

| CONS | NOMBRES Y APELLIDOS | TD | DOCUMENTO | CELULAR | FECHA DE NACIMIENTO | LUGAR DE NACIMIENTO | FECHA DE EXPEDICION | LUGAR DE EXPEDICION | VIVANTO |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | ANGEL LUIS CARPIO OSORIO | TI | 1069484924 | 3006151940 | 12/01/2007 | SAHAGUN | 20-ene-15 | SAHAGUN | |
| 2 | ANDREA CAROLINA GUZMAN BUELVAS | CC | 1069464341 | 3042680458 | 12/04/2004 | SAHAGUN | 10-may-22 | SAHAGUN | |
| 3 | ANGIE CAROLINA NEGRETE SOÑETH | CC | 1003467115 | 3117771139 | 26-dic-97 | VALENCIA | 8-feb-16 | SAN PELAYO | |
| 4 | ANGIE PAOLA ARRIETA AVILEZ | CC | 1003408880 | 3107347593 | 26/04/2002 | SAHAGUN | 8-7-20202 | SAHAGUN | |
| 5 | CAMILO ANDRES OSORIO SUAREZ | TI | 1069476501 | 3002262329 | 20/10/2005 | SAHAGUN | 23/01/2023 | CIENA DE ORO | |
| 6 | DANIELA RUIZ VILLERA | CC | 1043979111 | 3117495330 | 26/09/2008 | CARTEGENA | 6-nov-15 | CIENA DE ORO | |
| 7 | DAYANA JUDITH SANCHEZ SANTOS | CC | 1133839240 | 3122668161 | 28-feb-00 | SAHAGUN | 23-mar-18 | SAHAGUN | |
| 8 | DAYANA MICHELL DE ANDRES AVILA | TI | 1071354529 | 3127601866 | 9/11/2007 | SAN CARLOS | 27-feb-15 | CIENA DE ORO | |
| 9 | ELIANA VERBEL SALCEDO | CC | 1069497339 | 3001205052 | 13-abr-95 | SAHAGUN | 22-ago-13 | SAHAGUN | |
| 10 | ELIZABETH ROMERO MEJIA | CC | 1005566338 | 3024025384 | 28/11/1999 | SINCELEJO | 10/08/2018 | SAHAGUN | |
| 11 | ERIKA PATRICIA MENDEZ PANTOJA | CC | 1007415814 | 3023370403 | 23/07/1995 | SAHAGUN | 9/09/2013 | SAHAGUN | |
| 12 | ESTEFANIA MARTINEZ LARA | CC | 1133639061 | 3216866847 | 16/05/2005 | SAHAGUN | 31-may-23 | SAHAGUN | |
| 13 | INGRIS YOJANA GUERRA SANCHEZ | CC | 30583898 | 3017909744 | 11/03/1984 | SAHAGUN | 27/08/2003 | SAHAGUN | |
| 14 | JESUS DAVID DAVID CARPIO FLOREZ | TI | 1069474784 | 3006151940 | 22/10/2006 | SAHAGUN | 2/07/2014 | SAHAGUN | |
| 15 | JHON HERNANDO PACHECO BENITEZ | CC | 78762983 | 3116567084 | 24/07/1981 | SAHAGUN | 10-dic-99 | SAHAGUN | |
| 16 | JOSE FERNANDO BALBERA HERNANDEZ | TI | 1068138869 | 3001202003 | 23/05/2008 | SAHAGUN | 17-mar-17 | SAHAGUN | |
| 17 | JUAN DIEGO LOZANO GUZMAN | TI | 1069471967 | 3014033267 | 6/02/2006 | SAHAGUN | 1/10/2013 | SAHAGUN | |
| 18 | KATY LUCIA CASTAÑO MACEA | CC | 1069477081 | 3145209676 | 16/03/1987 | SAHAGUN | 16/03/2007 | SAHAGUN | |
| 19 | LILIBETH PATERNINA TERAN | CC | 1069481874 | 3208497774 | 1/03/1989 | SINCELEJO | 27-may-08 | SAHAGUN | |
| 20 | LUCELY DEL CARMEN ZABALA PEREZ | CC | 1003076491 | 3006373655 | 19/03/1991 | MONTELIBANO | 9-mar-10 | MONTECRISTO | |
| 21 | MARIA CAMILA HERNANDEZ FUENTES | CC | 1005660684 | 3003566836 | 7-feb-99 | SINCEJO | 8-22017 | SINCELEJO | |
| 22 | MARIA CAROLINA MENDOZA HERNANDEZ | TI | 1023905892 | 3106240296 | 24/02/2009 | BOGOTA | 2-ago-16 | BOGOTA | |
| 23 | MARIA DE JESUS SANTO MARTINEZ | CC | 1133839169 | 3142280189 | 25-ene-05 | SAHAGUN | 2-mar-23 | SAHAGUN | |
| 24 | MARICELA ARROYO GALVIL | CC | 30583384 | 3135605743 | 20/07/1978 | SAHAGUN | 20-feb-03 | SAHAGUN | |
| 25 | MAYERLIS GUZMAN BEDOYA | CC | 1003500958 | 3042909219 | 13/05/2001 | SAHAGUN | 31-ago-19 | SAHAGUN | |
| 26 | NAELIA MARIA RIVERA FLOREZ | TI | 1069471237 | 3004034549 | 14/12/2005 | SAHAGUN | 23-feb-17 | SAHAGUN | |
| 27 | NEYLA ISABEL SANCHEZ MONTES | CC | 30571902 | 3015188995 | 5/12/1970 | CIENAGA DE ORO | 24-abr-91 | SAHAGUN | |
| 28 | PAOLA MARIA GUZMAN BERNAL | CC | 1069484614 | 3147200384 | 9/02/1992 | PUEBLO NUEVO | 4/03/2010 | SAHAGUN | |
| 29 | SANDY DEL CARMEN BOHOEQUEZ RODRIGUEZ | CC | 1003502663 | 3006612662 | 23/05/1993 | SAHAGUN | 14-jul-11 | SAHAGUN | |
| 30 | YERALDIN BETIN PARRA | CC | 1069465602 | 3136044944 | 27/07/2004 | SAHAGUN | 2/08/2022 | SAHAGUN | |
| | | | | | | | | | |
| TOTAL | | | | | | | | | 0 |

**OBLIGACION CONTRACTUAL 3 Anexo 9** Listado verificadoenvivanto de la ficha N°**2824464 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS**

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **LISTADO PARA VERIFICACION VIVANTO** | | | | | |
| **CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR** | | | | | |
| **PROGRAMA VICTIMAS 2023** | | | | | |
| **NOMBRE DEL INSTRUCTOR** | **MARY CRUZ RUIZ VERGARA** | | | | |
| **DOCUMENTO** | **1069487767** | **CELULAR** | **3006327691** | | |
| **NOMBRE DEL CURSO** | **FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS** | | | **EMAIL** | marycruzruizvergara@gmail.com |
| **MUNICIPIO** | **PURISIMA** | **CORREGIMIENTO** | | **VEREDA** | |

| CONS | NOMBRES Y APELLIDOS | TD | DOCUMENTO | CELULAR | FECHA DE NACIMIENTO | LUGAR DE NACIMIENTO | FECHA DE EXPEDICION | LUGAR DE EXPEDICION | VIVANTO | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | ADRIANA MARCELA LOPEZ CARRILLO | CC | 1003367781 | | 8/10/1996 | PURISIMA | 1-dic-14 | PURISIMA | X AMENAZA | |
| 2 | BELLA DE LA ROSA VITAR OTERO | CC | 1067400544 | | 11/06/2004 | PURISIMA | 13/06/2022 | PURISIMA | X | INDIGENA |
| 3 | BRENI SOFIA BUELVAS ARCIA | CC | 1063167294 | | 8/05/1994 | VALENCIA | 24-may-12 | LORICA | X | INDIGENA |
| 4 | DANIELA CAROLINA DIAZ AVILA | CC | 1067404405 | | 14/04/1993 | PURISIMA | 28-abr-11 | PURISIMA | | |
| 5 | DANIELA KARINA HOYOS JULIO | CC | 1067973166 | | 5-nov-94 | VENEZUELA | 16-nov-19 | PURISIMA | | |
| 6 | ENADYS DEL CARMEN BITAR OTERO | CC | 1193077636 | | 9/04/1997 | MOMIL | 17-abr-15 | PURISIMA | X | |
| 7 | JOEL ANDRES LLORENTE SUAREZ | CC | 1003263550 | | 18/07/1998 | PURISIMA | 12-dic-16 | PURISIMA | | |
| 8 | JOHANA DEL CARMEN PALOMO CARMONA | CC | 1003072070 | | 14/07/1994 | LORICA | 31/07/2012 | PURISIMA | | |
| 9 | JOSE ALBERTO MORALES PEÑATA | CC | 1003368936 | 3024014940 | 25-nov-98 | PURISIMA | 28-ago-17 | PURISIMA | | |
| 10 | JOSE ALEJANDRO CASTRO HERNANDEZ | CC | 1063143072 | 3044763685 | 12/02/2005 | LORICA | 16/02/2023 | PURISIMA | | |
| 11 | KATERIN AGRESOTT ARTEAGA | CC | 1067400226 | | 26-dic-03 | PURISIMA | 18-nov-22 | PURISIMA | | |
| 12 | KATERINE LLORENTE LUGO | CC | 1067404844 | | 7/07/1993 | PURISIMA | 17-jul-12 | PURISIMA | X | |
| 13 | KATHERINE MARIA LOPEZ VILLERO | CC | 1067406008 | | 12-may-97 | PURISIMA | 20-may-15 | PURISIMA | | 1 |
| 14 | LUISA FERNANDA CLEMENTE SANTERO | TI | 1100334071 | | 104-2006 | PALMITO | 6-nov-13 | PALMITO | X | |
| 15 | MARTHA INES FERIA DE AGUSTIN | CC | 26007192 | | 28/11/1970 | PURISIMA | 25-ago-88 | PURISIMA | X | |
| 16 | MARY LUZ PEREZ VITA | CC | 1067404311 | | 29/11/1992 | TOLU | 10/03/2011 | PURISIMA | X | |
| 17 | MONICA LILIANA ALVIS LLORENTE | CC | 1003368015 | | 27/02/2000 | PURISIMA | 13-sep-18 | PURISIMA | | |
| 18 | NEIDIS YOHANA CARDENAS BALSEIRO | TI | 1066242187 | 3106611699 | 8/10/2007 | PURISIMA | 14-ene-15 | PURISIMA | | |
| 19 | NESTOR MAURICIO GONZALEZ RAMIREZ | CC | 1090367155 | | 21-may-86 | CUCUTA | 9-jun-04 | CUCUTA | | |
| 20 | PEDRO JOSE FERIA DIAZ | CC | 1003369274 | | 14/08/2003 | PURISIMA | 19-ago-21 | SAN ONOFRE | | |
| 21 | SALOME CASTRO HERNANDEZ | TI | 1063159040 | 3042442861 | 31/07/2006 | LORICA | 5/11/2013 | PURISIMA | | |
| 22 | SARA ELENA OLEA ROMAN | CC | 26008830 | | 17/09/1982 | PURISIMA | 6-abr-01 | PURISIMA | | |
| 23 | SHIRLY JUDITH GUEVARA MONTALVO | CC | 1133774890 | | 20/11/2002 | LORICA | 3/12/2020 | PURISIMA | | |
| 24 | SIRLEIDY SUAREZ FERIA | CC | 1065374330 | | 7/04/2005 | MOMIL | 24/04/2023 | PURISIMA | | |
| 25 | SIRLEY ALVAREZ BELTRAN | CC | 1003367792 | | 21/07/1997 | PURISIMA | 31-jul-15 | PURISIMA | | |
| 26 | TIRZA JOSEFINA GALVIL AVILA | CC | 1067405670 | | 13/08/1978 | VENEZUELA | 13-ago-14 | PURISIMA | | |
| 27 | WENDY JOHANA LLORENTE SUAREZ | CC | 1003263551 | | 24/06/2001 | PURISIMA | 5-jul-19 | PURISIMA | | |
| 28 | YAMILES DEL CARMEN OSORIO MUÑOZ | CC | 50906379 | | 31/12/1974 | MONTERIA | 23/03/1993 | MONTERIA | | |
| 29 | YORLEIDIS MONTIEL CAMARGO | CC | 1069479044 | 3004444756 | 12/07/1999 | SAHAGUN | 14-jul-17 | BOGOTA | X | no |
| 30 | YULEIDI MARIA BARBOZA RAVELES | CC | 1067401163 | 3126068090 | 4/05/2005 | PURISIMA | 9-may-23 | PURISIMA | X | SI |
| | | | | | | | | | | |
| **TOTAL** | | | | | | | | | 10 | |

**Obligación contractual 3** Anexo 10 Listadoverificado en vivanto de la ficha N° **2824452** FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

| LISTADO PARA VERIFICACION VIVANTO | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR | | | | | |
| PROGRAMA VICTIMAS 2023 | | | | | |
| NOMBRE DEL INSTRUCTOR | MARY CRUZ RUIZ VERGARA | | | | |
| DOCUMENTO | 1069487767 | CELULAR | 3006327691 | | |
| NOMBRE DEL CURSO | FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS | | EMAIL | marycruzruizvergara@gmail.com | |
| MUNICIPIO | PURISIMA | CORREGIMIENTO | | VEREDA | |

| CONS | NOMBRES Y APELLIDOS | TD | DOCUMENTO | CELULAR | FECHA DE NACIMIENTO | LUGAR DE NACIMIENTO | FECHA DE EXPEDICION | LUGAR DE EXPEDICION | VIVANTO | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | ADRIANA MARCELA LOPEZ CARRILLO | CC | 1003367781 | | 8/10/1996 | PURISIMA | 1-dic-14 | PURISIMA | X AMENAZA | |
| 2 | BELLA DE LA ROSA VITAR OTERO | CC | 1067400544 | | 11/06/2004 | PURISIMA | 13/06/2022 | PURISIMA | X | INDIGENA |
| 3 | BRENI SOFIA BUELVAS ARCIA | CC | 1063167294 | | 8/05/1994 | VALENCIA | 24-may-12 | LORICA | X | INDIGENA |
| 4 | DANIELA CAROLINA DIAZ AVILA | CC | 1067404405 | | 14/04/1993 | PURISIMA | 28-abr-11 | PURISIMA | | |
| 5 | DANIELA KARINA HOYOS JULIO | CC | 1067973166 | | 5-nov-94 | VENEZUELA | 16-nov-19 | PURISIMA | | |
| 6 | ENADYS DEL CARMEN BITAR OTERO | CC | 1193077636 | | 9/04/1997 | MOMIL | 17-abr-15 | PURISIMA | X | |
| 7 | JOEL ANDRES LLORENTE SUAREZ | CC | 1003263550 | | 18/07/1998 | PURISIMA | 12-dic-16 | PURISIMA | | |
| 8 | JOHANA DEL CARMEN PALOMO CARMONA | CC | 1003072070 | | 14/07/1994 | LORICA | 31/07/2012 | PURISIMA | | |
| 9 | JOSE ALBERTO MORALES PEÑATA | CC | 1003368936 | 3024014940 | 25-nov-98 | PURISIMA | 28-ago-17 | PURISIMA | | |
| 10 | JOSE ALEJANDRO CASTRO HERNANDEZ | CC | 1063143072 | 3044763685 | 12/02/2005 | LORICA | 16/02/2023 | PURISIMA | | |
| 11 | KATERIN AGRESOTT ARTEAGA | CC | 1067400226 | | 26-dic-03 | PURISIMA | 18-nov-22 | PURISIMA | | |
| 12 | KATERINE LLORENTE LUGO | CC | 1067404844 | | 7/07/1993 | PURISIMA | 17-jul-12 | PURISIMA | X | |
| 13 | KATHERINE MARIA LOPEZ VILLERO | CC | 1067406008 | | 12-may-97 | PURISIMA | 20-may-15 | PURISIMA | | 1 |
| 14 | LUISA FERNANDA CLEMENTE SANTERO | TI | 1100334071 | | 104-2006 | PALMITO | 6-nov-13 | PALMITO | X | |
| 15 | MARTHA INES FERIA DE AGUSTIN | CC | 26007192 | | 28/11/1970 | PURISIMA | 25-ago-88 | PURISIMA | X | |
| 16 | MARY LUZ PEREZ VITA | CC | 1067404311 | | 29/11/1992 | TOLU | 10/03/2011 | PURISIMA | X | |
| 17 | MONICA LILIANA ALVIS LLORENTE | CC | 1003368015 | | 27/02/2000 | PURISIMA | 13-sep-18 | PURISIMA | | |
| 18 | NEIDIS YOHANA CARDENAS BALSEIRO | TI | 1066242187 | 3106611699 | 8/10/2007 | PURISIMA | 14-ene-15 | PURISIMA | | |
| 19 | NESTOR MAURICIO GONZALEZ RAMIREZ | CC | 1090367155 | | 21-may-86 | CUCUTA | 9-jun-04 | CUCUTA | | |
| 20 | PEDRO JOSE FERIA DIAZ | CC | 1003369274 | | 14/08/2003 | PURISIMA | 19-ago-21 | SAN ONOFRE | | |
| 21 | SALOME CASTRO HERNANDEZ | TI | 1063159040 | 3042442861 | 31/07/2006 | LORICA | 5/11/2013 | PURISIMA | | |
| 22 | SARA ELENA OLEA ROMAN | CC | 26008830 | | 17/09/1982 | PURISIMA | 6-abr-01 | PURISIMA | | |
| 23 | SHIRLY JUDITH GUEVARA MONTALVO | CC | 1133774890 | | 20/11/2002 | LORICA | 3/12/2020 | PURISIMA | | |
| 24 | SIRLEIDY SUAREZ FERIA | CC | 1065374330 | | 7/04/2005 | MOMIL | 24/04/2023 | PURISIMA | | |
| 25 | SIRLEY ALVAREZ BELTRAN | CC | 1003367792 | | 21/07/1997 | PURISIMA | 31-jul-15 | PURISIMA | | |
| 26 | TIRZA JOSEFINA GALVIL AVILA | CC | 1067405670 | | 13/08/1978 | VENEZUELA | 13-ago-14 | PURISIMA | | |
| 27 | WENDY JOHANA LLORENTE SUAREZ | CC | 1003263551 | | 24/06/2001 | PURISIMA | 5-jul-19 | PURISIMA | | |
| 28 | YAMILES DEL CARMEN OSORIO MUÑOZ | CC | 50906379 | | 31/12/1974 | MONTERIA | 23/03/1993 | MONTERIA | | |
| 29 | YANDYS ORTEGA ARTEAGA | CC | 1193090059 | | 17/09/1996 | PURISIMA | 9/12/2014 | PURISIMA | | |
| 30 | YENIFER DEL CARMEN BELTRAN GONZALEZ | CC | 1067400114 | | 25/12/2003 | PURISIMA | 18/11/2022 | PURISIMA | | |
| | | | | | | | | | | |
| TOTAL | | | | | | | | | 8 | |

**OBLIGACION CONTRACTUAL 3 Anexo 11** Listado verificado en vivanto de la ficha N°**FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS**

| LISTADO PARA VERIFICACION VIVANTO | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR | | | | | | | | | | |
| PROGRAMA VICTIMAS 2023 | | | | | | | | | | |
| **NOMBRE DEL INSTRUCTOR** | **MARY CRUZ RUIZ VERGARA** | | | | | | | | | |
| **DOCUMENTO** | | **1069487767** | | **CELULAR** | **3006327691** | | | | | |
| **NOMBRE DEL CURSO** | **FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS** | | | | | **EMAIL** | marycruzruizvergara@gmail.com | | | |
| **MUNICIPIO** | **SAHAGUN** | | | **CORREGIMIENTO** | | **VEREDA** | **PURISIMA** | | | |

| CONS | NOMBRES Y APELLIDOS | TD | DOCUMENTO | CELULAR | FECHA DE NACIMIENTO | LUGAR DE NACIMIENTO | FECHA DE EXPEDICION | LUGAR DE EXPEDICION | VIVANTO | CERTIFICACION 2023 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | ABRAHAM MANUEL RUIZ BENITEZ | CC | 15045348 | | 25/01/1963 | SAHAGUN | | SAHAGUN | | NO |
| 2 | ANDRES DAVID AVILEZ MARTINEZ | CC | 1003206034 | | 9/10/2001 | CIENAGA DE ORO | 18/12/2019 | SAHAGUN | | NO |
| 3 | ANDRES FELIPE RUIZ ALVARADO | CC | 1069502615 | | 10/12/1997 | SAHAGUN | 16/12/2015 | SAHAGUN | | NO |
| 4 | DANIELA CONTRERAS RUIZ | CC | 1069464910 | | 9/05/2004 | SAHAGUN | 23/05/2022 | SAHAGUN | | NO |
| 5 | IBIS YANINA VERBEL MONTIEL | CC | 1069475879 | | 20/01/1989 | SAHAGUN | 29/01/2007 | SAHAGUN | | NO |
| 6 | JHON KEVIN GUTIERREZ ROSERO | CC | 1113541908 | | 29/11/1999 | PITALITO | 10/11/2018 | CANDELARIA | | NO |
| 7 | KATHERI LUZ PACHECO CALDERA | CC | 1003498373 | | 15/09/1993 | SAHAGUN | 27/09/2011 | SAHAGUN | | NO |
| 8 | LEIDYS MARIA VERGARA RICARDO | CC | 1069504840 | | 17/11/1998 | SAHAGUN | 13/12/2016 | SAHAGUN | | NO |
| 9 | LUISA FERNANDA PACHECO CONTRERAS | TI | 1169713123 | | 19/10/2008 | SAHAGUN | 4/12/2015 | SAHAGUN | | NO |
| 10 | LUZ MERY CHAVEZ VEGA | CC | 1003500787 | | 30/11/2000 | SAHAGUN | 4/12/2018 | SAHAGUN | | NO |
| 11 | MARIA FERNANDA POLO MARTINEZ | TI | 1065373648 | 3023532650 | 2/07/2005 | MOMIL | 18-nov-20 | MOMIL | X | NO |
| 12 | MARIANA DE JESUS VERGARA TORRES | CC | 30566538 | | 26/04/1963 | SAHAGUN | 15/02/1985 | SAHAGUN | | SI |
| 13 | MARYURY CAROLINA GONZALEZ NARANJO | CC | 1065293611 | | 11/09/2002 | CIENAGA DE ORO | 23/09/2020 | LA UNION | | NO |
| 14 | MAURICIO GUILLERMO RIVERO | CC | 1007508747 | | 22/02/2000 | SAHAGUN | 10/04/2018 | CARTAGENA | X | SI |
| 15 | MAYELIS YOANA GONZALEZ HERNANDEZ | CC | 1003368030 | 3136205393 | 5/04/2001 | PURISIMA | 15-abr-19 | PURISIMA | X | NO |
| 16 | MELISSA VEGA HOYOS | TI | 1069485057 | | 29/04/2009 | SAHAGUN | 17/06/2016 | SAHAGUN | | SI |
| 17 | MONICA LILIANA ALVIS LLORENTES | CC | 1003368015 | 3005947299 | 27-feb-00 | PURISIMA | 13-sep-18 | PURISIMA | X | no |
| 18 | OMAR DARIO VERGARA HERNANDEZ | CC | 1067401138 | 3011534125 | 6/04/2005 | PURISIMA | 23-may-23 | PURISIMA | X | no |
| 19 | ORLADYS ISABEL MARZOLA GARCIA | CC | 1003504833 | 3106522077 | 21/10/2000 | SAHAGUN | 7-nov-18 | SAHAGUN | X | no |
| 20 | SINDY MARIELA CARABALLO HERNANDEZ | CC | 1067404165 | 3127705423 | 11/12/1992 | PURISIMA | 11/01/2011 | PURISIMA | X | NO |
| 21 | SIRLY YOHANA SIERRA REYES | CC | 1067400659 | 3017197206 | 22/02/1985 | CHIGORODO | 22-sep-04 | PURISIMA | X | no |
| 22 | VALENTINA ANDREA DE LA OSSA VASQUEZ | CC | 1069462879 | | 18/11/2002 | SAHAGUN | 9/09/2020 | CHINU | | NO |
| 23 | VIENA RUIZ ALVARADO | CC | 1069466286 | | 16/08/2001 | SAHAGUN | 7/09/2019 | SAHAGUN | | NO |
| 24 | YAINES DEL CARMEN BRABO DURANGO | CC | 30579932 | 3235215645 | 17/05/1980 | SAHAGUN | 13/07/2000 | SAHAGUN | X | NO |
| 25 | YAMILETH CAROLINA MEJIA VILLALOBOS | CC | 1067401519 | 3007901955 | 12/02/1995 | PURISIMA | 3/04/2013 | LORICA | X | no |
| 26 | YANDYS ORTEGA ARTEAGA | CC | 1193090059 | | 17/09/1996 | PURISIMA | 9/12/2014 | PURISIMA | | NO |
| 27 | YENIFER DEL CARMEN BELTRAN GONZALEZ | CC | 1067400114 | | 25/12/2003 | PURISIMA | 18/11/2022 | PURISIMA | | NO |
| 28 | YERALDIN CARDENAS CUADRADO | TI | 1067402647 | 3117169802 | 5/11/2006 | PURISIMA | 4-abr-16 | BOGOTA | X | no |
| 29 | YERLIS MARIA BENITEZ GONZALEZ | CC | 1067401178 | 3215596563 | 23/04/2005 | PURISIMA | 25/04/2023 | PURISIMA | X | no |
| 30 | YINA DEL CARMEN MARTINEZ TORRES | CC | 1066186045 | | 24/02/1996 | CHINU | 25/02/2014 | CHINU | | SI |
| | | | | | | | | | | |
| **TOTAL** | | | | | | | | | 12 | |

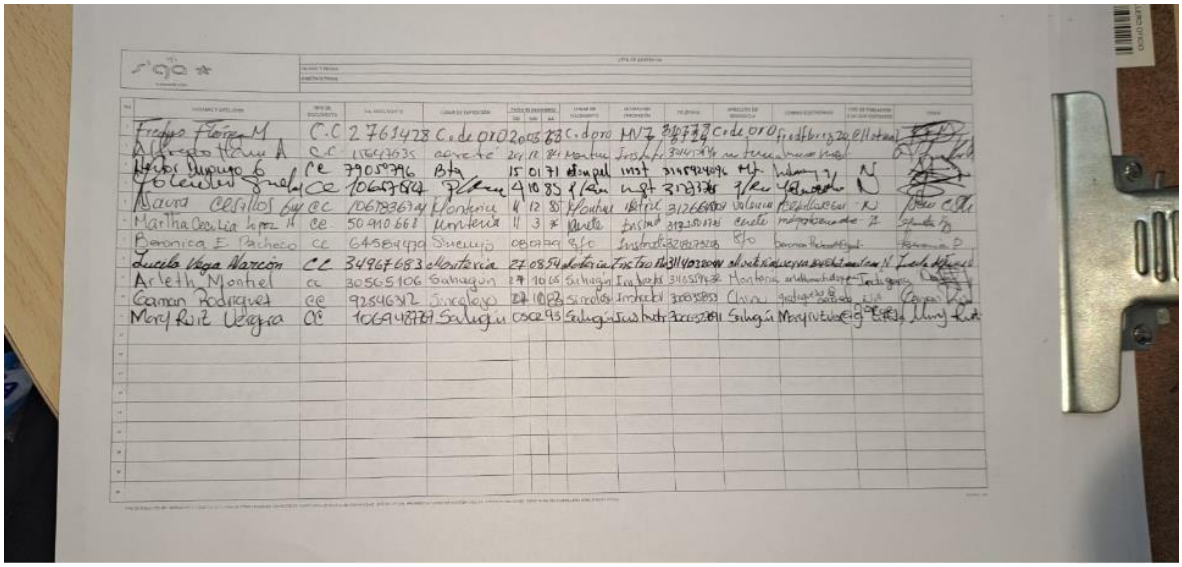
**Obligación Contractual 5 Anexo 12  Registros Fotográficos 2814095 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS**



**Obligación Contractual 5 Anexo 13 Registros Fotográficos .** 2824452 **FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS**



**Obligación Contractual 6 Anexo 14** Registros fotográficos de la reunión Lista de asistencia.





**Obligación Contractual 7 Anexo 15**: **Reporte De Novedad Del Ambiente Fichas No. 2814095 Y 2824452**

**PROCESO GESTION DE FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL**
**Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral**
**Formato Reporte Novedades ambientes de aprendizaje**

INFORMACIÓN GENERAL

**PRESENTACION**: Este formato permite la notificación a la Coordinación Académica de las novedades en los ambientes de aprendizaje antes de dar inicio al proceso de formación:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Regional: | CORDOBA | Centro de Formación: | CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGICO EL PORVENIR |
| Programa de Formación: | FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS | Código de Programa: | Fichas No. **2814095 Y 2824452** |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Identificación del ambiente de aprendizaje | Localización: | MUNICIPIO SAHAGÚN CÓRDOBA | | | | | |
| | Denominación: | I. E COLOMBOY | | | | | |
| | Tipo de Ambiente | Interno | X | | Externo | | |

## 1. IDENTIFICACIÓN DE NOVEDADES

| TIPO DE NOVEDAD | DETALLE DE NOVEDAD |
|---|---|
| Ambiente, aula o laboratorio: | AULA |
| Equipos, máquinas y mobiliario: | **CUENTA CON SILLAS PLASTICAS** |
| Materiales de formación: | **TABLERO ACRILICO** |
| Biblioteca y bibliografía: | **NO** |

DECISION SOBRE LA VIABILIDAD DE USO DEL AMBIENTE: APTO [X] NO APTO [ ]

| | | | |
|---|---|---|---|
| Ciudad y fecha: | SAHAGÚN CORDOBA 14/08/2023 | Firma<br>Nombre instructor que realiza el reporte | <br>MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| Ciudad y fecha: | SAHAGÚN CORDOBA 14/08/2023 | Firma<br>Nombre Coordinador que recibe el reporte | JORGE HERNANDEZ |

# Reporte de Juicios de Evaluación

**Fecha del Reporte:** 10/08/2023
**Ficha de** 2775477
**Cógigo:** 41311512
**Versión:** 1
**Denominación:** ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO
**Estado de la Ficha** EN EJECUCION
**Fecha Inicio:** 26/05/2023
**Fecha Fin:** 11/08/2023
**Modalidad de** PRESENCIAL
**Regional:** 23 - REGIONAL CÓRDOBA
**Centro de** 9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

| Tipo | Número de | Nombre | Apellidos | Estado | Competencia | Resultado de Aprendizaje | Juicio de | Funcionario que registro el juicio |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CC | 1003408881 | ASTRID PAOLA | GUERRA AVILEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003408881 | ASTRID PAOLA | GUERRA AVILEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003408881 | ASTRID PAOLA | GUERRA AVILEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003502252 | DAIMYS RAMONA | GONZALEZ ARRIETA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003502252 | DAIMYS RAMONA | GONZALEZ ARRIETA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003502252 | DAIMYS RAMONA | GONZALEZ ARRIETA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003503720 | MERYS LARISSA | GUTIERREZ PERTUZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003503720 | MERYS LARISSA | GUTIERREZ PERTUZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003503720 | MERYS LARISSA | GUTIERREZ PERTUZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1005567359 | PAOLA MARCELA | GARCIA MARQUEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1005567359 | PAOLA MARCELA | GARCIA MARQUEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1005567359 | PAOLA MARCELA | GARCIA MARQUEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007770766 | LUIS FERNANDO | GONZALEZ ROMAN | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007770766 | LUIS FERNANDO | GONZALEZ ROMAN | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007770766 | LUIS FERNANDO | GONZALEZ ROMAN | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| TI | 1031820781 | MAYEILY | NUÑEZ JARABA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| TI | 1031820781 | MAYEILY | NUÑEZ JARABA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |

Continuación del anexo 16
Juicios evaluativos de la Fichas No. 2775477 ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| TI | 1031820781 | MAYEILY | NUÑEZ JARABA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069462337 | VILMA ANDREA | SIMANCA OTERO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069462337 | VILMA ANDREA | SIMANCA OTERO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069462337 | VILMA ANDREA | SIMANCA OTERO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069463310 | YURIS YANETH | HOYOS NAVARRO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069463310 | YURIS YANETH | HOYOS NAVARRO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069463310 | YURIS YANETH | HOYOS NAVARRO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069465312 | MINERVA LUCY | TRUAQUERO TUIRAN | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069465312 | MINERVA LUCY | TRUAQUERO TUIRAN | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069465312 | MINERVA LUCY | TRUAQUERO TUIRAN | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069466271 | YELIZA | GIRALDO MARTINEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069466271 | YELIZA | GIRALDO MARTINEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069466271 | YELIZA | GIRALDO MARTINEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| TI | 1069470546 | NELLYLETH | HOYOS NAVARRO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| TI | 1069470546 | NELLYLETH | HOYOS NAVARRO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| TI | 1069470546 | NELLYLETH | HOYOS NAVARRO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069482463 | JUAN MANUEL | CAUSIL LOBO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069482463 | JUAN MANUEL | CAUSIL LOBO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069482463 | JUAN MANUEL | CAUSIL LOBO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069483050 | LEYDIS PAOLA | SARIEGO BORJA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069483050 | LEYDIS PAOLA | SARIEGO BORJA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069483050 | LEYDIS PAOLA | SARIEGO BORJA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069487150 | YULITZA | MARTINEZ GUERRA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069487150 | YULITZA | MARTINEZ GUERRA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069487150 | YULITZA | MARTINEZ GUERRA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069489303 | ORLANDO ANDRES | RAMOS GUILLEN | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069489303 | ORLANDO ANDRES | RAMOS GUILLEN | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069489303 | ORLANDO ANDRES | RAMOS GUILLEN | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |

Continuación del anexo 16
Juicios evaluativos de la Fichas No. 2775477 ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CC | 1069493417 | LUISA FERNANDA | GONZALEZ ARROYO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069493417 | LUISA FERNANDA | GONZALEZ ARROYO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069493417 | LUISA FERNANDA | GONZALEZ ARROYO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069496162 | AURA CRISTINA | CALDAS PACHECO | EN FORMACION | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069496162 | AURA CRISTINA | CALDAS PACHECO | EN FORMACION | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069496162 | AURA CRISTINA | CALDAS PACHECO | EN FORMACION | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069499227 | YOMAIRA ESTELLA | RODRIGUEZ RAMOS | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069499227 | YOMAIRA ESTELLA | RODRIGUEZ RAMOS | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069499227 | YOMAIRA ESTELLA | RODRIGUEZ RAMOS | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069500258 | MYLEYDYS DEL SOCORRO | BERTEL LORA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069500258 | MYLEYDYS DEL SOCORRO | BERTEL LORA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069500258 | MYLEYDYS DEL SOCORRO | BERTEL LORA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1114872620 | MARIA NORELLY | SINISTERRA PEREA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1114872620 | MARIA NORELLY | SINISTERRA PEREA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1114872620 | MARIA NORELLY | SINISTERRA PEREA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1116805296 | MARIA JOSE | PIEDRAHITA | EN FORMACION | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1116805296 | MARIA JOSE | PIEDRAHITA | EN FORMACION | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1116805296 | MARIA JOSE | PIEDRAHITA | EN FORMACION | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1133754054 | AMADA CRISTINA | ROSARIO CARO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1133754054 | AMADA CRISTINA | ROSARIO CARO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1133754054 | AMADA CRISTINA | ROSARIO CARO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1193518383 | YORLEYDIS | MERCADO HOYOS | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1193518383 | YORLEYDIS | MERCADO HOYOS | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1193518383 | YORLEYDIS | MERCADO HOYOS | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30566968 | CARMEN DE LA CRUZ | MERCADO HERAZO | EN FORMACION | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30566968 | CARMEN DE LA CRUZ | MERCADO HERAZO | EN FORMACION | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30566968 | CARMEN DE LA CRUZ | MERCADO HERAZO | EN FORMACION | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30577183 | NADITH MARGARITA | MARTINEZ GUERRA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |

Continuación del anexo 16
Juicios evaluativos de la Fichas No. 2775477 ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CC | 30577183 | NADITH MARGARITA | MARTINEZ GUERRA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30577183 | NADITH MARGARITA | MARTINEZ GUERRA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30581370 | LILY YOJANA | ALVAREZ REINO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30581370 | LILY YOJANA | ALVAREZ REINO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30581370 | LILY YOJANA | ALVAREZ REINO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30583621 | LEUDYS MARIA | CAUSIL LOBO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30583621 | LEUDYS MARIA | CAUSIL LOBO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30583621 | LEUDYS MARIA | CAUSIL LOBO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 40801322 | SUSANA MARIA | BAQUERO MEDINA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 40801322 | SUSANA MARIA | BAQUERO MEDINA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 40801322 | SUSANA MARIA | BAQUERO MEDINA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 50928028 | CARMEN YOHANA | YANES CUADRADO | EN FORMACION | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 50928028 | CARMEN YOHANA | YANES CUADRADO | EN FORMACION | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 50928028 | CARMEN YOHANA | YANES CUADRADO | EN FORMACION | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 78760482 | ONISER ANTONIO | HERRERA TOVAR | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 78760482 | ONISER ANTONIO | HERRERA TOVAR | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 78760482 | ONISER ANTONIO | HERRERA TOVAR | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |

# Reporte de Juicios de Evaluación

**Fecha del Reporte:** 01/08/2023
**Ficha de** 2784432
**Cógigo:** 62330031
**Versión:** 2
**Denominación:** FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
**Estado de la Ficha de** TERMINADA POR FECHA
**Fecha Inicio:** 13/06/2023
**Fecha Fin:** 31/07/2023
**Modalidad de** PRESENCIAL
**Regional:** 23 - REGIONAL CÓRDOBA
**Centro de Formación:** 9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

| Tipo de | Número de | Nombre | Apellidos | Estado | Competencia | Resultado de Aprendizaje | Juicio de | Funcionario que registro el juicio |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CC | 1001551060 | JHON FREDY | CAAMAÑO MARTINEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1001551060 | JHON FREDY | CAAMAÑO MARTINEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1001551060 | JHON FREDY | CAAMAÑO MARTINEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1001551060 | JHON FREDY | CAAMAÑO MARTINEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003358173 | FRENNY ARMANDO | MERCADO ARROYO | EN FORMACION | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003358173 | FRENNY ARMANDO | MERCADO ARROYO | EN FORMACION | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003358173 | FRENNY ARMANDO | MERCADO ARROYO | EN FORMACION | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003358173 | FRENNY ARMANDO | MERCADO ARROYO | EN FORMACION | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003501179 | YULIETH | CAPACHERO JIMENEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003501179 | YULIETH | CAPACHERO JIMENEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003501179 | YULIETH | CAPACHERO JIMENEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003501179 | YULIETH | CAPACHERO JIMENEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003502658 | ELKIN MANUEL | ACEVEDO SERPA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003502658 | ELKIN MANUEL | ACEVEDO SERPA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003502658 | ELKIN MANUEL | ACEVEDO SERPA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CC | 1003502658 | ELKIN MANUEL | ACEVEDO SERPA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007418915 | ALICIA MARCELA | GUERRA LOBO | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007418915 | ALICIA MARCELA | GUERRA LOBO | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007418915 | ALICIA MARCELA | GUERRA LOBO | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007418915 | ALICIA MARCELA | GUERRA LOBO | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007505270 | YULEIDIS PAOLA | DE ALBA PEREZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007505270 | YULEIDIS PAOLA | DE ALBA PEREZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007505270 | YULEIDIS PAOLA | DE ALBA PEREZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007505270 | YULEIDIS PAOLA | DE ALBA PEREZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007686453 | YONADIS SAUDITH | GONZALEZ BENITEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007686453 | YONADIS SAUDITH | GONZALEZ BENITEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007686453 | YONADIS SAUDITH | GONZALEZ BENITEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007686453 | YONADIS SAUDITH | GONZALEZ BENITEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1038104178 | CINDY LORENA | CALDERA VERGARA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1038104178 | CINDY LORENA | CALDERA VERGARA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1038104178 | CINDY LORENA | CALDERA VERGARA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1038104178 | CINDY LORENA | CALDERA VERGARA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1064787331 | ROSALBA MILENA | SIERRA JIMENEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1064787331 | ROSALBA MILENA | SIERRA JIMENEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1064787331 | ROSALBA MILENA | SIERRA JIMENEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1064787331 | ROSALBA MILENA | SIERRA JIMENEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1066724271 | OSCAR ANDRÉS | CARE LÓPEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1066724271 | OSCAR ANDRÉS | CARE LÓPEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1066724271 | OSCAR ANDRÉS | CARE LÓPEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1066724271 | OSCAR ANDRÉS | CARE LÓPEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CC | 1068136176 | JESUS DAVID | ROJAS MONTALVO | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1068136176 | JESUS DAVID | ROJAS MONTALVO | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1068136176 | JESUS DAVID | ROJAS MONTALVO | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1068136176 | JESUS DAVID | ROJAS MONTALVO | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1068136800 | NELLY ESTHER | NAVARRO GUEVARA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1068136800 | NELLY ESTHER | NAVARRO GUEVARA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1068136800 | NELLY ESTHER | NAVARRO GUEVARA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1068136800 | NELLY ESTHER | NAVARRO GUEVARA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069468339 | YULIETH | ARRIETA BENITEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069468339 | YULIETH | ARRIETA BENITEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069468339 | YULIETH | ARRIETA BENITEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069468339 | YULIETH | ARRIETA BENITEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069478580 | YUSTY | BENAVIDES ROMAN | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069478580 | YUSTY | BENAVIDES ROMAN | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069478580 | YUSTY | BENAVIDES ROMAN | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069478580 | YUSTY | BENAVIDES ROMAN | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069480639 | MARY CRUZ | GARCIA ARRIETA | EN FORMACION | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069480639 | MARY CRUZ | GARCIA ARRIETA | EN FORMACION | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069480639 | MARY CRUZ | GARCIA ARRIETA | EN FORMACION | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069480639 | MARY CRUZ | GARCIA ARRIETA | EN FORMACION | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069480958 | ELIANA PATRICIA | RAMOS MEJIA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069480958 | ELIANA PATRICIA | RAMOS MEJIA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069480958 | ELIANA PATRICIA | RAMOS MEJIA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069480958 | ELIANA PATRICIA | RAMOS MEJIA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069489220 | LUISA FERNANDA | CALDERA CAMAÑO | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069489220 | LUISA FERNANDA | CALDERA CAMAÑO | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CC | 1069489220 | LUISA FERNANDA | CALDERA CAMAÑO | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069489220 | LUISA FERNANDA | CALDERA CAMAÑO | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069500077 | CINDY PAOLA | SANTOS RUIZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069500077 | CINDY PAOLA | SANTOS RUIZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069500077 | CINDY PAOLA | SANTOS RUIZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069500077 | CINDY PAOLA | SANTOS RUIZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069504365 | GRISELDA CAMILA | PASTRANA GOMEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069504365 | GRISELDA CAMILA | PASTRANA GOMEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069504365 | GRISELDA CAMILA | PASTRANA GOMEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069504365 | GRISELDA CAMILA | PASTRANA GOMEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1104376869 | YENIS EBETH | YEPES CASTELLAR | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1104376869 | YENIS EBETH | YEPES CASTELLAR | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1104376869 | YENIS EBETH | YEPES CASTELLAR | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1104376869 | YENIS EBETH | YEPES CASTELLAR | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1133839089 | ANA YALIMAR | PATERNINA PATERNINA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1133839089 | ANA YALIMAR | PATERNINA PATERNINA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1133839089 | ANA YALIMAR | PATERNINA PATERNINA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1133839089 | ANA YALIMAR | PATERNINA PATERNINA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 15048381 | EDISON MANUEL | GONZALEZ DIAZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 15048381 | EDISON MANUEL | GONZALEZ DIAZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 15048381 | EDISON MANUEL | GONZALEZ DIAZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 15048381 | EDISON MANUEL | GONZALEZ DIAZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30564752 | LUZMILA MARIA | MENDOZA YEPES | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30564752 | LUZMILA MARIA | MENDOZA YEPES | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30564752 | LUZMILA MARIA | MENDOZA YEPES | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |

Continuación del anexo 17
Juicios evaluativos de la Fichas No. 2784432 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CC | 30564752 | LUZMILA MARIA | MENDOZA YEPES | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30573159 | LIDA YANETH | HERNANDEZ VERGARA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30573159 | LIDA YANETH | HERNANDEZ VERGARA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30573159 | LIDA YANETH | HERNANDEZ VERGARA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30573159 | LIDA YANETH | HERNANDEZ VERGARA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30582208 | MADIS LUZ | SERPA VEGA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30582208 | MADIS LUZ | SERPA VEGA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30582208 | MADIS LUZ | SERPA VEGA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30582208 | MADIS LUZ | SERPA VEGA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30582956 | YENIS ESTELLA | PEREZ CANCHILA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30582956 | YENIS ESTELLA | PEREZ CANCHILA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30582956 | YENIS ESTELLA | PEREZ CANCHILA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 30582956 | YENIS ESTELLA | PEREZ CANCHILA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 39287348 | DAYANA PAOLA | CORDOBA BUENAÑO | EN FORMACION | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 39287348 | DAYANA PAOLA | CORDOBA BUENAÑO | EN FORMACION | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 39287348 | DAYANA PAOLA | CORDOBA BUENAÑO | EN FORMACION | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 39287348 | DAYANA PAOLA | CORDOBA BUENAÑO | EN FORMACION | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 43698652 | ANALFIRIA | HERNANDEZ JIMENEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 43698652 | ANALFIRIA | HERNANDEZ JIMENEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 43698652 | ANALFIRIA | HERNANDEZ JIMENEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 43698652 | ANALFIRIA | HERNANDEZ JIMENEZ | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 50995965 | SANDRA PATRICIA | CUADRADO SIERRA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 50995965 | SANDRA PATRICIA | CUADRADO SIERRA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 50995965 | SANDRA PATRICIA | CUADRADO SIERRA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 50995965 | SANDRA PATRICIA | CUADRADO SIERRA | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |

Continuación del anexo 17
Juicios evaluativos de la Fichas No. 2784432 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CC | 8048949 | EDILBERTO | LOBO SOTELO | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620700 - 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 8048949 | EDILBERTO | LOBO SOTELO | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620701 - 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 8048949 | EDILBERTO | LOBO SOTELO | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del | 620702 - 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 8048949 | EDILBERTO | LOBO SOTELO | POR CERTIFICAR | 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales | 620703 - 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |

# Reporte de Juicios de Evaluación

**Fecha del Reporte:** 13/08/2023
**Ficha de** 2797858
**Cógigo:** 41311512
**Versión:** 1
**Denominación:** ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO
**Estado de la Ficha** EN EJECUCION
**Fecha Inicio:** 05/07/2023
**Fecha Fin:** 16/08/2023
**Modalidad de** PRESENCIAL
**Regional:** 23 - REGIONAL CÓRDOBA
**Centro de** 9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

| Tip | Número de | Nombre | Apellidos | Estado | Competencia | Resultado de Aprendizaje | Juicio de | Funcionario que registro el |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CC | 1002344246 | LUZ AIDEE | DIAZ CARMONA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1002344246 | LUZ AIDEE | DIAZ CARMONA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1002344246 | LUZ AIDEE | DIAZ CARMONA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003645086 | IRMA LUZ | BERNA NISPERUZA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003645086 | IRMA LUZ | BERNA NISPERUZA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1003645086 | IRMA LUZ | BERNA NISPERUZA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007154136 | ROSA ANGELICA | VELASQUEZ OSORIO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007154136 | ROSA ANGELICA | VELASQUEZ OSORIO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007154136 | ROSA ANGELICA | VELASQUEZ OSORIO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007517388 | LEIDYS JUDITH | HERNANDEZ GOMEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007517388 | LEIDYS JUDITH | HERNANDEZ GOMEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007517388 | LEIDYS JUDITH | HERNANDEZ GOMEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007553411 | KATY LUZ | BERNA NISPERUZA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007553411 | KATY LUZ | BERNA NISPERUZA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1007553411 | KATY LUZ | BERNA NISPERUZA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| TI | 1038108787 | JOBER ENRIQUE | GALINDO SIERRA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| TI | 1038108787 | JOBER ENRIQUE | GALINDO SIERRA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |

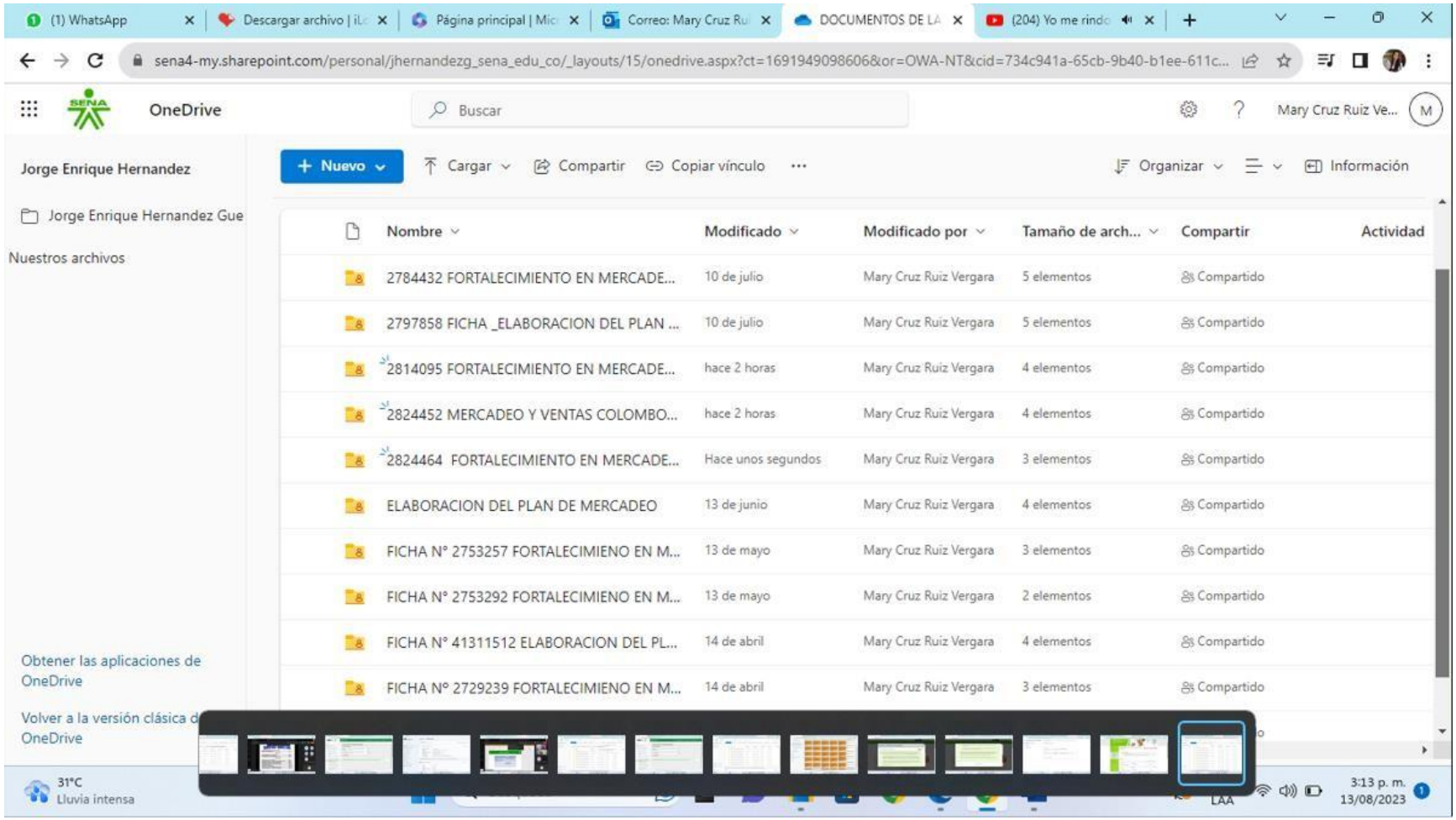
| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| TI | 1038108787 | JOBER ENRIQUE | GALINDO SIERRA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1039693633 | EUCLESIA | LAVERDE VERGARA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1039693633 | EUCLESIA | LAVERDE VERGARA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1039693633 | EUCLESIA | LAVERDE VERGARA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1066730540 | MARIAN DEL CARMEN | JULIO PEREZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1066730540 | MARIAN DEL CARMEN | JULIO PEREZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1066730540 | MARIAN DEL CARMEN | JULIO PEREZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1068812627 | ANY LUZ | RODRIGUEZ SALGADO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1068812627 | ANY LUZ | RODRIGUEZ SALGADO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1068812627 | ANY LUZ | RODRIGUEZ SALGADO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069986858 | MABEL | OVIEDO SANTOS | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069986858 | MABEL | OVIEDO SANTOS | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1069986858 | MABEL | OVIEDO SANTOS | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072248219 | ARACELYS DEL CARMEN | PEREZ BELTRAN | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072248219 | ARACELYS DEL CARMEN | PEREZ BELTRAN | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072248219 | ARACELYS DEL CARMEN | PEREZ BELTRAN | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072248979 | EMERITA | OVIEDO SANTOS | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072248979 | EMERITA | OVIEDO SANTOS | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072248979 | EMERITA | OVIEDO SANTOS | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072255042 | ROSARIO ROSALBA | RODRIGUEZ RODRIGUEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072255042 | ROSARIO ROSALBA | RODRIGUEZ RODRIGUEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072255042 | ROSARIO ROSALBA | RODRIGUEZ RODRIGUEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072258238 | YERLEY CAROLINA | MENDEZ FLOREZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072258238 | YERLEY CAROLINA | MENDEZ FLOREZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072258238 | YERLEY CAROLINA | MENDEZ FLOREZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072259435 | JOHENIS DEL CARMEN | NAVARRO RENALS | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072259435 | JOHENIS DEL CARMEN | NAVARRO RENALS | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072259435 | JOHENIS DEL CARMEN | NAVARRO RENALS | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CC | 1072259756 | ARLETH MARIA | NISPERUZA ROSARIO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072259756 | ARLETH MARIA | NISPERUZA ROSARIO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072259756 | ARLETH MARIA | NISPERUZA ROSARIO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072262036 | ADRIANA PATRICIA | SUAREZ VELASQUEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072262036 | ADRIANA PATRICIA | SUAREZ VELASQUEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072262036 | ADRIANA PATRICIA | SUAREZ VELASQUEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072262448 | HEIDY PAOLA | SALGADO BALLESTEROS | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072262448 | HEIDY PAOLA | SALGADO BALLESTEROS | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1072262448 | HEIDY PAOLA | SALGADO BALLESTEROS | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1100689621 | KENDRY PAOLA | GAVIRIA ALVAREZ | EN FORMACION | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1100689621 | KENDRY PAOLA | GAVIRIA ALVAREZ | EN FORMACION | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1100689621 | KENDRY PAOLA | GAVIRIA ALVAREZ | EN FORMACION | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | NO APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1102882197 | LUNA FLOR | MORENO MERCADO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1102882197 | LUNA FLOR | MORENO MERCADO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1102882197 | LUNA FLOR | MORENO MERCADO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1108764025 | JUAN CARLOS | ACUÑA TORRES | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1108764025 | JUAN CARLOS | ACUÑA TORRES | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1108764025 | JUAN CARLOS | ACUÑA TORRES | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1133844223 | LUZ ELENA | OSORIO CLEMENTE | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1133844223 | LUZ ELENA | OSORIO CLEMENTE | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1133844223 | LUZ ELENA | OSORIO CLEMENTE | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| TI | 1138076764 | FABIAN ANDRES | MONTALVO CELESTINO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| TI | 1138076764 | FABIAN ANDRES | MONTALVO CELESTINO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| TI | 1138076764 | FABIAN ANDRES | MONTALVO CELESTINO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1193558733 | LUZ DARIS | CASTILLO ROMERO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1193558733 | LUZ DARIS | CASTILLO ROMERO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACION DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 1193558733 | LUZ DARIS | CASTILLO ROMERO | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 27024684 | PAOLA DEL CARMEN | RUIZ LOPEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CC | 27024684 | PAOLA DEL CARMEN | RUIZ LOPEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 27024684 | PAOLA DEL CARMEN | RUIZ LOPEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 43893667 | ARACELLYS DEL CARMEN | BENITEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 43893667 | ARACELLYS DEL CARMEN | BENITEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 43893667 | ARACELLYS DEL CARMEN | BENITEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 50875938 | MARY LUZ | RUIZ PEÑA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 50875938 | MARY LUZ | RUIZ PEÑA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 50875938 | MARY LUZ | RUIZ PEÑA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 50877064 | YAMITH | MORALES PEREZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 50877064 | YAMITH | MORALES PEREZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 50877064 | YAMITH | MORALES PEREZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 50878981 | JULIS JUDITH | POLO PLAZA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 50878981 | JULIS JUDITH | POLO PLAZA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 50878981 | JULIS JUDITH | POLO PLAZA | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACION, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 50879554 | ROSMIN ROSAURA | RODRIGUEZ RODRIGUEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 50879554 | ROSMIN ROSAURA | RODRIGUEZ RODRIGUEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |
| CC | 50879554 | ROSMIN ROSAURA | RODRIGUEZ RODRIGUEZ | POR CERTIFICAR | 38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías | 567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA MISMA | APROBADO | CC 1069487767 - MARY CRUZ RUIZ VERGARA |

## Obligación contractual 11 Anexo 19 Pantallazo del portafolio del instructor (drive)

https://sena4my.sharepoint.com/personal/jhernandezg_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?ct=1691949098606&or=OWA%2DNT&cid=734c941a%2D65cb%2D9b40%2Db1ee%2D611c6174dece&ga=1&WSL=1&id=%2Fpersonal%2Fjhernandezg%5Fsena%5Fedu%5Fco%2FDocuments%2FPORTAFOLIO%20DE%20EVIDENCIAS%20INSTRUCTORES%20PROGRAMA%20VICTIMAS%202023%2FMARY%20CRUZ%20RUIZ%2FMARY%20RUIZ%20VERGARA%2FFORMACION%2FDOCUMENTOS%20DE%20LA%20FORMACION



**Obligación Contractual 12 Anexo 20**

Evidencia fotográfica del cuidado integral de la salud (Distanciamiento)

