PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Monteria, 15 de Diciembre de 2023

Señor (a)
JORGE DAVID GOMEZ BEDOYA
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1.PCCNTR.5189824
Profesional G08
Centro de Comercio, Industria y Turismo
Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes de Diciembre año 2023.

Referencia: CO1.PCCNTR.5189824 del año 2023.

BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA,identificada con la cédula de ciudadanía No. 1.064.982.409 de Cerete, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro de Comercio, Industria y Turismo, 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: El valor del presente contrato es máximo de Dieciocho Millones Quinientos Mil de Pesos mcte ($18.500.000) Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un (01) primer pago por valor de un millón ochoscientos cincuenta mil pesos mcte ($1.850.000) correspondiente al mes de julio. b) Cuatro (04) pagos iguales por valor de de tres millones setescientos mil pesos mct ($3.700.000) correspondiente a los meses de agosto a noviembre. c) Un (01) último pago por valor de un millón ochoscientos cincuenta mil pesos mcte ($1.850.000) correspondiente al mes de diciembre.

Plazo: Será hasta el 15 de diciembre de 2023

OBJETO:
CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR CONTRATISTA PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL MARCO DEL PROGRAMA OFERTA REGULAR, TITULADA Y COMPLEMENTARIA PRESENCIAL Y VIRTUAL EN EL CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DEL SENA REGIONAL CÓRDOBA

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Apoyar la Planeación y ejecución la formación profesional de acuerdo con el programa de formación asignado, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos cumplido las horas de formación de las competencias de los programas de formación equivalentes a 160 horas mensuales.	Se Apoya la Planeación y ejecución, la formación profesional de acuerdo al programa de formación asignados. **Ficha 2712004** Informacion y servicio al cliente - monteria **Competencia:** Evaluar los niveles de satisfacion de clientes y usuarios en el contact center según estandares establecidos. **Resultado de Aprendizaje:** Verificar informacion de las campañas realizadas, de acuerdo con los parametros definidos en los niveles de servicio de las organización.	Lista de asistencia,evidencias fotográficas, y formato mensual de eventos, adjuntados en el informe mes de diciembre.
2	Colaborar con la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados.	Se elaboraron guias de aprendizaje y el plan de trabajo de la **Ficha 2712004** Informacion y servicio al cliente - monteria **Competencia:** Evaluar los niveles de satisfacion de clientes y usuarios en el contact center según estandares establecidos.	Guias de aprendizaje, plan de trabajo, diapositivas, lista de asistencia etc.
3	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo: crear las rutas de aprendizaje, asociar aprendices, realizar registro de inasistencia de aprendices, planes de mejoramiento y registrar juicios evaluativos, acorde con los lineamientos institucionales.	Se evaluaron los aprendices de la ficha **2712004** Informacion y servicio al cliente - monteria	Anexo pantallazos del proceso de evaluación de la ficha mencionada, adjuntadas en el informe mes de diciembre.
4	Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales	No se presentaron actas finales debido que la ficha que tengo asignada aun no finaliza.	No aplica aun para este mes objeto de cobro.

5	Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	Durante este mes no se realizo tramites de deserción de aprendices, de la ficha que tengo, ya que a la fecha me asisten todo los aprendices.	No aplica aun para este mes objeto de cobro.
6	Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	Durante este mes no se presentaron novedades con los aprendices acordes con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	No aplica aun para este mes objeto de cobro.
7	Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA.	Cuando aplique Guias de aprendizaje Informe mensual de ejecucion contractual.	Formatos GFPI-F-135 GTH-F-062 V10
8	Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática.	En el mes en curso no he participado en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica.	No aplica para este mes.
9	Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del SECOP II en los plazos establecidos por la entidad y acorde con los requisitos legales exigidos.	Se encuentran los soportes subidos en la plataforma secop II, las carpetas de Gestion Financiera y Gestion Contractual.	Formato informe mensual de ejecucion GTH-F062 V10, subido en secop II.
10	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo máximo de tres (3) días hábiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	No se comunica anomalia al supervisión de contrato , ya que no se presentaron novedades durante el mes de ejecución.	No aplica aun para este mes objeto de cobro.
11	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (cesión -Terminación).	Hasta la fecha no se han presentado anomalías.	No aplica aun para este mes objeto de cobro.
12	Cumplir con los lineamientos del sistema de gestión de SST y los lineamientos establecidos por el gobierno nacional frente la pandemia del COVID 19.	Realice el curso introductorio de SST, realizado en la primera cuenta de cobro.	No aplica aun para este mes objeto de cobro.
13	Atender las solicitudes realizadas por el supervisor del contrato.	Se atendieron todas las solicitudes hechas por el supervisor de contrato, presentando el informe mensual de ejecución subido a la plataforma secop II.	Informe mensual de ejecución subido a secop II. Cuadro de eventos mes de diciembre.

		Cuadro de eventos mes de diciembre	
14	Gestionar la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa productiva y rendir informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas.	No aplica para este mes	No aplica para este mes

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	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	XX	XX	XX	XX
2.	XX	XX	XX	XX

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. **4531166421** de la planilla, Expedido por Bancoomeva correspondiente al mes de noviembre de 2023 (Decreto Ley 2106 de 2019 – " Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (77) folios

Cordialmente,

Firma

BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA

Contratista

C.C. No. 1.064.982.40

Recibí a satisfacción:

JORGE DAVID GOMEZ BEDOYA

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.5189824

Profesional G08

Centro de Comercio, Industria y Turismo

REGIONAL CÓRDOBA
CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

MES
DICIEMBRE
2023

Instructor:	Bella Clareth Lengua Miranda	Tipo Documento:	CC	Número de Documento	1064982409

N° FICHA	PROGRAMA	HORARIO		FECHA		DIAS							COMPETENCIA	Resultado de Aprendizaje	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS
		DESDE	HASTA	DESDE	HASTA	L	M	M	J	V	S	D				
2712004	INFORMACION y servicio al cliente . MONTERIA	12:00 medio dia	20:00	5-dic	12-dic		x						VALUAR LOS NIVELES DE SATISFACION DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER SEGÚN ESTANDARES ESTABLECIDOS	verificar la informacion de las campañas realizadas, ddeacuerdo con los parametros definidos de los niveles de servicio en la organización		16
															TOTAL HORAS	16

REPORTE DE ACTIVIDADES DE DESARROLLO CURRICULAR

ACTIVIDAD	JUSTIFICACIÓN	FECHA		HORARIO		HORAS
		DESDE	HASTA	DESDE	HASTA	
n las entrevistas a la instructura Sandra	compañamiento a ficha nueva que inicia en enero		1/12/2023	7:00 a. m.	6.00pm	11
			2/12/2023	8:00 a. m.	5:00pm	10
					TOTAL HORAS	22

FIRMA DEL INSTRUCTOR:	

EVIDENCIAS FICHA 2712004








SEMBRATÓN





EVIDENCIAS ACOMPAÑAMIENTO A ENTREVISTAS











Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO UNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CGIT.

Nombre del Curso: INGLES BASICO Y SERVICIO AL CLIENTE
FICHA No. 2712004
Municipio: MONTERIA — Lugar:
Instructor: Bella Leyva Miranda — Nº DI: 1064482407
Fecha: 05/12/2023 — Horario:

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Salazar Berio	Samy Saray	1064606193	Samy Salazar.
02	Salazar Berio	Yina Rosa	1066187462	Yina Salazar
03	Alvarez Portela	Maria Jose	1193079531	Maria Alvarez
04	Avilez Arroyo	Anilelly Maria	1066173083	Anilelly Avilez
05	Florez ordosgoitia	Brandon	MZ818219	Brandon Florez O.
06	Herrera Ramón	Luis David	1069666104	Luis David Herrera
07	Vasquez Oviedo	Andres Daniel	1005513301	Andres Vasquez
08	Palomino Pardon	Carlos Daniel	1.069.468.054	Carlos Daniel
09	Ramos Martinez	Mayoris Del Carmen	1003757916	Mayoris Ramos
10	Fernandez Romero	Melisa Andrea	1064666365	melisafernandez.
11	Teran Guerra	Yorledys	1068131991	Yorledys Teran
12	Velasquez Almanza	Gisell Cristina	1066173816	Gisell Velasquez
13	Almanza Arenas	Daniela Andrea	1066174431	Daniela Almanza.
14	Sibaja Ricardo	Yackeliu	1003261331	Yackeliu S.
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR: Bella Leyva M

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO UNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CGIT.

Nombre del Curso	INFORMACION AL SERVICIO AL CLIENTE.		
FICHA No	2782004	Lugar	
Municipio	MONTERIA		
Instructor	Paola Vergara Miranda	Nº DI	1064982409
Fecha	12/12/2023	Horario	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Noble Villadiego	Paola Andrea	1066581622	Paola Noble
02	Ramirez Arroyo	Anllely Ivana	1060386083	Anllely Ramirez
03	Almanza Arenas	Daniela Andrea	1061744131	Daniela Almanza.
04	Teran Guerra	Yoladys	1068137991	Yoladys Teran
05	Barrios Martinez	Hellens	1003157976	Hellens Barrios
06	Fernandez Romero	Melisa Patricia	1064666365	Melisa Fernandez
07	Paternina Rondon	Carlos DAVID	1069468054	Carlos Rondon
08	Gutierrez Florez	Yurelis	1065137492	Yurelis Gutie.
09	Alvarez Martelo	Maria José	1193079371	Maria Alvarez.
10	Miguel Almanza	Gisell Cristina	1066173816	Gisell
11	Sibaja Ricardo	Yachelin	1003261331	Yachelin S.
12	Salazar berrio	Yina Rosa	1066182482	Yina salazar.
13	Salazar Berrio	Samy Sarai	1064606773	Samy Salazar.
14	Florez Ordoscotia	Brandon	1192818219	Brandon Florez.
15	Pacheco Perez	Manuel David	1043298221	Manuel pacheco
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR: PAOLA VERGARA M.

Powered by CamScanner

ENTREVISTA INGRESO SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

NOMBRES Y APELLIDOS ENTREVISTADO:

Victor Manuel Guzman Vasquez

INDICADORES SOCIALES	1	2	3	4	5	Total
1. Presentación: a. Cabello recogido, maquillaje sutil, vestido acorde al proceso formal zapatos cerrados camisa, uñas aseadas y limpias, tenis formales y limpios.						
2. Háblame de ti: Edad, donde vives, a que edad terminaste el colegio, numero de hermanos, hijos						
3. ¿Por qué quieres estudiar aquí en el SENA?						
4. ¿Da un ejemplo de cuándo has podido usar tus habilidades de liderazgo?						
5. ¿Cuáles son tus fortalezas y debilidades?						
6. ¿Dónde te ves en cinco años?						
7. ¿Por qué debemos seleccionarte a ti al técnico?						
8. Manejo corporal y gestual: posición de las manos correcta, mirada fija y segura, utiliza un lenguaje apropiado						
INDICADORES ACTITUDANALES	1	2	3	4	5	Total
1. Luego de analizar la respuesta de suyas y de sus compañeros al cual de este grupo usted seleccionaría y ¿por qué?						
2. Póngase de pie y seleccione dos compañeros que usted considera no cumplen con los criterios para ser elegidos						
3. Toma una hoja escribe un pequeño relato de 15 líneas de quien es usted y que aportes les brindaría al SENA (15 minutos)						
TOTAL:						

nota cada ficha debe ser diligenciada con el nombre y apellido del entrevistado

Powered by CamScanner

ENTREVISTA INGRESO SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

NOMBRES Y APELLIDOS ENTREVISTADO:

Victor Manuel Guzman Vasquez

INDICADORES SOCIALES	1	2	3	4	5	Total
1. Presentación: a. Cabello recogido, maquillaje sutil, vestido acorde al proceso formal zapatos cerrados camisa, uñas aseadas y limpias, tenis formales y limpios.						
2. Háblame de ti: Edad, donde vives, a que edad terminaste el colegio, numero de hermanos, hijos						
3. ¿Por qué quieres estudiar aquí en el SENA?						
4. ¿Da un ejemplo de cuándo has podido usar tus habilidades de liderazgo?						
5. ¿Cuáles son tus fortalezas y debilidades?						
6. ¿Dónde te ves en cinco años?						
7. ¿Por qué debemos seleccionarte a ti al técnico?						
8. Manejo corporal y gestual: posición de las manos correcta, mirada fija y segura, utiliza un lenguaje apropiado						
INDICADORES ACTITUDANALES	1	2	3	4	5	Total
1. Luego de analizar la respuesta de suyas y de sus compañeros al cual de este grupo usted seleccionaría y ¿por qué?						
2. Póngase de pie y seleccione dos compañeros que usted considera no cumplen con los criterios para ser elegidos						
3. Toma una hoja escribe un pequeño relato de 15 líneas de quien es usted y que aportes les brindaría al SENA (15 minutos)						
TOTAL:						

nota cada ficha debe ser diligenciada con el nombre y apellido del entrevistado

Powered by CamScanner

ENTREVISTA INGRESO SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

NOMBRES Y APELLIDOS ENTREVISTADO:

ZINEYTH GONZALES PEREZ

INDICADORES SOCIALES	1	2	3	4	5	Total
1. Presentación: a. Cabello recogido, maquillaje sutil, vestido acorde al proceso formal zapatos cerrados camisa, uñas aseadas y limpias, tenis formales y limpios.						
2. Háblame de ti: Edad, donde vives, a que edad terminaste el colegio, numero de hermanos, hijos						
3. ¿Por qué quieres estudiar aquí en el SENA?						
4. ¿Da un ejemplo de cuándo has podido usar tus habilidades de liderazgo?						
5. ¿Cuáles son tus fortalezas y debilidades?						
6. ¿Dónde te ves en cinco años?						
7. ¿Por qué debemos seleccionarte a ti al técnico?						
8. Manejo corporal y gestual: posición de las manos correcta, mirada fija y segura, utiliza un lenguaje apropiado						
INDICADORES ACTITUDANALES	1	2	3	4	5	Total
1. Luego de analizar la respuesta de suyas y de sus compañeros al cual de este grupo usted seleccionaría y ¿por qué?						
2. Póngase de pie y seleccione dos compañeros que usted considera no cumplen con los criterios para ser elegidos						
3. Toma una hoja escribe un pequeño relato de 15 líneas de quien es usted y que aportes les brindaría al SENA (15 minutos)						
TOTAL:						

nota cada ficha debe ser diligenciada con el nombre y apellido del entrevistado

Powered by CamScanner

ACTIVIDAD N°4

PROGRAMA:		
SEDE:	MONTERIA	**FICHA:**
COMPETENCIA:		
RESULTADO DE APRENDIZAJE:		

Taller Académico: Portafolio de Servicios

Objetivo del Taller:
El objetivo de este taller es comprender la importancia del portafolio de servicios, identificar sus componentes esenciales y analizar su impacto en la satisfacción del cliente y el éxito del negocio.

TALLER SOBRE PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Objetivos de la actividad:

1. Comprender la importancia del portafolio de servicios en la estrategia de una empresa.
2. Analizar la estructura y elementos clave de un portafolio de servicios.
3. Explorar cómo se adapta y actualiza un portafolio de servicios a lo largo del tiempo.
4. Conocer las normas ICONTEC 1485 para la presentación de trabajos escritos.

Recomendaciones para la presentación según las normas ICONTEC 1485:

- Utiliza el formato Arial 12 pt. y un interlineado de 1.5 para todo el documento.
- Incluye una portada con el título, nombre del autor y la fecha de presentación.
- Numera todas las páginas y coloca el número de página en la esquina superior derecha.
- Utiliza márgenes de 2.5 cm en todos los lados de la página.
- Incluye una tabla de contenido que muestre las secciones y subsecciones del trabajo.
- Cita todas las fuentes de manera adecuada siguiendo las normas de referencia bibliográfica ICONTEC 1485.
- Revise la ortografía y gramática antes de presentar el trabajo.

Preguntas sobre el Portafolio de Servicios:

1. ¿Qué es un portafolio de servicios y por qué es importante para una empresa?
2. ¿Cuáles son los elementos clave que componen un portafolio de servicios?
3. ¿Cómo se diferencia un portafolio de servicios de un catálogo de productos?
4. ¿Cómo se adapta un portafolio de servicios a las necesidades cambiantes de los clientes?
5. ¿Cuál es el papel del portafolio de servicios en la diferenciación de una empresa en el mercado?

ACTIVIDAD N°4

6. ¿Cómo se diseñan los servicios en un portafolio para satisfacer las necesidades de clientes específicos?
7. ¿Qué estrategias se pueden utilizar para comunicar eficazmente el portafolio de servicios a los clientes?
8. ¿Cómo se determina el precio de los servicios en un portafolio?
9. ¿Cuál es el papel de la innovación en la gestión del portafolio de servicios?
10. ¿Qué desafíos se presentan al gestionar un portafolio de servicios en una empresa?
11. ¿Cómo se puede medir la eficacia y el rendimiento de un portafolio de servicios?
12. ¿Cuál es el impacto de la tecnología en la gestión de un portafolio de servicios?
13. ¿Cómo se pueden incorporar los comentarios de los clientes en la mejora del portafolio de servicios?
14. ¿Cuáles son las tendencias actuales en la gestión de portafolios de servicios?
15. ¿Cómo se seleccionan los servicios que se incluirán en un portafolio?
16. ¿Qué diferencias existen en la gestión de un portafolio de servicios en empresas de diferentes tamaños?
17. ¿Cuál es la relación entre la estrategia empresarial y el portafolio de servicios?
18. ¿Cómo se pueden abordar los desafíos de la competencia en la gestión del portafolio de servicios?
19. ¿Qué importancia tiene la calidad en la prestación de servicios en un portafolio?
20. ¿Cómo se realiza la planificación a largo plazo para un portafolio de servicios?
21. ¿Cuál es el papel de la formación y desarrollo del personal en la gestión de un portafolio de servicios?
22. ¿Cómo se puede equilibrar la rentabilidad y la satisfacción del cliente en la gestión de un portafolio de servicios?
23. ¿Cuál es la importancia de la gestión de la demanda en la administración de un portafolio de servicios?
24. ¿Cómo se pueden identificar oportunidades de crecimiento en un portafolio de servicios existente?
25. ¿Cuál es el impacto de la globalización en la gestión de un portafolio de servicios?
26. ¿Cómo se pueden abordar los aspectos éticos en la prestación de servicios en un portafolio?
27. ¿Cuál es la relación entre la gestión del riesgo y el portafolio de servicios?
28. ¿Qué estrategias se pueden utilizar para la retención de clientes en un portafolio de servicios?

ACTIVIDAD N°4

29. ¿Cómo se puede medir el retorno de la inversión (ROI) en la gestión de un portafolio de servicios?
30. ¿Cuál es el futuro del portafolio de servicios en un entorno empresarial en constante evolución?

Este taller proporcionará una comprensión profunda del portafolio de servicios y su importancia en la estrategia empresarial. Además, seguir las normas ICONTEC 1485 garantizará una presentación adecuada y profesional de los hallazgos.

A CONTINUACIÓN LOS GRUPOS DE TRABAJO SELECCIONARAN UN PORTAFOLIO A PRESESENTAR:

ACTIVIDAD N°4

GRUPO N°1 PORTAFOLIO

1. **INFORMACIÓN:**

La Gobernación de Córdoba informó que este año se llevará a cabo la Feria Ganadera, evento que regresa tras dos años de ausencia debido a las restricciones que impuso el Gobierno Nacional en este entonces por la pandemia.

La 60ª versión de la Feria Nacional de la Ganadería y Agroindustrial que se realiza en la ciudad de Montería (Córdoba). Una de las festividades más importantes de Colombia con actividades tanto para la diversión como para el negocio.

Este evento representa el buque insignia de la ganadería nacional y congrega todos los años a más de 40.000 de visitantes nacionales e internacionales en el coliseo de ferias Miguel Villamil Muñoz. Además, se ha programado una completa agenda cultural para el disfrute de todos los asistentes.

Dado lo anterior el gobernador Orlando Benítez solicita un portafolio de servicios para la promoción de la feria ganadera 2024 y solicita a su equipo de publicistas los siguientes productos:

ACTIVIDAD N°4

PRODUCTOS A ENTREGAR PORTAFOLIO	
N°1	Un folleto, plegable **impreso** el cual debe contener toda la información de la ciudad de Montería como centro turístico, comidas típicas, dulces típicos, información hotelera y sitios de interés. **IMPORTANTE: un folleto impreso a color para el instructor, 5 copias a blanco y negro para los demás grupos..**
N°2	Un **comercial en video** de 1 minuto grabado por ustedes en donde se invite a toda la comunidad Monteriana a participar de la FERIA GANADERA 2024. Este video debe mostrar los principales atractivos de la ciudad: - Avenida primera -planchones - Avenida primera norte - Avenida primera margen izquierda - Coliseo de feria
N°3	Una **sesión fotográfica** de mínimo 5 fotografías representando los bailes típicos de la región. Para esta sesión fotografía los integrantes del grupo deben ser los protagonistas, pueden utilizar cualquier locación para la sesión y estas fotos pueden ser tomadas desde el teléfono celular. (no se aceptan fotografías plagiadas, todo debe ser contenido original)
N°4	Organizar una presentación de su portafolio a través de diapositivas la cual debe mostrar cada uno de los productos solicitados por la gobernación de Córdoba.
N°5	Como requerimiento para la presentación del portafolio de servicios todos los participantes deben estar representando al ganadero cordobés, utilizando camisa, jean, sombrero vueltiao, modo feria ganadera.

ACTIVIDAD N°4

GRUPO N°2 PORTAFOLIO

1. **INFORMACIÓN:**

ADIDAS: La personalidad de Adidas se basa principalmente en la innovación y en la experiencia de compra sustentada en la satisfacción del cliente poniendo a su alcance, a través de sus productos auténticos, todo lo vinculado al deporte. Esta marca busca en sus tendencias y colecciones, una mezcla entre lo deportivo, lo casual, la alta moda y la frescura. La marca está muy orientada a los consumidores y, por tanto, a mejorar continuamente la calidad, apariencia, sensación y la imagen de sus productos y estructuras organizativas para igualar y superar las expectativas de los consumidores, proporcionándoles el valor más alto.

El objetivo de AdiDassler, fundador de Adidas, era proporcionar a cada atleta el mejor equipo posible. Para lograr su objetivo, él se apoyó en tres principios fundamentales: diseñar el mejor zapato y ropa deportiva para cada una de las necesidades del deporte, proteger al atleta de lesiones, y hacer que el producto sea duradero.

Es por ello que ADIDAS lanzará su más reciente colección de **ropa deportiva** inspirada en la juventud actual, dinámica y libre, para ello solicita a su equipo los siguientes productos para su portafolio:

ACTIVIDAD N°4

PRODUCTOS A ENTREGAR PORTAFOLIO	
N°1	Un **comercial en video** de 1 minuto en cualquier escenario deportivo de la ciudad de Montería o GYM, mostrando las bondades de la nueva ropa deportiva, estilos formas, aquí ustedes proponen que desean siempre y cuando este acorde a la necesidad del cliente. **IMPORTANTE: por lo menos un integrante del grupo debe aparecer como protagonista del video, ya sea como presentador o actor, si aparecen todos no hay ningún problema.**
N°2	Una **sesión fotográfica** de mínimo 5 fotografías representando la colección deportiva (no hay distinción de género, para hombres y mujeres deportivas) (no se aceptan fotografías plagiadas, todo debe ser contenido original)
N°3	Un **afiche impreso** donde se muestre el lanzamiento de la nueva línea de ropa deportiva, ustedes definen el tamaño del afiche, recuerde que deben llevarlo impreso y mostrarlo en su socialización de la campaña
N°4	Organizar una presentación de su campaña a través de diapositivas la cual debe mostrar cada uno de los productos solicitados por ADIDAS
N°5	Como requerimiento para la presentación del portafolio todos los participantes deben estar utilizando ropa deportiva y presentar una pequeña pasarela alusiva a lo solicitado por la marca ADIDAS.

ACTIVIDAD N°4

GRUPO N°3 PORTAFOLIO

1. **INFORMACIÓN:**

SAMSUNG MOBILE: Samsung presentó al mundo el Samsung Galaxy Core Advance, un equipo que al ver sus especificaciones podríamos decir que es una gama media más. Sin embargo, la importancia de este equipo es que está diseñado para ser usado por personas con **discapacidad visual.**

El Galaxy Core Advance, en primer lugar, cuenta con un diseño ergonómico que permite sostenerlo en la mano de manera muy cómoda. Además, cuenta con varias teclas físicas como son los botones menú, home y regresar, una tecla dedicada para grabación de audio, teclas de volumen, tecla de bloqueo y botón de la cámara.

Todas las acciones que realizas con el Galaxy Core Advance van acompañadas de una respuesta auditiva. Así, aunque el equipo parece un Android convencional, al tocar cualquier ícono en pantalla no se accederá a la función o aplicación. En cambio, el equipo avisará qué ícono ha sido tocado. Posteriormente, el usuario deberá hacer doble tap, en cualquier lugar de la pantalla, para acceder a la aplicación.

En el caso de las aplicaciones, estas son desplegadas en forma de lista. El usuario puede navegar por ellas haciendo scroll con dos dedos al tiempo o deslizando el dedo hacia el lado derecho. De esta última forma, se irá seleccionando una por una las opciones, acompañadas de una respuesta auditiva. Adicionalmente, el equipo puede ser utilizado con la pantalla apagada para garantizar la privacidad del usuario. Esta opción se activa presionando dos veces la tecla de desbloqueo.

El equipo también permite leer cualquier texto impreso gracias a su cámara. De esta forma, el Galaxy Core Advance toma una imagen del texto y lo lee mediante el altavoz. Además, gracias a la herramienta de detección de luz, el equipo avisa la dirección de la fuente de luz (sea una lámpara, ventana, puerta, entre otros).

– Pantalla: 4,7 pulgadas con resolución 800 por 480 píxeles.
– Procesador: dual core a 1,2 GHz
– Memoria RAM: 1 GB
– Almacenamiento interno: 8 GB
– Cámara trasera: 8 megapíxeles
– Cámara frontal: VGA
– Batería: 2.000 mAh
– Sistema operativo: Android 4.2.2 Jelly Bean

Este equipo acaba de llegar a Colombia y para ello SAMSUNG MOBILE requiere que su equipo de publicidad realice una campaña de lanzamiento de producto el cual todos los colombianos conozcan este nuevo equipo de la familia SAMSUNG y el componente social que este trae, para ello requiere los siguientes productos:

ACTIVIDAD N°4

PRODUCTOS A ENTREGAR PORTAFOLIO	
N°1	dos **comerciales en video** de 30 segundo mínimo cada uno en donde se presenten todas las especificaciones del producto, su utilidad, los beneficios que prestará, el segundo comercial es de impacto social la ayuda de Samsung a la población con dicacidad visual- **IMPORTANTE: por lo menos un integrante del grupo debe aparecer como protagonista del video, ya sea como presentador o actor, si aparecen todos no hay ningún problema.**
N°2	Una **sesión fotográfica** de mínimo 4 fotografías representando el producto - (no se aceptan fotografías plagiadas, todo debe ser contenido original)
N°3	Tres posters impresos del lanzamiento del teléfono, cada uno debe representar un aspecto diferente del producto.
N°4	Organizar una presentación de su campaña a través de diapositivas la cual debe mostrar cada uno de los productos solicitados por SAMSUNG
N°5	Como requerimiento para la presentación del portafolio que será el todos los participantes deben estar utilizando la imagen corporativa de Samsung mobile que es la siguiente: 

ACTIVIDAD N°4

GRUPO N°4 PORTAFOLIO

1. **INFORMACIÓN:**



Sucesores de Cesar Vásquez Ltda. (CAFÉ CÓRDOBA) es una empresa productora y comercializadora de café tostado y molido, que ofrece a sus consumidores un producto siempre fresco con excelentes bondades de aroma, sabor y rendimiento, contribuyendo con la protección del medio ambiente y el desarrollo social y cultural de la región.

Para el año 2050 Sucesores de César Vásquez Ltda., logrará posicionamiento de la marca "Café Córdoba'' a nivel nacional, caracterizándose por ser una empresa competitiva en la región cordobesa, con una gran capacidad de producción con alta tecnología.

Como reconocimiento a la tradición Cordobesa, Café Córdoba lanza al mercado su nueva mezcla para chocolate Cordobés, una nueva línea pensada en los hogares cordobeses, para ello solicita a su grupo de publicistas lanzar una campaña para el posicionamiento del producto en cada una de las tiendas y supermercados de la región, para ello entregar los siguientes productos:

ACTIVIDAD N°4

PRODUCTOS A ENTREGAR DE LA CAMPAÑA	
N°1	Un **comercial en video** de 1 minuto grabado por ustedes en donde el principal atractivo es disfrutar de una deliciosa tasa de mezcla para chocolate cordobés, un buen desayuno acompañado de un buen chocolate. **IMPORTANTE: por lo menos un integrante del grupo debe aparecer como protagonista del video, ya sea como presentador o actor, si aparecen todos no hay ningún problema.**
N°2	Un **Comercial para radio** de mínimo 30 segundos, invitando al lanzamiento del producto.. Para esta pauta radial se solicita que un integrante del grupo sea el que grabe su voz.
N°3	Organizar una degustación del producto para ello el día de la muestra organizar un pequeño STAND bien estructurado, mantel, el producto en físico, servir a las personas un pequeño vaso de chocolate acompañado de cualquier galleta el cual le permita a las personas probar el producto, recuerden tener todo bien planeado no pueden estar improvisando en el proceso, usted es la imagen de la campaña. En resumen, deben traer el producto elaborado para una degustación
N°4	Organizar una presentación de su campaña a través de diapositivas la cual debe mostrar cada uno de los productos solicitados por Café Córdoba.
N°5	Como requerimiento para la presentación del portafolio que será el todos los participantes deben estar presentados en su STAND tener todas las adecuaciones logísticas necesarias para su muestra de la campaña.

ACTIVIDAD N°4

GRUPO N°5 PORTAFOLIO

1. **INFORMACIÓN:**

COCA COLA: A medida que más Colombianos buscan bebidas con menos azúcar, el agua con gas va en aumento. Coca Cola se mantiene al día con las tendencias al lanzar la línea **Smartwater** con sabores originales.
En la naturaleza, la radiación solar calienta y evapora el agua de la superficie de los océanos. Esta agua se condensa después en forma de nubes, en un proceso que permite que se eliminen todas las impurezas antes de las lluvias.
Precisamente, en el ciclo natural del agua se inspira GLACÉAU smartwate. Se trata de agua de manantial vaporizada y destilada con electrolitos añadidos (magnesio, potasio y calcio) que le brindan un sabor puro y fresco.
GLACÉAU smartwater es el resultado de un proceso novedoso e innovador: en primer lugar, el agua de manantial del que procede es vaporizada, para luego proceder a su condensación y a la posterior adición de una pequeña cantidad de electrolitos para conseguir su característico sabor.

GLACÉAU smartwater fue comercializada por primera vez en Estados Unidos en 1996 y en la actualidad es la marca número uno de agua embotellada premium en ese país. GLACÉAU smartwater llegará a Colombia tras ser lanzada en 2021 en Reino Unido, donde se ha convertido en la marca de agua de más rápido crecimiento en consumo inmediato.
El lanzamiento de GLACÉAU smartwater se enmarca dentro de la nueva estrategia de Coca-Cola, que pasa por ofrecer más opciones de bebidas que respondan a los gustos y necesidades de los consumidores, cada vez más preocupados por su salud y bienestar, y más conscientes de la importancia de una correcta hidratación.



Para ello COCA COLA requiere a su grupo de publicistas organizar una campaña para el lanzamiento del producto teniendo en cuenta los siguientes elementos:

ACTIVIDAD N°4

PRODUCTOS A ENTREGAR PORTAFOLIO	
N°1	Un **comercial en video** de 1 minuto grabado por ustedes en donde se muestre la importancia de mantenernos hidratados, este comercial puede ser grabado en cualquier locación lo importante es ser claro con el mensaje que desea transmitir, las bondades del producto. **IMPORTANTE: por lo menos un integrante del grupo debe aparecer como protagonista del video, ya sea como presentador o actor, si aparecen todos no hay ningún problema.**
N°2	Una **sesión fotográfica** de mínimo 5 fotografías representando el consumo del agua, cuidando el medio ambiente y además incentivando la protección de ríos Para esta sesión fotografía los integrantes del grupo deben ser los protagonistas, pueden utilizar cualquier locación para la sesión y estas fotos pueden ser tomadas desde el teléfono celular. (no se aceptan fotografías plagiadas, todo debe ser contenido original)
N°3	Un poster para el lanzamiento de la campaña del nuevo producto de Coca cola, este poster debe llevarse de manera impresa y debe tener la información necesaria para que el publica lo conozca
N°4	Organizar una presentación de su campaña a través de diapositivas la cual debe mostrar cada uno de los productos solicitados por COCA COLA
N°5	Como requerimiento para la presentación del portafolio todos los participantes deben estar identificados con el color institucional de coca Cola, deben ir con camisetas ROJAS, preferiblemente con el nombre: 

ACTIVIDAD N°4

GRUPO N°6 PORTAFOLIO

2. INFORMACIÓN:



COVER GIRL: COVERGIRL es una marca de cosméticos estadounidense fundada en Maryland, por el Noxzema Chemical Company y adquirida por Procter y Gamble en 1989 - La Compañía Noxell anunciado esta línea de cosméticos, al permitir "chicas de portada", modelos de moda que aparecen en la portada de las revistas para mujeres, a llevar sus productos. **COVERGIRL** compensa la falta de servicio a la cliente individual directa, proporcionando una amplia variedad de cosméticos disponibles a precios razonables.

COVERGIRL se vende principalmente en las farmacias, tiendas de conveniencia y supermercados. Cosméticos Maybelline, es el mayor concurso de **COVERGIRL**, ya que tanto las empresas del mercado para grupos similares de los consumidores, y venden sus productos a precios similares.

Covergirl estrena una colección de cuidado para la piel vegana y limpia Covergirl anunció este lunes su incursión en una nueva categoría con su primera colección de cuidado para la piel 100 % vegana y limpia.

Bajo el nombre de "Clean Fresh Skincare", la marca de belleza propiedad de Coty va más allá del maquillaje y se adentra en una nueva categoría. La colección se lanza con cinco productos principales, entre los que se encuentran la crema limpiadora e hidratante Hydrating Cream Cleanser; Priming Glow Mist, una bruma todo en uno para todo tipo de pieles que prepara, tonifica y despierta la piel deshidratada; Weightless Water Cream, una crema hidratante sin peso; Mattifying Oil Free Moisturizer, una crema hidratante de acabado mate sin aceite, y la crema correctora de pieles secas Dry Skin Corrector Skin, que aporta hidratación intensa para calmar y corregir los problemas de ese tipo de piel.

La línea está formulada con un 90 % de ingredientes de origen natural, como el agua de cactus TruClean, el aceite de semillas de Meadowfoam, el agua de rosas y la vitamina C, para hidratar, mejorar la textura y realzar el tono de la piel. La línea cuenta con el sello Leaping Bunny, concedido por Cruelty-Free International, lo que significa que todos los productos están certificados como libres de crueldad animal.

Para el lanzamiento de la campaña se solicita el equipo de publicistas el siguiente portafolio:

ACTIVIDAD N°4

PRODUCTOS A ENTREGAR	
N°2	Un **comercial en video** de 1 minuto grabado por ustedes en donde se resalte el poder de la belleza femenina 100% natural, siempre perfecta y bella con COVERGILR **IMPORTANTE: por lo menos un integrante del grupo debe aparecer como protagonista del video, ya sea como presentador o actor, si aparecen todos no hay ningún problema.**
N°3	Una **sesión fotográfica** de mínimo 5 fotografías representando: 1. Rostro natural 2. Belleza inspiradora 3. Mucha naturaleza, campo abierto donde la mujer sea la protagonista Para esta sesión fotografía los integrantes del grupo deben ser los protagonistas, pueden utilizar cualquier locación para la sesión y estas fotos pueden ser tomadas desde el teléfono celular. (no se aceptan fotografías plagiadas, todo debe ser contenido original)
N°4	Un folleto, plegable **impreso** el cual debe contener toda la rutina de belleza para cuidado de la piel. Al mejor estilo de COVERGIRL. **IMPORTANTE: un folleto impreso a color para el instructor, 5 copias a blanco y negro para los demás grupos.**
N°5	Organizar una presentación de su campaña a través de diapositivas la cual debe mostrar cada uno de los productos solicitados por COVERGIRL
N°6	Como requerimiento para la presentación del portafolio deben traer productos de belleza y organizar un pequeña sesión de cómo cuidarse la piel, el rostro y demás, tanto para hombres como para mujeres. Organizar su STAND una silla y enseña una rutina de belleza para todos.



Figura. 1
Fuente: SENA

Portafolio de productos o servicios.

Contenidos

Pág.

Introducción 2
Mapa conceptual 3

1. Contexto 4
2. Categorización de productos 5
3. La línea de productos 9
4. Mezcla de producto 11
5. Proceso de desarrollo nuevos productos 12
6. Imagen corporativa organización - productos 14
7. Manual imagen corporativa 16

Glosario 26
Bibliografía 27
Creative commons 28
Créditos 29

Introducción

Por mucho tiempo para el mercadeo, los pobres eran ineludibles, pero secundarios por su baja capacidad de compra y su marginalidad financiera. Su situación económica desmoralizaba a la industria y a las fiducias a dar respuesta a sus necesidades. Sin embargo, en la última década, las compañías han puesto sus ojos en este sector porque aunque sus ingresos son bajos, su economía ha ido en crecimiento, logrando un segmento muy significativo del mercado por su tamaño, diversidad de gustos y preferencias en el consumo masivo de bienes y servicios. Es tanto así, que las grandes cadenas de almacenes han generado estrategias para captar estos clientes, a través de tarjetas de consumo que les permite acceder a créditos para respaldo desde un salario mínimo. Esta tendencia se ha ido consolidando en la medida que las compañías han implementado sistemas crediticios para estos estratos, que principalmente lo utilizan para adquirir productos básicos, electrodomésticos, vacaciones familiares, computadoras portátiles o celulares, entre otros.

En este orden de cambios, no solo el sistema bancario ha tenido que modificar sus servicios, sino que el marketing y la publicidad se ven obligados a anunciar la posibilidad inmediata de consumo, en la dinámica del crédito fácil para productos que antes, ni se habían imaginado, por ejemplo, la compra de motos o vehículos de baja gama. Estos elementos motivan una alta competencia de las compañías por la captación de este mercado, ofreciendo alternativas que las haga atractivas y diferenciales, en calidad, precio y servicio. Por eso, estos anuncios deben hacer parte del portafolio, incluyendo el consumo masivo, el crédito fácil y el marketing for low income people (ayuda a las personas a comprar con un bajo pago inicial).

Es decir, que aunque hay productos que no están dirigidos en forma exclusiva a la población de bajos recursos, sus condiciones si se incluyen en sus portafolios si se quiere que se posicionen rápidamente en los balances contables de la compañía.

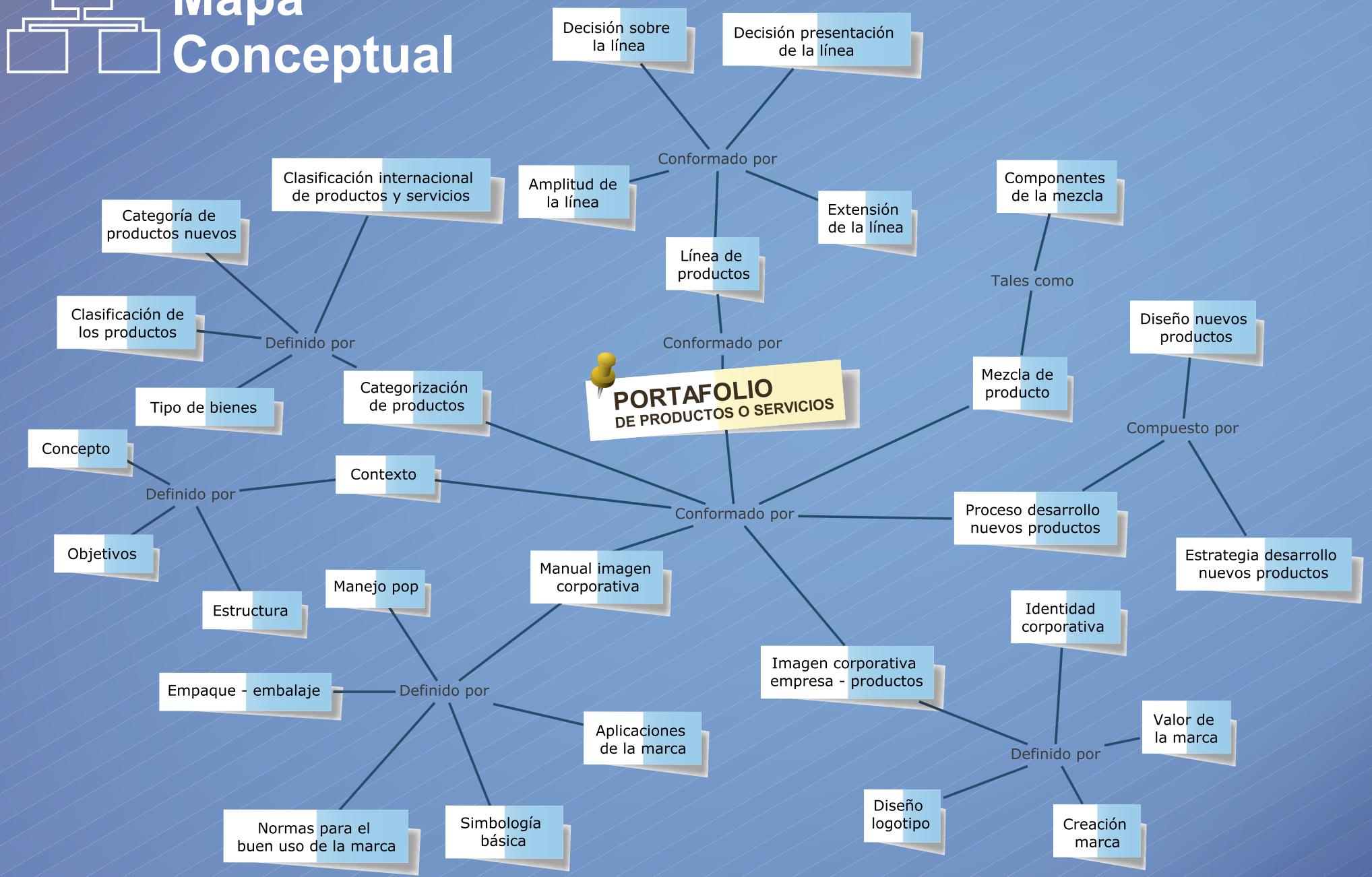
Una compañía debe tener muy claro su portafolio si quiere lograr el posicionamiento de la marca y de sus productos, así como las ventas que requiere para crecer y convertirse, con el tiempo en una organización prospera.

El término portafolio se puede definir como el conjunto de productos o servicios que puede ofrecer una compañía, a través de su desarrollo. Conoceremos su historia, su evolución, su posición en el mercado. Este es considerado como una herramienta que posibilita la comunicación de la compañía con sus clientes, ofreciendo información específica no solo de sus productos o servicios, sino de la forma de acceder a ellos y los términos de su negociación para cancelarlos.



Figura. 2
Fuente: SENA

Mapa Conceptual



Portafolio de productos o servicios.

1. Contexto

Los productos o servicios son creados para satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes y es precisamente a ellos a quien va dirigido el portafolio, por eso debe estar centrado en el usuario y orientado al grupo objetivo. De ahí que la importancia de su estructura y diseño, es validado por el objetivo estratégico que persigue la compañía, tanto en su misión como en su visión.



1.1. Objetivos

• Ofrecer información oportuna, completa y actualizada a los clientes (internos y externos) con el fin de mantener las interrelaciones existentes (Cadena de valor) con sus clientes internos y externos a través de un sistema de información.

• Avalar dentro de la línea de bienes servicios de la compañía, cada uno de los productos como único del catálogo, a través de la mezcla del plan promocional que maneja el equipo de ventas.

• Garantizar que cada producto o servicio alcance la interrelación que existe con otros de la línea (cadena de valor) en su entrega final, permitiendo la simplificación y mejora del servicio.

1.2. Estructura

Como desarrollo comunicacional para su estructura se considera que contenga como mínimo los siguientes elementos:

Visión: Es una declaración a mediano y largo plazo, que ilustra el ideal en el que se quiere convertir la compañía a futuro.

Misión: Es un enunciado que describe la razón de ser de la compañía, que define lo que debe hacer y para quien lo va a hacer.

Imagen corporativa: Está definida por logotipos, elementos gráficos, imágenes, eslogan, símbolos, escudos, colores y tipo de letra, entre otros elementos que van plasmados dentro del portafolio y le dan esa personalidad a la compañía y al producto.

Estrategia de Servicio: Es la premisa que orienta los esfuerzos y la actividad de la organización, hacia las prioridades de los clientes (el cómo prestar el servicio)

Garantías y respaldos: Son las medidas que acuerda la organización para controlar la calidad de los productos y los servicios posventa como parte de la satisfacción del cliente.

La presentación de sus productos: Es la identificación de cada producto de la compañía a partir de la descripción de su ficha técnica.

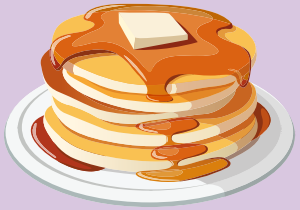
2. Categorización de productos

Al producto lo definen todas sus características tangibles e intangibles (empaque color precio, etc.), que son observables por el grupo objetivo y que es lo que motiva para su compra, si su beneficio principal o promesa básica marcan la diferencia con respecto a su competencia.

Como es el caso del ejemplo “Cholita”, se trabajará con su producto “pan tajado” con sabor a fruta que a partir de este momento se considera un NUEVO producto dentro de la línea de panadería.

2.1. Categorización de productos nuevos

Se definen 3 conceptos de productos:



Novedosos: Pueden ser innovadores, los cuales en el momento no tienen sustituto (tratamiento para el fortalecimiento muscular), sin embargo en este rango pueden incluirse productos que sin ser novedosos son diferentes a los productos de su misma línea.



Sustitutos: Son productos similares en su uso, aunque sus características se diferencian de los competidores de su misma línea y desempeñen las mimas funciones desde el punto de vista de los consumidores, independientemente de la industria de la que provengan. Por ejemplo las arepas pueden sustituir al pan.



Imitación: Tienen un gran parecido con el original y aunque existen en el mercado pueden ser nuevos para la compañía. Por ejemplo las copias de zapatillas que tienen los converse.

En el ejemplo se puede definir de 2 maneras:

- Producto Novedoso: ya que dentro de la línea de panadería en pan tajado, es el primero con sabor a fruta.

- Producto Sustituto: ya que la competencia directa en la línea de panadería sería pan común y otra opción sería la arepa que puede llegar a reemplazarla.

2.2. Tipo de bienes.

A nivel de mercadeo se hace referencia a los bienes y servicios que las personas eligen para satisfacer sus necesidades, los primeros son tangibles, palpables, medibles (alimentos, vehículos, ropa, aparatos electrónicos o electrodomésticos) y los segundos son intangibles (salud, educación, bienestar, seguridad, respaldo).

De acuerdo con sus características tangibles y de durabilidad los podemos clasificar en tres grupos de productos así:



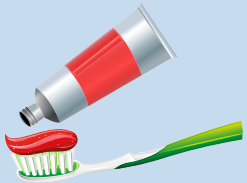
De comparación uniforme: son productos que pueden ser similares en cuanto a calidad pero diferentes en precio, diseño y canal de distribución , como es el caso de la ropa; algunos clientes pagarán más por un diseño exclusivo aunque la calidad de fabricación sea similar a la competencia.



De especialidad: Son productos con una característica especial o de una marca propia, que lo hace más costoso para el consumidor, sin embargo lo elige buscando un beneficio particular como en el caso de los autos, los celulares, las cañas de pescar. Sus punto de venta son especializados y el cliente potencial mediante información lo ubica y compra



Industriales: Son adquiridos para ser procesarlos o manejarlos en el desarrollo de un negocio, como por ejemplo la compra de pieles de animales para ser procesado como cueros y manufacturar articulos de cuero como chaquetas y bolsos



No duraderos: Son productos que pueden ser consumidos paulatinamente hasta acabarlos. (Crema dental, azúcar, cereal).



Duraderos: Su diferencia con el grupo anterior es que su vida útil no es tan corta, como la ropa, los electrodomésticos, las llantas de un auto; en los servicios podemos encontrar aquellos beneficios que no son solo momentáneos como por ejemplo: reparación de un vehículo, corte y tintura de cabello.



De consumo: Son adquiridos por el cliente final para su consumo. Este rango de productos tiene una clasificación de acuerdo con el hábito de compra así:

2.3. Clasificación internacional de productos y servicios.

Para esta clasificación se tomó una información amplia de todos los productos y servicios que se manejan a nivel nacional e internacional así:

Clase	Lista de Productos
01	Productos químicos destinados a la industria, ciencia, fotografía, horticultura y silvicultura; resinas artificiales en estado bruto, materias plásticas en estado bruto; abono para las tierras; composiciones extintoras; preparaciones para el temple y soldadura de metales; productos químicos destinados a conservar los alimentos; materias curtientes; adhesivos (pegamentos) destinados a la industria.
02	Colores, barnices, lacas; conservantes contra la herrumbre y el deterioro de la madera; materias tintóreas; mordientes; resinas naturales en estado bruto; metales en hojas y en polvo para pintores, decoradores, impresores y artistas.
03	Preparaciones para blanquear y otras sustancias para la colada; preparaciones para limpiar, pulir, desengrasar y raspar; jabones; perfumería, aceites esenciales, cosméticos, lociones para el cabello; dentífricos.
04	Aceites y grasas industriales; lubricantes; productos para absorber, regar y concentrar el polvo; combustibles (incluyendo gasolinas para motores) y materias de alumbrado; bujías, mechas.
05	Productos farmacéuticos, veterinarios e higiénicos; sustancias dietéticas para uso médico, alimentos para bebes; emplastos, material para apósitos; material para empastar los dientes y para moldes dentales; desinfectantes; productos para la destrucción de animales dañinos; fungicidas, herbicidas.
06	Metales comunes y sus aleaciones; materiales de construcción metálicos; construcciones transportables metálicas; materiales metálicos para vías férreas; cables e hilos metálicos no eléctricos; cerrajería y ferretería metálica; tubos metálicos; cajas de caudales; productos metálicos no comprendidos en otras clases; minerales.
07	Máquinas y máquinas herramientas; motores (excepto motores para vehículos terrestres); acoplamientos y órganos de transmisión (excepto para vehículos terrestres); instrumentos agrícolas; incubadoras de huevos.
08	Herramientas e instrumentos de mano impulsados manualmente; cuchillería, tenedores y cucharas; armas blancas; maquinillas de afeitar.
09	Aparatos e instrumentos científicos, náuticos, geodésicos, eléctricos, fotográficos, cinematográficos, ópticos, de pesar, de medida, de señalización, de control (inspección), de socorro (salvamento) y de enseñanza; aparatos para el registro, transmisión, reproducción de sonido o imágenes; soportes de registro magnéticos, discos acústicos; distribuidores automáticos y mecanismos para aparatos de previo pago; cajas registradoras, máquinas calculadoras, equipo para el tratamiento de la información y ordenadores; extintores.

10	Aparatos e instrumentos quirúrgicos, médicos, dentales y veterinarios, miembros, ojos y dientes artificiales; artículos ortopédicos; material de sutura.
11	Aparatos de alumbrado, de calefacción, de producción de vapor, de cocción, de refrigeración, de secado, de ventilación, de distribución de agua e instalaciones sanitarias.
12	Vehículos; aparatos de locomoción terrestre, aérea o marítima.
13	Armas de fuego; municiones y proyectiles; explosivos; fuegos de artificio.
14	Métales preciosos y sus aleaciones y artículos de estas materias o de chapado no comprendidos en otras clases; joyería, bisutería, piedras preciosas; relojería e instrumentos cronométricos.
15	Instrumentos de música.
16	Papel, cartón y artículos de estas materias, no comprendidos en otras clases; productos de imprenta; artículos de encuadernación; fotografías; papelería; adhesivos (pegamentos) para la papelería o para la casa; material para artistas; pinceles; máquinas de escribir y artículos de oficina (excepto muebles); material de instrucción o de enseñanza (excepto aparatos); materias plásticas para embalaje (no comprendidas en otras clases); naipes; caracteres de imprenta; clichés.
17	Caucho, gutapercha, goma, amianto, mica y productos de estas materias no comprendidos en otras clases; productos en materias plásticas semielaboradas; materias que sirven para calafatear, cerrar con estopa y aislar; tubos flexibles no metálicos.
18	Cuero e imitaciones de cuero, productos de estas materias no comprendidos en otras clases; pieles de animales, baúles y maletas; paraguas, sombrillas y bastones; fustas y guarnicionería.
19	Materiales de construcción no metálicos; tubos rígidos no metálicos para la construcción; asfalto, pez y betún; construcciones transportables no metálicas; monumentos no metálicos.
20	Muebles, espejos, marcos; productos, no comprendidos en otras clases, de madera, corcho, caña, junco, mimbre, cuerno, hueso, marfil, ballena, concha, ámbar, nácar, espuma de mar, sucedáneos de todas estas materias o materias plásticas.
21	Utensilios y recipientes para el menaje o la cocina (que no sean de metales preciosos ni chapados); peines y esponjas; cepillos (excepto pinceles); materiales para la fabricación de cepillos; material de limpieza; viruta de hierro; vidrio en bruto o semielaborado (excepto vidrio de construcción); cristalería, porcelana y loza, no comprendidas en otras clases.
22	Cuerda, bramante, redes, tiendas de campaña, toldos, velas, sacos (no comprendidos en otras clases); materias de relleno (con excepción del caucho o materias plásticas); materias textiles fibrosas, en bruto.
23	Hilos para uso textil.
24	Tejidos y productos textiles no comprendidos en otras clases; ropa de cama y de mesa.
25	Vestidos, calzados, sombrerería.
26	Puntillas y bordados, cintas y lazos; botones, corchetes y ojetes, alfileres y agujas; flores artificiales.
27	Alfombras, felpudos, esteras, linóleum y otros revestimientos de suelos; tapicerías murales que no sean en materias textiles.

28	Juegos, juguetes; artículos de gimnasia y de deporte no comprendidos en otras clases; decoraciones para árboles de Navidad.
29	Carne, pescado, aves y caza; extractos de carne; frutas y legumbres en conserva, secas y cocidas; gelatinas, mermeladas, compotas; huevos, leche y productos lácteos; aceites y grasas comestibles.
30	Café, té, cacao, azúcar, arroz, tapioca, sagú, sucedáneos del café; harinas y preparaciones hechas de cereales, pan, pastelería y confitería, helados comestibles; miel, jarabe de melaza; levaduras, polvos para esponjar; sal, mostaza; vinagre, salsas (condimentos); especias, hielo.
31	Productos agrícolas, hortícolas, forestales y granos, no comprendidos en otras clases; animales vivos; frutas y legumbres frescas; semillas, plantas y flores naturales; alimentos para los animales, malta.
32	Cervezas; aguas minerales y gaseosas y otras bebidas no alcohólicas; bebidas y zumos de frutas; siropes y otras preparaciones para hacer bebidas.
33	Bebidas alcohólicas (excepto cervezas).
34	Tabaco; artículos para fumadores; cerillas.
35	Publicidad; gestión de negocios comerciales; administración comercial; trabajos de oficina.
36	Seguros; negocios financieros; negocios monetarios; negocios inmobiliarios.
37	Construcción; reparación; servicios de instalación.
38	Telecomunicaciones.
39	Transporte; embalaje y almacenaje de mercancías; organización de viajes.
40	Tratamiento de materiales.
41	Educación; formación; esparcimiento; actividades deportivas y culturales.
42	Restauración (alimentación); alojamiento temporal; cuidados médicos, de higiene y e belleza; servicios veterinarios y de agricultura; servicios jurídicos; investigación científica e industrial; programación de ordenadores; servicios que no puedan ser clasificados en otras clases.

3. La línea de productos

Una línea como un grupo de productos están relacionados entre sí, porque funcionan de manera similar (satisfacción consumidor), se venden al mismo tipo de cliente, su comercialización es manejada a través de los mismos canales. Para el ejemplo se tomará la línea de productos: panadería, producto: pan tajado, beneficio principal: sabor a fruta, consumidor: grupo familiar.

Línea de producto: PANADERÍA. Producto: PAN TAJADO FRUTAL. Beneficio principal: SABOR A FRUTA. Consumidor: GRUPO FAMILIAR, pertenecientes a grupo social medio medio a alto.

Dentro del ejercicio se encuentran productos semejantes como BIMBO – COMAPAN – MAMÁ INÉS – MARCAS PROPIAS DE LOS SUPERMERCADOS, en

relación a que son pan tajado pero si se va más al detalle su beneficio principal es su sabor a fruta, encontrando que su competidor directo sería BIMBO.

3.1 Amplitud de la línea

Si la organización quiere que su posicionamiento sea como una organización con muchos productos, buscando con ello una alta participación de mercado, ofrecerá línea de productos más amplia, esta visión tiene como ventaja que si alguno de ellos deja de ser rentable puede ser remplazado por otro o simplemente sale del mercado.

En contraposición, aquellas organizaciones que manejan líneas de productos más estrechas buscan una alta rentabilidad en su línea.

Las compañías tienden a ampliar su línea de productos de modo sistemático de dos maneras: Expandiéndola y/o complementándola.

En el ejemplo la organización es de Línea estrecha y a futuro se podrá expandir sacando al mercado diferente sabores frutales de pan integral, en el lanzamiento del producto se maneja solo el pan blanco tajado con sabor a naranja.

3.2 Extensión de la línea

Cuando un producto incluye una mejora, un precio más económico, unas variaciones en sabores, en color y presentación o en un diseño de empaque funcional, es lo que se denomina extensión de línea, manejada siempre por una misma familia de marca; cuando una compañía decide una extensión esta puede ampliarse hacia abajo, arriba ó en ambos sentidos.

Estrategia	Razones	Riesgos
Ampliar hacia abajo	· Crecimiento lento en la parte superior. · Crecimiento acelerado en la parte inferior. · Objetivo de la compañía crecer llegando a más segmentos. · Cubrir una necesidad evitando así la entrada de competidores de su misma línea.	· Compañías del extremo inferior atacan a la organización. · Ejecutivos de la organización que no están de acuerdo en vender productos de baja calidad. · Riesgo de que los consumidores asocien los productos de menor calidad a los ya existentes.
Ampliar hacia arriba	· Crecimiento lento en la parte inferior. · Crecimiento alto en la parte superior. · Ataque de la competencia. · No hay mucha competencia en la parte superior. · Cubrir un hueco y complementar la línea	· Organizaciones de la parte superior atacan a la compañia. · Ejecutivos de la organización que no estén suficientemente preparados para prestar sus servicios y asesorías en la parte superior. · Riesgo de que los consumidores no crean que la organización está preparada para producir productos de calidad superior.

• Extensión hacia arriba: Ejemplo: En el ejercicio, si una vez posicionado en el mercado se quisiera ampliar la línea hacia arriba y decidiera entrar al mercado de los chocolates finos.

• Extensión hacia abajo: Ejemplo: En el ejercicio, si una vez posicionado en el mercado se quisiera ampliar la línea hacia abajo y decidiera entrar al mercado del pan corriente (croissant – pan queso – pan hojaldrado).

• Extensión en ambos sentidos: Cuando las compañías se encuentran en la categoría media pude ampliar su línea en ambos sentidos.



Para el caso: la compañía se encuentra en la línea media por lo tanto Industria Panificadora Cholita puede extenderse en ambos sentidos.

3.3 Decisión sobre la línea de producto

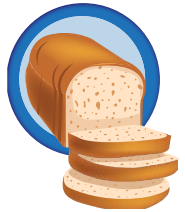
Una línea puede ampliarse añadiendo nuevos productos dentro de la misma categoría, pero esta decisión debe ser muy bien fundamentada mediante un estudio de mercado, donde el nuevo producto tenga características diferenciativas que lo posicionen sin ningún problema, ya que por buscar ganancias adicionales, complacer a los distribuidores, aprovechar la infraestructura de producción, alejar a la competencia; el resultado puede generar confusión al consumidor y simplemente un producto puede sacar a otro.

3.4 Decisión sobre la presentación de la línea

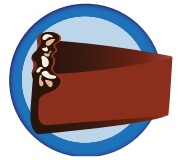
Cuando una compañía decide lanzar una línea por estrategia selecciona uno o dos productos de esta para presentarla, para caso se decidió lanzar al mercado el producto: *"Pan tajado fruticas con sabor a naranja producido por la Industria Panificadora Cholita".*

4. Mezcla de producto

Una compañía puede tener diversas líneas de producto que conforman una mezcla de producto que es simplemente el conjunto de todas las líneas y los productos de cada una. Para el caso Industria Panificadora Cholita se podría definir que cuenta con dos líneas:



Línea de panadería: pan tajado tradicional, pan fruticas, croassan, pan sanduchero, pan perro, pan bagueta, pan integral, pan pizza, pan queso.



Línea Chocolatería: Chocolate fino, tradicional, clavos y canela, vainilla.

La mezcla de producto puede describirse según su amplitud, profundidad y consistencia.

Para el caso:
Amplitud: La mezcla de producto se refiere al número total de productos de la Industria Panificadora. (14 Productos).

Profundidad: Hace referencia a cuantas versiones de cada producto se ofrecen dentro de la línea. (Plan tradicional: tamaño familiar – tamaño personal) Para cada producto se fabrica 3 presentaciones.

Consistencia: Hace referencia a que tan parecidas son las diversas líneas en cuanto a su uso final, sus características para la producción, canales de distribución y otros factores.



4.1 Componentes de la mezcla

En la mezcla de productos es importante que la organización establezca el comportamiento de los productos líderes, los productos de atracción, los productos estables y los productos tácticos.

• **Producto líder:** Es el producto que le genera mayores ganancias a la compañía.

• **Producto de atracción:** Es el producto diseñado para llegar a todo tipo de cliente y dentro de la línea es el que tiene un costo más económico.

• **Producto de estabilidad:** Hace referencia al producto que permita evitar fluctuaciones en ventas; se debe tener en cuenta las temporadas, las celebraciones y las ofertas, ejemplo: la temporada escolar, la navidad, el día del niño.

• **Producto táctico:** Es aquel producto que la organización utiliza para asegurar su posición frente a la competencia, ejemplo: cuando la competencia ataca con ofertas o cualquier estrategia de mercado, la organización saca al mercado un nuevo producto para contraatacar a la competencia.

5. Proceso desarrollo

El desarrollo de productos consiste en introducir o adicionar valor a sus características, a fin de que cambien o incrementen sus características, para satisfacer las necesidades y deseos de quienes los consuman.

Dentro del comportamiento normal de mercadeo, toda organización debe tener en cuenta que con los cambios continuos de la competencia, los comportamientos del consumidor y el mismo comportamiento de los productos, debe ser la prioridad y la filosofía el innovar, ya que esto permitirá crecer en un mercado de continua evolución.

5.1 Diseño de nuevos productos

En toda organización es un trabajo continuo, que parte de darle nuevos usos a los productos ya existentes y posicionarlos en otros mercados, de crear nuevos productos para extender una línea; cuando lo colocamos en el mercado, lo conocemos como lanzamiento y este proceso no debe abarcar más de seis meses, tiempo suficiente para que consumidores e intermediarios lo conozcan.

Definitivamente este proceso tendrá éxito, si está soportado por un continuo estudio del mercado, que a través de encuestas dirigidas a consumidores e intermediarios, se puedan encontrar las respuestas para desarrollar productos que satisfagan las necesidades del consumidor y que cumpla con unos requerimientos especiales en cuanto a envase o manipulación para los intermediarios.

Siempre que se piense en productos nuevos debe ir de la mano con los objetivos generales de la compañía y un uso eficaz y responsable de los recursos.



5.2 Estrategia desarrollo nuevos productos

El gran reto está en generar cambios rápidos que satisfagan gustos y tecnología, que coloquen a la compañía en una mejor posición que la competencia; los clientes esperan mejores e innovadores productos y para ello las compañías tienen dos caminos:

1. Desarrollar nuevos productos a través de su departamento de investigación y desarrollo, ó

2. Adquisición de una patente para desarrollar un producto propiedad de un tercero.

Este proceso pone un gran dilema a la hora de tomar decisiones, ya que los costos de un departamento de investigación y desarrollo son muy altos, las grandes organizaciones han encontrado la solución adquiriendo marcas ya existentes en lugar de crearlas o simplemente copiando a la competencia.



5.2.1 Etapas para el desarrollo de nuevos productos

Las etapas que se deben seguir en el proceso para la creación de nuevos productos es el siguiente:

a. Generación de ideas: Estas ideas parten de la recolección de información sistemática en las siguientes fuentes:

• Fuentes Internas: Información dentro de la organización. (Ejecutivos – vendedores – personal de producción – personal general).
• Clientes: Mediante encuestas se detectan necesidades y deseos de los consumidores.
• Competencia: Hace referencia al estudio continuo de lo que está haciendo la competencia a través de la publicidad y otras comunicaciones.
• Distribuidores – Proveedores: Por estar tan cerca de los consumidores conocen información de primera mano sobre problemas, soluciones y posibilidades de nuevos productos.
• Otras fuentes: Publicaciones, seminarios comerciales, agencias de publicidad, estudios de investigación; son las fuentes de más continua consulta.

b. Filtrado de ideas: Detecta las buenas y desecha las que no sirve, este proceso se lleva a cabo en cabeza de los vendedores o ejecutivos.

c. Desarrollo y verificación de conceptos: Luego del proceso de filtrado, la idea se convierte en un concepto, que no es más que una versión detallada de la idea, y esta posteriormente se convierte en una imagen, que es la manera en que el consumidor percibe el producto real

o potencial.

d. Desarrollo de la estrategia de mercadotecnia: Cuando hablamos de la estrategia de mercadotecnia hacemos referencia a los objetivos, a la directriz de la empresa y los planes de acción que se llevaran a cabo, para cumplir con una meta establecida. Lo clave esta en definir el grupo objetivo al que va a ir dirigido esta estrategia, así como el producto que queremos posicionar en ese segmento del mercado. Para el ejemplo de Pan Fruticas de Industria Panificadora Cholita, consta de tres partes:

• Mercado Meta: Hogares.
• Posicionamiento: Pan tajado con sabor a frutas.
• Ventas: Para los primeros seis meses lograr una participación de un 10% en el segmento de este producto.

e. Análisis comercial: Una vez que se ha elegido el producto que se va a desarrollar, así como su estrategia de mercadeo, se analiza también la proyección de ventas y su relación directa con los beneficios para la compañía, para llevar a cabo esta etapa se apoya en la historia de ventas de productos similares.

f. Desarrollo del producto: Se desarrolla una o más versiones físicas para encontrar el prototipo que satisfaga al consumidor en su desempeño o uso, y que los costos presupuestados sean los adecuados.

g. Pruebas de mercado: Desarrollado ese prototipo, se pasa a la etapa de prueba, se lleva a cabo en el punto de venta, mediante prueba de producto para saber si finalmente cumple con las expectativas del consumidor potencial.

La compañía utiliza estas pruebas, para observar la reacción de los consumidores y distribuidores ante el manejo, uso y compra del producto.

h. Comercialización: Hace referencia a la puesta en marcha de todo el proceso de producción del producto, así como su comercialización en el punto de venta, apoyado por una estrategia de publicidad y comunicación adecuada, que llegue al consumidor potencial y posicione el producto o servicio.

6. Imagen corporativa

La Imagen Corporativa es, según Miguel Santesmases (2004) “la representación mental que tienen los públicos interesados y la sociedad en general de una organización, sus productos, directivos, métodos de gestión, etc. Conseguir una imagen positiva es difícil y costoso, pero resulta rentable, porque favorece muy sensiblemente a la organización que lo posee, beneficiándose los productos que fabrica o vende”.

En términos generales es todo lo que rodea a una organización, es una de las herramientas más importantes para el reconocimiento por parte del grupo objetivo y su posicionamiento en la mente del consumidor, en todo lo que tenga que ver con los productos, la imagen como organización y respaldo de marca.

Cuando se habla de imagen corporativa, se habla de una representación mental, que es individual para cada persona, es su representación mental del producto o de una organización y se soporta a través de sus experiencias o vivencias.



6.1 Identidad corporativa

Es la razón de ser, es la representación que tiene un individuo de una organización partiendo de lo que es, de su esencia misma, en comparación al ser humano, cuando hablamos de su genética es como si habláramos de su identidad corporativa.

Esta identidad corporativa se basa en los valores que tiene cada organización como son la honestidad, respeto, lealtad, responsabilidad y todo lo que soporte su labor, su trabajo, su relación con la comunidad y con el individuo mismo.

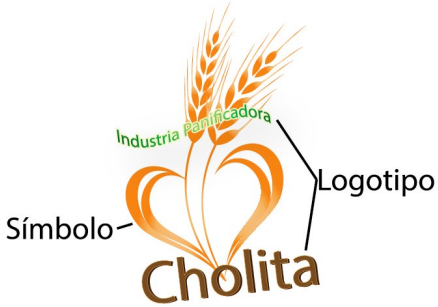


6.2 Diseño logotipo (Restyling) o actualización - Diseño papelería (Rebranding)

La identidad corporativa abarca el diseño del logotipo y el diseño de toda la imagen corporativa, que en conjunto integra la representación visual de la organización.

Este trabajo requiere un estudio, ya que va a ser el vestido que se muestra a todos los individuos para que conozcan la organización, debe hablar de lo que se hace y se convertirá con el pasar el tiempo en el apellido, diferenciativo para nuestra competencia y lo más importante, claro para el grupo objetivo.

Cuando se habla de diseño de logotipo o actualización de uno ya existente se habla del concepto “RESTYLING” y si hablamos del diseño de toda la imagen corporativa hablamos del concepto “REBRANDING”.



6.3 Creación marca

Para el común de la gente la marca es la identificación de una organización, y es un logo o logo símbolo que representa una dimensión social y que debe tener una identidad propia que lo distinga de los demás; debe expresar valores corporativos, su razón de ser y un concepto global de los productos de una organización.



6.4 Valor de la marca

No se puede asociar a un valor material, es la relación directa cliente – marca. En un mundo cada vez más competitivo la marca juega un papel muy importante, ya que mueve estímulos pasionales, le da al producto respaldo. El desarrollo visual de la marca con todas sus especificaciones es lo que conocemos como portafolio de marca – identidad corporativa.



7. Manual imagen corporativa

El manual de imagen corporativa permite determinar características al detalle de la marca como: los colores que identifican la marca, sus dimensiones, tipo de letra fuente, y el uso correcto de esta imagen en todas las piezas de divulgación, con el propósito de mantener siempre la misma unidad visual y garantizar así el posicionamiento en la mente del consumidor, evitando que se confunda con la de la competencia cualquier otra del mercado.

Para el ejercicio se dará la pauta visual del manual corporativo de Industria Panificadora Cholita así:

Ver pdf adjunto

Manual de Identidad
CORPORATIVA

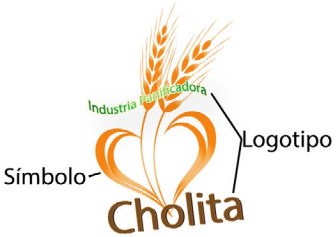
7.1 Simbología básica

Para evitar resultados no deseados en la puesta en práctica de la marca Cholita se tienen que seguir una serie de normas genéricas.

La marca Cholita está construida a base de unsímbolo, un logotipo y colores corporativos que sedeberán respetar por su uso correcto.

7.1.1 Logotipo corporativo

Es el identificador de la marca de uso común en todas las aplicaciones.



7.1.2 Colores corporativos

El logotipo deberá ser impreso en policromía (CMYK)o en su defecto en negro.

El color corporativo de la palabra Cholita y la palabra Industria Panificadora corresponden a estas especificaciones:

Cholita

C40 M65 Y90 K35
R109 G81 B40
HTML 6D5128

Industria Panificadora

C88 M0 Y100 K0
R76 G156 B64
HTML 4D5689

7.1.3 Tipografía

La tipografía corporativa para la palabra Cholita es Angilla Tattoo Personal Use que será de uso obligatorio en todos los documentos y piezas publicitarias.

Cholita

La tipografía corporativa para la palabra Industria Panificadora es Nilliand Black que será de uso obligatorio en todos los documentos y piezas publicitarias.

Industria Panificadora

Tipografía corporativa

La tipografía corporativa para la palabra Cholita es Angilla Tattoo Personal Use que será de uso obligatorio ya que no hay fuente sustituta.

Cholita

Angilla Tattoo Personal Use

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz

La tipografía corporativa para la palabra Industria Panificadora es de la familia Nilland en sus versiones Nilland, Black, ExtraBold, SmallCaps; que será de uso obligatorio ya que no hay fuente sustituta.

Industria Panificadora

Nilland
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
0123456789 (.:''&%@)

Nilland-Black
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
0123456789 (.:"&%@)

Nilland-ExtraBold
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
0123456789 (.:''&%@)

Nilland-SmallCaps
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
0123456789 (.:''&%@)

7.2 Normas para el buen uso de la marca

El valor y el posicionamiento de la marca depende en gran medida de la disciplina en su aplicación.

Con el objetivo de no generar confusión en el consumidor con respecto a la marca es fundamental evitar los efectos erróneos en su utilización.

Utilizar en forma ordenada y aplicada la correcta utilización del logotipo permitirá sin equívocos que se logre un buen posicionamiento de la marca en la mente del consumidor.

7.2.1 Versiones correctas

Siempre se deberá aplicar la marca en su versión original. En el caso que no sea posible se aplicará la versión en blanco y negro.

Industria Panificadora

Cholita

Industria Panificadora







La máxima visibilidad, legibilidad y contraste tienen que asegurarse en todas las aplicaciones.

Si el logotipo tiene que aplicarse sobre fondos no corporativos o fotografías, debe aplicarse en blanco y negro.





7.2.1 Aplicaciones incorrectas

El logotipo tiene unas medidas y proporciones determinadas por los criterios de composición, jerarquía y funcionalidad.

En ningún caso se harán modificaciones de estos tamaños y proporciones.

Aplicación Incorrecta Color



Deformación



Tamaños Incorrectos



Tipografías Incorrectas



7.3 Aplicaciones de la marca

7.3.1 Papelería



7.3.2 CD - Label - identificación







7.3.3 Carpeta



7.3.4 Material POP















7.4 Empaque y embalaje

Se debe diferenciar entre el empaque y embalaje, el primero puede estar fabricado en una variedad de materiales y sirve para contener, proteger, manipular y presentar un producto y la segunda se refiere a la envoltura que contienen los productos temporalmente, principalmente para agruparlos en función de su almacenaje.

Si se habla de la parte publicitaria, aunque su función primaria es contener y proteger, hoy en día es una herramienta importante de marketing, su desarrollo debe ir de la mano pensando en el aumento de la competencia, en la falta de espacio en los anaqueles de las tiendas; ahora su función es desempeñar muchas tareas a la hora de vender: atraer la atención, describir el producto e incluso venderse.

A nivel de la campaña publicitaria el empaque puede reforzar el posicionamiento de un producto ya que puede influir en la forma en que un consumidor percibe un producto.

Etiqueta: Realiza las siguientes funciones:







1. Identifica el producto.

2. Descripción del producto (Fabricante, donde y cuando se ha fabricado, contenido y composición física, formas de uso, fecha de caducidad y condiciones de seguridad).

3. Promoción del producto, mediante diseños que atraigan a los compradores en épocas especiales como navidad, día del amor y la amistad, día de la madre, etc.

7.5 P.O.P.

El material P.O.P. (Point of Purchase) literalmente, «punto de compra» en inglés, corresponde a todos los implementos destinados a promocionar un producto o servicio, en el punto de venta se encuentran dumis, plegables, folletos informativos, muestras de producto, góndola propia del producto.

Para el caso expuesto para el lanzamiento del producto se utilizará prueba de producto con un punto de góndola para esta actividad, recetario “El pan con sabor” con algunas preparaciones del producto y tabla nutricional.


Industria Panificadora
Cholita



Glosario

Línea de productos: varios productos relacionados entre sí pero de forma individual que se ofrecen a la venta.

Logotipo: es un elemento gráfico que identifica a una entidad ya sea pública o privada y lo que distingue a una marca.

Logosímbolo: es la unión de la parte gráfica (símbolo) y la parte tipográfica (nombre). Es la auténtica representación de la identidad visual de una institución con la cual posiciona su producto y vende su imagen institucional. Es por ello que el Logo símbolo debe ser inmodificable.

Marca: es un título que concede el derecho exclusivo a la utilización de un signo para la identificación de un producto. Pueden ser marcas las palabras o combinaciones de palabras, imágenes, figuras, símbolos, gráficos, letras, cifras, formas tridimensionales.

Mezcla de producto: también conocida como variedad de productos, se refiere al número total de líneas de productos que una organización ofrece a sus clientes.

P.O.P: (Point of Purchase) literalmente, «punto de compra» en inglés, corresponde a todos los implementos destinados a promocionar un producto o servicio.

Rebranding: es como un retoque cosmético del modelo original o un cambio más profundo de la identidad de la organización o de sus marcas para adaptarlo al cambiante mundo del mercado.

Restyling: ó rediseño es una gran opción para renovar un logo o marca sin perder ninguna de las ventajas que ha alcanzado a lo largo del tiempo.

Tangible: que se puede tocar o percibir por medio del tacto.

Bibliografía

Blanco, T. & Sánchez, J. (Ed.). (2013). *Imagen Corporativa, Influencia en la gestión organizacional.* Madrid: ESIC Editorial.

Bort, M. (Ed.). (2008). *Merchandising.* Madrid, España: ESIC Editorial.

Chile. (Ed.). (1993). *Repertorio de legislación y jurisprudencia chilenas.* Chile: Editorial jurídica de Chile.

Díaz, De S. (Ed.). (1992). *La imagen corporativa.* Madrid, España: Ediciones Díaz de Santos, S.A.

Díaz, de S. (Ed.). (1995). *El diagnóstico de la organización*. Madrid, España: Edición Díaz de Santos.

Ferrell, O. & Hartline. M. (Ed.). *Estrategia de Marketing*. México, D.F.: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V., una compañía de Cengage Learning, Inc.

Levy, A. (Ed.). (1998). Marketing avanzado. *Un enfoque sistémico y constructivista de lo estratégico y de lo táctico.* Barcelona, España: Ediciones Granica S.A.

Miner. (Ed.). *Catálogo de servicios de información tecnológica*. Madrid, España: Artes Gráfica Iris, S.A.

Sanz, M. & González. M. (Ed.). *Identidad Corporativa. Claves de la Comunicación Organizacional.* Madrid, España: ESIC Editorial.

Serrano, F. & Serrano, C. (Ed.). (2005). *Gestión, dirección y estrategia de producto*. Madrid, España: ESIC Editorial.



Creative Commons



ATRIBUCIÓN - NO COMERCIAL - SIN DERIVAR
(BY - NC - ND)

No se permite un uso comercial de la obra original ni la generación de obras derivadas.



Créditos

Portafolio de productos o servicios Versión 1

Desarrollador de contenido Experto temático	Franci Paola Lozano Piraquive
Asesor pedagógico	Juan José Botello Castellanos Elsa Cristina Arenas Martínez
Producción Multimedia	Eulises Orduz Amezquita Víctor Hugo Tabares Carreño Yesenia Andrea Cárdenas Rodríguez
Programador	Jacksson Sonny González Bayona
Líder expertos temáticos	Mercedes Useche Céspedes
Líder de la línea de producción	Santiago Lozada Garcés

Portafolio de productos o servicios Versión 2 (2018)

Revisado por gestor de curso	Jhon Jairo Buitrago Pastrana
Asesor pedagógico	Janet Lucía Villalba Triana
Diseñador	Yuri Alexandra Báez Roldán
Guionistar	Héctor Salinas Castellanos
Líder de la línea de producción	Zulma Yurany Vianchá Rodríguez

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 12/12/2023
Ficha de Caracterización: 2670205
Cógigo: 135319
Versión: 1
Denominación: INFORMACION Y SERVICIO AL CLIENTE
Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION
Fecha Inicio: 23/01/2023
Fecha Fin: 22/04/2024
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9523 - CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1003157996	MAYERLI DEL CARMEN	RAMOS MARTINEZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003157996	MAYERLI DEL CARMEN	RAMOS MARTINEZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003261331	YACKELINE DEL CARMEN	SIBAJA RICARDO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003261331	YACKELINE DEL CARMEN	SIBAJA RICARDO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003261497	ANGELA PATRICIA	BASILIO FLOREZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497281 - VERIFICAR LA INFORMACIÓN REGISTRADA, DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE SERVICIOS DE LA ORGANIZACIÓN Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003261497	ANGELA PATRICIA	BASILIO FLOREZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497282 - REGISTRAR LA INFORMACIÓN DEL SERVICIO, EMPLEANDO LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003261497	ANGELA PATRICIA	BASILIO FLOREZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003261497	ANGELA PATRICIA	BASILIO FLOREZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1005513304	ANDRES DANIEL	VASQUEZ OVIEDO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1005513304	ANDRES DANIEL	VASQUEZ OVIEDO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1007464160	MARIA CAMILA	CALLE CAMARGO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497281 - VERIFICAR LA INFORMACIÓN REGISTRADA, DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE SERVICIOS DE LA ORGANIZACIÓN Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1007464160	MARIA CAMILA	CALLE CAMARGO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497282 - REGISTRAR LA INFORMACIÓN DEL SERVICIO, EMPLEANDO LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1007464160	MARIA CAMILA	CALLE CAMARGO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1007464160	MARIA CAMILA	CALLE CAMARGO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1043298322	MANUEL DAVID	PACHECO PEREZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1043298322	MANUEL DAVID	PACHECO PEREZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1063168254	PAOLA ANDREA	DAGER TORRES	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497281 - VERIFICAR LA INFORMACIÓN REGISTRADA, DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE SERVICIOS DE LA ORGANIZACIÓN Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1063168254	PAOLA ANDREA	DAGER TORRES	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497282 - REGISTRAR LA INFORMACIÓN DEL SERVICIO, EMPLEANDO LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1063168254	PAOLA ANDREA	DAGER TORRES	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1063168254	PAOLA ANDREA	DAGER TORRES	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1064606104	LUIS DAVID	HERRERA RONDON	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1064606104	LUIS DAVID	HERRERA RONDON	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1064606365	MELISA ANDREA	FERNANDEZ ROMERO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1064606365	MELISA ANDREA	FERNANDEZ ROMERO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1064606773	SAMY SARAY	SALAZAR BERRIO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1064606773	SAMY SARAY	SALAZAR BERRIO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1065137492	YURAINES	GUTIERREZ FLOREZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1065137492	YURAINES	GUTIERREZ FLOREZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066173683	ANLLELY MARIA	AVILEZ ARROYO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066173683	ANLLELY MARIA	AVILEZ ARROYO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA

CC	1066173816	GISELL CRISTINA	VELASQUEZ ALMANZA	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066173816	GISELL CRISTINA	VELASQUEZ ALMANZA	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1066174431	DANIELA ANDREA	ALMANZA ARENA	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1066174431	DANIELA ANDREA	ALMANZA ARENA	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066177696	KEYLA	PRETEL ALVIS	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497281 - VERIFICAR LA INFORMACIÓN REGISTRADA, DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE SERVICIOS DE LA ORGANIZACIÓN Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066177696	KEYLA	PRETEL ALVIS	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497282 - REGISTRAR LA INFORMACIÓN DEL SERVICIO, EMPLEANDO LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066177696	KEYLA	PRETEL ALVIS	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066177696	KEYLA	PRETEL ALVIS	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066181429	MARIA ANGELICA	TORRES REDONDO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497281 - VERIFICAR LA INFORMACIÓN REGISTRADA, DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE SERVICIOS DE LA ORGANIZACIÓN Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066181429	MARIA ANGELICA	TORRES REDONDO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497282 - REGISTRAR LA INFORMACIÓN DEL SERVICIO, EMPLEANDO LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066181429	MARIA ANGELICA	TORRES REDONDO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066181429	MARIA ANGELICA	TORRES REDONDO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066183130	MARIA VALENTINA	GALVAN DIAZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497281 - VERIFICAR LA INFORMACIÓN REGISTRADA, DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE SERVICIOS DE LA ORGANIZACIÓN Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066183130	MARIA VALENTINA	GALVAN DIAZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497282 - REGISTRAR LA INFORMACIÓN DEL SERVICIO, EMPLEANDO LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066183130	MARIA VALENTINA	GALVAN DIAZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066183130	MARIA VALENTINA	GALVAN DIAZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066183901	DANIKA DANIELA	SALGADO VILLADIEGO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497281 - VERIFICAR LA INFORMACIÓN REGISTRADA, DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE SERVICIOS DE LA ORGANIZACIÓN Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066183901	DANIKA DANIELA	SALGADO VILLADIEGO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497282 - REGISTRAR LA INFORMACIÓN DEL SERVICIO, EMPLEANDO LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066183901	DANIKA DANIELA	SALGADO VILLADIEGO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066183901	DANIKA DANIELA	SALGADO VILLADIEGO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066187482	YINA ROSA	SALAZAR BERRIO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066187482	YINA ROSA	SALAZAR BERRIO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066187622	PAULA ANDREA	NOBLE VILLADIEGO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066187622	PAULA ANDREA	NOBLE VILLADIEGO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066189347	ASTRID CAROLINA	OSUNA DE HOYOS	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497281 - VERIFICAR LA INFORMACIÓN REGISTRADA, DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE SERVICIOS DE LA ORGANIZACIÓN Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066189347	ASTRID CAROLINA	OSUNA DE HOYOS	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497282 - REGISTRAR LA INFORMACIÓN DEL SERVICIO, EMPLEANDO LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066189347	ASTRID CAROLINA	OSUNA DE HOYOS	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1066189347	ASTRID CAROLINA	OSUNA DE HOYOS	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1068137991	YORLEDYS	TERAN GUERRA	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1068137991	YORLEDYS	TERAN GUERRA	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1069468054	CARLOS DANIEL	PATERNINA RONDON	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1069468054	CARLOS DANIEL	PATERNINA RONDON	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1101124812	CARLOS MIGUEL	GALVAN DIAZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497281 - VERIFICAR LA INFORMACIÓN REGISTRADA, DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE SERVICIOS DE LA ORGANIZACIÓN Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1101124812	CARLOS MIGUEL	GALVAN DIAZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497282 - REGISTRAR LA INFORMACIÓN DEL SERVICIO, EMPLEANDO LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1101124812	CARLOS MIGUEL	GALVAN DIAZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1101124812	CARLOS MIGUEL	GALVAN DIAZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1126253838	KATHERINE	ORDOSGOITIA MARTINEZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497281 - VERIFICAR LA INFORMACIÓN REGISTRADA, DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE SERVICIOS DE LA ORGANIZACIÓN Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA

CC	1126253838	KATHERINE	ORDOSGOITIA MARTINEZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497282 - REGISTRAR LA INFORMACIÓN DEL SERVICIO, EMPLEANDO LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1126253838	KATHERINE	ORDOSGOITIA MARTINEZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1126253838	KATHERINE	ORDOSGOITIA MARTINEZ	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1192818219	BRANDON	FLOREZ ORDOSGOITIA	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1192818219	BRANDON	FLOREZ ORDOSGOITIA	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1193079571	MARIA JOSE	ALVAREZ MARTELO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497283 - RECOPILAR LA INFORMACIÓN DE SERVICIO Y VENTAS DE PRODUCTOS, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1193079571	MARIA JOSE	ALVAREZ MARTELO	EN FORMACION	37082 - PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.	497284 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 12/12/2023
Ficha de Caracterización: 2711965
Cógigo: 631101
Versión: 2
Denominación: ASESORIA COMERCIAL
Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION
Fecha Inicio: 17/04/2023
Fecha Fin: 16/07/2024
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9523 - CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1003307910	JOSE FERNANDO	BERROCAL MARTINEZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003465033	CLAUDIA MILENA	DEL CASTILLO BERRIO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003465064	CAMILO ANDRES	RAMOS TIRADO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003465413	DAYANA SOFIA	CONEO ROMERO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003465994	GREYS PATRICIA	OQUENDO FLOREZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003466523	MARIA JOSE	GOMEZ LOPEZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003466828	MARYURI	HERNANDEZ ARRIETA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1041265486	YISEL	PATERNINA LORA	RETIRO VOLUNTARIO	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1064187579	MARIA JOSE	BERROCAL MARTINEZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067850789	DIANA MERCEDES	PETRO CORREA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1068806989	ANA ALEJANDRA	EMERY VILORIA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1068808662	LUISA FERNANDA	PADILLA MANJARRES	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1068808965	LUZ ELENA	VILORIA YANEZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1068810047	MARIA LUISA	OSORIO PICO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1068810656	MARICELA	LUNA GONZALEZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1068810769	ANA CELIS	ESPITIA SUAREZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1068810836	LILI VANESSA	MORELO PAEZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1068816831	BEATRIZ ELENA	VIDAL PADILLA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1068822316	ADRIANA CRISTINA	ROMERO VELASQUEZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1068822493	KELLY JOHANA	CASTELLANOS CHACON	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1068824224	JUAN FERNANDO	BABILONIA RAMOS	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1137974892	MATEO	UBARNES AVILA	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1137975075	DANIEL	CARDONA RANGEL	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1192728977	YERIS MILENA	SAENZ PEREZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1192780669	SAIDA MARIA	HERNANDEZ DURANGO	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	30687142	SERLY PATRICIA	PACHECO PAEZ	EN FORMACION	39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 12/12/2023
Ficha de Caracterización: 2712004
Cógigo: 135319
Versión: 1
Denominación: INFORMACION Y SERVICIO AL CLIENTE
Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION
Fecha Inicio: 17/04/2023
Fecha Fin: 16/07/2024
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9523 - CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1003050750	MARIA CAMILA	CANTERO ARIZA	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003050750	MARIA CAMILA	CANTERO ARIZA	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003401384	MARIA CAMILA	ENAMORADO MERCADO	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003401384	MARIA CAMILA	ENAMORADO MERCADO	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1007051808	NAREN DAHYANA	GUZMAN LOPEZ	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1007051808	NAREN DAHYANA	GUZMAN LOPEZ	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1007706561	CELIS MAIRETH	BUELVAS HERNANDEZ	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1007706561	CELIS MAIRETH	BUELVAS HERNANDEZ	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1007851506	CLAUDIA YANETH	BAUTISTA GONZALEZ	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1007851506	CLAUDIA YANETH	BAUTISTA GONZALEZ	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1047376735	DANIELA MILENA	GUTIERREZ CAICEDO	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1047376735	DANIELA MILENA	GUTIERREZ CAICEDO	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062427448	JENNY PAOLA	BURGOS TOVAR	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062427448	JENNY PAOLA	BURGOS TOVAR	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062429631	YISSEL	OYOLA JULIO	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062429631	YISSEL	OYOLA JULIO	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062957113	SHIRIN ENILCE	ANGULO BORJAS	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062957113	SHIRIN ENILCE	ANGULO BORJAS	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062959133	ANA ROSA	MORENO DIAZ	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062959133	ANA ROSA	MORENO DIAZ	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA

TI	1062960719	CRISTIAN DAVID	OCHOA PALOMINO	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1062960719	CRISTIAN DAVID	OCHOA PALOMINO	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1064310743	SEILIS YANETH	MARTINEZ TAPIAS	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1064310743	SEILIS YANETH	MARTINEZ TAPIAS	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1064986533	VALENTINA	GALARCIO OQUENDO	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1064986533	VALENTINA	GALARCIO OQUENDO	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1066725843	LUIS FERNANDO	VERTEL VILORIA	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1066725843	LUIS FERNANDO	VERTEL VILORIA	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067838146	LUIS ANGEL	BRAVO LOPEZ	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067838146	LUIS ANGEL	BRAVO LOPEZ	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067849314	DANIELA	MIRANDA RAMOS	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497176 - IDENTIFICAR LAS CAUSAS DE SATISFACCIÓN E INSATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES, SEGÚN POLÍTICAS DE CALIDAD Y NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067849314	DANIELA	MIRANDA RAMOS	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497177 - PROPONER ACCIONES DE MEJORA A LA EVALUACIÓN DE NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES, DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA VERIFICACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067849314	DANIELA	MIRANDA RAMOS	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067849314	DANIELA	MIRANDA RAMOS	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067866544	SALMA LUZ	MONTALVO SOLANO	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067866544	SALMA LUZ	MONTALVO SOLANO	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067950771	JOSE DANIEL	SERRANO ESPINOSA	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067950771	JOSE DANIEL	SERRANO ESPINOSA	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067951100	MARIO ANDRES	ECHEVERRY PEREZ	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067951100	MARIO ANDRES	ECHEVERRY PEREZ	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067960787	YURANIS PATRICIA	UBARNE ROMERO	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067960787	YURANIS PATRICIA	UBARNE ROMERO	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1068417681	KAROLL ANDREA	MARTINEZ DE LAS SALAS	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1068417681	KAROLL ANDREA	MARTINEZ DE LAS SALAS	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1068418242	NATALIA	MERCADO MILLAN	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA

TI	1068418242	NATALIA	MERCADO MILLAN	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1068418436	MARIA JOSE	PETRO OJEDA	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1068418436	MARIA JOSE	PETRO OJEDA	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1068578950	YEISY	PEÑATE LOPEZ	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1068578950	YEISY	PEÑATE LOPEZ	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1068660766	HAROLD DAVID	RODRIGUEZ SAEZ	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1068660766	HAROLD DAVID	RODRIGUEZ SAEZ	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1069468867	MARIA JOSE	RIOS SIBAJA	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1069468867	MARIA JOSE	RIOS SIBAJA	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1137974189	VALERIA MARIA	ESTEVES AYUBI	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1137974189	VALERIA MARIA	ESTEVES AYUBI	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	23179740	YAMILES ELENA	SILVA GONZALEZ	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497178 - REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	23179740	YAMILES ELENA	SILVA GONZALEZ	EN FORMACION	35674 - EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS	497179 - VERIFICAR LA EVALUACIÓN DE LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS, DE ACUERDO CON ESTÁNDARES Y MÉTRICAS ESTABLECIDAS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 12/12/2023
Ficha de Caracterización: 2781022
Cógigo: 632105
Versión: 100
Denominación: OPERACIONES COMERCIALES
Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION
Fecha Inicio: 06/06/2023
Fecha Fin: 07/06/2024
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9523 - CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1003004140	DANIEL ALBERTO	TARRAZ RUBIO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO CON SU	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003004140	DANIEL ALBERTO	TARRAZ RUBIO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003004140	DANIEL ALBERTO	TARRAZ RUBIO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003004140	DANIEL ALBERTO	TARRAZ RUBIO	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003004140	DANIEL ALBERTO	TARRAZ RUBIO	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003027289	ANA BEATRIZ	ESCOBAR YEPES	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO CON SU	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003027289	ANA BEATRIZ	ESCOBAR YEPES	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003027289	ANA BEATRIZ	ESCOBAR YEPES	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003027289	ANA BEATRIZ	ESCOBAR YEPES	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003027289	ANA BEATRIZ	ESCOBAR YEPES	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003044334	LUIS ALBERTO	PASTRANA HOYOS	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO CON SU	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003044334	LUIS ALBERTO	PASTRANA HOYOS	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003044334	LUIS ALBERTO	PASTRANA HOYOS	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003044334	LUIS ALBERTO	PASTRANA HOYOS	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003044334	LUIS ALBERTO	PASTRANA HOYOS	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003187705	JOSE LUIS	AGAMEZ MESTRA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO CON SU	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003187705	JOSE LUIS	AGAMEZ MESTRA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003187705	JOSE LUIS	AGAMEZ MESTRA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003187705	JOSE LUIS	AGAMEZ MESTRA	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003187705	JOSE LUIS	AGAMEZ MESTRA	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003191744	LIDYS LISBETH	JIMENEZ SOTO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO CON SU	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003191744	LIDYS LISBETH	JIMENEZ SOTO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003191744	LIDYS LISBETH	JIMENEZ SOTO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003191744	LIDYS LISBETH	JIMENEZ SOTO	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003191744	LIDYS LISBETH	JIMENEZ SOTO	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003431611	FERNANDO JOSE	SOTO CAÑAVERA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO CON SU	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003431611	FERNANDO JOSE	SOTO CAÑAVERA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA

CC	1003431611	FERNANDO JOSE	SOTO CAÑAVERA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003431611	FERNANDO JOSE	SOTO CAÑAVERA	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003431611	FERNANDO JOSE	SOTO CAÑAVERA	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003431800	YOLAINE LISANA	AVILA ARGUMEDO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003431800	YOLAINE LISANA	AVILA ARGUMEDO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003431800	YOLAINE LISANA	AVILA ARGUMEDO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003431800	YOLAINE LISANA	AVILA ARGUMEDO	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003431800	YOLAINE LISANA	AVILA ARGUMEDO	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003434669	CRISTIAN CAMILO	MARTINEZ GONZALEZ	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003434669	CRISTIAN CAMILO	MARTINEZ GONZALEZ	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003434669	CRISTIAN CAMILO	MARTINEZ GONZALEZ	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003434669	CRISTIAN CAMILO	MARTINEZ GONZALEZ	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003434669	CRISTIAN CAMILO	MARTINEZ GONZALEZ	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003589374	JOSE MIGUEL	GALARCIO DORIA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003589374	JOSE MIGUEL	GALARCIO DORIA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003589374	JOSE MIGUEL	GALARCIO DORIA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003589374	JOSE MIGUEL	GALARCIO DORIA	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003589374	JOSE MIGUEL	GALARCIO DORIA	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003721904	AURA CRISTINA	COGOLLO YEPEZ	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003721904	AURA CRISTINA	COGOLLO YEPEZ	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003721904	AURA CRISTINA	COGOLLO YEPEZ	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003721904	AURA CRISTINA	COGOLLO YEPEZ	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003721904	AURA CRISTINA	COGOLLO YEPEZ	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062434861	MARCOS DAVID	DORIA ENAMORADO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062434861	MARCOS DAVID	DORIA ENAMORADO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062434861	MARCOS DAVID	DORIA ENAMORADO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062434861	MARCOS DAVID	DORIA ENAMORADO	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062434861	MARCOS DAVID	DORIA ENAMORADO	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062675037	HERMES DAVID	GALINDO ESPITIA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062675037	HERMES DAVID	GALINDO ESPITIA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062675037	HERMES DAVID	GALINDO ESPITIA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062675037	HERMES DAVID	GALINDO ESPITIA	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062675037	HERMES DAVID	GALINDO ESPITIA	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1064983411	JESUS DAVID	LAZA BERTEL	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1064983411	JESUS DAVID	LAZA BERTEL	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA

CC	1064983411	JESUS DAVID	LAZA BERTEL	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1064983411	JESUS DAVID	LAZA BERTEL	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1064983411	JESUS DAVID	LAZA BERTEL	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1064985673	MILEIDIS ISABEL	DIAZ TUIRAN	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1064985673	MILEIDIS ISABEL	DIAZ TUIRAN	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1064985673	MILEIDIS ISABEL	DIAZ TUIRAN	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1064985673	MILEIDIS ISABEL	DIAZ TUIRAN	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1064985673	MILEIDIS ISABEL	DIAZ TUIRAN	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1065008550	ELKIN	FUENTES RHENALS	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1065008550	ELKIN	FUENTES RHENALS	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1065008550	ELKIN	FUENTES RHENALS	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1065008550	ELKIN	FUENTES RHENALS	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1065008550	ELKIN	FUENTES RHENALS	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1065009342	ARTURO ANDRES	MADERA BALLESTEROS	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1065009342	ARTURO ANDRES	MADERA BALLESTEROS	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1065009342	ARTURO ANDRES	MADERA BALLESTEROS	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1065009342	ARTURO ANDRES	MADERA BALLESTEROS	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1065009342	ARTURO ANDRES	MADERA BALLESTEROS	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1065013593	JUAN CAMILO	RAMOS LOPESIERRA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1065013593	JUAN CAMILO	RAMOS LOPESIERRA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1065013593	JUAN CAMILO	RAMOS LOPESIERRA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1065013593	JUAN CAMILO	RAMOS LOPESIERRA	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1065013593	JUAN CAMILO	RAMOS LOPESIERRA	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067839516	MARTIN ELIAS	PEREZ MARULANDA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067839516	MARTIN ELIAS	PEREZ MARULANDA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067839516	MARTIN ELIAS	PEREZ MARULANDA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067839516	MARTIN ELIAS	PEREZ MARULANDA	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067839516	MARTIN ELIAS	PEREZ MARULANDA	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067850027	YURLEIDIS	SANCHEZ OSPINO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067850027	YURLEIDIS	SANCHEZ OSPINO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067850027	YURLEIDIS	SANCHEZ OSPINO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067850027	YURLEIDIS	SANCHEZ OSPINO	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067850027	YURLEIDIS	SANCHEZ OSPINO	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067885533	MIRLEYDIS SOFIA	PLATA GARCIA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067885533	MIRLEYDIS SOFIA	PLATA GARCIA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA

CC	1067885533	MIRLEYDIS SOFIA	PLATA GARCIA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067885533	MIRLEYDIS SOFIA	PLATA GARCIA	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067885533	MIRLEYDIS SOFIA	PLATA GARCIA	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067923980	ANDREA CATALINA	JULIO PEREZ	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067923980	ANDREA CATALINA	JULIO PEREZ	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067923980	ANDREA CATALINA	JULIO PEREZ	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067923980	ANDREA CATALINA	JULIO PEREZ	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067923980	ANDREA CATALINA	JULIO PEREZ	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1068578611	MARIA CAMILA	DIAZ ARRIETA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1068578611	MARIA CAMILA	DIAZ ARRIETA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1068578611	MARIA CAMILA	DIAZ ARRIETA	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1068578611	MARIA CAMILA	DIAZ ARRIETA	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1068578611	MARIA CAMILA	DIAZ ARRIETA	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1071350497	JUAN KAMILO	ESPITIA RODIÑO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1071350497	JUAN KAMILO	ESPITIA RODIÑO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1071350497	JUAN KAMILO	ESPITIA RODIÑO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1071350497	JUAN KAMILO	ESPITIA RODIÑO	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1071350497	JUAN KAMILO	ESPITIA RODIÑO	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1073822396	JAHIR GUSTAVO	DURANGO DURANGO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1073822396	JAHIR GUSTAVO	DURANGO DURANGO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1073822396	JAHIR GUSTAVO	DURANGO DURANGO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1073822396	JAHIR GUSTAVO	DURANGO DURANGO	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1073822396	JAHIR GUSTAVO	DURANGO DURANGO	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1073829316	ANGELA MARCELA	MACHADO MADRID	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1073829316	ANGELA MARCELA	MACHADO MADRID	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1073829316	ANGELA MARCELA	MACHADO MADRID	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1073829316	ANGELA MARCELA	MACHADO MADRID	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1073829316	ANGELA MARCELA	MACHADO MADRID	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1138074107	YULISSA	SOTO ÁLVAREZ	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1138074107	YULISSA	SOTO ÁLVAREZ	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1138074107	YULISSA	SOTO ÁLVAREZ	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS,	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1138074107	YULISSA	SOTO ÁLVAREZ	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1138074107	YULISSA	SOTO ÁLVAREZ	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	NO APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1143147750	MAIRA ALEJANDRA	URANGO GONZALEZ	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1143147750	MAIRA ALEJANDRA	URANGO GONZALEZ	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA

CC	1143147750	MAIRA ALEJANDRA	URANGO GONZALEZ	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1143147750	MAIRA ALEJANDRA	URANGO GONZALEZ	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO, (EQUIVALE A LA	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1143147750	MAIRA ALEJANDRA	URANGO GONZALEZ	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO, (EQUIVALE A LA	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1233340459	DIANA SOFIA	RUIZ RODRIGUEZ	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO CON SU	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1233340459	DIANA SOFIA	RUIZ RODRIGUEZ	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1233340459	DIANA SOFIA	RUIZ RODRIGUEZ	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1233340459	DIANA SOFIA	RUIZ RODRIGUEZ	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO, (EQUIVALE A LA	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1233340459	DIANA SOFIA	RUIZ RODRIGUEZ	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO, (EQUIVALE A LA	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	64720444	CILAR ISABEL	MORALES OTERO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO CON SU	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	64720444	CILAR ISABEL	MORALES OTERO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	64720444	CILAR ISABEL	MORALES OTERO	EN FORMACION	2798 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	64720444	CILAR ISABEL	MORALES OTERO	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO, (EQUIVALE A LA	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	64720444	CILAR ISABEL	MORALES OTERO	EN FORMACION	3442 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO, (EQUIVALE A LA	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 12/12/2023
Ficha de Caracterización: 2826710
Cógigo: 123101
Versión: 1
Denominación: GESTION CONTABLE Y DE INFORMACION FINANCIERA
Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION
Fecha Inicio: 02/10/2023
Fecha Fin: 31/12/2025
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9523 - CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1003002243	EDUARDO MIGUEL	ALVAREZ CHAVEZ	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003434803	JHOAN	ROMERO MARTINEZ	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003450964	ELIANA	PATERNINA POLO	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1003589211	KELLY YOHANA	SOTO ARTEAGA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1007595032	BRAYAN JESUS	MONSALVE BLANCO	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062429553	DIEGO ANDRES	PATERNINA VELASQUEZ	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1062430762	ISAAC ANDRES	PADILLA DIXON	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062604365	ORLANDO JOSE	MARQUEZ PEREIRA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062604805	PAULINA ANDREA	HERREIRA ARRIETA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062959253	SALOMON	MORA BUSTAMANTE	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1062959465	JESID	GARCIA LOPEZ	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1063145401	KELLY JOHANA	ARTEAGA HERNANDEZ	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1064978712	JESUS DAVID	FURNIELES URDA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1065293237	MYRIAM	CORREA HOYOS	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067160661	ANGELICA MARIA	IZQUIERDO ALVAREZ	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067843873	KENDRA SOFIA	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067856347	MARLY CRISTINA	MERCADO RODRIGUEZ	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067868750	EDWIN HOZBAYS	FRANCO CORONADO	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1067875101	DANIELA	DORIA GONZALEZ	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1067967782	ROSA ISELA	DELGADO GUTIERREZ	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1068416283	DARLEIDIS	HERNANDEZ RAMOS	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1069465798	SEBASTIAN	PASTRANA SERPA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1071350378	ALVIO JOSE	GOMEZ ARROYO	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1073812255	YANETH LUCIA	COGOLLO CAUSIL	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
TI	1073812726	JULIO CESAR	MARTÍNEZ ARGUMEDO	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1073815883	JORGE LUIS	FLOREZ MONTOYA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	10772596	WILMER JAVIER	LUNA JIMENEZ	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1133794043	LINETH MARCELA	VITOLA JIMENEZ	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA
CC	1137974744	JESUS DAVID	ALMANZA PICO	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	560692 - 01 INTERPRETAR POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE, DE ACUERDO CON NECESIDADES DEL USUARIO.	APROBADO	CC 1064982409 - BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

FECHA INICIAL: 01/12/2023 00:00:00

FECHA FINAL: 15/12/2023 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2712004 - INFORMACION Y SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y USUARIOS EN EL CONTACT CENTER, SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REUNIR INFORMACIÓN DE LAS CAMPAÑAS REALIZADAS, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS DEFINIDOS EN LOS NIVELES DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROVEER SERVICIOS ESPECIALIZADOS DE CONTACT CENTER BPO O INHOUSE, SEGÚN SOLICITUDES Y PROCEDIMIENTOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 16,00

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: BELLA CLARETH LENGUA MIRANDA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA