PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bogotá 30 septiembre de 2023

Señor (a)

DAVID MEJÍA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. 4508222
COORDINADOR ACADÉMICO
MERCADEO
Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes de septiembre 2023

Referencia: No 4508222 del año 2023

Claudia Patricia Ramírez Ávila, identificado con la cédula de ciudadanía No. 52.380.719 de Bogotá, en mi calidad de Contratista del SENA, de la coordinación de mercadeo en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios No 4508222 de 2 febrero de 2023, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas durante el mes septiembre 2023.

Valor y forma de pago: El valor total del presente contrato asciende a la suma de TREINTA Y DOS MILLONES DOSCIENTOS CUARENTA MIL PESOS M/CTE. ($32.240.000). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) ocho (08) pagos iguales por los meses de febrero a septiembre de 2023, por valor de TRES MILLONES NOVECIENTOS MIL PESOS M/CTE. ($3.900.000) cada uno. b) Un último pago correspondiente al mes de octubre de 2023 por valor de UN MILLÓN CUARENTA MIL PESOS M/CTE. ($1.040.000)

Plazo: Será hasta el 8 de octubre de 2023.

OBJETO:
Prestar servicios personales de carácter temporal para impartir formación programada por el centro para el área de mercadeo

Obligaciones Especificas: *(Trascriba las obligaciones especificas del contrato, dentro del siguiente cuadro)*

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
a	Cumplir con la programación académica predeterminada por la Coordinación Académica en los programas (TECNÓLOGO COMUNICACIÓN COMERCIAL) y competencias (210301029-Analizar los resultados contables y financieros según los criterios de evaluación establecidos por la organización) (acorde que se requiera que el instructor imparta) de acuerdo con las normas, la red de conocimiento (Comercio y Ventas) y el área temática (Mercadeo y ventas), procesos y metodologías pedagógicas, estrategias didácticas activas, formación por proyectos y los productos institucionales	Impartir formación profesional integral en el área de Mercadeo. Impartir formación profesional integral en el área de mercadeo en la ficha 2713044 grupo TCA y ficha 2671722 TCC22. Desarrollo de proyecto de investigación aplicada.	Sofia plus
b.	Acompañar y Asesorar en forma permanente e integral a los aprendices en el proceso de formación por proyectos durante la vigencia del contrato.	Seguimiento y evaluación de los proyectos de formación.	Sofia plus y portafolio instructor
c.	Presentar los reportes de Juicios de evaluación de Aprendices y demás informes dentro de los plazos estipulados por el Centro, el Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol (Plataforma Compromiso) y el Reglamento para Aprendices del Sena, para tal efecto.	Los informes académicos se realizaran a más tardar ocho días después de la terminación de un resultado de aprendizaje.	Sofia plus
d.	Preparar, orientar, desarrollar, apoyar y evaluar procesos de aprendizaje en cualquiera de las estrategias de respuesta institucional para los diferentes grupos poblacionales objeto de Formación Profesional Integral	Alistamiento y preparación de material de clases, elaboración de guías e instrumentos de evaluación	Portafolio del instructor
e.	Desarrollar mecanismos que faciliten la reflexión, la innovación, el espíritu investigativo, la creatividad y la autoevaluación en los alumnos para su mejoramiento continuo.	Realizar talleres de reflexión, innovación e investigación en el ambiente de aprendizaje	Evidencias Territorium
g.	Participar en el desarrollo de innovaciones pedagógicas y del área específica en que se desempeñe,	Diseño planeación pedagógica y guías de aprendizaje	Portafolio del Instructor

	mediante proyectos de investigación, participación en semilleros de investigación o líneas de investigación, en concordancia con el plan que sobre este aspecto tenga definido el área académica, concertado con el supervisor del contrato.		
h.	Entregar documentos de proyectos de investigación,publicaciones, ponencias o productos asociados en caso de participar en la gestión de semilleros de investigación del área académica respectiva, en armonía con el plan de trabajo definido para el mismo.	La entrega de documentos se realizarán de acuerdo al plan de trabajo definido por la coordinación en caso de participación en la gestión de semilleros.	Ponencias, publicaciones, documentos y productos asociados en la gestión de semilleros de investigación
i.	Formular, ejecutar y evaluar diagnósticos que conlleven a la actualización y creación de diseños, planes, programas, procesos y productos propios de las actividades del centro de formación, acordes con su especialidad y área de desempeño, y según las necesidades del entono,	Evaluación de conocimientos previos formación a través de ambientes especializados	Formato de planeación y Sofia plus
j.	Colaborar en el diseño y ejecución de programas de actualización de instructores del SENA y de otras entidades, en aspectos pedagógicos y de la especialidad en que imparte Formación Profesional Integral.	Diseño de estructuras curriculares	Estructura Curricular
k.	Participar activamente en el Plan de Mejoramiento y Actualización de Instructores	Participación activa en capacitación y norma de competencia laboral	Certificaciones- Sofía plus
l.	Participar en procesos de promoción de los programas de Formación Profesional Integral, servicios y actividades de Divulgación Tecnológica, programados por el Centro de Formación	Transferencia de programas formación	Programa de formación complementaria
m.	Coadyuvar en el proceso de ingreso e inducción de alumnos.	Aplicación de entrevistas y procesos de selección	Sofía plus
n.	Rendir oportunamente los informes (planillas, reportes, formatos) requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de aprendizaje realizados por aprendices a quienes imparte formación Profesional	Informe de actividades académicas y de evaluación	Sofía plus
o.	Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de gestión, al diseño técnico pedagógico de las diferentesacciones de formación profesional en su especialidad.	Aplicación y diseño guías de aprendizaje	Portafolio del Instructor
p.	Participar en los comités de evaluación,	Citación a comité académico, control de inasistencia y	Actas de comité, formato registro de

	actividades de aseguramiento de la calidad, asistir puntualmente a las clases programadas, colaborar activamente con las disposiciones sobre aseo y orden de los ambientes de formación físicos o virtuales, tener sentido de pertenencia con la Institución	consecución de la formación de acuerdo a programación.	inasistencias, planeación pedagógica
q.	Presentar en forma mensual al Coordinador Académico el reporte de ejecución de actividades, registrando las novedades sucedidas en el periodo académico que afectaron la ejecución de la programación académica mínima establecida, el cual entregará al respectivo Coordinador Académico o responsable del área	Informe mensual de actividades académicas	Sofía plus_ informe actividades académicas
r.	El contratista debe aplicar antes de la finalización del contrato al proceso de certificación de competencias según normas de competencias que aplican a la función de instructor, así como a los procesos que el SENA adelanta para certificar habilidades pedagógicas, de los instructores	Certificación en norma de competencia laboral de orientación de procesos pedagógicos.	Sofía plus-certificaciones académicas
s.	El contratista al finalizar el contrato, se compromete hacer entrega de todos los elementos facilitados por el centro de formación tales como locker, carné, materiales de formación devolutivos, inventarios entre otros.	Entrega de carné, locker, materiales de formación devolutivos, inventarios entre otros en las dependencias correspondientes	Paz y salvo emitido por cada dependencia
t.	El contratista se compromete a hacer uso de la bata blanca larga, con el logo del SENA en color naranja en el bolsillo de la parte superior, en el desarrollo de todas las actividades de formación y las que deriven del presente contrato, dentro y fuera de las instalaciones del SENA	Compra de la bata con el logo del SENA	Uso de la bata dentro del centro de formación

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.	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica
2.	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica

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. 9455159756 de la planilla, aportes en línea, correspondiente al mes de agosto 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 (5) folios

Cordialmente,



CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
Contratista
C.C. No. 52.380.719 de Bogotá

Recibí a satisfacción:

David Mejia Varón
C.C. 79.879.254
Supervisor(a) Contrato 4508222 de 2023
Coordinador de mercadeo

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION

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

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

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2671722 - COMUNICACIÓN COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTACTAR CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS COMERCIALES DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CREAR PIEZAS DE COMUNICACIÓN CON BASE EN LA PROPUESTA DE COMUNICACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR ESTUDIOS CUALITATIVOS SEGÚN MODELO METODOLÓGICO DE INVESTIGACIÓN, E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DISEÑAR ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN CON BASE EN LAS CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO Y EL MERCADO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER LA ESTRUCTURA DE LA CAMPAÑA SEGÚN OBJETIVOS DE LA COMUNICACIÓN Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MEDIR LA EFECTIVIDAD DE LOS MENSAJES PUBLICITARIOS APLICANDO LAS TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR LOS ELEMENTOS DE APOYO PARA EL DISEÑO DEL MENSAJE Y LA REALIZACIÓN DE LA CAMPAÑA PUBLICITARIA CON BASE EN LOS OBJETIVOS DE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 83,50

FICHA DE APRENDIZAJE: 2713044 - COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ALMACENAR PRODUCTOS ALIMENTICIOS SEGÚN NATURALEZA DEL PRODUCTO Y TÉCNICAS DE ALMACENAMIENTO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RECIBIR PRODUCTOS ALIMENTICIOS E INSUMOS SEGÚN FICHA TÉCNICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	55,50

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	139,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

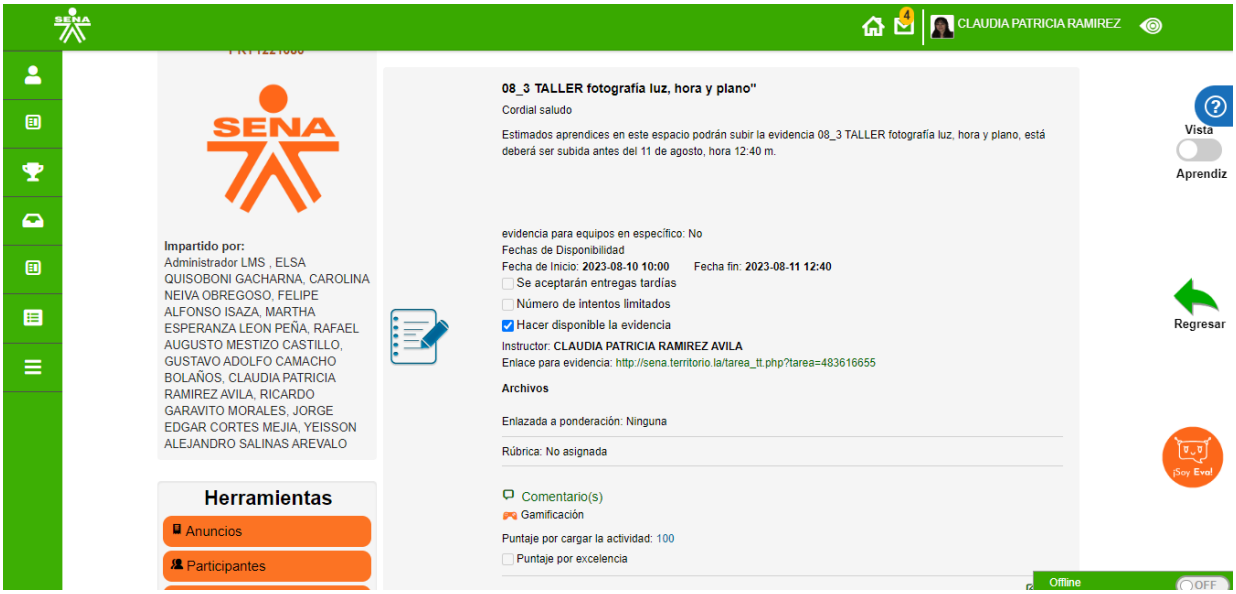
FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
01/08/2023	31/08/2023	DESARROLLO CURRICULAR	20,00

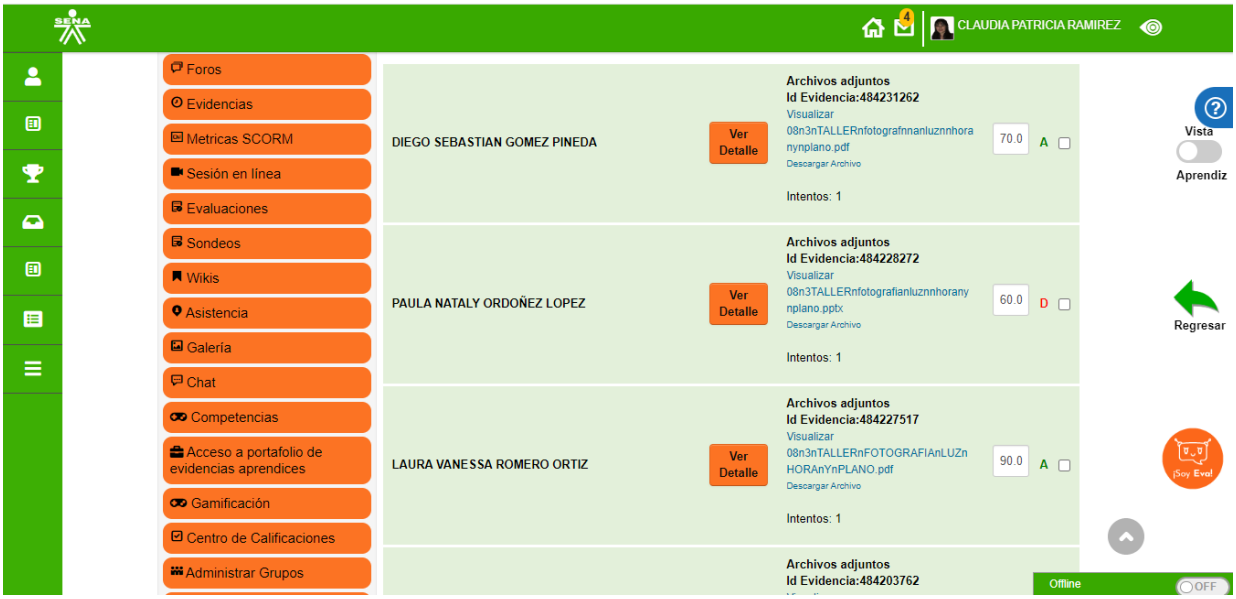
TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 20,00

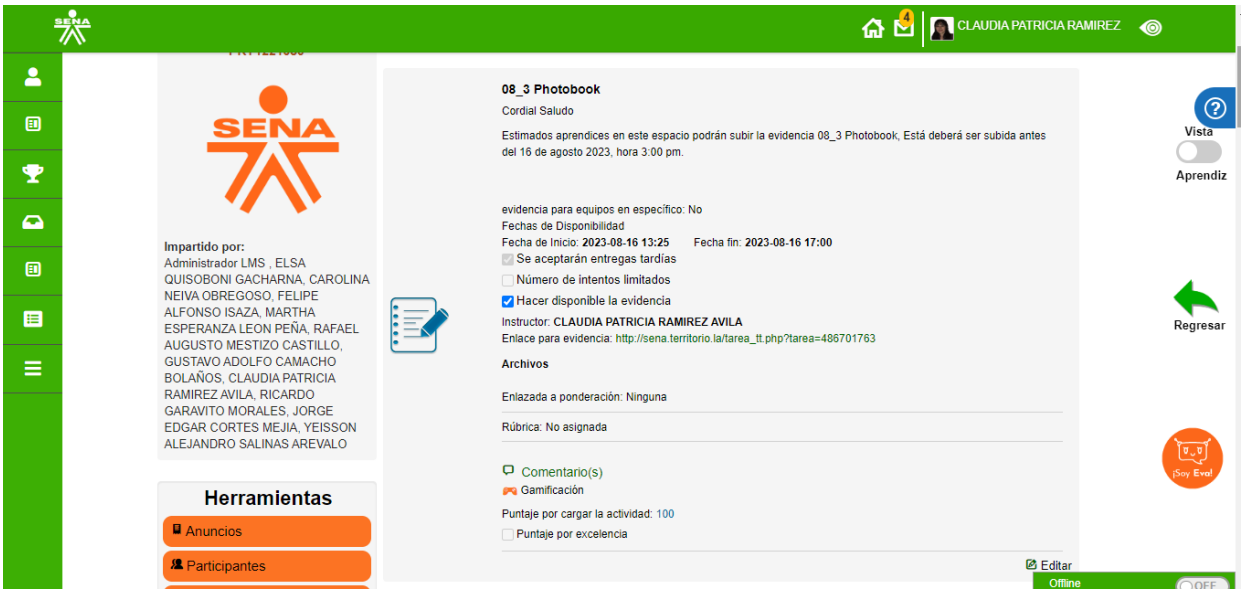
INSTRUCTOR: CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA

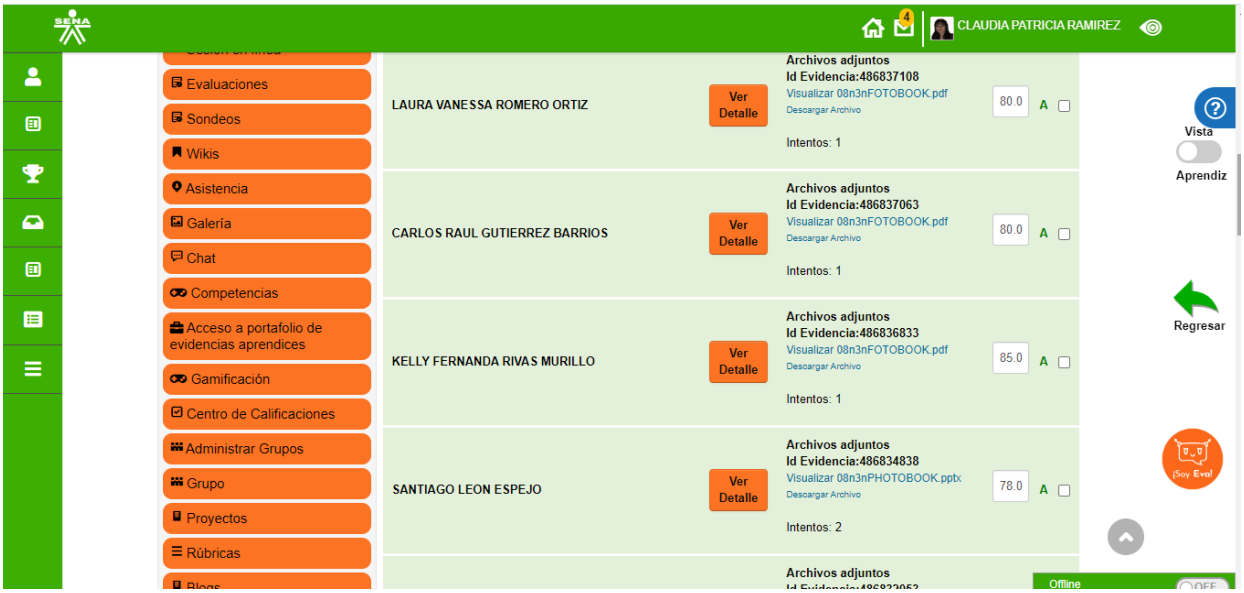
CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION

Tecnología en comunicación Ficha 2671722 Grupo TCC22






CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ
Impartido por:
Administrador LMS , ELSA QUISOBONI GACHARNA, CAROLINA NEIVA OBREGOSO, FELIPE ALFONSO ISAZA, MARTHA ESPERANZA LEON PEÑA, RAFAEL AUGUSTO MESTIZO CASTILLO, GUSTAVO ADOLFO CAMACHO BOLAÑOS, CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA, RICARDO GARAVITO MORALES, JORGE EDGAR CORTES MEJIA, YEISSON ALEJANDRO SALINAS AREVALO
Herramientas
Anuncios
Participantes
08_3 Photobook
Cordial Saludo
Estimados aprendices en este espacio podrán subir la evidencia 08_3 Photobook, Está deberá ser subida antes del 16 de agosto 2023, hora 3:00 pm.
evidencia para equipos en específico: No
Fechas de Disponibilidad
Fecha de Inicio: 2023-08-16 13:25 Fecha fin: 2023-08-16 17:00
Se aceptarán entregas tardías
Número de intentos limitados
Hacer disponible la evidencia
Instructor: CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
Enlace para evidencia: http://sena.territorio.la/tarea_tt.php?tarea=486701763
Archivos
Enlazada a ponderación: Ninguna
Rúbrica: No asignada
Comentario(s)
Gamificación
Puntaje por cargar la actividad: 100
Puntaje por excelencia
Editar
Vista
Aprendiz
Regresar
Offline


CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ
Evaluaciones
Sondeos
Wikis
Asistencia
Galería
Chat
Competencias
Acceso a portafolio de evidencias aprendices
Gamificación
Centro de Calificaciones
Administrar Grupos
Grupo
Proyectos
Rúbricas
LAURA VANESSA ROMERO ORTIZ
Ver Detalle
Archivos adjuntos
Id Evidencia:486837108
Visualizar 08n3nFOTOBOOK.pdf
Descargar Archivo
Intentos: 1
80.0
CARLOS RAUL GUTIERREZ BARRIOS
Ver Detalle
Archivos adjuntos
Id Evidencia:486837063
Visualizar 08n3nFOTOBOOK.pdf
Descargar Archivo
Intentos: 1
80.0
KELLY FERNANDA RIVAS MURILLO
Ver Detalle
Archivos adjuntos
Id Evidencia:486836833
Visualizar 08n3nFOTOBOOK.pdf
Descargar Archivo
Intentos: 1
85.0
SANTIAGO LEON ESPEJO
Ver Detalle
Archivos adjuntos
Id Evidencia:486834838
Visualizar 08n3nPHOTOBOOK.pptx
Descargar Archivo
Intentos: 2
78.0
Vista
Aprendiz
Regresar
Offline

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 18/09/2023

Ficha de Caracterización: 2713044

Cógigo: 632215

Versión: 100

Denominación: COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS

Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION

Fecha Inicio: 17/04/2023

Fecha Fin: 16/04/2024

Modalidad de Formación: PRESENCIAL

Regional: 11 - REGIONAL DISTRITO CAPITAL

Centro de Formación: 9303 - CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1000258235	VIVIAN VALENTINA	MARTINEZ PINEDA	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1000258235	VIVIAN VALENTINA	MARTINEZ PINEDA	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1000258235	VIVIAN VALENTINA	MARTINEZ PINEDA	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA

					DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.		RAMIREZ AVILA
CC	1000258235	VIVIAN VALENTINA	MARTINEZ PINEDA	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1000623476	JOHAN DANIEL	FLOREZ ROJAS	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1000623476	JOHAN DANIEL	FLOREZ ROJAS	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1000623476	JOHAN DANIEL	FLOREZ ROJAS	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1000623476	JOHAN DANIEL	FLOREZ ROJAS	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA

					EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.		PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1000991190	VICTOR MANUEL	MARIN GONZALEZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1000991190	VICTOR MANUEL	MARIN GONZALEZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1000991190	VICTOR MANUEL	MARIN GONZALEZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1000991190	VICTOR MANUEL	MARIN GONZALEZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1002732952	DIANA YINETH	CARDENAS CABALLERO	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA

					EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.		PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1002732952	DIANA YINETH	CARDENAS CABALLERO	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1002732952	DIANA YINETH	CARDENAS CABALLERO	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1002732952	DIANA YINETH	CARDENAS CABALLERO	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1005422759	SEBASTIAN	ALVAREZ TAPIAS	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA

CC	1005422759	SEBASTIAN	ALVAREZ TAPIAS	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1005422759	SEBASTIAN	ALVAREZ TAPIAS	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1005422759	SEBASTIAN	ALVAREZ TAPIAS	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1006956706	MICHAEL JOSE	HERNANDEZ CHICO	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1006956706	MICHAEL JOSE	HERNANDEZ CHICO	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA

CC	1006956706	MICHAEL JOSE	HERNANDEZ CHICO	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1006956706	MICHAEL JOSE	HERNANDEZ CHICO	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1007106019	JHON HELBERTH	RAMIREZ RAMIREZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1007106019	JHON HELBERTH	RAMIREZ RAMIREZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1007106019	JHON HELBERTH	RAMIREZ RAMIREZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA

						DE LA ORGANIZACIÓN.		
CC	1007106019	JHON HELBERTH	RAMIREZ RAMIREZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1007299389	NATALIA ISABEL	ACOSTA GONZALEZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1007299389	NATALIA ISABEL	ACOSTA GONZALEZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1007299389	NATALIA ISABEL	ACOSTA GONZALEZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1007299389	NATALIA ISABEL	ACOSTA GONZALEZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA

					ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	EL PLAN PROMOCIONAL.		
CC	1010001511	KAREN DAYANA	RICO RODRIGUEZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1010001511	KAREN DAYANA	RICO RODRIGUEZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1010001511	KAREN DAYANA	RICO RODRIGUEZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1010001511	KAREN DAYANA	RICO RODRIGUEZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1010006119	YEISON STIVEN	OSMA ESCALANTE	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA

					ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.		
CC	1010006119	YEISON STIVEN	OSMA ESCALANTE	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1010006119	YEISON STIVEN	OSMA ESCALANTE	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1010006119	YEISON STIVEN	OSMA ESCALANTE	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1014294678	ESTEVEN ALONSO	FERNANDEZ BOHORQUEZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1014294678	ESTEVEN ALONSO	FERNANDEZ BOHORQUEZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA

					DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.		RAMIREZ AVILA
CC	1014294678	ESTEVEN ALONSO	FERNANDEZ BOHORQUEZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1014294678	ESTEVEN ALONSO	FERNANDEZ BOHORQUEZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
TI	1014977800	ANDREA NATALIA	LOPEZ BELTRAN	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
TI	1014977800	ANDREA NATALIA	LOPEZ BELTRAN	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
TI	1014977800	ANDREA NATALIA	LOPEZ BELTRAN	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA

					DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.		RAMIREZ AVILA
TI	1014977800	ANDREA NATALIA	LOPEZ BELTRAN	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
TI	1019988160	WENDY VANESA	LUNA DE LA CRUZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
TI	1019988160	WENDY VANESA	LUNA DE LA CRUZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
TI	1019988160	WENDY VANESA	LUNA DE LA CRUZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
TI	1019988160	WENDY VANESA	LUNA DE LA CRUZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA

					EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.		PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1023957002	SANDRA YOLIMA	USECHE CASTRO	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1023957002	SANDRA YOLIMA	USECHE CASTRO	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1023957002	SANDRA YOLIMA	USECHE CASTRO	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1023957002	SANDRA YOLIMA	USECHE CASTRO	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
TI	1025528855	JHON ANDERSON	TORRES NIÑO	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA

					EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.		PATRICIA RAMIREZ AVILA
TI	1025528855	JHON ANDERSON	TORRES NIÑO	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
TI	1025528855	JHON ANDERSON	TORRES NIÑO	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
TI	1025528855	JHON ANDERSON	TORRES NIÑO	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1027280315	JUAN DIEGO	PEÑA VANEGAS	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA

CC	1027280315	JUAN DIEGO	PEÑA VANEGAS	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1027280315	JUAN DIEGO	PEÑA VANEGAS	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1027280315	JUAN DIEGO	PEÑA VANEGAS	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
TI	1027524894	OSCAR STIVEEN	VEGA CALDEERON	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
TI	1027524894	OSCAR STIVEEN	VEGA CALDEERON	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA

TI	1027524894	OSCAR STIVEEN	VEGA CALDEERON	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
TI	1027524894	OSCAR STIVEEN	VEGA CALDEERON	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1032475922	LUIS FERNANDO	HOYOS GAMBOA	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1032475922	LUIS FERNANDO	HOYOS GAMBOA	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1032475922	LUIS FERNANDO	HOYOS GAMBOA	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA

						DE LA ORGANIZACIÓN.		
CC	1032475922	LUIS FERNANDO	HOYOS GAMBOA	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1064977913	MARIA CLAUDIA	VEGA SEÑA	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1064977913	MARIA CLAUDIA	VEGA SEÑA	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1064977913	MARIA CLAUDIA	VEGA SEÑA	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1064977913	MARIA CLAUDIA	VEGA SEÑA	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA

					ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	EL PLAN PROMOCIONAL.		
TI	1076716117	ZEIRY VANESSA	ALVAREZ TORRES	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
TI	1076716117	ZEIRY VANESSA	ALVAREZ TORRES	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
TI	1076716117	ZEIRY VANESSA	ALVAREZ TORRES	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
TI	1076716117	ZEIRY VANESSA	ALVAREZ TORRES	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
TI	1097990609	JULIAN DAVID	CALA AFRICANO	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA

					ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.		
TI	1097990609	JULIAN DAVID	CALA AFRICANO	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
TI	1097990609	JULIAN DAVID	CALA AFRICANO	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
TI	1097990609	JULIAN DAVID	CALA AFRICANO	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1102865990	NORA GREGORIA	GUERRA PEÑATE	CANCELADO	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	POR EVALUAR	-
CC	1102865990	NORA GREGORIA	GUERRA PEÑATE	CANCELADO	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE	POR EVALUAR	-

					DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.		
CC	1102865990	NORA GREGORIA	GUERRA PEÑATE	CANCELADO	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	POR EVALUAR	-
CC	1102865990	NORA GREGORIA	GUERRA PEÑATE	CANCELADO	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	POR EVALUAR	-
CC	1118311371	BRAHIAN ALEXIS	GARCIA BETANCUR	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1118311371	BRAHIAN ALEXIS	GARCIA BETANCUR	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	1118311371	BRAHIAN ALEXIS	GARCIA BETANCUR	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA

					DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.		RAMIREZ AVILA
CC	1118311371	BRAHIAN ALEXIS	GARCIA BETANCUR	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	80175022	JOHAN FABIAN	FARFAN SANCHEZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18655 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	80175022	JOHAN FABIAN	FARFAN SANCHEZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18656 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	80175022	JOHAN FABIAN	FARFAN SANCHEZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	18657 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA PATRICIA RAMIREZ AVILA
CC	80175022	JOHAN FABIAN	FARFAN SANCHEZ	EN FORMACION	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS	23171 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS	APROBADO	CC 52380719 - CLAUDIA

					EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.	DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.		PATRICIA RAMIREZ AVILA