PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Sincelejo, Octubre 2023

Señor
PEDRO SUAREZ MONTES
SUPERVISOR CONTRATO No CO1.PCCNTR. 5454550 del año 2023**.**
Coordinador Académico.
Centro de la Innovación la Tecnología y los Servicios.
Sincelejo

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes Octubre del año 2023

Referencia: CO1.PCCNTR. . 5454550 de 2023

BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 64.560.833, expedida en Sincelejo - Sucre,, en mi calidad de Contratista del SENA, en Coordinación Académica 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: Se fija como valor total para un (1) contrato la suma de SIETE MILLONES CUATROCIENTOS MIL PESOS ($7.400.000,00), incluido el IVA y demás impuestos a cargo del contratista. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un pago (1) por valor de DOS MILLONES TRESCIENTOS CUARENTA Y TRES MIL TRESCIENTOS TREINTA Y TRES PESOS M/CTE ($2.343.333.00) correspondiente al mes de octubre 2023. b) Un pago (1) por valor de TRES MILLONES SETECIENTOS MIL PESOS M/CTE ($3.700.000.00) correspondiente al mes de noviembre 2023. y un último pago por la suma de UN MILLON TRESCIENTOS CINCUENTA Y SEIS MIL SEISCIENTOS SESENTA Y SIETE PESOS ($1.356.667) correspondiente al mes de diciembre 2023

Plazo: Será hasta el (15) de (12) de 2023.

OBJETO:
Prestar los servicios profesionales de carácter temporal como instructor Técnicos, Tecnólogos o Profesionales para impartir formación complementaria y/o titulada en las diferentes áreas que atiende el Centro de la Innovación, la Tecnología y los Servicios de la Regional Sucre, de acuerdo con las necesidades de la oferta regular del centro.

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Estar inscrito en el banco de instructores del Sistema Nacional de Recurso Humano del SENA.	Me encuentro inscrito en el Banco de Instructores.	Verificación en la Agencia Publica de Empleo (APE)

2	Cumplir con el objeto contractual pactado, en los programas y lugares que el SENA indique	Desarrolle acciones de formación en la modalidad titulada y complementaria	Gestión de tiempo del instructor en Sofia Plus Formato guía de aprendizaje, Evidencia capturas de pantalla
3	Prestar los servicios con seriedad, responsabilidad, profesionalidad y eficiencia.	Cumplí a cabalidad con Responsabilidad, seriedad, tolerante, eficiente, comprometida y con profesionalidad.	Desempeño moderado en el ambiente de aprendizaje.
4	Efectuar los pagos al sistema general de seguridad social integral, lo cual será un requisito para el pago de los honorarios, así como para la legalización del contrato acreditar su afiliación al sistema general de seguridad social en salud y pensiones.	Realizar los pagos de Salud, Pensión y Arl desde a lo largo de la ejecución del contrato	Planilla de pago de salud, pensión y ARL
5	Conocer y cumplir los autos emanados por la Honorable Corte Constitucional, Conpes 3616 de 2009- generación de Ingresos, y estrategias de Gobierno como Red Juntos y Centro de Coordinación de acción Integral – "CCAI" – Programa de retorno interinstitucional.	Cumplimiento de las acciones y ejecución	Se cumplió a cabalidad
6	Iniciar la atención a la población en situación de Desplazamiento con la Ruta de Atención Integral Generar beneficios a la población desplazada mediante el diseño, montaje y consolidación de Unidades Productivas viables, pertinentes y sostenibles	No aplica	No aplica
7	Desarrollar las actividades de acuerdo a los programas de trabajo que se elaborarán previamente y con personal que cumpla con las exigencias de formación académica y pedagógica que el SENA determine.	Para este mes desarrolle actividades de programa de formación según ficha 1- Ficha # 2870075 - MERCADEO Y VENTAS	Desarrollo de actividades de programas de formacion objeto del contrato

8	Seleccionar estrategias de enseñanza – aprendizaje – evaluación según el programa de Formación Profesional y el enfoque metodológico adoptado	Desarrolla y llevar a cabo de manera idónea y eficaz en las sesiones de formación, las estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación en modalidad complementaria, de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la Entidad.	Evidencias de sesiones de aprendizaje, métodos de aprendizajes, capturas de pantalla
9	Seleccionar ambientes de aprendizaje con base en los resultados propuestos y en las características y requerimientos de los aprendices.	Ambientes de aprendizajes en condiciones óptimas para garantizar el proceso de enseñanza-aprendizaje en los aprendices.	Impartir formación en ambientes de aprendizaje
10	Orientar los procesos de aprendizaje según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodologías de aprendizaje y programas curriculares vigentes	Oriente procesos de aprendizaje segun diseño del programa impartido de acuerdo a fichas programadas para el presente mes	Diseño curricular Programas de formación, Clases
11	Programar las actividades de enseñanza – aprendizaje – evaluación de conformidad con los proyectos formativos y el calendario de formación institucional.	Programación de Actividade de enseñanza de aprendizaje segun diseño curricular, evaluaciones en los horarios estipulado en el programa de formación.	Cronograma de actividades, Proyecto formativo Plataforma Online, grupo de whatssap, plataforma territorium
12	Reportar la información académica y administrativa, requerida dentro el proceso de formación	Reporte periódico de la información académica según corresponda.	Informes de reportes.
13	Presentar mensualmente los informes estadísticos y de actividades, inherentes al objeto contractual	Realizar reporte detallado de las actividades desarrolladas mensualmente.	Informe mensual de ejecución contractual,
14	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto contratado.	En el proceso del contrato no he recibido elementos por parte del SENA	No aplica
15	Informar a los aprendices acerca de los resultados de aprendizaje y acciones evaluativas	Constante comunicación con los aprendices guiando su proceso de aprendizaje con resultados satisfactorios	Capturas de pantalla Diseño curricular

	desarrollados dentro de la Formación Profesional.		
16	Desarrollar actividades de formación, aplicando las normas técnicas y legales que garanticen el cumplimiento de las buenas prácticas ambientales, con el fin de garantizar la protección de los recursos agua, aire y suelo, lo anterior, en cumplimiento del Art. 79 C. Nal., Decretos 1713 de 202, 1140 y 1505 de 2003, 838 de 2005 y Resolución 555 de 2006 del SENA y demás normas concordantes.	Cumplimiento y divulgación del Subsistema de Gestión Ambiental implementado por el SENA.	Procesos de enseñanaza aprendizaje a los aprendices en cuanto a la Gestión Ambiental SENA
17	Reportar en el sistema Sofía Plus en plazo máximo de 3 días, todas las actividades que de acuerdo con los procesos que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo, tales como: Registro de los juicios evaluativos, Creación de rutas y asociación de aprendices, Registro de juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, Comunicar al Supervisor oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	Gestión de eventos, actividades y juicios de evaluación en Sofia plus Reportando mensual y Oportunamente actividades utilizando las herramientas que brinda el Sofia Plus para garantizar el proceso de enseñanza aprendizaje en los aprendices.	Plataforma de Sofía Plus Uso responsable y oportuno de las herramientas de sofia Plus, Registro de juicios evaluativos. Creación de rutas y asociación de aprendices, Registro de juicios evaluativos
18	Apoyar la programación y seguimiento de la formación por proyecto o conjunto de proyectos por redes tecnológicas que garanticen la integralidad en la ejecución del proceso de aprendizaje.	Realice guía de aprendizaje, los talleres, ruta y asociar y lista de aprendices	Se entregó guía de aprendizaje y talleres
19	Desarrollar actividades de formación, aplicando las normas técnicas y legales que garanticen el cumplimiento de las buenas prácticas ambientales, con el fin de garantizar la protección de los recursos agua, aire y suelo, lo anterior, en cumplimiento del Art.	Se cumplió a cabalidad, las actividades del desarrollo de formación realizando bajo las normas técnicas legales que garanticen el cumplimiento de las buenas practicas ambientales	Se cumplió a cabalidad, las actividades del desarrollo de formación realizando bajo las normas técnicas legales que garanticen el cumplimiento de las buenas practicas ambientales.

	79 C. Nal., Decretos 1713 de 202, 1140 y 1505 de 2003, 838 de 2005 y Resolución 555 de 2006 del SENA y demás normas concordantes.		
20	Avisar al SENA, dentro del día hábil siguiente a conocida su existencia, la causal de incompatibilidad o inhabilidad sobreviniente	No aplica	No aplica
21	Cumplir cabalmente los deberes que le impone la Constitución, la ley y los reglamentos internos, los cuales deberá conocer sin que por ello adquiera la calidad de empleado público o de trabajador oficial de EL SENA.	Se cumplió a cabalidad todos los reglamentos.	Se cumplió a cabalidad todos los reglamentos.
22	Permanecer identificado con su carné dentro de las instalaciones del SENA 23) Deberá promover entre sus aprendices y velar por el cumplimiento de las normas de seguridad industrial	Carnet visible. Se dio la información requerida al aprendiz sobre cumplimiento de normas de seguridad industrial	Portar el carnet en una parte visible Cumplimiento de las normas de SG-SST
23	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato	Realice el informe mensual con las observaciones requeridas ede ejecución de contrato	Entregó el informe mensual de ejecucionde contrato según archivo digitales
24	Estar afiliado o afiliarse al Sistema General de Salud y Pensión, así como facilitar al SENA toda la documentación necesaria para la afiliación a la Administradora de Riesgos Laborales -ARL -, a cargo de la Entidad, en virtud de los artículos 2 y 6 de la ley 1562 de 2012, previo a la ejecución del contrato	Realice la afiliación al Sistema General de Salud y Pensión y ARL.	Realice Pagos Salud; Salud total Pensión:Colpensiones y riesgos laborales: Positiva
25	En cumplimiento de lo dispuesto en el parágrafo del artículo 23 de la ley 1150 de 2007 y del artículo 6 de la ley 1562 de 2012, el (la) CONTRATISTA deberá acreditar que se encuentra al día en el pago mensual de los aportes al sistema de seguridad social integral (salud, pensión y riesgos	Realizar los pagos de Salud, Pensión y Arl desdea lo largo de la ejecución del contrato	Planilla de pago de salud, pensión y ARL

	laborales) y para la realización de cada pago derivado del mismo; estos pagos se acreditan únicamente por el sistema PILA o de Planilla Asistida o el que determine el Ministerio de Trabajo. Cuando corresponda, el (la) contratista también debe acreditar el pago oportuno de los aportes al SENA, ICBF y cajas de Compensación Familiar		
26	Presentar a la suscripción del contrato, los siguientes documentos: a) Registro Único Tributario – RUT (en caso de que haya cambiado de régimen). b) Constancia de afiliación al Plan Obligatorio de Salud a través de una Empresa Promotora de Salud (E.P.S) y al Sistema General de Pensiones. c) Formulario único de declaración de bienes y rentas diligenciado, d) Registrar al momento de la firma del contrato la información de hoja de vida del Sistema de Información y Gestión del Empleo Público – SIGEP, siguiendo el procedimiento señalado por el Grupo de Apoyo Administrativo del Centro	Presente Registro Único Tributario RUT en la documentación de contratación y en la presente cuenta de cobro	En mis documentos de contratación y en la presente cuenta de cobro reposa el Registro Único Tributario - RUT
27	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Se cumplió a cabalidad con obligaciones requeridas	Se cumplimiento de obligaciones

Evidencias:

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 Decreto 1273 de 2018. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " Decreto Ley Antitrámites")

Cordialmente,

BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
Contratista
C.C. No. 64560833 expedida en Sincelejo - Sucre

Recibí a satisfacción:

PEDRO SUAREZ MONTES
SUPERVISOR CONTRATO No**.** CO1.PCCNTR. . 5454550
Coordinador Académico

EVIDENCIAS MES DE OCTUBRE

22 OCT









24 OCT













25 OCT





27 OCT





}}



28 OCT





SENA

PLANILLA DE ASISTENCIA DIARIA

REGIONAL: SUCRE | MUNICIPIO: SINCELEJO | CENTRO DE FORMACION:

MERCADEO Y VENTAS
NOMBRE DEL PROGRAMA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DIAS DE FORMACION:
HORARIO DE FORMACION:

FICHA DE SOFIA: 2870075
MES DE FORMACION: OCTUBRE

INSTRUCTOR: BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO

N°	N°IDENT	APELLIDOS	NOMBRES	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO
1	CC 64555695	NORA CECILIA	PATERNINA MARTINEZ							
2	CC 64582876	IRINA ALEXANDRA	HERNANDEZ MARTINEZ							
3	CC 1102845839	LEONOR SOFIA	MONTALVO GUERRA							
4	TI 1102829691	DANIELA PATRICIA	JARABA GARCIA							
5	CC 1102887833	ELIAS DAVID	ARZUAGA PATERNINA							
6	CC 64568575	ABELIS ESTER	PATERNINA BERTEL							
7	CC 77018037	EDER ENRIQUE	ARZUAGA CERPA							
8	CC 1005487971	LUZ KEYLA	MONTES CARDENAS							
9	CC 64578207	TATIANA	PALMERH DIAZ							
10	CC 23029817	IDALIS SOFIA	CERPA BENITEZ							
11	CC 1005627744	JOSE ALFREDO	OVIEDO FLOREZ							
12	PPT 6188368	FELIMAR MARIA	DIAZ YEDRA							
13	CC 45623084	OLGA LUCIA	COGOLLO MARTINEZ							
14	CC 22837148	ZAIDE ISABEL	MONTES CARDENAS							
15	CC 1066174601	LORENA ELVIRA	MONTALVO GUERRA							
16	CC 64562483	ITALA ROSA	BERTEL GUEVARA							
17	CC 1085168809	WILMER JOSE	CRESPO MUÑOZ							
18	CC 22742125	ROSA MARIA	VARGAS ORDOSGOITIA							
19	CC 1103097694	MARIA INES	BALETA GARCIA							
20	CC 64698513	MARIA VICTORIA	MEJIA MERCADO							
21	CC 1101813008	VIVIANA	OVIEDO MONTES							
22	CC 1102802418	FRANCISCO ALEJANDRO	MERCADO CABALLERO							
23	CC 1104256239	ANA MARIA	GOMEZ BARRIOS							
24	CC 1102817184	BANY ARELIS	MONTALVO QUINTERO							
25	CC 64568663	NOEDITH DEL CARMEN	FLOREZ VERGARA							
26	CC 1105625830	MARIA	BALETA GARCIA							
27	CC 1102873367	ANGIE PAOLA	FLOREZ VERGARA							
28	CC 64919317	OLGA PATRICIA	MONTALVO GUERRA							
29	CC 64581490	CARMEN ROSA	FLOREZ VERGARA							
30	CC 1102868242	MARIA ALEJANDRA	TIRADO GAMARRA							

FIRMA INSTRUCTOR:

Powered by CamScanner

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE LA INNOVACION, LA TECNOLOGIA Y LOS SERVICIOS

FECHA INICIAL: 01/10/2023 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2023 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2870075 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 80,00

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: BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE LA INNOVACION, LA TECNOLOGIA Y LOS SERVICIOS

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **MERCADEO Y VENTAS**
- Código del Programa de Formación: 63210007 VERSION 1

- Nombre del Proyecto:
- Fase del Proyecto:
- Actividad de Proyecto:

- Competencia 1:
  - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

- UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.

- Competencia 2:
  - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

  - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN
  - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE

MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

- DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

- Competencia 3:

  - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

- UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.

- Competencia 3:
  - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

- UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.
- FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.
- PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.
- ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.

- Duración de la Guía. 80 Horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz



Para continuar con la consolidación de las unidades productivas, dentro de un modelo de Empresa, se hace necesario continuar con el proceso de comercialización y ventas que permita Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa, por lo tanto está dirigido a todos los aprendices del Programa de victimas que requieren dinamizar los procesos de desarrollo a través del mejoramiento de los procesos de mercado y la comercialización de los productos y/o servicios, mediante estrategias como acuerdos comerciales, orientación de las producciones según las tendencias del mercado y promoviendo la organización de la comunidad dentro del marco del mercadeo y la venta. De la población víctima.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial

Dinámicas

ANTES DE APRENDER

- **http://www.mercaba.org/Catecismo/DINAMICAS/Din%C3%A1micas%20de%20Reflexi%C3%B3n.htm**
- Visualice porque los colombianos somos pobres
  http://www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=lzuLYV8PLhw

- Lectura sobre las ideas de negocios.

Socialice en sección plenaria el video y la lectura. Indique que situaciones del país afectan el desarrollo en la comercialización de nuestros productos.

CONCEPTUALIZACION (MIENTRAS APRENDE)

Estos son los conceptos que se trabajaran en el trascurso de la capacitación.

- ✓ Mercadeo: conceptos y definiciones
- ✓ Características del mercado
- ✓ Segmentación de mercados

- ✓ El producto: definición, uso, ciclo de vida y aspectos a tener en cuenta en el producto
- ✓ El precio y sus generalidades
- ✓ Ventas y servicio al cliente
- ✓ Elaboración de planes de negocio

Contextualización (después de aprender)
Con base a los conceptos vistos en clase, realizaremos retroalimentación de los conceptos visto en el trascurso de la capacitación.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.)

- Con base a la temática sobre la investigación de mercado se hará un taller diagnóstico para medir la capacidad del aprendiz en forma individual (taller n° 1).
- Con relación a tu producto, detalla con tus palabras los siguientes aspectos:
  1. Línea de productos
  2. Servicios de postventa
  3. La marca, logo y eslogan de tu producto.
  4. El empaque
  5. La calidad de tu producto
  6. Porque tu producto es el mejor del mercado.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

1. Las características del mercado: tipos de clientes, segmentación del mercado de empresas, segmentación de la población, comportamiento de consumo de clientes reales y potenciales, comportamiento de compra, perfiles de clientes.

ACTIVIDAD No. 1: En equipos en proceso de formación o por unidad productiva diseñe una encuesta para aplicarle a sus productos, o servicios, donde se evidencie el comportamiento y el perfil de los clientes potenciales. Con la ayuda del Instructor se realizará la respectiva tabulación y el análisis de la misma.

Para la implementación de la encuesta de mercadeo esta deberá contener como mínimo preguntas de: producto, plaza, promoción y precios, para encuestas deberá hacer usos de diversas estrategias de mercadeo entre ellas, encuetas, entrevistas u otras herramientas de mercadeo que permitan obtener información primaria del mercado.

ACTIVIDAD No. 2: Importancia de los componentes del mercado (Oferta, demanda, competencia, estrategias de mercado, segmentación de mercado, canales de comercialización, comportamiento del consumidor, importancia del servicio en el mercadeo).

ACTIVIDAD No. 3: con el producto o servicios que pretende comercializar deberá establecer establezca el segmento del mercado, la competencia, productos sustitutos, y hacer un análisis de la competencia directa e indirecta con referencia a las 4P.

También debe caracterizar y ejecutar:

a. 2 estrategias de operacionales de canales de distribución y justifique cual es el tipo de canal de distribución que se va a implementar.

b. Formule 2 estrategias de producto.

c. 2 de servicio, 2 de promoción, 2 de comunicación, realice registro fotográfico del producto o servicio

3. La creatividad elemento importante en el mercadeo

AZ No. 2: Con su equipo ya organizado, diseñe un empaque de acuerdo a la normatividad vigente, un logo y un slogan para su producto o servicio estos deben tener como premisa la información de los clientes que van a consumir el producto (previa investigación de mercado), para finalizarlo deben hacer pruebas de preferencia compra del consumidor sobre la imagen corporativa del producto Así mismo se debe fortalecer los principios (misión, visión, principios corporativos).

Con la ayuda de su Instructor esta información se entregará a la coordinación académica con el fin de elaborar los diseños requeridos para los proyectos.

4. Manual del fabricante (la ficha técnica) y medios de apoyo

AZ No. 4: Continúe con su producto seleccionado y elabore la ficha técnica que incluya propiedades y beneficios del producto o servicio, marca, modos de uso o consumo, cuidados en el manejo y traslado de los productos y servicios, cuidados especiales. Con la ayuda de su Instructor esta información se entregará a la coordinación académica con el fin de elaborar algunas de las siguientes instrumentos de posicionamiento: manuales, catálogos, plegables y folletos, demostraciones, degustaciones y medio virtuales.

5. Venta, la negociación y los acuerdos comerciales

AZ No. 5: Elabore con el apoyo de su Instructor un guion que consolide su fase para lograr una negociación exitosa, que incluya términos de negociación en cuanto a: pedidos, precios de productor y distribuidor, formas de pago y márgenes mayorista/minorista y elabore un acuerdo comercial final o intención de compra con un cliente potencial.

Para la implementación, el instructor realizara una clínica de venta con juego de roles entre los Aprendices

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

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

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Respuesta a cada uno de las preguntas del juego didáctico Estrategas del Mercadeo para el emprendimiento.	Responder el 70% de las preguntas consignadas en las tarjetas de las posiciones estratégicas del Mercadeo Y la Venta.	Técnica: Formulación de pregunta Instrumento: Cuestionario
Evidencias de Desempeño: Observación directa sobre el conocimiento del cliente, estrategias de comercialización y distribución.	Analiza proyectivamente las diversas estrategias de distribución de un bien o un servicio y sus estrategias de ventas.	Técnica: Observación directa y valoración de producto Instrumento: Lista de chequeo o de valoración de producto.
Evidencias de Producto: Informe del análisis del mercado de los clientes. Informe del estudio de las competencias Informe del canal de distribución proyectado. Plan final de mercadeo del producto**.**	Cumple con los componentes del plan de mercadeo: Estudio del cliente y demanda Estudio de la competencia Estrategias de Canales de distribución. Estrategia de precios Estrategia de promoción	Técnica: Valoración de producto Instrumento: Lista de valoración de producto o servicio.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- ✓ **POBLACION:** Conjunto de personas, animales o cosas a las cuales se les va a observar algunas características de interés.
- ✓ **VARIABLE:** Características o fenómeno que puede tomar diferentes valores; así todas las preguntas de una encuesta son variables. Clasifican en cualitativas y cuantitativas.
- ✓ **VARIABLE CUANTITATIVA:** Son características que pueden medirse, por ejemplo, el ingreso mensual de la familia, la edad, precios, cantidad de compra, tiempo.
- ✓ **VARIABLE CUALITATIVA:** Son características que no pueden ser medidas (atributos), por ejemplo: el sexo, marcas de productos.
- ✓ **SEGMENTACION:** Es la identificación de grupos de población claramente diferenciados y de especial interés para un proyecto. Estos grupos deben ser medibles, accesibles, lo suficientemente grandes y confiables.
- ✓ **INGRESO PERCAPITA:** Es el ingreso promedio de una población.
- ✓ **POBLACION OBJETIVO:** Desde la perspectiva de mercado, es el segmento de población al cual va dirigido un producto o servicio.
- ✓ **PRODUCTO:** La norma NTC ISO 9000 lo define como el resultado de un proceso.
- ✓ **PLANES DE NEGOCIO**: Técnicas de planes de negocio.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- ✓ Céspedes Sáenz Albert Principios de mercadeo / Alberto Céspedes Sáenz. -4ª.ed. —Bogotá:Eco Ediciones 2005 488 p.; 24 cm. – (Área mercadeo)
- ✓ Mercadeo I Tic II. Serie. 658.8 cd 19 Ed AJA7405
- ✓ Biblioteca Sena

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Bibiana Maria Barrios**	**Instructor**		**Octubre 2023**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 01/11/2023
Ficha de Caracterización: 2870075
Cógigo: 63210007
Versión: 1
Denominación: MERCADEO Y VENTAS
Estado de la Ficha de Caracterización: TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio: 22/10/2023
Fecha Fin: 31/10/2023
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 70 - REGIONAL SUCRE
Centro de Formación: 9542 - CENTRO DE LA INNOVACION, LA TECNOLOGIA Y LOS SERVICIOS

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1005487971	LUZ KEYLA	MONTES CARDENAS	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1005487971	LUZ KEYLA	MONTES CARDENAS	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1005487971	LUZ KEYLA	MONTES CARDENAS	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1005487971	LUZ KEYLA	MONTES CARDENAS	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1005487971	LUZ KEYLA	MONTES CARDENAS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1005487971	LUZ KEYLA	MONTES CARDENAS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1005487971	LUZ KEYLA	MONTES CARDENAS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1005487971	LUZ KEYLA	MONTES CARDENAS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1005627744	JOSE ALFREDO	OVIEDO FLOREZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1005627744	JOSE ALFREDO	OVIEDO FLOREZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1005627744	JOSE ALFREDO	OVIEDO FLOREZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1005627744	JOSE ALFREDO	OVIEDO FLOREZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1005627744	JOSE ALFREDO	OVIEDO FLOREZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1005627744	JOSE ALFREDO	OVIEDO FLOREZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1005627744	JOSE ALFREDO	OVIEDO FLOREZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1005627744	JOSE ALFREDO	OVIEDO FLOREZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1066174601	LORENA ELVIRA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1066174601	LORENA ELVIRA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1066174601	LORENA ELVIRA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1066174601	LORENA ELVIRA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1066174601	LORENA ELVIRA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1066174601	LORENA ELVIRA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1066174601	LORENA ELVIRA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1066174601	LORENA ELVIRA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1085168809	WILMER JOSE	CRESPO MUÑOZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1085168809	WILMER JOSE	CRESPO MUÑOZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1085168809	WILMER JOSE	CRESPO MUÑOZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1085168809	WILMER JOSE	CRESPO MUÑOZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO

CC	1085168809	WILMER JOSE	CRESPO MUÑOZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1085168809	WILMER JOSE	CRESPO MUÑOZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1085168809	WILMER JOSE	CRESPO MUÑOZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1085168809	WILMER JOSE	CRESPO MUÑOZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1101813008	VIVIANA	OVIEDO MONTES	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1101813008	VIVIANA	OVIEDO MONTES	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1101813008	VIVIANA	OVIEDO MONTES	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1101813008	VIVIANA	OVIEDO MONTES	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1101813008	VIVIANA	OVIEDO MONTES	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1101813008	VIVIANA	OVIEDO MONTES	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1101813008	VIVIANA	OVIEDO MONTES	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1101813008	VIVIANA	OVIEDO MONTES	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102802418	FRANCISCO ALEJANDRO	MERCADO CABALLERO	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102802418	FRANCISCO ALEJANDRO	MERCADO CABALLERO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102802418	FRANCISCO ALEJANDRO	MERCADO CABALLERO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102802418	FRANCISCO ALEJANDRO	MERCADO CABALLERO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102802418	FRANCISCO ALEJANDRO	MERCADO CABALLERO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102802418	FRANCISCO ALEJANDRO	MERCADO CABALLERO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102802418	FRANCISCO ALEJANDRO	MERCADO CABALLERO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102802418	FRANCISCO ALEJANDRO	MERCADO CABALLERO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102817184	BANY ARELIS	MONTALVO QUINTERO	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102817184	BANY ARELIS	MONTALVO QUINTERO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102817184	BANY ARELIS	MONTALVO QUINTERO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102817184	BANY ARELIS	MONTALVO QUINTERO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102817184	BANY ARELIS	MONTALVO QUINTERO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102817184	BANY ARELIS	MONTALVO QUINTERO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102817184	BANY ARELIS	MONTALVO QUINTERO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102817184	BANY ARELIS	MONTALVO QUINTERO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
TI	1102829691	DANIELA PATRICIA	JARABA GARCIA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
TI	1102829691	DANIELA PATRICIA	JARABA GARCIA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
TI	1102829691	DANIELA PATRICIA	JARABA GARCIA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
TI	1102829691	DANIELA PATRICIA	JARABA GARCIA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
TI	1102829691	DANIELA PATRICIA	JARABA GARCIA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
TI	1102829691	DANIELA PATRICIA	JARABA GARCIA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
TI	1102829691	DANIELA PATRICIA	JARABA GARCIA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
TI	1102829691	DANIELA PATRICIA	JARABA GARCIA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102845839	LEONOR SOFIA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO

CC	1102845839	LEONOR SOFIA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102845839	LEONOR SOFIA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102845839	LEONOR SOFIA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102845839	LEONOR SOFIA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102845839	LEONOR SOFIA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102845839	LEONOR SOFIA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102845839	LEONOR SOFIA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102868242	MARIA ALEJANDRA	TIRADO GAMARRA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102868242	MARIA ALEJANDRA	TIRADO GAMARRA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102868242	MARIA ALEJANDRA	TIRADO GAMARRA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102868242	MARIA ALEJANDRA	TIRADO GAMARRA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102868242	MARIA ALEJANDRA	TIRADO GAMARRA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102868242	MARIA ALEJANDRA	TIRADO GAMARRA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102868242	MARIA ALEJANDRA	TIRADO GAMARRA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102868242	MARIA ALEJANDRA	TIRADO GAMARRA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102873367	ANGIE PAOLA	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102873367	ANGIE PAOLA	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102873367	ANGIE PAOLA	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102873367	ANGIE PAOLA	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102873367	ANGIE PAOLA	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102873367	ANGIE PAOLA	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102873367	ANGIE PAOLA	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102873367	ANGIE PAOLA	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102887833	ELIAS DAVID	ARZUAGA PATERNINA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102887833	ELIAS DAVID	ARZUAGA PATERNINA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102887833	ELIAS DAVID	ARZUAGA PATERNINA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102887833	ELIAS DAVID	ARZUAGA PATERNINA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102887833	ELIAS DAVID	ARZUAGA PATERNINA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102887833	ELIAS DAVID	ARZUAGA PATERNINA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102887833	ELIAS DAVID	ARZUAGA PATERNINA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1102887833	ELIAS DAVID	ARZUAGA PATERNINA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1103097694	MARIA INES	BALETA GARCIA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1103097694	MARIA INES	BALETA GARCIA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1103097694	MARIA INES	BALETA GARCIA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1103097694	MARIA INES	BALETA GARCIA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1103097694	MARIA INES	BALETA GARCIA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO

CC	1103097694	MARIA INES	BALETA GARCIA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1103097694	MARIA INES	BALETA GARCIA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1103097694	MARIA INES	BALETA GARCIA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1104256239	ANA MARIA	GOMEZ BARRIOS	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1104256239	ANA MARIA	GOMEZ BARRIOS	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1104256239	ANA MARIA	GOMEZ BARRIOS	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1104256239	ANA MARIA	GOMEZ BARRIOS	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1104256239	ANA MARIA	GOMEZ BARRIOS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1104256239	ANA MARIA	GOMEZ BARRIOS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1104256239	ANA MARIA	GOMEZ BARRIOS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1104256239	ANA MARIA	GOMEZ BARRIOS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1105625830	MARIA	BALETA GARCIA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1105625830	MARIA	BALETA GARCIA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1105625830	MARIA	BALETA GARCIA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1105625830	MARIA	BALETA GARCIA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1105625830	MARIA	BALETA GARCIA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1105625830	MARIA	BALETA GARCIA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1105625830	MARIA	BALETA GARCIA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	1105625830	MARIA	BALETA GARCIA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	22742125	ROSA MARIA	VARGAS ORDOSGOITIA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	22742125	ROSA MARIA	VARGAS ORDOSGOITIA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	22742125	ROSA MARIA	VARGAS ORDOSGOITIA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	22742125	ROSA MARIA	VARGAS ORDOSGOITIA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	22742125	ROSA MARIA	VARGAS ORDOSGOITIA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	22742125	ROSA MARIA	VARGAS ORDOSGOITIA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	22742125	ROSA MARIA	VARGAS ORDOSGOITIA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	22742125	ROSA MARIA	VARGAS ORDOSGOITIA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	22837148	ZAIDE ISABEL	MONTES CARDENAS	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	22837148	ZAIDE ISABEL	MONTES CARDENAS	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	22837148	ZAIDE ISABEL	MONTES CARDENAS	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	22837148	ZAIDE ISABEL	MONTES CARDENAS	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	22837148	ZAIDE ISABEL	MONTES CARDENAS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	22837148	ZAIDE ISABEL	MONTES CARDENAS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	22837148	ZAIDE ISABEL	MONTES CARDENAS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	22837148	ZAIDE ISABEL	MONTES CARDENAS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	23029817	IDALIS SOFIA	CERPA BENITEZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	23029817	IDALIS SOFIA	CERPA BENITEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO

CC	23029817	IDALIS SOFIA	CERPA BENITEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	23029817	IDALIS SOFIA	CERPA BENITEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	23029817	IDALIS SOFIA	CERPA BENITEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	23029817	IDALIS SOFIA	CERPA BENITEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	23029817	IDALIS SOFIA	CERPA BENITEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	23029817	IDALIS SOFIA	CERPA BENITEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	45623084	OLGA LUCIA	COGOLLO MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO EGRESÍGICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	45623084	OLGA LUCIA	COGOLLO MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	45623084	OLGA LUCIA	COGOLLO MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	45623084	OLGA LUCIA	COGOLLO MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	45623084	OLGA LUCIA	COGOLLO MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	45623084	OLGA LUCIA	COGOLLO MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	45623084	OLGA LUCIA	COGOLLO MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	45623084	OLGA LUCIA	COGOLLO MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
PPT	6188368	FELIMAR MARIA	DIAZ YEDRA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO EGRESÍGICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
PPT	6188368	FELIMAR MARIA	DIAZ YEDRA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
PPT	6188368	FELIMAR MARIA	DIAZ YEDRA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
PPT	6188368	FELIMAR MARIA	DIAZ YEDRA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
PPT	6188368	FELIMAR MARIA	DIAZ YEDRA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
PPT	6188368	FELIMAR MARIA	DIAZ YEDRA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
PPT	6188368	FELIMAR MARIA	DIAZ YEDRA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
PPT	6188368	FELIMAR MARIA	DIAZ YEDRA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64555695	NORA CECILIA	PATERNINA MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO EGRESÍGICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64555695	NORA CECILIA	PATERNINA MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64555695	NORA CECILIA	PATERNINA MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64555695	NORA CECILIA	PATERNINA MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64555695	NORA CECILIA	PATERNINA MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64555695	NORA CECILIA	PATERNINA MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64555695	NORA CECILIA	PATERNINA MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64555695	NORA CECILIA	PATERNINA MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64562483	ITALA ROSA	BERTEL GUEVARA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO EGRESÍGICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64562483	ITALA ROSA	BERTEL GUEVARA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64562483	ITALA ROSA	BERTEL GUEVARA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64562483	ITALA ROSA	BERTEL GUEVARA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64562483	ITALA ROSA	BERTEL GUEVARA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64562483	ITALA ROSA	BERTEL GUEVARA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64562483	ITALA ROSA	BERTEL GUEVARA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO

CC	64562483	ITALA ROSA	BERTEL GUEVARA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64568575	ABELIS ESTER	PATERNINA BERTEL	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64568575	ABELIS ESTER	PATERNINA BERTEL	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64568575	ABELIS ESTER	PATERNINA BERTEL	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64568575	ABELIS ESTER	PATERNINA BERTEL	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO YCAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64568575	ABELIS ESTER	PATERNINA BERTEL	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64568575	ABELIS ESTER	PATERNINA BERTEL	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64568575	ABELIS ESTER	PATERNINA BERTEL	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64568575	ABELIS ESTER	PATERNINA BERTEL	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64568663	NOEDITH DEL CARMEN	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64568663	NOEDITH DEL CARMEN	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64568663	NOEDITH DEL CARMEN	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64568663	NOEDITH DEL CARMEN	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO YCAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64568663	NOEDITH DEL CARMEN	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64568663	NOEDITH DEL CARMEN	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64568663	NOEDITH DEL CARMEN	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64568663	NOEDITH DEL CARMEN	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64578207	TATIANA	PALMERH DIAZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64578207	TATIANA	PALMERH DIAZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64578207	TATIANA	PALMERH DIAZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64578207	TATIANA	PALMERH DIAZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO YCAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64578207	TATIANA	PALMERH DIAZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64578207	TATIANA	PALMERH DIAZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64578207	TATIANA	PALMERH DIAZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64578207	TATIANA	PALMERH DIAZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64581490	CARMEN ROSA	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64581490	CARMEN ROSA	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64581490	CARMEN ROSA	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64581490	CARMEN ROSA	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO YCAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64581490	CARMEN ROSA	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64581490	CARMEN ROSA	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64581490	CARMEN ROSA	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64581490	CARMEN ROSA	FLOREZ VERGARA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64582876	IRINA ALEXANDRA	HERNANDEZ MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64582876	IRINA ALEXANDRA	HERNANDEZ MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64582876	IRINA ALEXANDRA	HERNANDEZ MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO

CC	64582876	IRINA ALEXANDRA	HERNANDEZ MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64582876	IRINA ALEXANDRA	HERNANDEZ MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64582876	IRINA ALEXANDRA	HERNANDEZ MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64582876	IRINA ALEXANDRA	HERNANDEZ MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64582876	IRINA ALEXANDRA	HERNANDEZ MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64698513	MARIA VICTORIA	MEJIA MERCADO	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64698513	MARIA VICTORIA	MEJIA MERCADO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64698513	MARIA VICTORIA	MEJIA MERCADO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64698513	MARIA VICTORIA	MEJIA MERCADO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64698513	MARIA VICTORIA	MEJIA MERCADO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64698513	MARIA VICTORIA	MEJIA MERCADO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64698513	MARIA VICTORIA	MEJIA MERCADO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64698513	MARIA VICTORIA	MEJIA MERCADO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64919317	OLGA PATRICIA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64919317	OLGA PATRICIA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64919317	OLGA PATRICIA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64919317	OLGA PATRICIA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64919317	OLGA PATRICIA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64919317	OLGA PATRICIA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64919317	OLGA PATRICIA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	64919317	OLGA PATRICIA	MONTALVO GUERRA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	77018037	EDER ENRIQUE	ARZUAGA CERPA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	77018037	EDER ENRIQUE	ARZUAGA CERPA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	77018037	EDER ENRIQUE	ARZUAGA CERPA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	77018037	EDER ENRIQUE	ARZUAGA CERPA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	77018037	EDER ENRIQUE	ARZUAGA CERPA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	77018037	EDER ENRIQUE	ARZUAGA CERPA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	77018037	EDER ENRIQUE	ARZUAGA CERPA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO
CC	77018037	EDER ENRIQUE	ARZUAGA CERPA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 64560833 - BIBIANA MARIA BARRIOS LAMBRAÑO