PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, 30 de abril del 2024

Señor (a)
JORGE HERNANDEZ GUERRA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.5838975
Coordinador académico
Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Montería

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes Abril del año 2024

Referencia: No CO1.PCCNTR.5838975 del año 2024

Jose Enrique Segura Amaya identificado con la cédula de ciudadanía No.1.037.662.674 de Envigado, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir, 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: Diez pagos iguales de febrero a noviembre por valor de $4.465.545 cada uno y un último pago por catorce días de diciembre por valor de $2.083.921 IVA incluido.

Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo con el cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la **cuenta de AHORROS No. 091-861785-61** de Bancolombia, cuyo titular es el Contratista

Plazo: Será hasta el 14 de diciembre de 2024.

OBJETO:
PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE INSTRUCTORES DE DIFERENTES ÁREAS DEL CONOCIMIENTO PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL EN EL PROGRAMA DE ATENCIÓN DE LA POBLACIÓN VÍCTIMA DE LA VIOLENCIA DEL CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR EN EL ÁREA DE MERCADEO Y VENTAS

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear e Impartir 160 horas mensuales de formación integral presencial a los aprendices en el área asignada dentro del programa de atención población víctimas del desplazamiento por la violencia, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación	Se impartió formación profesional integral en el programa complementario: • **FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS** con ficha **2936892** municipio de Montería Vereda el Hueso – Santa Lucia • **FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS** con ficha ***2955223*** municipio de San Pelayo corregimiento de Caño Viejo Valparaíso • **FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS** con ficha ***2957362*** municipio de Montería Casa de la mujer. **Competencia:** Vender	**Anexo 1**: Guía de Aprendizaje Fichas No. ***2912539 – 2955223 - 2957362*** **Anexo 2**: Plan Concertado Fichas No. ***2912539 – 2955223 - 2957362*** **Anexo 3**: Listas de Asistencias Fichas No. ***2912539 – 2955223 - 2957362*** **Anexo 4:** Guías de aprendizaje ficha ***2940780*** **- 2943511** **Anexo 5:** Plan concertado ficha ***2940780*** **- 2943511** **Anexo 6:** Listado de asistencia ficha ***2940780*** **- 2943511** **Anexo 7**: Diagrama de horas del instructor.

		productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales **Resultado de la competencia:** Realizar venta de productos o servicios teniendo en cuenta las condiciones del mercado Se impartió formación profesional integral en el programa complementario: • **SERVICIO AL CLIENTE** con ficha **2940780** en el municipio de Moñitos • **SERVICIO AL CLIENTE** con ficha **2943511** en el municipio Canalete corregimiento Buenos Aires las Pavas Total, horas mes: 160 horas.	
2	Asociar aprendices en el aplicativo Sofía Plus, dentro de los términos establecidos para ello	Se realizo el asocio de las rutas a la ficha:	**Anexo 8:** Pantallazo de asociación de la ruta a la ficha **2940780, 2943511**
3	Apoyar y participar activamente en la gestión del programa de formación para el cumplimiento de metas y posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y	Se aporto a la meta con la creación de las fichas **2943511 – 2955223 - 2957362** Para un total de **129** aprendices de los cuales **55** pertenecen a población	**Anexo 9:** Listado verificado en VIVANTO fichas **2943511 – 2955223 - 2957362**

	productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato	víctima y el restante se aporta a las demás poblaciones vulnerables.	
4	Generar y ejecutar estrategias que permita la permanencia de los aprendices durante todo el tiempo de formación e Informar oportunamente a la Coordinación Académica cualquier novedad presentada con los aprendices.	Se aplicaron las actividades didácticas plasmadas en las guías de aprendizajes como estrategias pedagógicas.	**Anexo 1- 4** Guías de aprendizaje
5	Realizar el seguimiento de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje y reportar avances o dificultades de manera oportuna a la Coordinación Académica en los formatos y tiempos que se dispongan para ellos.	Se realizó acompañamiento a los aprendices en las actividades programadas en las guías de aprendizajes desarrolladas. La ficha **2936892** finalizó el día 01/04/2024. La ficha **2940780** finalizó el día 22/03/2024 No se han reportado dificultades.	**Anexo 10:** Registro fotográfico de la ficha: ***2912539*** **Anexo 11:** Registros fotográfico ficha 2***940780*** **Anexo 12:** Registros fotográfico ficha ***2943511*** **Anexo 13:** Registros fotográfico ficha ***2955223*** **Anexo 14:** Registros fotográficos **2957362**
6	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato o los productos que se le requiera, además del informe mensual de actividades según la fase en que se encuentre el curso (planear, ejecutar y	En este mes no se presentaron requerimientos por parte de los supervisores y orientadores.	No Aplica

	evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las actividades en general con sus respectivos anexos.		
7	Informar oportunamente sobre las novedades de ambientes de aprendizajes y materiales de formación.	Se envió correo electrónico con el reporte Inicial de novedad sobre el ambiente de formación de la ficha **2943511 – 2955223 - 2957362** se realizado mediante el formato GFPI-F-021	**Anexo 15**: reporte de novedades del ambiente fichas **2955223 - 2957362** formato GFPI-F-021
8	Prestar los servicios profesionales con seriedad, responsabilidad, respeto, eficiencia, oportunidad y diligencia los servicios contratados.	Se dio cumplimiento oportuno de los entregables del proceso formativo. Los anexos del presente informe	Los anexos del presente informe
9	Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o evaluación de propuestas según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar.	Durante este mes no se presentaron requerimiento	No aplica
10	Emitir los juicios evaluativos de cada resultado de aprendizaje en la plataforma Sofia plus dentro de los 5 días hábiles siguientes a la finalización de cada resultado de aprendizaje impartido, dando a conocer los resultados de los mismos a los aprendices.	Durante el periodo se realizaron los juicios de evaluación de la ficha **2940780** el día 22/03/2024 Durante el periodo se realizaron los juicios de evaluación de la ficha **2936892** se finalizó el 01/04/2024 Durante el periodo se realizaron los juicios de evaluación de la ficha **2943511** el día 11/04/2024	**Anexo 16:** Reporte de juicios de evaluación de la ficha **2940780 – 2936892 - 2943511**

11	Mantener en tiempo real el portafolio del instructor con la documentación requerida en el proceso de formación según la guía para desarrollar los procesos formativos.	Se actualizaron las carperas de evidencia en el DRIVE portafolio del instructor - programa de víctima.	**Anexo 17:** Pantallazo del portafolio del instructor (drive) https://sena4-my.sharepoint.com/personal/jhernandezg_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?ct=1708036268219&or=OWA%2DNT&cid=88a6677e%2Dbf69%2D74f8%2Da44b%2Db5e0168bea2b&ga=1&WSL=1&id=%2Fpersonal%2Fjhernandezg%5Fsena%5Fedu%5Fco%2FDocuments%2FPORTAFOLIO%20DE%20EVIDENCIA%20INSTRUCTORES%20VICTIMAS%2FJOSE%20SEGURA
12	El contratista debe cumplir con las normas del Sistema General de Riesgos Laborales, en especial, las siguientes: 1. Procurar el cuidado integral de su salud. 2. Contar con los elementos de protección personal necesarios para ejecutar la actividad contratada, para lo cual asumirá su costo. 3. Informar a los contratantes la ocurrencia de incidentes, accidentes de trabajo y enfermedades laborales. 4. Participar en las actividades de Prevención y Promoción organizadas por los contratantes, los Comités Paritarios de Seguridad y Salud en el Trabajo o Vigías Ocupacionales o la Administradora de Riesgos	Se cumplieron las normas del sistema general de riesgos laborales, acatando todas las consideraciones.	No Aplica

	Laborales. 5. Cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST. 6. Informar oportunamente a los contratantes toda novedad derivada del contrato.		

Obligaciones Especificas:

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. **7918828820** de la planilla SOI, operador de afiliación Salud Total. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en (44) folios

Cordialmente,

Recibí a satisfacción:

JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
Contratista
C.C. No. 1.067.836.729 de ENVIGADO

Recibí a satisfacción:

JORGE ENRIQUE HERNÁNDEZ GUERRA
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.5838975
Coordinador Académico CABP

Obligación contractual 1

Anexo 1: Guías de aprendizaje ficha *2912539 – 2955223 - 2957362*

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL

INTEGRALFORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Fortalecimiento en mercadeo y ventas.

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

RAP1: Identificar los recursos necesarios para el desarrollo de la venta de productosy servicios según la política de mercadeo.

RAP2: Desarrollar el proceso y la estrategia utilizada para la presentación de unproducto o servicio de acuerdo con el plan de mercadeo.

RAP3: Asesorar a los clientes en situaciones reales según los objetivos y el plan demercadeo.

RAP4: Hacer el cierre de ventas de acuerdo con los procedimientos y objetivosestablecido

RAP5: Realizar informes del servicio post venta de acuerdo con la política de la organización.

- Duración de la Guía: 96 horas.

2. PRESENTACIÓN

- Motivar hacia la actividad de aprendizaje en consideración a las fortalezas que aportará en el desarrollo de habilidades y destrezas
- Guiar y organizar el aprendizaje de manera que se oriente al desarrollo integral delaprendiz
- Motivar a la acción, al trabajo autónomo sistemático y organizado
- Relacionar conocimientos previos con los nuevos para la construcción significativade los mismos
- Promover el aprendizaje colaborativo y el crecimiento integral del grupo

(Máximo 10 renglones)

Estimado aprendiz en esta guía de aprendizaje se pretende que ud aprenda a identificar y a adquirir capacidades necesarias para presentar y argumentar las características y beneficios de productos y servicios. Apoyándose en el uso de herramientas adecuadas; así como desarrollar estrategias de ventas y negociación de acuerdo con los medios de comunicación establecidos por la organización, enfocará las estrategias de marketing para vender productos y servicios acordes con sus necesidades y expectativas y que usted sepa identificar su nicho de mercado . Para esto es necesario realizar el proceso de la venta de productos y servicios siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico e identificado y acorde, conforme a las políticas de venta y los términos de negociación. Por lo anterior usted como estudiante en el trascurso de este curso estará en capacidad de presentar y argumentar a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios apoyado con el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores manejados por la organizacióncon un plus adicional en la orientación a la atención y al buen servicio por lo que marcara la diferencia entre sus competidores y su mercado objetivo estará mas que satisfecho con la laore realizada.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

RAP1:

Introducción a la Venta para Todos
Objetivo de la sesión:
• Brindar a los participantes un primer vistazo a los conceptos básicos de ventas y la importancia de la comunicación efectiva en el proceso de venta.
1. Bienvenida y Conexión Inicial
2. ¿Qué es la Venta?
• Explicación de qué implica la venta. • Destacar cómo todos pueden aprender y aplicar habilidades de ventas en su vida diaria.
3. Importancia de Conocer a los Demás:
• Discusión sobre la importancia de entender las necesidades y deseos de otras personas en cualquier situación.
4. Comunicación Efectiva:
• Introducción a la importancia de la comunicación en la venta. • Consejos prácticos para una comunicación efectiva, como escuchar activamente y hacer preguntas abiertas.
Ejercicio Práctico: Conociendo a Nuestros Compañeros
• Los participantes se emparejan y practican hacer preguntas abiertas para conocer mejor a su compañero. • Comparten brevemente lo que han aprendido sobre su compañero con el grupo.
5. El Rol del Asesor de Ventas:
• Explicación del papel del asesor de ventas como alguien que ayuda a los demás a encontrar lo que necesitan.
6. Habilidades Clave del Asesor de Ventas:
• Identificación de habilidades esenciales: empatía, paciencia y claridad en la comunicación.
Taller
• Discusión en grupo sobre experiencias previas en ventas y definición de expectativas individuales para el curso.
Información Adicional:
https://www.youtube.com/watch?v=PJXVVEL2Lic

Ambiente requerido

- Ambiente de formación

Materiales

- Cuaderno, lápiz, borrador

RAP2:

DESARROLLO DEL PROCESO Y ESTRATEGIAS PARA LA PRESENTACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Objetivo de la sesión:

- Familiarizar a los participantes con el proceso de investigación de productos y la creación de presentaciones sencillas adaptadas a las necesidades del cliente.

1. Descubrimiento de Productos Comunes:

- Introducción a productos cotidianos y simples.
- Grupos discuten las características y beneficios de un producto elegido

2. Creación de Perfil del Cliente:

- Ejercicio grupal para diseñar un perfil básico de un cliente que podría estar interesado en el producto seleccionado.

Taller

- **Formación de Grupos:**
- Los participantes se dividen en pequeños grupos de 3 person
- **Conversación Grupal:**
- Cada grupo elige un producto o servicio sencillo que le interese a todos (por ejemplo, una taza, un teléfono básico, etc.).
- **Creación de Perfil de Cliente:**
- Juntos, crean un perfil de cliente respondiendo preguntas como: ¿Qué edad tiene nuestro cliente? ¿Qué le gusta hacer en su tiempo libre? ¿Cuáles podrían ser sus necesidades al comprar este producto?

- **Role Play - Técnicas de Conversación:**
- Se asignan roles dentro del grupo: uno será el vendedor y otro el cliente.
- Practican una breve conversación de venta
- **Discusión y Compartir Experiencias:**
- Los grupos comparten sus perfiles y experiencias de role play con la clase.

3. Estrategias Básicas de Presentación:

- Introducción a estrategias simples para presentar productos: destacar características importantes y enfocarse en cómo el producto satisface las necesidades del cliente.

4. Creación de Presentaciones Visuales Básicas:

- Utilización de estrategias para crear presentaciones visuales de productos, resaltando características clave.

Información Adicional:

https://www.youtube.com/watch?v=iQiQ5Sx2gKM

Ambiente requerido

- Ambiente de formación

Materiales

- Cuaderno, lápiz, borrador

RAP3:

ASESORAMIENTO A CLIENTES EN SITUACIONES REALES

Objetivo de la sesión:

- Desarrollar habilidades prácticas para asesorar a clientes, aplicando estrategias basadas en el perfil de cliente y el plan de mercadeo.

1. Importancia del Asesoramiento:

- Discusión sobre por qué el asesoramiento es crucial en el proceso de venta.
- Destacar cómo las estrategias de asesoramiento se alinean con los objetivos y el plan de mercadeo.

2. Técnicas de Asesoramiento:

- Introducción a técnicas prácticas de asesoramiento, como escucha activa, hacer preguntas abiertas y ofrecer soluciones personalizadas.

Ejercicio Práctico: Asesoramiento en Pares

- Los participantes se emparejan y asumen roles de vendedor y cliente.
- Practican el asesoramiento utilizando situaciones simuladas basadas en perfiles de clientes y productos sencillos.

3. Aplicación de Estrategias del Plan de Mercadeo:

- Discusión sobre cómo las estrategias de asesoramiento se relacionan con el plan de mercadeo.
- Identificación de oportunidades para mejorar las tácticas de asesoramiento en función del plan de mercadeo.

4. Role Play - Asesoramiento en Ventas Reales:

- Los grupos diseñan y representan situaciones de ventas reales basadas en casos específicos.
- Se fomenta la aplicación de técnicas de asesoramiento aprendidas.

Información Adicional:

- https://www.youtube.com/watch?v=RNICbxy6ZBo&t=3s

Ambiente requerido

- Ambiente de formación

Materiales

- Cuaderno, lápiz, borrador

RAP4:

Cierre de Ventas Efectivo y Seguimiento Postventa

Objetivo de la sesión:

- Desarrollar habilidades para realizar cierres de ventas efectivos y comprender la importancia del seguimiento postventa.

1. Importancia del Cierre de Ventas:

- Introducción a por qué el cierre de ventas es crucial para el éxito y la satisfacción del cliente.

2. Técnicas de Cierre de Ventas:

- Presentación de técnicas prácticas de cierre de ventas, como el resumen de beneficios, la oferta limitada y la pregunta de cierre.

Ejercicio Práctico: Role Play - Cierre de Ventas

- Los participantes practican el cierre de ventas en situaciones simuladas, aplicando las técnicas aprendidas.
- Se fomenta la adaptación a diferentes perfiles de clientes.

3. Procedimientos y Objetivos Establecidos:

- Discusión sobre la importancia de seguir procedimientos y alcanzar objetivos en el cierre de ventas.
- Ejemplos de procedimientos estándar y objetivos realistas.

Ejercicio Práctico: Simulación de Cierre con Procedimientos

- Los participantes trabajan en grupos para simular cierres de ventas siguiendo procedimientos y objetivos establecidos.
- Se fomenta la creatividad en la adaptación de procedimientos a situaciones específicas.

5. Seguimiento Postventa:

- Explicación sobre la relevancia del seguimiento postventa para construir relaciones a largo plazo.
- Introducción a estrategias prácticas de seguimiento.

Ejercicio Práctico: Diseño de Estrategias de Seguimiento

- Los participantes desarrollan estrategias simples de seguimiento postventa para sus ofertas comerciales.
- Se alienta a considerar la personalización según el perfil del cliente.

Información Adicional:

https://www.youtube.com/watch?v=kl01s0CZLF4

RAP5:

El Arte del Seguimiento Postventa y la Creación de Informes

Objetivo de la sesión:

- Capacitar a los participantes para realizar informes efectivos del servicio postventa de acuerdo con la política de la organización y fomentar relaciones a largo plazo con los clientes.

1. Importancia del Seguimiento Postventa:

- Introducción a por qué el seguimiento postventa es clave para la satisfacción y retención del cliente.

2. Estrategias de Seguimiento Efectivo:

- Presentación de estrategias prácticas para el seguimiento postventa, como encuestas de satisfacción, llamadas de seguimiento y correos electrónicos personalizados.

Ejercicio Práctico: Diseño de Encuestas de Satisfacción

- Los participantes trabajan en grupos para diseñar encuestas de satisfacción postventa adaptadas a sus ofertas comerciales.
- Se enfatiza la importancia de preguntas abiertas y la personalización según el perfil del cliente.

3. Creación de Informes Postventa:

- Introducción a la estructura y contenido de los informes postventa según la política de la organización.

Ejercicio Práctico: Creación de Informes Postventa

- Los participantes practican la creación de informes postventa utilizando casos prácticos.

- Se enfoca en la alineación con la política organizacional y la presentación de datos de manera clara y concisa.

5. Importancia de la Retroalimentación Continua:

- Discusión sobre cómo la retroalimentación continua a través de informes postventa puede informar estrategias futuras y mejoras.

Información Adicional:

- https://www.youtube.com/watch?v=VJ9Vsziwyuo

4. ACTIVIDADES DE EVALUCACIÓN

Se tomaron como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de desarrollo curricular

Evidencias de aprendizaje	**Criterios de evaluacón**	**Tecnicas e instrumentos de evaluación**
Evidencia de conocimiento: Prueba de conocimiento	Evaluar la comprensión de conceptos clave en ventas y servicio al cliente.	Examen escrito con preguntas de opción múltiple y preguntas cortas.
Evidencias de Desempeño: Participación en equipos de trabajo **Trabajo Individual**	Evaluar la capacidad para trabajar efectivamente en equipo y aplicar conocimientos en situaciones prácticas. Evaluar la capacidad para aplicar estrategias de venta de manera independiente.	Evaluación del desempeño por parte de compañeros y autoevaluación. Evaluar la capacidad para aplicar estrategias de venta de manera independiente.
Evidencias de Producto: Taller Teórico	Evaluar la capacidad para aplicar conceptos teóricos en escenarios prácticos.	Observación durante el taller, participación activa y aplicación de conocimientos en ejercicios prácticos.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

1. **Atención al Cliente:**
   - *Definición:* Tratar a las personas con amabilidad y resolver sus problemas, haciendo que se sientan bien atendidas.
2. **Canales de Comunicación con Clientes:**
   - *Definición:* Las maneras en que nos conectamos con los clientes, ya sea en persona, por teléfono o usando redes sociales.
3. **Ciclo de Venta:**
   - *Definición:* Pasos sencillos que seguimos desde que conocemos al cliente hasta que cerramos una venta y hacemos un buen seguimiento.
4. **Diagnóstico de Mercado:**
   - *Definición:* Mirar detenidamente el mercado para entender qué necesitan las personas y cómo podemos ayudarles, aunque tengamos pocos recursos.
5. **Estrategia de Ventas:**
   - *Definición:* Un plan simple para vender mejor, pensando en cómo acercarnos a los clientes y convencerlos.
6. **Feedback:**
   - *Definición:* Escuchar lo que los clientes tienen que decir sobre nuestro servicio para poder mejorar.
7. **Fidelización del Cliente:**
   - *Definición:* Hacer que los clientes se sientan especiales y quieran seguir comprando con nosotros.
8. **Mejora Continua:**
   - *Definición:* Siempre buscar maneras de hacer las cosas mejor, incluso con pocos recursos.
9. **Momentos de Verdad:**
   - *Definición:* Situaciones importantes donde tratamos bien a los clientes, creando confianza y buenas experiencias.
10. **Negociación:**
    - *Definición:* Hablar y llegar a acuerdos justos con los clientes para que ambos salgan beneficiados.
11. **Perfil del Cliente:**
    - *Definición:* Conocer a nuestros clientes, entender sus gustos y lo que necesitan para brindarles un mejor servicio.
12. **Plan de Mercadeo:**
    - *Definición:* Un plan simple que nos ayuda a saber cómo vender mejor, incluso con pocos recursos.

13. **Precio Justo:**
    - *Definición:* Establecer precios que sean razonables y accesibles para las personas con pocos recursos.
14. **Propuesta Comercial:**
    - *Definición:* Una oferta clara y simple de lo que vendemos, con precios y condiciones entendibles.
15. **Segmentación del Mercado:**
    - *Definición:* Separar los clientes en grupos para entender sus necesidades y ofrecer productos que se ajusten a sus posibilidades.

6.REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Cesar Piqueras. (2019, 11 , 07). Las 8 fases del proceso de venta | Ventas. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=PJXVVEL2Lic
- Jürgen Klarić. (2018, 07 18). Vender es fácil Técnicas de ventas con Jürgen Klarić. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=iQiQ5Sx2gKM
- Cesar Piqueras. (2019, 05 , 28). Los dos mejores cierres de ventas | Ventas | Ventas. YouTube https://www.youtube.com/watch?v=kl01s0CZLF4
- Cesar Piqueras. (2020, 05 , 05). Postventa | Ventas. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=VJ9Vsziwyuo
- Ventas Estratégicas" de Miguel Ángel Trabado.
- "Servicio al Cliente: Cómo ayudar a sus clientes a ayudarse a sí mismos" de Mary L. Brandt.
- "Marketing de Guerrilla para Emprendedores Valientes" de Jay Conrad Levinson.

Obligación contractual 1

Anexo 2: Plan Concertado Ficha **2912539**

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
FICHA	2912539
COMPETENCIA	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
RESULTADO DE APRENDIZAJE	REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO
INSTRUCTOR	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
DANIELIS MARIA JULIO CAMAÑO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		22/02/2023		X
DINA LUZ CAMAÑO MADERA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		22/02/2023		X
EDINSON MANUEL ALVAREZ ORTIZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		22/02/2023	X	
ELIAS FIDEL MARTINEZ MARTINEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		22/02/2023		X
ENRIQUE DE AQUINO PINEDA MARTINEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		22/02/2023		X
ISAC MARTINEZ MARTINEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		22/02/2023		X
LILIANA PATRICIA CARVAJAL ROQUEME	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		22/02/2023		X
JORGE LUIS ARAUJO MACEA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		22/02/2023		X
JOSE ENRIQUE HERRERA GONZALEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		22/02/2023		X
LUBIN DARIO ROZO MADERA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		22/02/2023		X
LUIS JOAQUIN OSORIO DE LUIS	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		22/02/2023		X
LUIS MANUEL IZQUIERDO PALMERA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		22/02/2023		X
MARCOS ANTONIO VILLADIEGO ARQUMEDO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		22/02/2023		X
MATEO JOSE CASTRO COGOLLO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		22/02/2023	X	
MIGUEL ANTONIO MORALES	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		22/02/2023		X
MIGUEL ANGEL MARTINEZ SANCHEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		22/02/2023	X	

Continuación Anexo 2: Plan Concertado Ficha **2912539**

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
FICHA	2912539
COMPETENCIA	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
RESULTADO DE APRENDIZAJE	REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO
INSTRUCTOR	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

Apredíz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
DANIELIS MARIA JULIO CAMAÑO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023		X
DINA LUZ CAMAÑO MADERA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023		X
EDINSON MANUEL ALVAREZ ORTIZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023	X	
ELIAS FIDEL MARTINEZ MARTINEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023		X
ENRIQUE DE AQUINO PINEDA MARTINEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023		X
ISAC MARTINEZ MARTINEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023		X
LILIANA PATRICIA CARVAJAL ROQUEME	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023		X
JORGE LUIS ARAUJO MACEA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023		X
JOSE ENRIQUE HERRERA GONZALEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023		X
LUBIN DARIO ROZO MADERA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023		X
LUIS JOAQUIN OSORIO DE LUIS	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023		X
LUIS MANUEL IZQUIERDO PALMERA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023		X
MARCOS ANTONIO VILLADIEGO ARQUMEDO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023		X
MATEO JOSE CASTRO COGOLLO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023	X	
MIGUEL ANTONIO MORALES	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023		X
MIGUEL ANGEL MARTINEZ SANCHEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023	X	
MILA CECILIA MORALES ARROYO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023	X	
MIRNA ESTEBANA CORREA MEZA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023	X	
NATALI PAOLA GONZALEZ MARTINEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023		X
OSCAR JAVIER UTRIA BARRIOS	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023		X
OSNAIDER JOSE GUERRERO VIVERO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		13/03/2023		X

Continuación Anexo 2: Plan Concertado Ficha **2912539**

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
FICHA	2912539
COMPETENCIA	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
RESULTADO DE APRENDIZAJE	REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO
INSTRUCTOR	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

Apreadiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
DANIELIS MARIA JULIO CAMAÑO	TALLER TEORICO	X		22/02/2023		X
DINA LUZ CAMAÑO MADERA	TALLER TEORICO	X		22/02/2023		X
EDINSON MANUEL ALVAREZ ORTIZ	TALLER TEORICO	X		22/02/2023	X	
ELIAS FIDEL MARTINEZ MARTINEZ	TALLER TEORICO	X		22/02/2023		X
ENRIQUE DE AQUINO PINEDA MARTINEZ	TALLER TEORICO	X		22/02/2023		X
ISAC MARTINEZ MARTINEZ	TALLER TEORICO	X		22/02/2023		X
LILIANA PATRICIA CARVAJAL ROQUEME	TALLER TEORICO	X		22/02/2023		X
JORGE LUIS ARAUJO MACEA	TALLER TEORICO	X		22/02/2023		X
JOSE ENRIQUE HERRERA GONZALEZ	TALLER TEORICO	X		22/02/2023		X
LUBIN DARIO ROZO MADERA	TALLER TEORICO	X		22/02/2023		X
LUIS JOAQUIN OSORIO DE LUIS	TALLER TEORICO	X		22/02/2023		X
LUIS MANUEL IZQUIERDO PALMERA	TALLER TEORICO	X		22/02/2023		X
MARCOS ANTONIO VILLADIEGO ARQUMEDO	TALLER TEORICO	X		22/02/2023		X
MATEO JOSE CASTRO COGOLLO	TALLER TEORICO	X		22/02/2023	X	
MIGUEL ANTONIO MORALES	TALLER TEORICO	X		22/02/2023		X
MIGUEL ANGEL MARTINEZ SANCHEZ	TALLER TEORICO	X		22/02/2023	X	
MILA CECILIA MORALES ARROYO	TALLER TEORICO	X		22/02/2023	X	
MIRNA ESTEBANA CORREA MEZA	TALLER TEORICO	X		22/02/2023	X	
NATALI PAOLA GONZALEZ MARTINEZ	TALLER TEORICO	X		22/02/2023		X
OSCAR JAVIER UTRIA BARRIOS	TALLER TEORICO	X		22/02/2023		X
OSNAIDER JOSE GUERRERO VIVERO	TALLER TEORICO	X		22/02/2023		X

Continuación Anexo 2: Plan Concertado Ficha **2936892**

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
FICHA	2912539
COMPETENCIA	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
RESULTADO DE APRENDIZAJE	REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO
INSTRUCTOR	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

Apreadiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
AMALIA ROSA MORALES MARTINEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X			X	
ANA VANESA SANCHEZ FAJARDO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023		X
CANDELARIA ESTER BELEÑO RAMIREZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
CENAIDA MARIA BERRIOR MARTINEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
CINDI LORENA MARTINEZ FAJARDO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
CLAUDIA MILENA CASTILLO MORALES	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023		X
DANIELA ZAPATA MARZOLA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023		X
DANIS SOFIA RODRIGUES MARTINEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023		X
ELIANA MARCELA MORALES JARABA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
ELIZABETH MORALES ESPITIA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
ESMERALDA JIMENEZ NAVAEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
ESTEBANA MARIA MARTINEZ ESPITIA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023		X
ETILVIA ROSA MORALES ESPITIA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
GEORGINA CASTILLO MORALES	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023		X
IDIANA MARCELA GUERRA MARTINEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023		X
JHON GENRRYS MORALES JARABA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
JOSE ALFREDO BARROSO MARTINEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023		X
JUAN JOSE HERNANDEZ SUAREZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023		X
KIARA MOGROVEJO MARTINEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
LEDIS SILVA LLORENTE	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023		X
LUISANA ALCIRIA MORALES	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	

Continuación Anexo 2: Plan Concertado Ficha **2936892**

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
FICHA	2312539
COMPETENCIA	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
RESULTADO DE APRENDIZAJE	REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO
INSTRUCTOR	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
AMALIA ROSA MORALES MARTINEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
ANA VANESA SANCHEZ FAJARDO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024		X
CANDELARIA ESTER BELEÑO RAMIREZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
CENAIDA MARIA BERRIOR MARTINEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
CINDI LORENA MARTINEZ FAJARDO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
CLAUDIA MILENA CASTILLO MORALES	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024		X
DANIELA ZAPATA MARZOLA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024		X
DANIS SOFIA RODRIGUES MARTINEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024		X
ELIANA MARCELA MORALES JARABA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
ELIZABETH MORALES ESPITIA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
ESMERALDA JIMENEZ NAVAEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
ESTEBANA MARIA MARTINEZ ESPITIA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024		X
ETILVIA ROSA MORALES ESPITIA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
GEORGINA CASTILLO MORALES	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024		X
IDIANA MARCELA GUERRA MARTINEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024		X
JHON GENRRYS MORALES JARABA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
JOSE ALFREDO BARROSO MARTINEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024		X
JUAN JOSE HERNANDEZ SUAREZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024		X
KIARA MOGROVEJO MARTINEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
LEDIS SILVA LLORENTE	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024		X
LUISANA ALCIRIA MORALES	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	

Continuación Anexo 2: Plan Concertado Ficha **2936892**

COMPETENCIA	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
RESULTADO DE APRENDIZAJE	REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO
INSTRUCTOR	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

Aprendiz	Actividad a desarrolla	Forma de entreg actividad		Fecha entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ADELAIDA RAMOS CONTRERAS	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		10/04/2024	X	
ADRIANA LUCIA RAMIREZ HOYOS	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
ANA JIMENEZ NARVAEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023		X
ANDREA CAROLINA FURNIELES A	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
ANDRES FELIPE PORTILLO FLORE	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
CAMILA ANDREA JIMENEZ AGUIL	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023		X
CAMILA ANDREA MAUSSA PLAZA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023		X
CAMILA ANDREA PEREZ PEREZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023		X
DANIELA MARCELA COGOLLO JIM	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
DIANYS PATRICIA ARRIETA AYAL	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
EDER DAVID HERNANDEZ MORAL	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023		X
ERICA JULIETH ARTEAGA RAMOS	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
FRANCISCO MANUEL CUADRADO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
GENIS DEL CARMEN CAUSIL VILOR	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
INDIRA PAOLA COMBATT CEBALL	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
JEIDY JUDITH JIMENEZ AGUILAR	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023		X
JUDYS JANETH COGOLLO CASAR	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
KETY CECILIA FLOREZ IBARRA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
LEYDY JOHANA PEREZ HERNAND	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
LUISA FERNANDA MARTINEZ GUE	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
LUZ JOHANA PADILLA LUNA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023		X
MARIA ALEJANDRA ARTEAGA ES	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
MARIA ISABEL ESPITIA BELLO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
MARIA JOSE GUERRA PAEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	
MARIA TERESA ZAMORA PICO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		4/03/2023	X	

Continuación Anexo 2: Plan Concertado Ficha **2955223**

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
FICHA	2312539
COMPETENCIA	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
RESULTADO DE APRENDIZAJE	REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO
INSTRUCTOR	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

Apreadiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
DANIELIS MARIA JULIO CAMAÑO	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023		X
DINA LUZ CAMAÑO MADERA	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023		X
EDINSON MANUEL ALVAREZ ORTIZ	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023	X	
ELIAS FIDEL MARTINEZ MARTINEZ	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023		X
ENRIQUE DE AQUINO PINEDA MARTINEZ	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023		X
ISAC MARTINEZ MARTINEZ	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023		X
LILIANA PATRICIA CARVAJAL ROQUEME	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023		X
JORGE LUIS ARAUJO MACEA	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023		X
JOSE ENRIQUE HERRERA GONZALEZ	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023		X
LUBIN DARIO ROZO MADERA	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023		X
LUIS JOAQUIN OSORIO DE LUIS	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023		X
LUIS MANUEL IZQUIERDO PALMERA	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023		X
MARCOS ANTONIO VILLADIEGO ARQUMEDO	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023		X
MATEO JOSE CASTRO COGOLLO	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023	X	
MIGUEL ANTONIO MORALES	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023		X
MIGUEL ANGEL MARTINEZ SANCHEZ	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023	X	
MILA CECILIA MORALES ARROYO	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023	X	
MIRNA ESTEBANA CORREA MEZA	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023	X	
NATALI PAOLA GONZALEZ MARTINEZ	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023		X
OSCAR JAVIER UTRIA BARRIOS	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023		X
OSNAIDER JOSE GUERRERO VIVERO	TRABAJO INDIVIDUAL	X		22/02/2023		X

Continuación Anexo 2: Plan Concertado Ficha **2955223**

PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
FICHA	2955223
COMPETENCIA	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
RESULTADO DE APRENDIZAJE	REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO
INSTRUCTOR	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

Apredíz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ADELAIDA RAMOS CONTRERAS	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
ADRIANA LUCIA RAMIREZ HOYOS	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
ANA JIMENEZ NARVAEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
ANDREA CAROLINA FURNIELES ARTE	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
ANDRES FELIPE PORTILLO FLOREZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
CAMILA ANDREA JIMENEZ AGUILAR	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
CAMILA ANDREA MAUSSA PLAZA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
CAMILA ANDREA PEREZ PEREZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
DANIELA MARCELA COGOLLO JIMENE	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
DIANYS PATRICIA ARRIETA AYALA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
EDER DAVID HERNANDEZ MORALES	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
ERICA JULIETH ARTEAGA RAMOS	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
FRANCISCO MANUEL CUADRADO MO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
GENIS DEL CARMEN CAUSIL VILORIA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
INDIRA PAOLA COMBATT CEBALLOS	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
JEIDY JUDITH JIMENEZ AGUILAR	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
JUDYS JANETH COGOLLO CASARRUB	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
KETY CECILIA FLOREZ IBARRA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
LEYDY JOHANA PEREZ HERNANDEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
LUISA FERNANDA MARTINEZ GUERRE	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
LUZ JOHANA PADILLA LUNA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
MARIA ALEJANDRA ARTEAGA ESQUI	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
MARIA ISABEL ESPITIA BELLO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		16/04/2024		
	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE	X		16/04/2024		

Continuación Anexo 2: Plan Concertado Ficha **2955223**

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
FICHA	2955223
COMPETENCIA	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
RESULTADO DE APRENDIZAJE	REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO
INSTRUCTOR	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Física	Digital		SI	No
ADELAIDA RAMOS CONTRERAS	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
ADRIANA LUCIA RAMIREZ HOYOS	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
ANA JIMENEZ NARVAEZ	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
ANDREA CAROLINA FURNIELES AR	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
ANDRES FELIPE PORTILLO FLOREZ	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
CAMILA ANDREA JIMENEZ AGUILA	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
CAMILA ANDREA MAUSSA PLAZA	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
CAMILA ANDREA PEREZ PEREZ	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
DANIELA MARCELA COGOLLO JIME	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
DIANYS PATRICIA ARRIETA AYALA	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
EDER DAVID HERNANDEZ MORALE	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
ERICA JULIETH ARTEAGA RAMOS	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
FRANCISCO MANUEL CUADRADO M	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
GENIS DEL CARMEN CAUSIL VILORI	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
INDIRA PAOLA COMBATT CEBALLO	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
JEIDY JUDITH JIMENEZ AGUILAR	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
JUDYS JANETH COGOLLO CASARR	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
KETY CECILIA FLOREZ IBARRA	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
LEYDY JOHANA PEREZ HERNANDEZ	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
LUISA FERNANDA MARTINEZ GUER	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
LUZ JOHANA PADILLA LUNA	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
MARIA ALEJANDRA ARTEAGA ESQ	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
MARIA ISABEL ESPITIA BELLO	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		
MARIA JOSE GUERRA PAEZ	TRABAJO INDIVIDUAL	X		23/04/2023		

Continuación Anexo 2: Plan Concertado Ficha **2955223**

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
FICHA	2955223
COMPETENCIA	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
RESULTADO DE APRENDIZAJE	REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO
INSTRUCTOR	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

ADELAIDA RAMOS CONTRERAS	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
ADRIANA LUCIA RAMIREZ HOYOS	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
ANA JIMENEZ NARVAEZ	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
ANDREA CAROLINA FURNIELES AR	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
ANDRES FELIPE PORTILLO FLOREZ	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
CAMILA ANDREA JIMENEZ AGUILA	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
CAMILA ANDREA MAUSSA PLAZA	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
CAMILA ANDREA PEREZ PEREZ	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
DANIELA MARCELA COGOLLO JIME	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
DIANYS PATRICIA ARRIETA AYALA	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
EDER DAVID HERNANDEZ MORALE	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
ERICA JULIETH ARTEAGA RAMOS	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
FRANCISCO MANUEL CUADRADO M	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
GENIS DEL CARMEN CAUSIL VILORI	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
INDIRA PAOLA COMBATT CEBALLO	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
JEIDY JUDITH JIMENEZ AGUILAR	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
JUDYS JANETH COGOLLO CASARR	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
KETY CECILIA FLOREZ IBARRA	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
LEYDY JOHANA PEREZ HERNANDEZ	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
LUISA FERNANDA MARTINEZ GUER	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
LUZ JOHANA PADILLA LUNA	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
MARIA ALEJANDRA ARTEAGA ESQ	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
MARIA ISABEL ESPITIA BELLO	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
MARIA JOSE GUERRA PAEZ	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
MARIA TERESA ZAMORA PICO	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		

Continuación Anexo 2: Plan Concertado Ficha **2025332**

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
FICHA	2025332
COMPETENCIA	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
RESULTADO DE APRENDIZAJE	REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO
INSTRUCTOR	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

Aprendiz	Actividad a desarrolla	Forma de entreg actividad		Fecha entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ANA KARINA PACHECO FERRER	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
ANGIE PAOLA TIRADO MONTECIN	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
ASTRID CAROLINA BARON MEND	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
CARLOS ELIAS GUZMAN MORON	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
CELIA ROSA LOPEZ POLO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
CHARITH YARITH RANGEL CALDE	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
DARLYS MARIA CASTILLO TIRADO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
EDITH TATIANA LANCHEROS SUA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
ELCY MARIA BASILIO GUERRERO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
ELFY ESTHER LOPEZ THERAN	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
EMILIA ROSA ESPITIA JIMENEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
ERIS MARIA GUZMAN BLANQUICE	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
ERLYS TATIANA DE ARCIA ESCOB	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
EVA ISABEL COGOLLO CASTRO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
JENNIFER RIOS FLOREZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
JHON FRANY ZAPATA CARVAJAL	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
JORGE ALFONSO CAVADA MERC	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
JOSEFINA BANDERA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
KAREN DAYANA COGOLLO MUÑO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
KAREN PAOLA HERNDANDEZ AR	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
LEIDY YOHANA CALDERON CAST	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		
LUISA FERNANDA VILLALBA BARR	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		15/04/2024		

Continuación Anexo 2: Plan Concertado Ficha **2025332**

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
FICHA	2025332
COMPETENCIA	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
RESULTADO DE APRENDIZAJE	REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO
INSTRUCTOR	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ANA KARINA PACHECO FERRER	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
ANGIE PAOLA TIRADO MONTECINO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
ASTRID CAROLINA BARON MENDOZA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
CARLOS ELIAS GUZMAN MORON	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
CELIA ROSA LOPEZ POLO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
CHARITH YARITH RANGEL CALDERON	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
DARLYS MARIA CASTILLO TIRADO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
EDITH TATIANA LANCHEROS SUAREZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
ELCY MARIA BASILIO GUERRERO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
ELFY ESTHER LOPEZ THERAN	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
EMILIA ROSA ESPITIA JIMENEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
ERIS MARIA GUZMAN BLANQUICETT	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
ERLYS TATIANA DE ARCIA ESCOBAR	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
EVA ISABEL COGOLLO CASTRO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
JENNIFER RIOS FLOREZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
JHON FRANY ZAPATA CARVAJAL	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
JORGE ALFONSO CAVADA MERCADO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
JOSEFINA BANDERA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
KAREN DAYANA COGOLLO MUÑOZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
KAREN PAOLA HERNDANDEZ ARCIRI	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
LEIDY YOHANA CALDERON CASTRO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		
LUISA FERNANDA VILLALBA BARRIOS	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		25/04/2024		

Continuación Anexo 2: Plan Concertado Ficha **2025332**

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
FICHA	2025332
COMPETENCIA	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
RESULTADO DE APRENDIZAJE	REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO
INSTRUCTOR	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Física	Digital		SI	No
ANA KARINA PACHECO FERRER	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
ANGIE PAOLA TIRADO MONTECINO	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
ASTRID CAROLINA BARON MENDO	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
CARLOS ELIAS GUZMAN MORON	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
CELIA ROSA LOPEZ POLO	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
CHARITH YARITH RANGEL CALDERO	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
DARLYS MARIA CASTILLO TIRADO	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
EDITH TATIANA LANCHEROS SUARE	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
ELCY MARIA BASILIO GUERRERO	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
ELFY ESTHER LOPEZ THERAN	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
EMILIA ROSA ESPITIA JIMENEZ	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
ERIS MARIA GUZMAN BLANQUICET	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
ERLYS TATIANA DE ARCIA ESCOBA	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
EVA ISABEL COGOLLO CASTRO	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
JENNIFER RIOS FLOREZ	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
JHON FRANY ZAPATA CARVAJAL	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
JORGE ALFONSO CAVADA MERCAL	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
JOSEFINA BANDERA	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
KAREN DAYANA COGOLLO MUÑOZ	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
KAREN PAOLA HERNDANDEZ ARCIF	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
LEIDY YOHANA CALDERON CASTRO	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
LUISA FERNANDA VILLALBA BARRI	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
MARIA ALEJANDRA DIAZ MARIN	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		
MARIA FERNANDA GUZMAN MORO	TRABAJO INDIVIDUAL	X		6/05/2024		

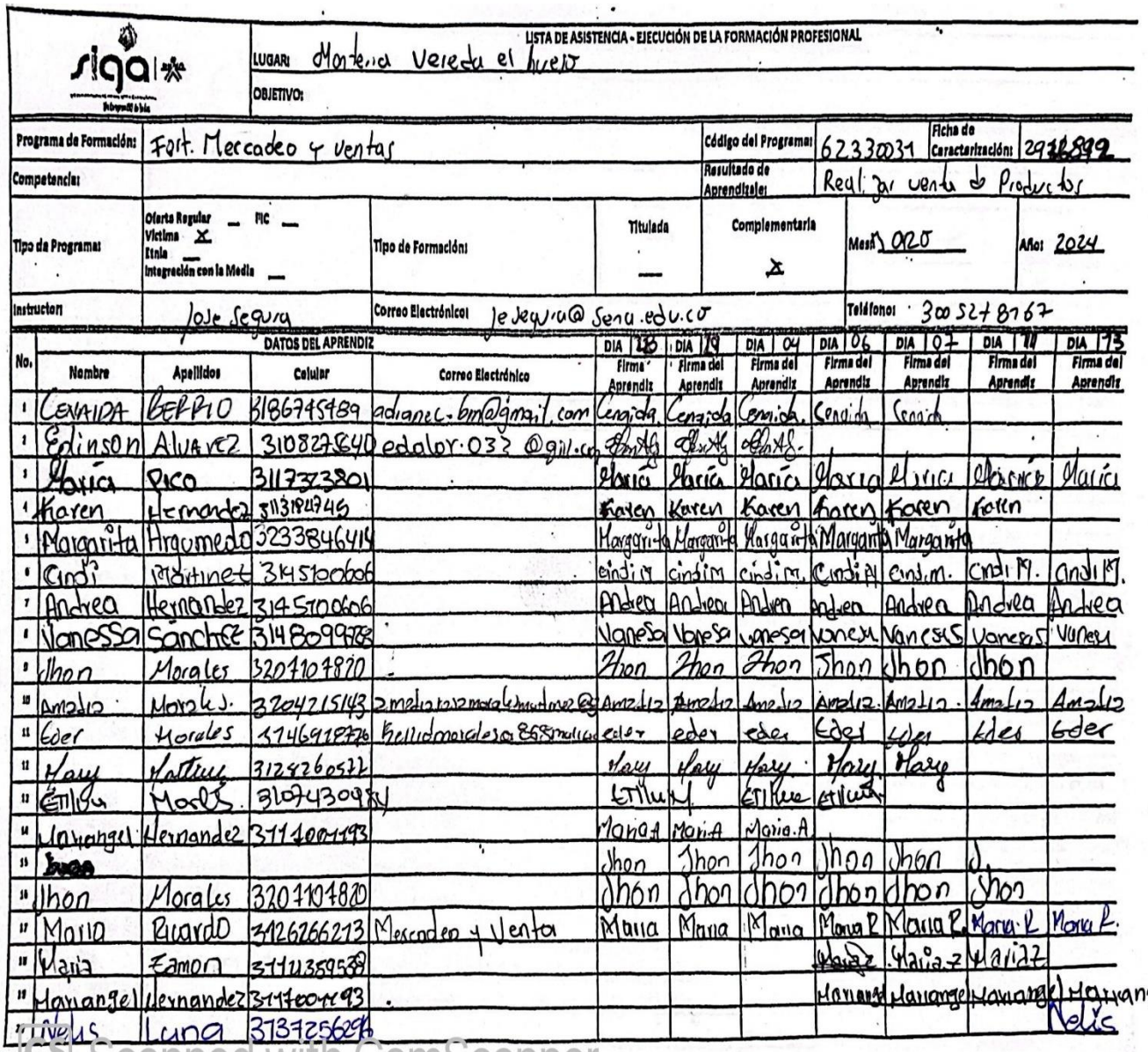
Continuación Anexo 2: Plan Concertado Ficha **2025332**

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
FICHA	2025332
COMPETENCIA	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
RESULTADO DE APRENDIZAJE	REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO
INSTRUCTOR	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Física	Digital		SI	No
ANA KARINA PACHECO FERRER	TALLER TEORICO	X		16/05/2024		
ANGIE PAOLA TIRADO MONTECINO	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
ASTRID CAROLINA BARON MENDO	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
CARLOS ELIAS GUZMAN MORON	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
CELIA ROSA LOPEZ POLO	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
CHARITH YARITH RANGEL CALDERO	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
DARLYS MARIA CASTILLO TIRADO	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
EDITH TATIANA LANCHEROS SUARE	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
ELCY MARIA BASILIO GUERRERO	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
ELFY ESTHER LOPEZ THERAN	TALLER TEORICO	X		30/04/2024		
EMILIA ROSA ESPITIA JIMENEZ	TALLER TEORICO	X		16/05/2024		
ERIS MARIA GUZMAN BLANQUICET	TALLER TEORICO	X		16/05/2024		
ERLYS TATIANA DE ARCIA ESCOBA	TALLER TEORICO	X		16/05/2024		
EVA ISABEL COGOLLO CASTRO	TALLER TEORICO	X		16/05/2024		
JENNIFER RIOS FLOREZ	TALLER TEORICO	X		16/05/2024		
JHON FRANY ZAPATA CARVAJAL	TALLER TEORICO	X		16/05/2024		
JORGE ALFONSO CAVADA MERCA	TALLER TEORICO	X		16/05/2024		
JOSEFINA BANDERA	TALLER TEORICO	X		16/05/2024		
KAREN DAYANA COGOLLO MUÑOZ	TALLER TEORICO	X		16/05/2024		
KAREN PAOLA HERNDANDEZ ARCI	TALLER TEORICO	X		16/05/2024		
LEIDY YOHANA CALDERON CASTR	TALLER TEORICO	X		16/05/2024		
LUISA FERNANDA VILLALBA BARRI	TALLER TEORICO	X		16/05/2024		
MARIA ALEJANDRA DIAZ MARIN	TALLER TEORICO	X		16/05/2024		
MARIA FERNANDA GUZMAN MORI	TALLER TEORICO	X		16/05/2024		

Obligación contractual 1

Anexo 3: Registro de listado de asistencia ficha ***2912539***



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Montería Vereda el Hueso

OBJETIVO:

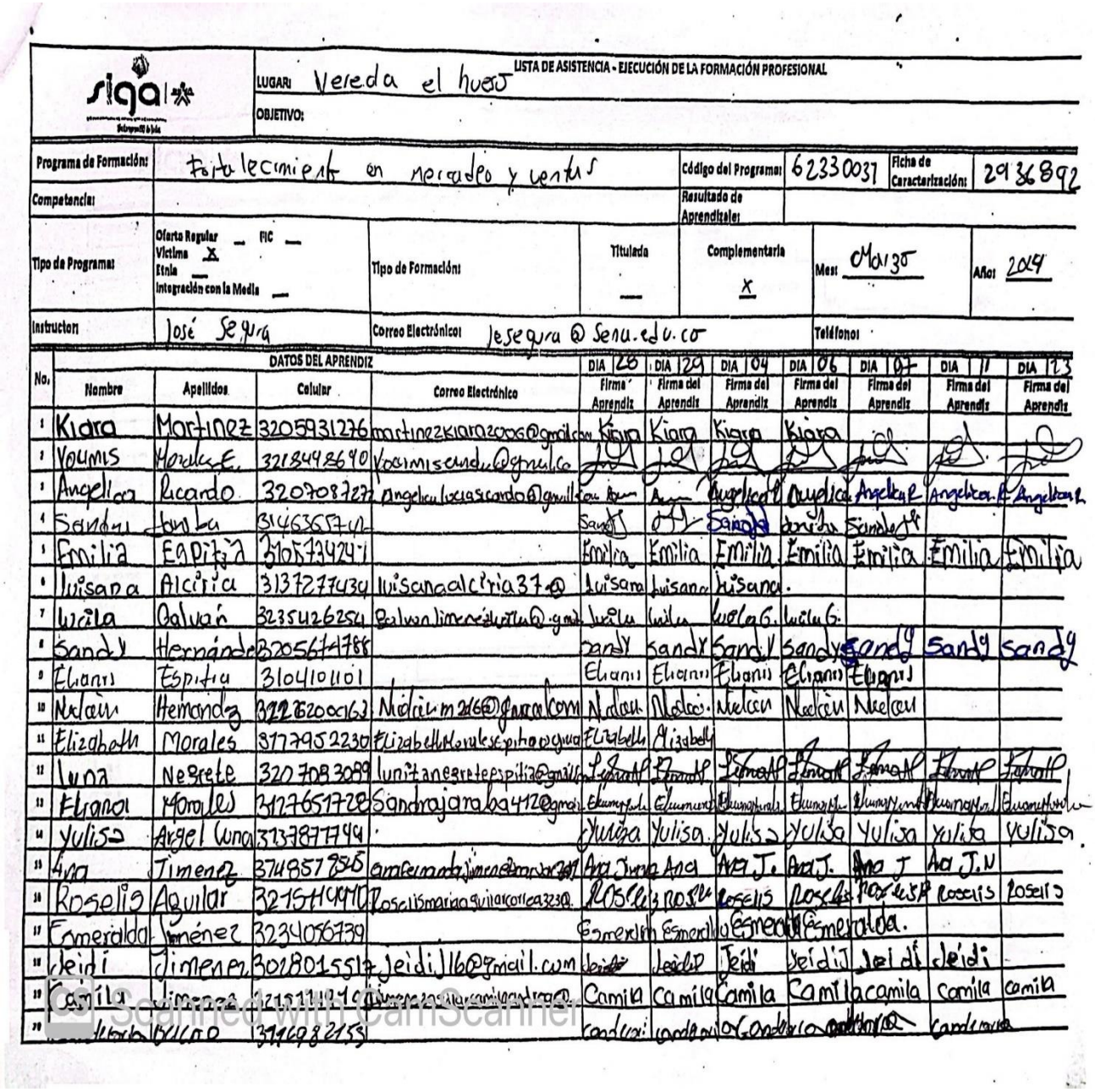
Programa de Formación:	Fort. Mercadeo y Ventas	Código del Programa:	62330031
Ficha de Caracterización:	2912539		
Competencia:		Resultado de Aprendizaje:	Realizar venta de Productos
Tipo de Programa:	Oferta Regular — PIC — Víctima X Etnia — Integración con la Media —	Tipo de Formación:	Titulada — Complementaria X
Mes:	Año: 2024		
Instructor:	Jose Segura	Correo Electrónico:	jesegura@sena.edu.co
Teléfono:	3005278767		

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 25	DIA 29	DIA 04	DIA 06	DIA 07	DIA 11	DIA 13
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	CENAIDA	BERRIO	3186745789	adianec.bm@gmail.com	Cenaida	Cenaida	Cenaida	Cenaida	Cenaida		
2	Edinson	Alvarez	3108278640	edalor.03?@gil.co							
3	María	Pico	3117373801		María	María	María	María	María	María	María
4	Karen	Hernandez	3113949745		Karen	Karen	Karen	Karen	Karen	Karen	
5	Margarita	Arguedas	3233846414		Margarita	Margarita	Margarita	Margarita	Margarita		
6	Cindy	Martinez	3145100606		cindim	cindim	cindim.	Cindy M	cindim.	cindi M.	cindi M.
7	Andrea	Hernandez	3145100606		Andrea	Andrea	Andrea	Andrea	Andrea	Andrea	Andrea
8	Vanessa	Sanchez	3148099788		Vanesa	Vanesa	Vanesa	Vanesa	Vanesa S	Vanesa S	Vanesa
9	Jhon	Morales	3207107870		Jhon	Jhon	Jhon	Jhon	Jhon	Jhon	
10	Amalia	Morales	3204215143	2media1012moralesmartinez@	Amalia	Amalia	Amalia	Amalia	Amalia	Amalia	Amalia
11	Eder	Morales	1746918776	Hellidmoralesa865@mail.	eder	eder	eder	Eder	Eder	Eder	Eder
12	Mary	Martinez	3124260572		Mary	Mary	Mary	Mary	Mary		
13	Estiven	Morales	3107430984		Estiven	Y	Estiven	Estiven			
14	Mariangel	Hernandez	3111001193		Maria A	Maria A	Maria A				
15	[illegible]				Jhon	Jhon	Jhon	Jhon	Jhon	J.	
16	Jhon	Morales	3207107870		Jhon	Jhon	Jhon	Jhon	Jhon	Jhon	
17	Maria	Ricardo	3126266213	Mercadeo y Venta	Maria	Maria	Maria	Maria P	Maria P.	Maria P.	Maria P.
18	Maria	Eamon	3111359538					Maria Z	Maria Z	Maria Z	
19	Mariangel	Hernandez	3111001193					Mariangel	Mariangel	Mariangel	Mariangel
20	Nelis	Luna	3137256298								Nelis

Scanned with CamScanner

Continuación Obligación contractual 1

Continuación Anexo 3: Registro de listado de asistencia ficha ***2912539***



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Vereda el hueso

OBJETIVO:

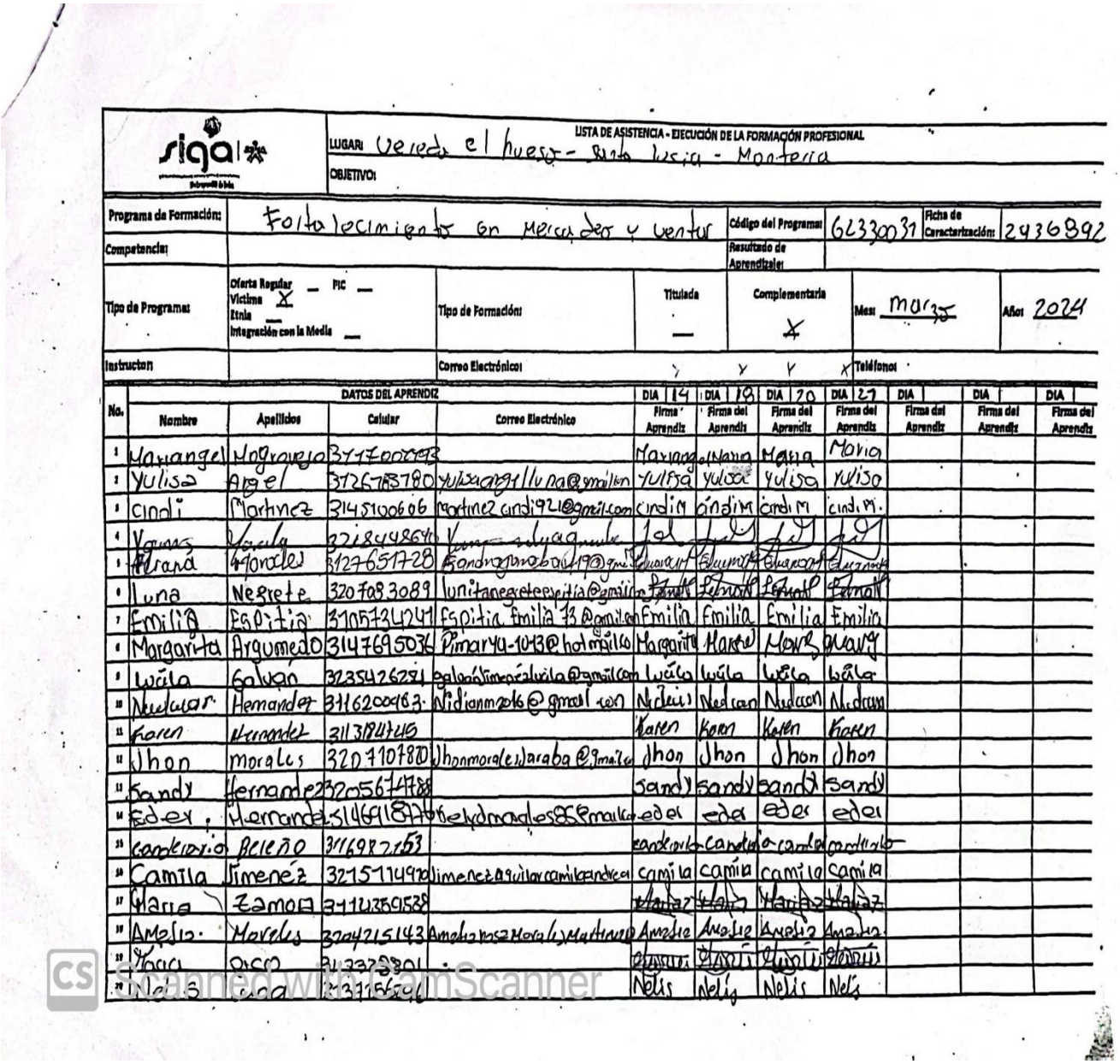
Programa de Formación:	Fortalecimiento en mercadeo y ventas			Código del Programa:	62330037	Ficha de Caracterización:	2936892
Competencia:				Resultado de Aprendizaje:			
Tipo de Programa:	Oferta Regular __ FIC __ Victima X Etnia __ Integración con la Media __	Tipo de Formación:	Titulada __	Complementaria X	Mes: Marzo	Año: 2024	
Instructor:	José Segura	Correo Electrónico:	jesegura@sena.edu.co		Teléfono:		

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 26	DIA 29	DIA 04	DIA 06	DIA 07	DIA 11	DIA 13
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	Kiara	Martinez	3205931276	martinezkiara2006@gmail.com	Kiara	Kiara	Kiara	Kiara			
2	Youmis	Hernandez	3218448640	Youmisendu@gmail.co							
3	Angelica	Ricardo	3207087277	angelicaluciaricardo@gmail			Angelica R	Angelica R	Angelica R	Angelica R	Angelica R
4	Sandra	Jaraba	3146365740		Sandra		Sandra	Sandra	Sandra		
5	Emilia	Espitia	3105713424		Emilia	Emilia	Emilia	Emilia	Emilia	Emilia	Emilia
6	Luisana	Alciria	3137277434	luisanaalciria37@	Luisana	Luisana	Luisana				
7	Lucila	Galvan	3235426254	Galvanlimeresidente@gmail	Lucila	Lucila	Lucila G.	Lucila G.			
8	Sandy	Hernandez	3205671788		Sandy	Sandy	Sandy	Sandy	Sandy	Sandy	Sandy
9	Eliana	Espitia	3104101101		Eliana	Eliana	Eliana	Eliana	Eliana		
10	Nelcen	Hernandez	3226200163	Nelcen.m2166@gmail.com	Nelcen	Nelcen	Nelcen	Nelcen	Nelcen		
11	Elizabeth	Morales	3177952230	Elizabethmoralesespitia@gmail	Elizabeth	Elizabeth					
12	Luna	Negrete	3207083089	lunitanegreteespitia@gmail							
13	Eliana	Morales	3176517288	Sandrajaraba412@gmail	Eliana	Eliana	Eliana	Eliana	Eliana	Eliana	Eliana
14	Yulisa	Angel Luna	3137877944		Yulisa	Yulisa	Yulisa	Yulisa	Yulisa	Yulisa	Yulisa
15	Ana	Jimenez	3148578585	anaesmeralda	Ana	Ana J.	Ana J.	Ana J.	Ana J.	Ana J.	
16	Roselis	Aguilar	3215144410	Roselismariaguilarcorrea2330	Roselis	Roselis	Roselis	Roselis	Roselis	Roselis	Roselis
17	Esmeralda	Jiménez	3234056739		Esmeralda	Esmeralda	Esmeralda	Esmeralda			
18	Yeidi	Jimenez	3018015514	Jeidi.116@gmail.com	Yeidi	Yeidi	Yeidi	Yeidi	Yeidi	Yeidi	
19	Camila	Jimenez	3215111424	jimenezcamilaandrea	Camila	Camila	Camila	Camila	camila	Camila	camila
20			3196982153								

Scanned with CamScanner

Continuación Obligación contractual 1

Continuación Anexo 3: Registro de listado de asistencia ficha ***2912539***



siga

LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Vereda el hueso - Santa Lucia - Montería

OBJETIVO:

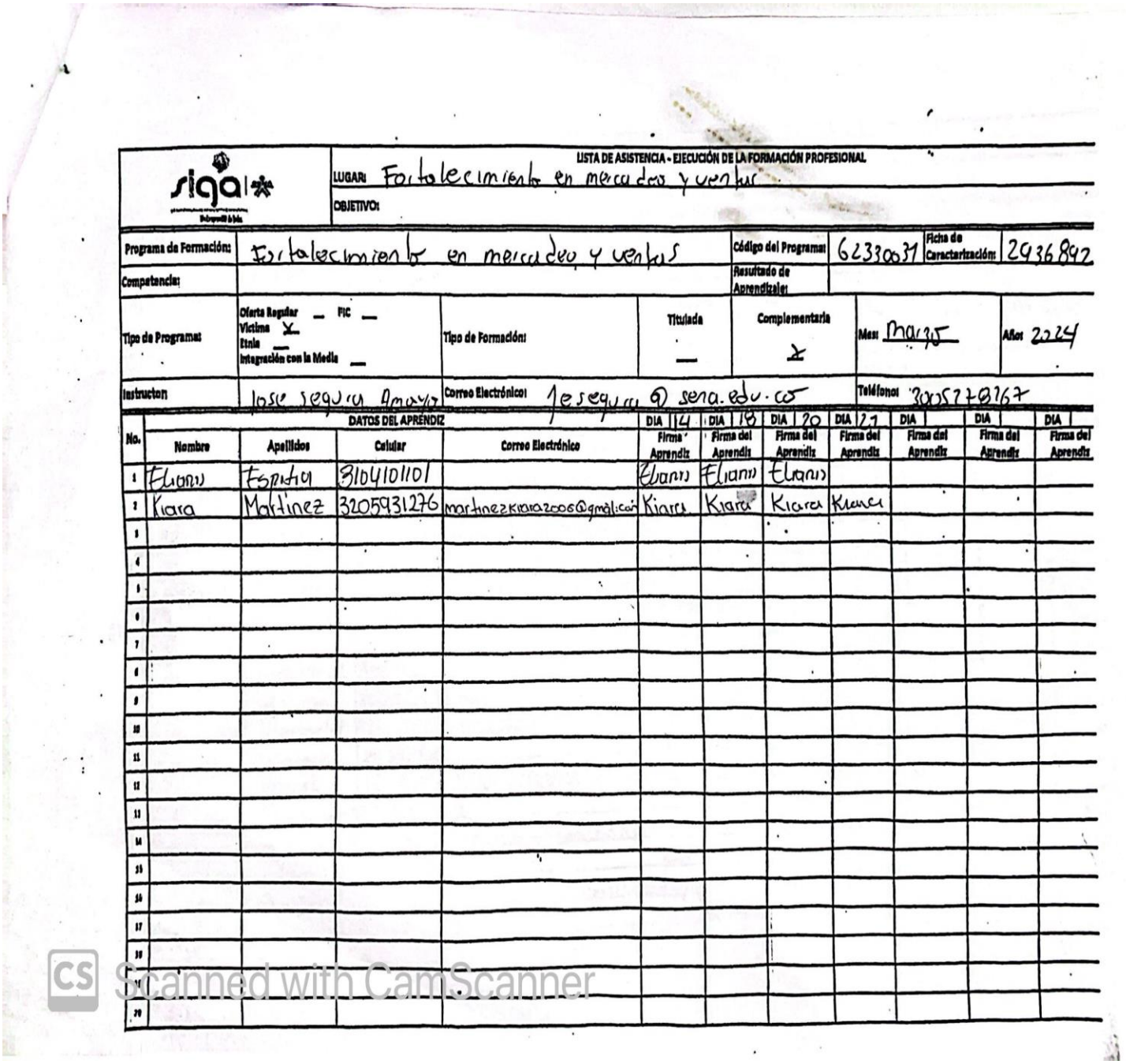
Programa de Formación:	Fortalecimiento en Mercadeo y Ventas	Código del Programa:	62330031	Ficha de Caracterización:	2436892
Competencia:		Resultado de Aprendizaje:			
Tipo de Programa:	Oferta Regular — PIC — Víctima X Etnia — Integración con la Media —	Tipo de Formación:	Titulada —	Complementaria X	Mes: marzo Año: 2024
Instructor:		Correo Electrónico:		Teléfono:	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 14	DIA 19	DIA 20	DIA 27	DIA	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	Mariangel	Negrevejo	3147000693		Mariangel	Maria	Maria	Maria			
2	Yulisa	Angel	3126783780	yulisaangel1luna@gmail.com	Yulisa	Yulisa	Yulisa	Yulisa			
3	Cindi	Martinez	3145100606	martinezcindi921@gmail.com	cindi m	cindi m	cindi m	cindi m.			
4	Yenny	Yacila	3218448640	Yenny.silva@gmail.com							
5	Eliana	Morales	3127651728	Sandraymorales1990@gmail.com	Eliana	Eliana	Eliana	Eliana			
6	Luna	Negrete	3207083089	lunitanegreteespitia@gmail.com	Luna	Luna	Luna	Luna			
7	Emilia	Espitia	3105734241	Espitia.emilia73@gmail.com	Emilia	Emilia	Emilia	Emilia			
8	Margarita	Arguello	3147695036	Pimary4u-1043@hotmail.com	Margarita	Margarita	Margarita	Margarita			
9	Lucia	Galvan	3235426284	galvanlimonezlucia@gmail.com	Lucia	Lucia	Lucia	Lucia			
10	Nedelcar	Hernandez	3116200463	Nidianm2016@gmail.com	Nedelcar	Nedelcar	Nedelcar	Nedelcar			
11	Karen	Hernandez	3113844245		Karen	Karen	Karen	Karen			
12	Jhon	Morales	3207107880	Jhonmorales2araba@gmail.com	Jhon	Jhon	Jhon	Jhon			
13	Sandy	Hernandez	3205674788		Sandy	Sandy	Sandy	Sandy			
14	Eder	Hernandez	3146918776	eldymorales85@gmail.com	eder	eder	eder	eder			
15	Candelario	Bolaño	3116987653		Candelario	Candelario	Candelario	Candelario			
16	Camila	Jimenez	3215774978	Jimenez89guillarcamila@gmail.com	camila	camila	camila	camila			
17	Maria	Zamora	3112359528		Maria	Maria	Maria	Maria			
18	Amelia	Morales	3204215143	Amelia2502Morales@Martinez	Amelia	Amelia	Amelia	Amelia			
19	Yuri	Orozco	3137373201		Yuri	Yuri	Yuri	Yuri			
20	Nelis	Meza	3117556246		Nelis	Nelis	Nelis	Nelis			

Scanned with CamScanner

Continuación Obligación contractual 1

Continuación Anexo 3: Registro de listado de asistencia ficha ***2912539***



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Fortalecimiento en mercadeo y ventas

OBJETIVO:

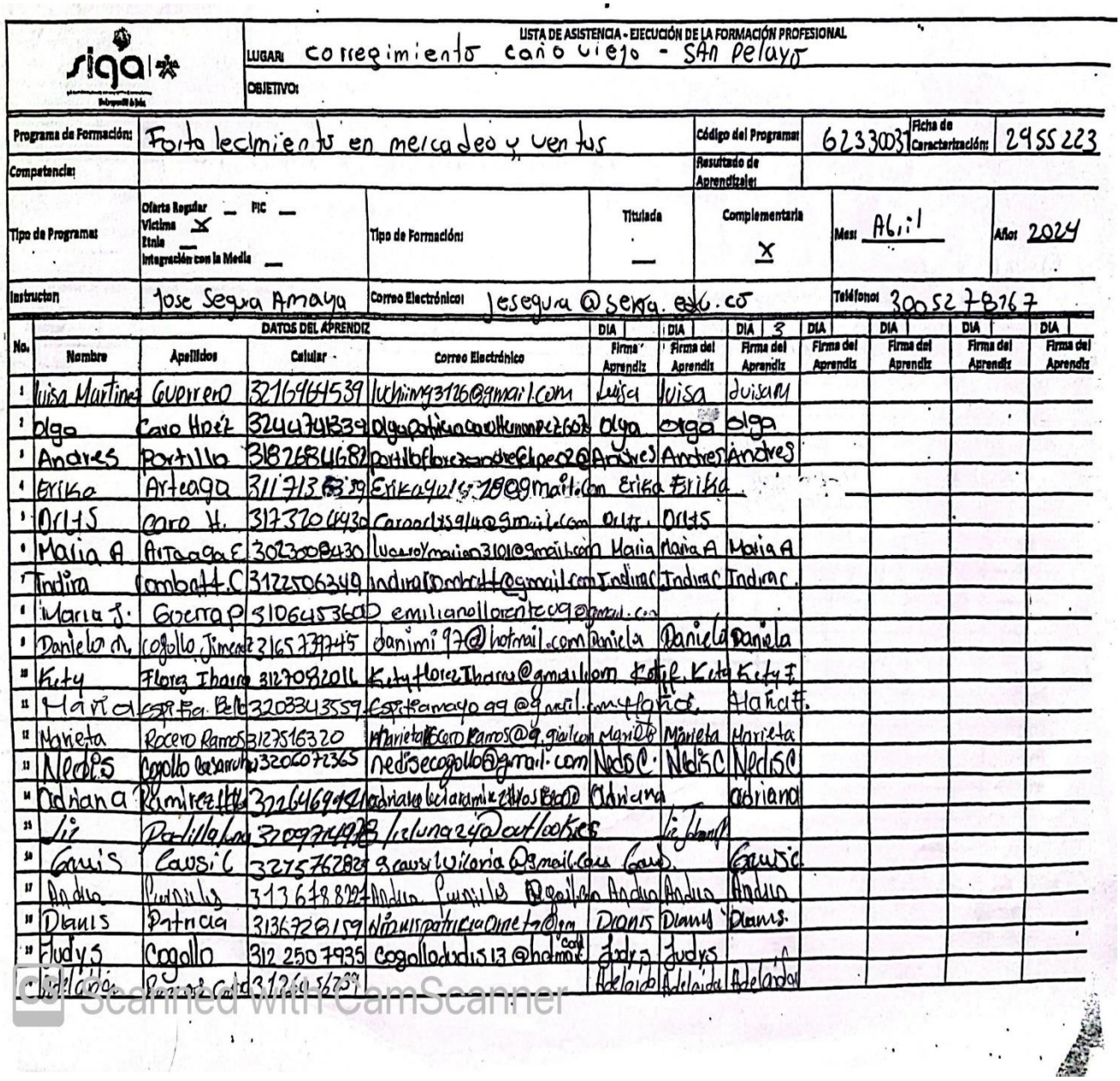
Programa de Formación:	Fortalecimiento en mercadeo y ventas			Código del Programa:	62330031	Ficha de Caracterización:	2936842
Competencia:				Resultado de Aprendizaje:			
Tipo de Programa:	Oferta Regular _ PIC _ Víctima X Etnia _ Integración con la Media _	Tipo de Formación:	Titulada —	Complementaria X	Mes: marzo	Año: 2024	
Instructor:	Jose segura Amaya	Correo Electrónico:	jesegura@sena.edu.co		Teléfono:	3005770167	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 14	DIA 18	DIA 20	DIA 27	DIA	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	Eliann	Espitia	3104101101		Eliann	Eliann	Eliann				
2	Kiara	Martinez	3205931276	martinezkiara2005@gmail.com	Kiara	Kiara	Kiara	Kiara			
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
15											
16											
17											
18											
19											
20											

Scanned with CamScanner

Continuación Obligación contractual 1

Continuación Anexo 3: Registro de listado de asistencia ficha ***2955223***



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: corregimiento caño viejo - San Pelayo

OBJETIVO:

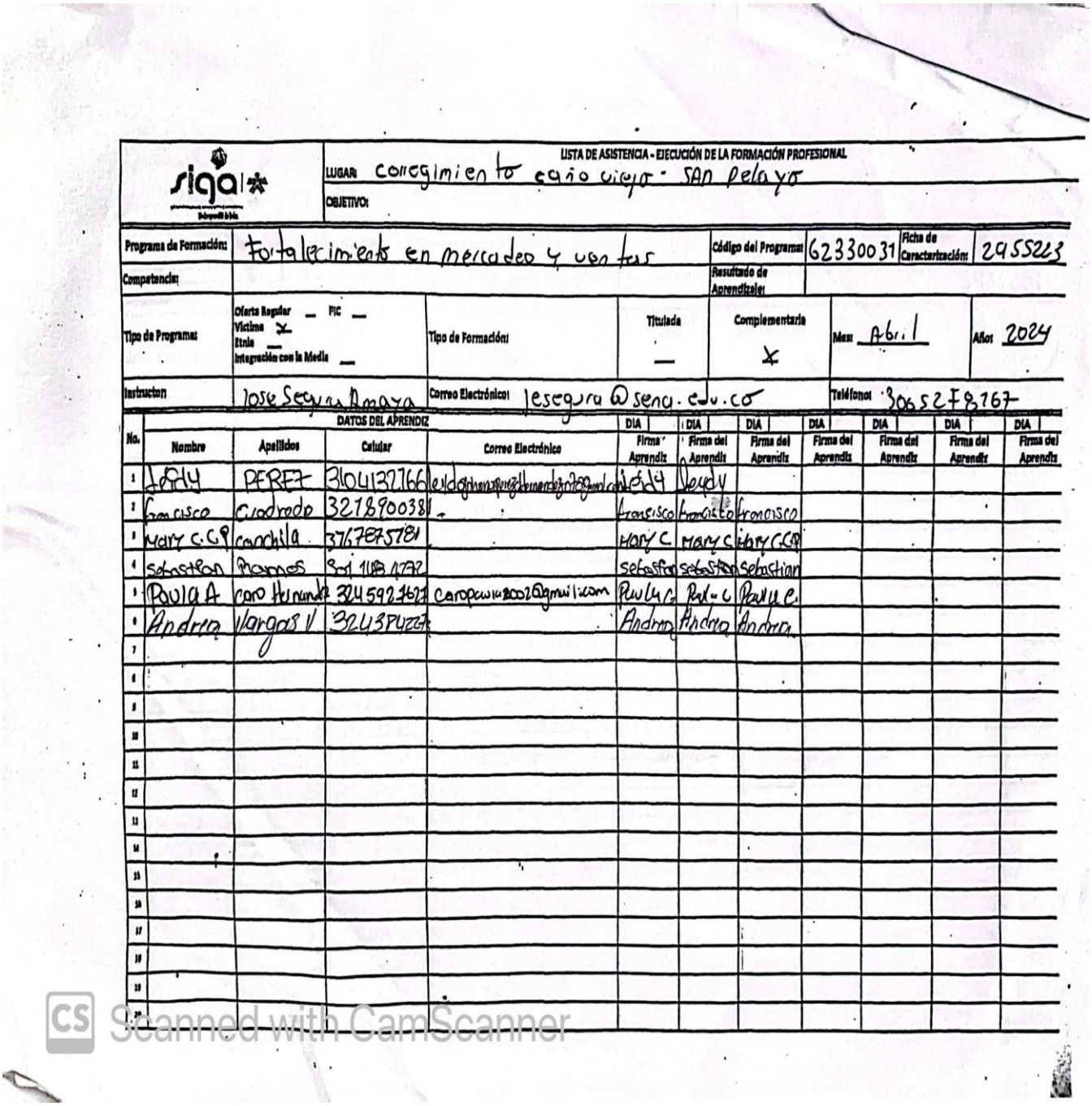
Programa de Formación:	Fortalecimiento en mercadeo y ventas			Código del Programa:	6233003	Ficha de Caracterización:	2955223
Competencia:				Resultado de Aprendizaje:			
Tipo de Programa:	Oferta Regular — PIC — Víctima X Etnia — Integración con la Media —	Tipo de Formación:	Titulada —	Complementaria X	Mes: Abril	Año: 2024	
Instructor:	Jose Segura Amaya	Correo Electrónico:	jesegura@sena.edu.co		Teléfono:	3005278767	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA	DIA	DIA 3	DIA	DIA	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	Luisa Martinez	Guerrero	3216464539	luchiing3126@gmail.com	Luisa	luisa	luisam				
2	olga	Cano Hoyt	3244741339	olgacanohoyt@gmail.com	olga	olga	olga				
3	Andres	Portillo	3182684682	portilloflorezandresfelipe2@gmail.com	Andres	Andres	Andres				
4	Erika	Arteaga	3117138839	Erikayuli5.18@gmail.com	Erika	Erika					
5	Orlys	Cano H.	3173204430	Canoorlys94@gmail.com	Orlys	Orlys					
6	Maria A	Arteaga E	3023008430	luceroymaicon3101@gmail.com	Maria	Maria A	Maria A				
7	Indira	Combatt C	3122506349	indiracombatt@gmail.com	Indira C	Indira C	Indira C.				
8	Maria J.	Guerra P	3106453600	emilianollorente09@gmail.com							
9	Daniela M.	Cogollo Jimenez	3165737745	danimi97@hotmail.com	Daniela	Daniela	Daniela				
10	Kety	Flores Ibarra	3127082016	KetyFloresIbarra@gmail.com	Kety F.	Kety F.	Kety F.				
11	Maria	Espitia Bello	3208343559	espitiamayo99@gmail.com	Maria F.	Maria F.	Maria F.				
12	Marieta	Rocero Ramos	3127516320	Marietarocero Ramos@g.gial.com	Marieta	Marieta	Marieta				
13	Nedis	Cogollo Casarro	3206072365	nedisecogollo@gmail.com	Nedis C.	Nedis C	Nedis C				
14	Adriana	Ramirez Hdz	3226469959	adrianaluciaramirezhdz@gmail.com	Adriana		adriana				
15	Liz	Padilla Lora	3209774978	lizluna24@outlook.es	Liz						
16	Gavis	Cavsic	3275762826	gcavsicvitoria@gmail.com	Gavis		Gavsic				
17	Andrea	Pumarejo	3136788224	Andrea Pumarejo@gmail.com	Andrea	Andrea	Andrea				
18	Dianis	Patricia	3136728159	dianispatriciaornetta@gmail.com	Dianis	Dianis	Dianis				
19	Fudys	Cogollo	312 250 7935	Cogollofudys13@hotmail.com	Fudys	Fudys					
20	Adelaida	Ramirez Cantillo	3126456739		Adelaida	Adelaida	Adelaida				

Scanned with CamScanner

Continuación Obligación contractual 1

Continuación Anexo 3: Registro de listado de asistencia ficha ***2955223***



siga

LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: corregimiento caño viejo - SAN pelayo

OBJETIVO:

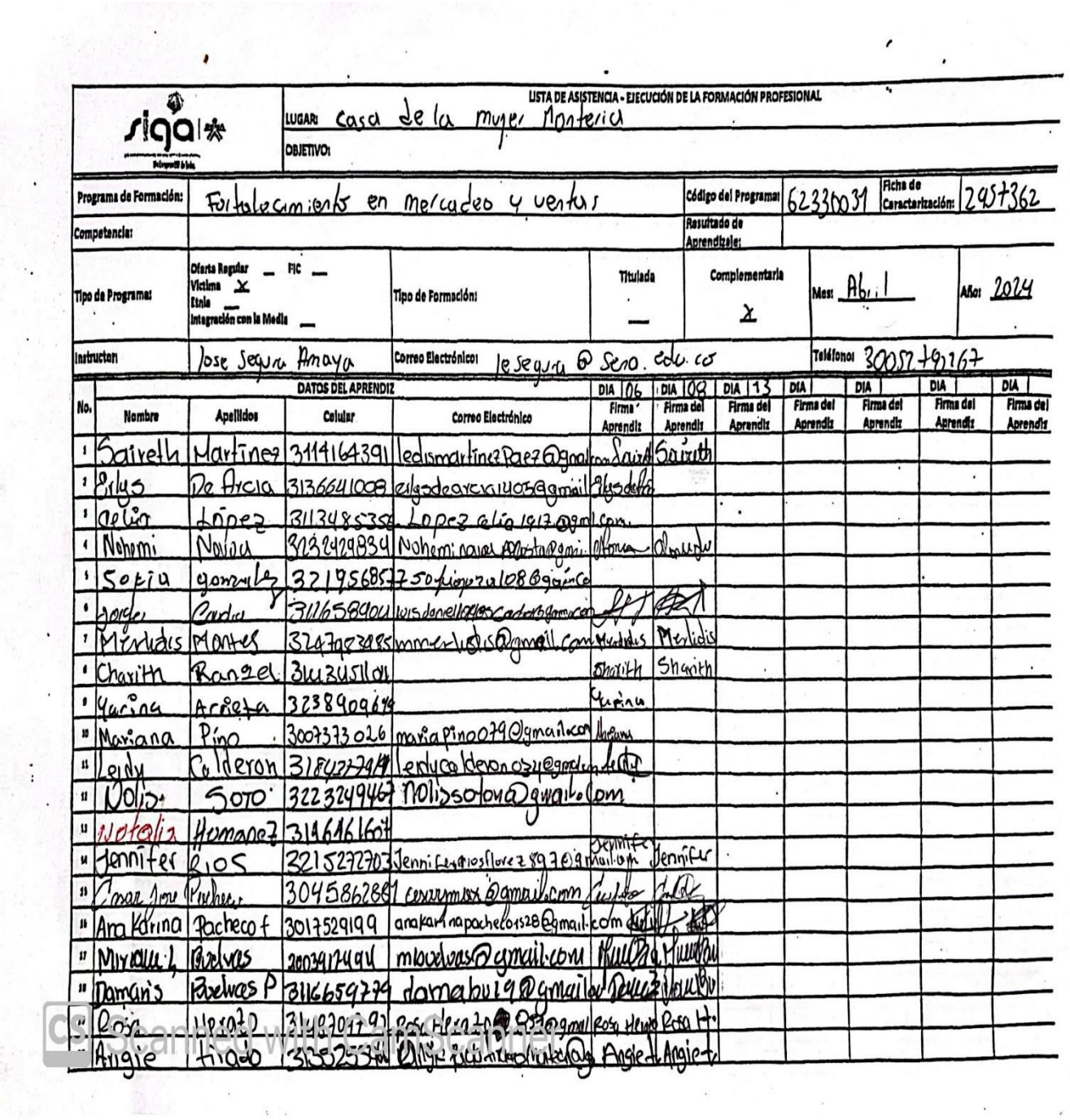
Programa de Formación:	Fortalecimiento en mercados y ventas			Código del Programa:	62330031	Ficha de Caracterización:	2955223
Competencia:				Resultado de Aprendizaje:			
Tipo de Programa:	Oferta Regular _ PIC _ Víctima X Etnia _ Integración con la Media _	Tipo de Formación:	Titulada —	Complementaria X	Mes: Abril	Año: 2024	
Instructor:	Jose Segura Amaya	Correo Electrónico:	jesegura@sena.edu.co		Teléfono:	3065278767	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA / Firma Aprendiz	DIA / Firma del Aprendiz	DIA / Firma del Aprendiz	DIA / Firma del Aprendiz	DIA / Firma del Aprendiz	DIA / Firma del Aprendiz	DIA / Firma del Aprendiz
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico							
1	Jeidy	PEREZ	3104137766	[illegible]	Jeidy	Jeidy					
2	Francisco	Cuadrado	3218900381		francisco	francisco	francisco				
3	Mary C.G	Canchila	3767875781		Mary C	Mary C	Mary C.G				
4	Sebastian	Ramos	Sol 1188 1792		sebastian	sebastian	sebastian				
5	Paula A	caro Hernandez	3245921671	caropaula2002@gmail.com	Paula C	Paula C	Paula C.				
6	Andrea	Vargas V	3243PUZZ7		Andrea	Andrea	Andrea				
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
15											
16											
17											
18											
19											
20											

CS Scanned with CamScanner

Continuación Obligación contractual 1

Continuación Anexo 3: Registro de listado de asistencia ficha **2025332**



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Casa de la mujer Montería

OBJETIVO:

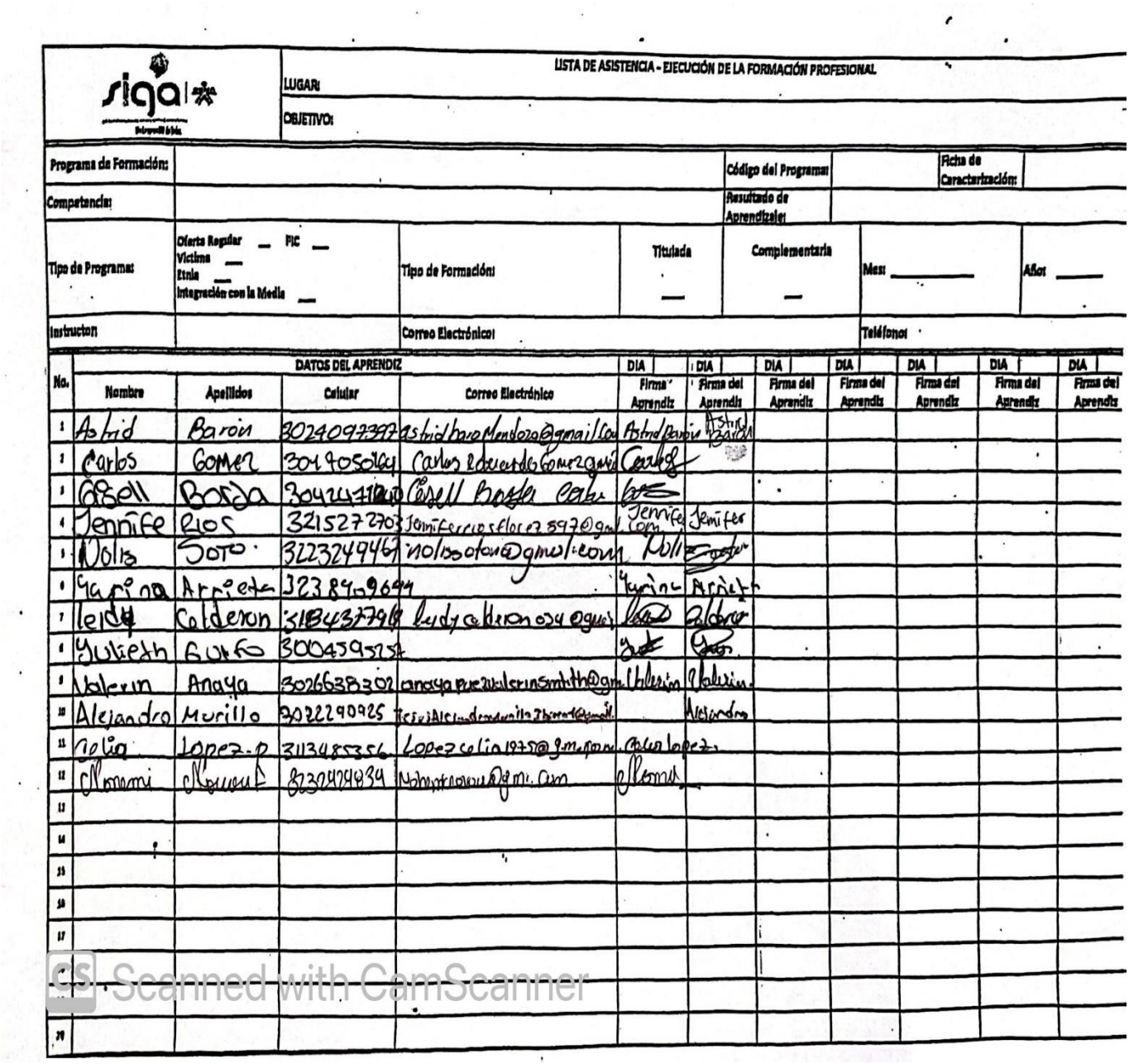
Programa de Formación:	Fortalecimiento en mercadeo y ventas			Código del Programa:	62330031	Ficha de Caracterización:	2457362
Competencia:				Resultado de Aprendizaje:			
Tipo de Programa:	Oferta Regular _ FIC _ Victima X Etnia _ Integración con la Media _	Tipo de Formación:	Titulada _	Complementaria X	Mes: Abril	Año: 2024	
Instructor:	Jose Segura Anaya	Correo Electrónico:	jesegura@sena.edu.co		Teléfono:	3005749767	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 06 Firma Aprendiz	DIA 08 Firma del Aprendiz	DIA 13 Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico							
1	Saireth	Martinez	3114164391								
2	Erlys	De Arcia	3136641008								
3	celia	López	3113485358								
4	Nohemi	Navas	3132429834								
5	Sofia	gonzalez	3219568577								
6	Jorge	Cardo	3116589011								
7	Meriadis	Montes	3247983985								
8	Charith	Ranzel	3113451101								
9	Yurina	Arrieta	3238909674								
10	Mariana	Pino	3007373026								
11	Leidy	Calderon	3184277949								
12	Nolis	Soto	3223249467								
13	Natalia	Hernandez	3196161601								
14	Jennifer	Rios	3215272703								
15	Omar Jose	Pacheco	3045862881								
16	Ana Karina	Pacheco f	3017529199								
17	Miriam	Reales	3007417494								
18	Damaris	Reales P	3116659774								
19	Rosa	Herazo	3149701797								
20	Angie	Tirado	3135253								

Scanned with CamScanner

Continuación Obligación contractual 1

Continuación Anexo 3: Registro de listado de asistencia ficha **2025332**



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR:

OBJETIVO:

Programa de Formación:		Código del Programa:		Ficha de Caracterización:	
Competencia:		Resultado de Aprendizaje:			
Tipo de Programa:	Oferta Regular __ PIC __ Víctima __ Etnia __ Integración con la Media __	Tipo de Formación:	Titulada __	Complementaria __	Mes: _____ Año: _____
Instructor:		Correo Electrónico:		Teléfono:	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA	DIA	DIA	DIA	DIA	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	Astrid	Baron	3024097337	astridbaronMendoza@gmail.co	Astrid Baron	Astrid Baron					
2	Carlos	Gomez	3014050164	Carlos.eduardo.Gomez@gmail	Carlos						
3	Cesell	Borja	3042417	Cesell Borja							
4	Jennifer	Rios	3215277203	Jenniferrios.flores.5970@gm	Jennifer	Jennifer					
5	Nolis	Soto	3223249469	nolissotoro@gmail.com	Nolis						
6	Yarina	Arrieta	3238909694		Yarina	Arrieta					
7	Leidy	Calderon	3184377968	leidycalderon024@gmail							
8	Yulieth	Gurgo	3004395757								
9	Valerin	Anaya	3026638302	anayaperez.valerinsmith@gm	Valerin	Valerin					
10	Alejandro	Murillo	3022290925			Alejandro					
11	Celia	Lopez P	3113485356	Lopezcelia1975@gmail.com	Celia Lopez						
12	Yeimi	Mercado	3230494834	Yeimimercado@gmail.com	Yeimi						
13											
14											
15											
16											
17											
18											
19											

Scanned with CamScanner

Obligación contractual 1

Anexo 4: Guías de aprendizaje ficha ***2940780*** **- 2943511**

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. **IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE**
   - Denominación del programa de formación: Servicio al ciente.
   - Código del programa de formación: **13530025**
   - Nombre del proyecto (si es titulada):
   - Fase del proyecto (si es formación titulada):
   - Actividad de proyecto(si es formación titulada):
   - Competencia: *Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa*
   - Resultados de aprendizaje alcanzar:

     Validar satisfacción del cliente según protocolos de la organización

     Prestar servicio al cliente teniendo en cuenta políticas de la organización.

2. **PRESENTACIÓN**

- Motivar hacia la actividad de aprendizaje en consideración a las fortalezas que aportará en el desarrollo de habilidades y destrezas
- Guiar y organizar el aprendizaje de manera que se oriente al desarrollo integral del aprendiz
- Motivar a la acción, al trabajo autónomo sistemático y organizado
- Relacionar conocimientos previos con los nuevos para la construcción significativa de los mismos
- Promover el aprendizaje colaborativo y el crecimiento integral del grupo

Bienvenido(a) al programa de formación en Atención y Servicio al Cliente! Nos complace tener la oportunidad de acompañarte en este proceso de aprendizaje que te permitirá adquirir habilidades clave para destacarte en el mundo laboral. La atención y el servicio al cliente son elementos diferenciadores cruciales en el desarrollo y crecimiento de las empresas. En la actualidad, se han convertido en el eje central y distintivo más destacado. El cliente es el agente activo y la razón de ser de las organizaciones. Cada interacción con el cliente es una oportunidad para crear una experiencia positiva y duradera.

En respuesta a la creciente demanda en diversos sectores productivos, se necesita un talento humano integral. Este talento debe poseer conocimientos óptimos y estar facultado para crear estrategias alineadas con las tendencias nacionales e

internacionales. La clave está en ofrecer un trato diferencial, más humano y en sintonía con las expectativas cambiantes de los clientes.

Te invitamos a enfrentar nuevos retos con calidad humana y servicial. Cada experiencia de aprendizaje te acercará a convertirte en la mejor versión de ti mismo(a), potenciando tus habilidades y conocimientos para destacar en el competitivo mercado laboral.

3. **ACTIVIDADES:**

RUTA DE APRENDIZAJE 1: PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE

Cliente: Concepto, Tipología, Clasificación, Características

- **Definición de clientes:** Entender quiénes son los clientes y su importancia.
- **Tipología y clasificación:** Identificar diferentes tipos de clientes y sus características.
- **Ejercicio Práctico:**
- Realizar una actividad de clasificación de clientes en base a sus necesidades y comportamientos.

Etiqueta y Protocolo Empresarial: Concepto, Características, Reglas

- **Normas de comportamiento:** Establecer reglas de etiqueta y protocolo empresarial.
- **Desarrollo de habilidades:** Aprender a aplicar etiqueta y protocolo en diversas situaciones.
- **Ejercicio Práctico:**
- Simulación de escenarios empresariales donde se apliquen las normas de etiqueta y protocolo.

Imagen Corporativa: Concepto

- **Importancia de la imagen:** Comprender cómo la imagen corporativa impacta en la percepción del cliente.
- **Ejercicio Práctico:**
- Análisis de casos de empresas con diferentes imágenes corporativas y discusión en grupo.

Ciclo de Servicio: Concepto, Características

- **Análisis del ciclo:** Entender las fases del ciclo de servicio y su relevancia.
- **Ejercicio Práctico:**
- Mapear el ciclo de servicio de una empresa seleccionada y discutir en clase.
-

Triángulo de Servicio: Concepto, Características, Estructura

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 4: Guías de aprendizaje ficha ***2940780*** **- 2943511**

- **Elementos del triángulo:** Identificar y comprender los componentes del triángulo de servicio.
- **Ejercicio Práctico:**
- Creación de un triángulo de servicio personalizado para una empresa elegida.

Momentos de Verdad: Concepto, Características

- **Momentos cruciales:** Reconocer y gestionar situaciones clave de interacción con el cliente.
- **Ejercicio Práctico:**
- Role-playing para manejar efectivamente momentos críticos de la relación con el cliente.

Comunicación: Concepto, Tipos, Técnicas, Expresión Oral y Escrita

- **Habilidades de comunicación:** Desarrollar competencias en la comunicación oral y escrita.
- **Ejercicio Práctico:**
- Ejercicios prácticos de expresión oral y escrita en situaciones de atención al cliente.

Comunicación Asertiva: Concepto, Importancia

- **Importancia de la asertividad:** Aplicar técnicas de comunicación asertiva para mejorar la interacción.
- **Ejercicio Práctico:**
- Simulación de situaciones que requieren comunicación asertiva.

Normas de Cortesía: Concepto

- **Integración de normas:** Aplicar normas de cortesía en la atención al cliente.
- **Ejercicio Práctico:**
- Creación de un manual de normas de cortesía adaptado a la organización.

RUTA DE APRENDIZAJE 2: VALIDAR SATISFACCIÒN DEL CLIENTE SEGÙN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÒN

Servicio: Concepto, Trazabilidad, Técnicas

- **Técnicas de servicio:** Aplicar métodos específicos para mejorar la calidad del servicio.
- **Trazabilidad:** Entender la importancia de rastrear la calidad del servicio.
- **Ejercicio Práctico:**
- Implementar técnicas de servicio en situaciones simuladas.

Protocolo de Servicio: Concepto, Características, Tipos

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 4: Guías de aprendizaje ficha ***2940780*** **- 2943511**

- **Manejo de situaciones problemáticas:** Aplicar medidas de seguridad y salud en situaciones de contingencia.
- **Normativa de seguridad:** Comprender y aplicar la normativa relacionada con el servicio al cliente.
- **Ejercicio Práctico:**
- Simulación de situaciones problemáticas y aplicación de medidas de seguridad y salud.

Trabajo: Normativa

- **Comprensión y aplicación:** Comprender y aplicar la normativa relacionada con el servicio al cliente.
- **Ejercicio Práctico:**
- Análisis de casos prácticos relacionados con la normativa y discusión en grupo.

Satisfacción Cliente: Concepto, Tipos

- **Entendimiento de la satisfacción:** Conocer los diferentes tipos de satisfacción del cliente.
- **Ejercicio Práctico:**
- Creación de estrategias para mejorar la satisfacción del cliente en situaciones específicas.

Encuestas: Concepto, Tipos, Estructura, Características

- **Diseño y aplicación:** Aprender a diseñar y aplicar encuestas efectivas para evaluar la satisfacción del cliente.
- **Ejercicio Práctico:**
- Diseño y aplicación de una encuesta de satisfacción del cliente.

Reportes Servicio: Concepto, Tipos

- **Elaboración de informes:** Aprender a elaborar informes detallados sobre la calidad del servicio proporcionado.
- **Ejercicio Práctico:**
- Elaboración de un informe de servicio basado en situaciones reales o simuladas.

AMBIENTE REQUERIDO: Salón de clases

MATERIALES: Cuaderno, borrador y lapiz

DURACIÓN DE LA GUÍA: 48 horas.

GFPI-F-135 V01

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 4: Guías de aprendizaje ficha ***2940780*** **- 2943511**

4. Actividades de evaluación

Se toma como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de desarrollo curricular

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencias de conocimiento Prueba de conocimientos **Evidencias de desempeño** Participación en equipos de trabajo Trabajo individual **Evidencias de producto** presentación trabajo final y socialización directa con cliente real.	Clasificación de clientes considerando tipología y necesidades del servicio. Determinación de momentos de verdad en el ciclo de servicio. Realización de atención al cliente cumpliendo con protocolos establecidos. Seguimiento a resultados de satisfacción con base en los protocolos de la organización.	**Taller Teórico** Participación activa en talleres prácticos que evalúen la aplicación de conocimientos en situaciones simuladas. **Lista de Chequeo:** Utilización de una lista de verificación para evaluar el cumplimiento de protocolos y normas durante la atención al cliente. **Observación:** Evaluación mediante la observación directa de las interacciones con clientes simulados

GFPI-F-135 V01

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 4: Guías de aprendizaje ficha ***2940780*** **- 2943511**

5- GLOSARIO DE TÉRMINOS

1. **Cliente:** Persona que adquiere productos o servicios.
2. **Características**:Atributos distintivos que definen a cada tipo de cliente.
3. **Etiqueta y Protocolo:**Normas de comportamiento en el entorno empresarial.
4. **Reglas:** Directrices específicas que rigen el comportamiento.
5. **Imagen Corporativa:** Percepción general que tiene el público sobre una empresa u organización.
6. **Ciclo de Servicio**:Secuencia completa de actividades desde la atención hasta la satisfacción del cliente.
7. **Triángulo de Servicio:**Elementos esenciales que conforman la prestación de servicios de calidad.
8. **Momentos de Verdad**:Puntos críticos en la interacción cliente-empresa que influyen en la percepción.
9. **Comunicación:**Intercambio de información entre la empresa y el cliente.
10. **Técnicas**: Estrategias para mejorar la efectividad de la comunicación.
11. **Normas de Cortesía**:Reglas sociales que guían el comportamiento respetuoso.
12. **Servicio:**Conjunto de acciones destinadas a satisfacer las necesidades del cliente.
13. **Protocolo de Servicio:**Directrices y procedimientos para ofrecer un servicio consistente y de calidad.
14. **Portafolio de Servicios:**Descripción completa de los servicios ofrecidos por una empresa.
15. **Requerimientos**:Necesidades y expectativas específicas de los clientes.
16. **Atención al Cliente**:Proceso de satisfacción de las necesidades y expectativas del cliente.
17. **Información:**Datos proporcionados al cliente para tomar decisiones informadas.
18. **Respuesta a Usuarios**:Atender consultas y resolver problemas de los clientes.
19. **Contingencias:**Acciones para abordar situaciones problemáticas o imprevistas.
20. **Normativa:** Reglas y regulaciones relacionadas con la atención al cliente.

GFPI-F-135 V01

21. Satisfacción del Cliente:Nivel de contento del cliente con el servicio recibido.
22. **Encuestas:**Métodos sistemáticos para recopilar comentarios y evaluaciones de los clientes.
23. **Reportes de Servicio**:Documentación detallada sobre la calidad del servicio proporcionado.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

BUCKLEY, R. 2007.La formación: teoría y práctica. Ediciones Díaz de Santos. España. 289 p. COLUNGA, D. C. 1995. Calidad en el servicio. Panorama. México. 106 p. CHRUDEN, SHERMAN, 1987. Administración de Personal. South-Western Publishing. 220 p

DESATNICK, L. R. 1989. Como conservar su clientela. Editorial Legis, S. A. Colombia. 306 p.

DEMING, W. E. 2008. Calidad, productividad y competitividad: la salida de la crisis. Ediciones Díaz de Santos. España. 393 p.

SHAW, J. C. 1997. El cliente quiere calidad. Hispanoamericana S.A. México. 236p. SHAW, J. C. 2007. Gestión de servicios: la consecución del éxito en empresas de servicios mediante el desarrollo de planes. Ediciones Díaz de Santos. España. 273 p.

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 4: Guías de aprendizaje ficha ***2940780*** **- 2943511**

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	nombre	cargo	dependencia	fecha
autor (es)	 JOSE SEGURA AMAYA	instructor	CABP	marzo-2023

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

	nombre	cargo	dependencia	fecha	razón del cambio
autor (es)					

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 5: Plan concertado ficha 2940780

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
FICHA	2940780
COMPETENCIA	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
RESULTADO DE APRENDIZAJE	. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN
INSTRUCTOR	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Física	Digital		SI	No
SANDRA MILENACEBALLO BUELVAS	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024		
LUZ MERYNUÑEZ BAUTISTA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024	X	
SAMIR ALEXISCAUSIL RODRIGUEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024	X	
LISDEY MARIAFERNANDEZ PINEDA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024	X	
RAMIRO JOSECOGOLLO COAVAS	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024	X	
BRIYITH DEL CARMENVARGAS THERAN	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024	X	
WENDY CECILIATALAIGUA AGAMEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024	X	
KATTY LORENAPINTO MANJARREZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024	X	
YAN CARLOSNUÑEZ BAUTISTA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024	X	
ANA FERNANDAJIMENEZ NARVAEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024		X
SOFIAMEJIA RODRIGUEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024	X	
KETHERINEPETRO SAAVEDRA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024	X	
MARIANGELALVAREZ SUAREZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024	X	
SANTIAGOHERNANDEZ BERTEL	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024		X
ELIANIS DEL CARMENESPITIA GUERRA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024		X
BLADIMIRSANMARTIN DE LA BARRERA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024	X	
YEIDIS DEL CARMENPALENCIA CARMONA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024	X	
CESAR LUISPEREZ OSORIO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024	X	
MARTHA CECILIADIAZ ALVAREZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024	X	
KAREN PAOLAHERNANDEZ ARCIRIA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024		X
LIBIS DEL CARMENVEGA OQUENDO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024	X	
YESICA PAOLARIVAS COGOLLO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024		X
ABEL DAVIDRHENALS ARTEAGA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024		X
LEIDIS YULIETHMARTINEZ BRAVO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		26/03/2024	X	
ANGELICA PATRICIABARRIOS RUIZ		X		26/03/2024	X	

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 5: Plan concertado ficha 2940780

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
FICHA	2940780
COMPETENCIA	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
RESULTADO DE APRENDIZAJE	. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN
INSTRUCTOR	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Física	Digital		SI	No
SANDRA MILENACEBALLO BUELVAS	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024		X
LUZ MERYNUÑEZ BAUTISTA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
SAMIR ALEXISCAUSIL RODRIGUEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
LISDEY MARIAFERNANDEZ PINEDA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
RAMIRO JOSECOGOLLO COAVAS	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
BRIYITH DEL CARMENVARGAS THERAN	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
WENDY CECILIATALAIGUA AGAMEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
KATTY LORENAPINTO MANJARREZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
YAN CARLOSNUÑEZ BAUTISTA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
ANA FERNANDAJIMENEZ NARVAEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024		X
SOFIAMEJIA RODRIGUEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
KETHERINEPETRO SAAVEDRA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
MARIANGELALVAREZ SUAREZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
SANTIAGOHERNANDEZ BERTEL	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024		X
ELIANIS DEL CARMENESPITIA GUERRA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024		X
BLADIMIRSANMARTIN DE LA BARRERA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
YEIDIS DEL CARMENPALENCIA CARMONA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
CESAR LUISPEREZ OSORIO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
MARTHA CECILIADIAZ ALVAREZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
KAREN PAOLAHERNANDEZ ARCIRIA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024		X
LIBIS DEL CARMENVEGA OQUENDO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	
YESICA PAOLARIVAS COGOLLO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024		X
ABEL DAVIDRHENALS ARTEAGA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024		X
LEIDIS YULIETHMARTINEZ BRAVO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		7/03/2024	X	

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 5: Plan concertado ficha 2943511

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
FICHA	2912539
COMPETENCIA	Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa
RESULTADO DE APRENDIZAJE	PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
INSTRUCTOR	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Física	Digital		SI	No
ALEIDA CRISTINASOTELO HOYOS	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024		X
AMADOR ANTONIOPEREIRA POLO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024	X	
ANA MILENALORA PAEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024	X	
ARACELIS DARIELABERRIO MACEA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024	X	
CARMEN ALICIAPASTRANA NARVAEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024		X
CARMEN RUDYPAEZ CARDENAS	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024	X	
CLARA INESSANCHEZ SALCEDO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024	X	
CRISTINA DE JESUSCUITIVA RAMOS	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024	X	
DANIELA SAUDITHANDRESES PINTO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024	X	
DELIA MELISADIAZ HERNANDEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024	X	
EDUARDO JOSEREBOLLO CARRASCAL	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024		X
ELIANIS MARIALOPEZ PAEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024		X
ESPERANZA DE JESUSLOPEZ PAEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024	X	
JOSE DEL ROSARIOPEREIRA POLO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024	X	
KELLYS ESTELLARAMOS CAUSIL	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024	X	
LAURA VANESACORDERO LORA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024	X	
LEIBER ANDRESPEREIRA POLO	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024	X	
LEIBIS DEL CARMENSANCHEZ PAEZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024		X
LUZ DANIELAPEREZ ARRIETA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024	X	
MADELEINE DEL CARMENDIAZ DIAZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024	X	
MARCOS FIDELTORRES BARRERA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024		X
MARLENIS DEL CARMENPOLO LARA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024	X	
MARY ELENALOPEZ PEREZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024	X	
MIRYAN JULIETHBERRIO PEREZ	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024	X	
OLGA ROSAOLEA PITALUA	PRUEBA DE CONOCIMIENTO	X		2/04/2024		X

Continuación Obligación contractual 1

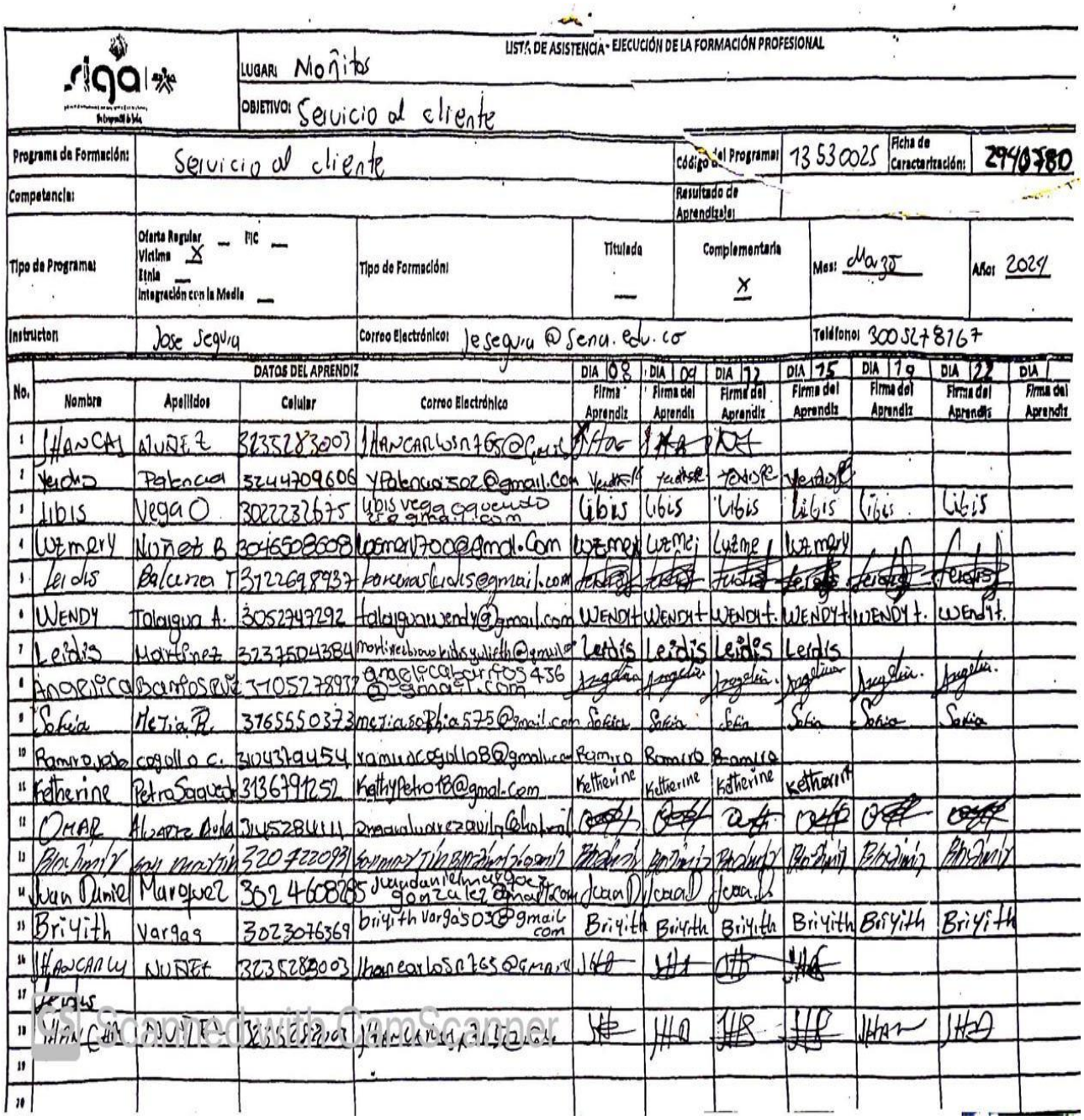
Anexo 5: Plan concertado ficha **2943511**

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
FICHA	2943511
COMPETENCIA	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
RESULTADO DE APRENDIZAJE	. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN
INSTRUCTOR	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Física	Digital		SI	No
ALEIDA CRISTINASOTELO HOYOS	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024		X
AMADOR ANTONIOPEREIRA POLO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024	X	
ANA MILENALORA PAEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024	X	
ARACELIS DARIELABERRIO MACEA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024	X	
CARMEN ALICIAPASTRANA NARVAEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024		X
CARMEN RUDYPAEZ CARDENAS	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024	X	
CLARA INESSANCHEZ SALCEDO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024	X	
CRISTINA DE JESUSCUITIVA RAMOS	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024	X	
DANIELA SAUDITHANDRESES PINTO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024	X	
DELIA MELISADIAZ HERNANDEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024	X	
EDUARDO JOSEREBOLLO CARRASCAL	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024		X
ELIANIS MARIALOPEZ PAEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024		X
ESPERANZA DE JESUSLOPEZ PAEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024	X	
JOSE DEL ROSARIOPEREIRA POLO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024	X	
KELLYS ESTELLARAMOS CAUSIL	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024	X	
LAURA VANESACORDERO LORA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024	X	
LEIBER ANDRESPEREIRA POLO	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024	X	
LEIBIS DEL CARMENSANCHEZ PAEZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024		X
LUZ DANIELAPEREZ ARRIETA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024	X	
MADELEINE DEL CARMENDIAZ DIAZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024	X	
MARCOS FIDELTORRES BARRERA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024		X
MARLENIS DEL CARMENPOLO LARA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024	X	
MARY ELENALOPEZ PEREZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024	X	
MIRYAN JULIETHBERRIO PEREZ	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024	X	
OLGA ROSAOLEA PITALUA	PARTICIPACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO	X		8/04/2024		X

Obligación contractual 1

Anexo 6: Registro de listado de asistencia ficha **2940780**



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Monitos

OBJETIVO: Servicio al cliente

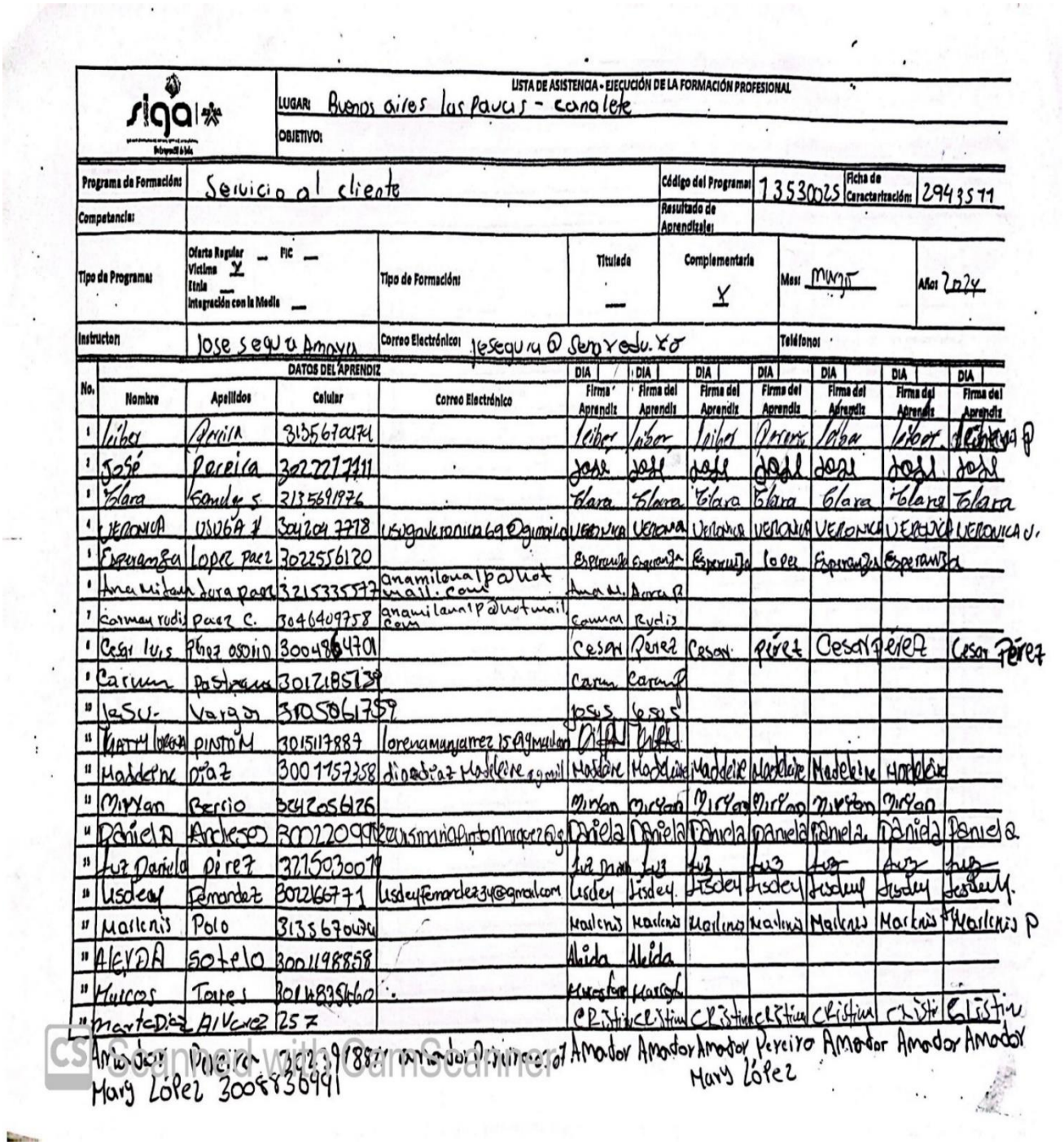
Programa de Formación:	Servicio al cliente			Código del Programa:	133 53 0025	Ficha de Caracterización:	2940780
Competencia:				Resultado de Aprendizaje:			
Tipo de Programa:	Oferta Regular ___ PIC ___ Victima X Etnia ___ Integración con la Media ___	Tipo de Formación:	Titulada ___	Complementaria X	Mes: Marzo	Año: 2024	
Instructor:	Jose Segura	Correo Electrónico:	jesegura@sena.edu.co		Teléfono:	3005278767	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 08	DIA 09	DIA 12	DIA 15	DIA 19	DIA 22	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	JHANCARL	NUÑEZ	3235283003	JHANCARLOS1765@gmail.com							
2	Yeidis	Palacios	3244709606	YPalacios502@gmail.com							
3	Libis	Vega O	3022231675	Libis vega 09@hotmail.com							
4	Luzmery	Nuñez B	3046508608	luzmary700@gmail.com							
5	Leidis	Balcazar	3122698937	balcazarleidis@gmail.com							
6	WENDY	Talaigua A.	3052747292	talaiguawendy@gmail.com							
7	Leidis	Martinez	3237504384	martinezbravoleidisyulieth@gmail.com							
8	ANGELICA	BARROS PUE	3105278937	angelicabarros0436@gmail.com							
9	Sofia	Mejia R.	3765550373	mejiasofia575@gmail.com							
10	Ramiro Jose	cogollo c.	3104394454	ramirocogollo8@gmail.com							
11	Ketherine	Petro Saavedra	3136991252	KathyPetro18@gmail.com							
12	OMAR	Alvarez Avila	3145284111	omaralvarezavila@hotmail.com							
13	Blanca Nieves	San martin	3207220931	sanmartinblancanieves@gmail.com							
14	Juan Daniel	Marquez	3024608885	juandanielmarquezgonzalez@gmail.com							
15	Briyith	Vargas	3023076369	briyithvargas038@gmail.com							
16	JHANCARLY	NUÑEZ	3235283003	Jhancarlos1765@gmail.com							
17											
18											
19											
20											

Scanned with CamScanner

Obligación contractual 1

Continuación Anexo 6: Registro de listado de asistencia ficha **2943511**



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Buenos aires las pavas - canalete

OBJETIVO:

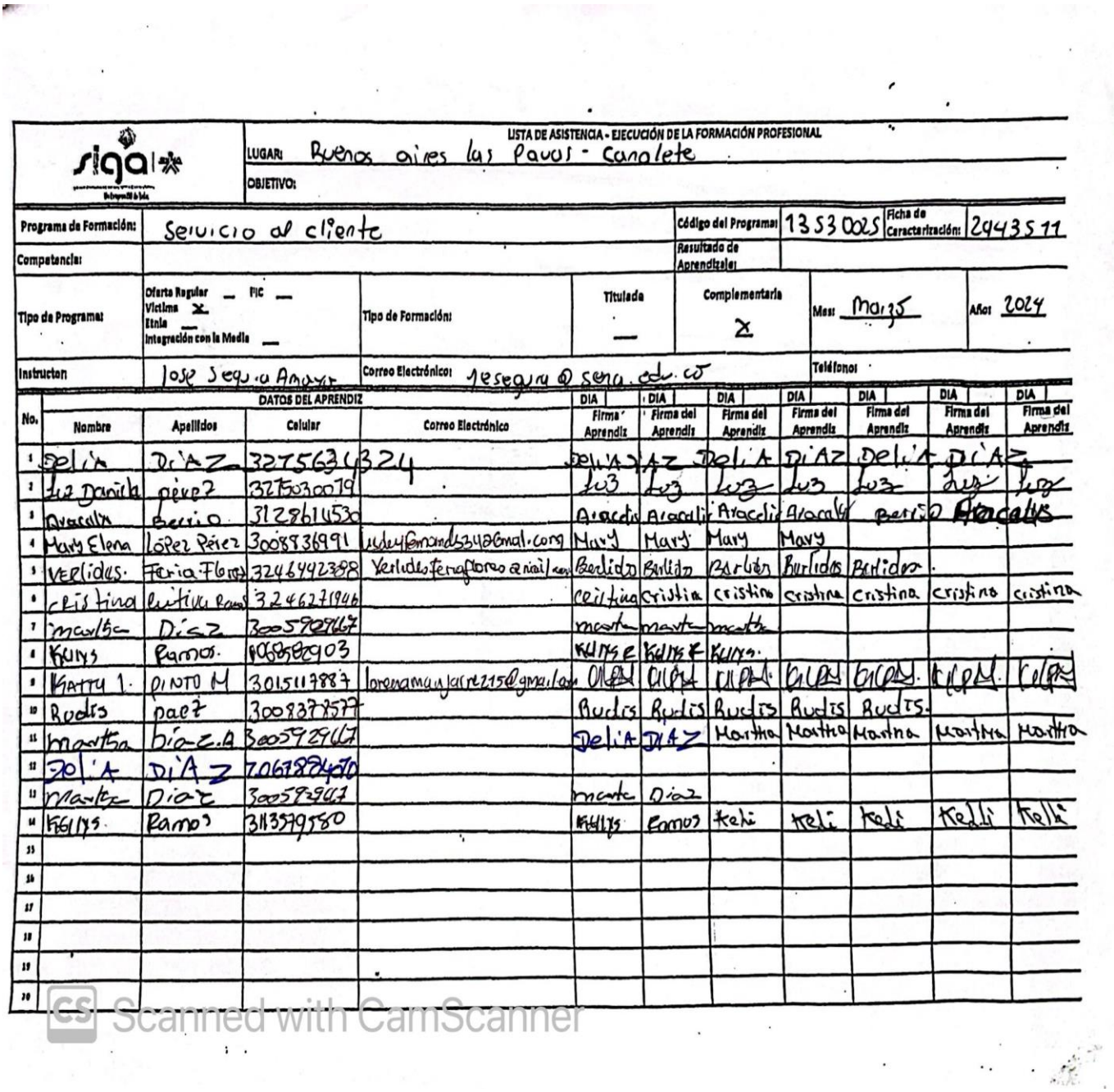
Programa de Formación:	Servicio al cliente		Código del Programa:	73530025	Ficha de Caracterización:	2943511	
Competencia:			Resultado de Aprendizaje:				
Tipo de Programa:	Oferta Regular __ PIC __ Víctima X Etnia __ Integración con la Media __	Tipo de Formación:	Titulada __	Complementaria X	Mes: MAYO	Año: 2024	
Instructor:	Jose segura Amaya	Correo Electrónico:	josegura@sena.edu.co		Teléfono:		

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA / Firma del Aprendiz	DIA / Firma del Aprendiz	DIA / Firma del Aprendiz	DIA / Firma del Aprendiz	DIA / Firma del Aprendiz	DIA / Firma del Aprendiz	DIA / Firma del Aprendiz
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico							
1	Leiber	Pereira	3135670474		Leiber	Leiber	Leiber	Pereira	Leiber	Leiber	Leiber
2	José	Pereira	3027777777		José	José	José	José	José	José	José
3	Clara	Sandoval S	3135691976		Clara	Clara	Clara	Clara	Clara	Clara	Clara
4	VERONICA	USUGA H	3042047778	usugaveronica69@gmail.com	VERONICA	VERONICA	VERONICA	VERONICA	VERONICA	VERONICA	VERONICA
5	Esperanza	Lopez paez	3022556120		Esperanza	Esperanza	Esperanza	lopez	Esperanza	Esperanza	
6	Ana Milena	Lora paez	3215335577	anamilena1p@hotmail.com	Ana M.	Ana P.					
7	carmen rudis	paez c.	3046409758	anamilena1p@hotmail.com	carmen	Rudis					
8	Cesar luis	Pérez osorio	3004864701		Cesar	Pérez	Cesar	Pérez	Cesar	Pérez	Cesar Pérez
9	Carmen	Pastrana	3012185139		Carmen	Carmen					
10	Jesus	Vargas	3105061759		Jesus	Jesus					
11	KATTY LORENA	PINTO M	3015117887	lorenamanjarrez1549@hotmail.com	Katty	Katty					
12	Madeleine	Díaz	3001757358	diazdiaz.madeleine@gmail.com	Madeleine	Madeleine	Madeleine	Madeleine	Madeleine	Madeleine	
13	Miryan	Bersio	3042056176		Miryan	Miryan	Miryan	Miryan	Miryan	Miryan	
14	Daniela	Archeso	3002209976	karenmariafintomarquez26@gmail.com	Daniela	Daniela	Daniela	Daniela	Daniela	Daniela	Daniela
15	Luz Daniela	Pérez	3215030019		Luz Daniela	Luz	Luz	Luz	Luz	Luz	Luz
16	Lisdey	Fernandez	3002166771	lisdeyfernandez34@gmail.com	Lisdey	Lisdey	Lisdey	Lisdey	Lisdey	Lisdey	Lisdey
17	Marlenis	Polo	3135670474		Marlenis	Marlenis	Marlenis	Marlenis	Marlenis	Marlenis	Marlenis P
18	ALEIDA	SOTELO	3001198858		Aleida	Aleida					
19	Marcos	Torres	3014838660		Marcos	Marcos					
20	Martadiaz	Alvarez	257		Cristian	Cristian	Cristian	Cristian	Cristian	Cristian	Cristian
	Amador Pereira 3022391888 amador.pereira@... Mary López 3008836941				Amador	Amador	Amador	Pereira	Amador	Amador	Amador

CamScanner Scanned with CamScanner

Obligación contractual 1

Continuación Anexo 6: Registro de listado de asistencia ficha **2943511**



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Buenos aires las Pavas - Canalete

OBJETIVO:

Programa de Formación:	Servicio al cliente			Código del Programa:	13530025	Ficha de Caracterización:	2943511
Competencia:				Resultado de Aprendizaje:			
Tipo de Programa:	Oferta Regular __ PIC __ Víctima X Etnia __ Integración con la Media __	Tipo de Formación:	Titulada __	Complementaria X	Mes: Marzo	Año: 2024	
Instructor	Jose Segundo Amaya	Correo Electrónico:	jesegura@sena.edu.co		Teléfonos:		

No.	DATOS DEL APRENDIZ Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	DIA Firma Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz
1	Delia	DIAZ	3275634324		Delia	Diaz	Delia	Diaz	Delia	Diaz	
2	Luz Daniela	perez	3215030079		Luz	Luz	Luz	Luz	Luz	Luz	
3	Aracelis	Berrio	3128614530		Aracelis	Aracelis	Aracelis	Aracelis	Berrio	Aracelis	
4	Mary Elena	López Pérez	3008836891	ludey6mond5348@gmail.com	Mary	Mary	Mary	Mary			
5	Verlides	Feria Flórez	3246442388	Verlidesferiaflorez@gmail.com	Berlides	Berlides	Berlides	Berlides	Berlides		
6	cristina	Quitiva Ramos	3246271946		cristina	cristina	cristina	cristina	cristina	cristina	
7	martha	Diaz	3005708767		martha	martha	martha				
8	Kellys	Ramos	1065886903		Kellys	Kellys	Kellys				
9	Kathy J.	PINTO M	3015117887	lorenamanjarres215@gmail.com	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
10	Rudis	paez	3008378577		Rudis	Rudis	Rudis	Rudis	Rudis		
11	martha	Díaz.A	3005729767		Delia	Diaz	Martha	Martha	Martha	Martha	Martha
12	Delia	DIAZ	7061884430								
13	martha	Diaz	3005839071		martha	Diaz					
14	Kellys	Ramos	3113579580		Kellys	Ramos	Keli	Keli	Keli	Kelli	Kelli
15											
16											
17											
18											
19											
20											

Scanned with CamScanner

Obligación contractual 1

Anexo 7: Pantallazo de reporte de horas Abril

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	176,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

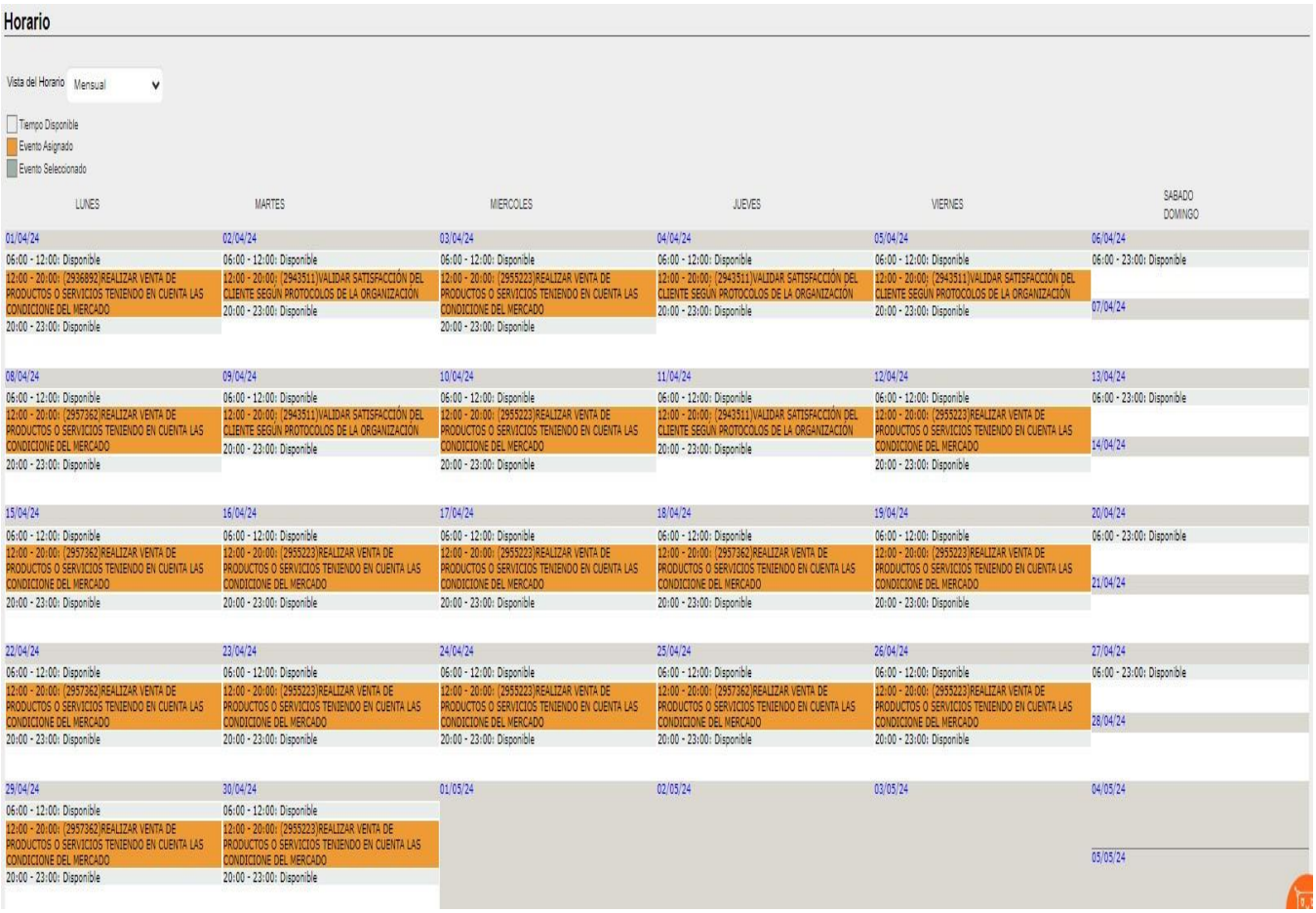
FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS
			TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
		TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL



Continuación Obligación contractual 1

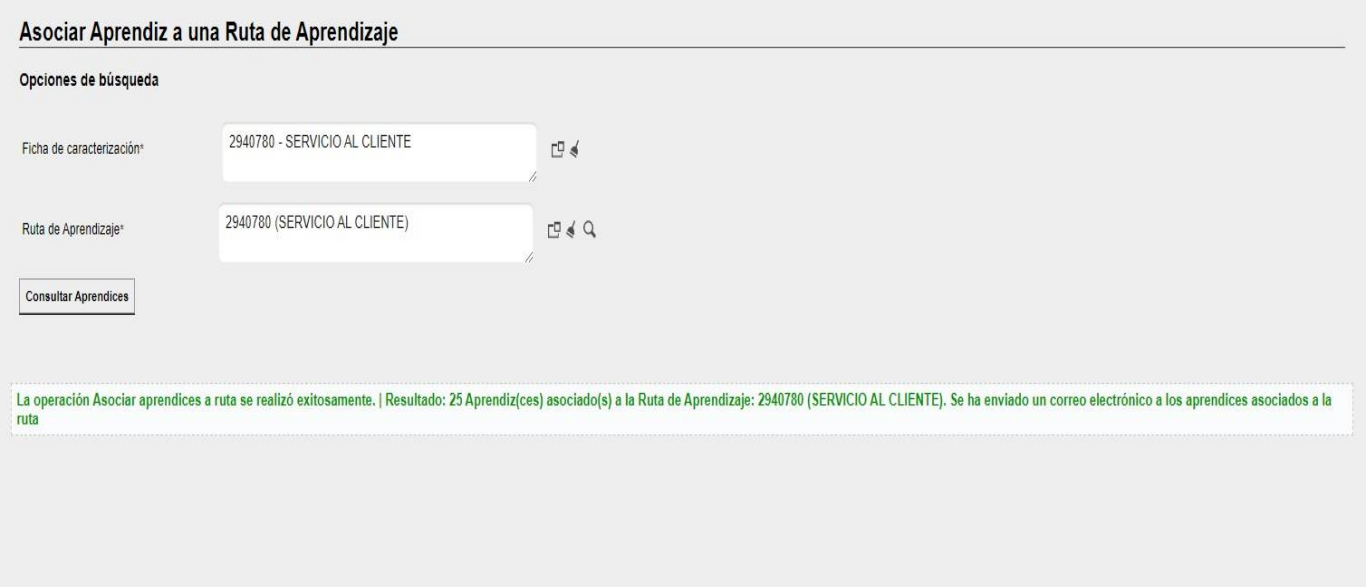
Continuación Anexo 7: Pantallazo de reporte de horas Abril



LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO DOMINGO
26/02/24	27/02/24	28/02/24	29/02/24	01/03/24	02/03/24
				06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible
					03/03/24
04/03/24	05/03/24	06/03/24	07/03/24	08/03/24	09/03/24
06:00 - 12:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 12:00: Disponible	06:00 - 12:00: Disponible	06:00 - 12:00: Disponible	06:00 - 12:00: Disponible
12:00 - 20:00: [2936892]REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO		12:00 - 20:00: [2936892]REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	12:00 - 20:00: [2936892]REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	12:00 - 20:00: [2940780]VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN	12:00 - 20:00: [2940780]VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN
20:00 - 23:00: Disponible		20:00 - 23:00: Disponible	20:00 - 23:00: Disponible	20:00 - 23:00: Disponible	10/03/24
11/03/24	12/03/24	13/03/24	14/03/24	15/03/24	16/03/24
06:00 - 12:00: Disponible	06:00 - 12:00: Disponible	06:00 - 12:00: Disponible	06:00 - 12:00: Disponible	06:00 - 12:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible
12:00 - 20:00: [2936892]REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	12:00 - 20:00: [2940780]VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN	12:00 - 20:00: [2936892]REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	12:00 - 20:00: [2936892]REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	12:00 - 20:00: [2940780]VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN	
20:00 - 23:00: Disponible	20:00 - 23:00: Disponible	20:00 - 23:00: Disponible	20:00 - 23:00: Disponible	20:00 - 23:00: Disponible	17/03/24
18/03/24	19/03/24	20/03/24	21/03/24	22/03/24	23/03/24
06:00 - 12:00: Disponible	06:00 - 12:00: Disponible	06:00 - 12:00: Disponible	06:00 - 12:00: Disponible	06:00 - 12:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible
12:00 - 20:00: [2936892]REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	12:00 - 20:00: [2940780]VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN	12:00 - 20:00: [2936892]REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	12:00 - 20:00: [2936892]REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	12:00 - 20:00: [2940780]VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN	
20:00 - 23:00: Disponible	20:00 - 23:00: Disponible	20:00 - 23:00: Disponible	20:00 - 23:00: Disponible	20:00 - 23:00: Disponible	24/03/24
25/03/24	26/03/24	27/03/24	28/03/24	29/03/24	30/03/24
06:00 - 12:00: Disponible	06:00 - 12:00: Disponible	06:00 - 12:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible
12:00 - 20:00: [2936892]REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	12:00 - 20:00: [2943511]VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN	12:00 - 20:00: [2936892]REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO			31/03/24
20:00 - 23:00: Disponible	20:00 - 23:00: Disponible	20:00 - 23:00: Disponible			

Obligación contractual 2

Anexo 8: Pantallazo de asociación de la ruta a la ficha 2940780



Anexo 8: Pantallazo de asociación de la ruta a la ficha 2943511



Obligación contractual 3

Anexo 9: Listados de verificación de vivanto **2943511**

PROGRAMA VICTIMAS 2024					
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA				
DOCUMENTO	1037662674	CELULAR	3005278167		
NOMBRE DEL CURSO	SERVICIO AL CLIENTE				
MUNICIPIO	CANALETE	BARRIO	VEREDA BUENAVISTA LAS PAVA	jesegura@sena.edu.co	

CON	NOMBRES Y APELLIDOS	TD	DOCUMENTO	CELULAR	A DE NACIN	ECHA DE EXPEDIC	LUGAR DE EXPEDICION	VIVANTO
1	ALEIDA CRISTINA SOTELO HOYOS	CC	1068806825	3001198858	07/05/1998		VALENCIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
2	ANA MILENA LORA PAEZ	CC	1068577421	3215335577	12/03/2003		CANALETE	EMPRENDEDOR
3	ARACELIS DARIELA BERRIO MACEA	CC	1067890080	3158674614	15/03/1988		MONTERIA	
4	CARMEN ALICIA PASTRANA NARVAEZ	CC	1003214687		04/11/2003		CANALETE	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
5	CARMEN RUDY PAEZ CARDENAS	CC	1068582903		18/11/1989		CANALETE	INDIGENAS
6	CLARA INES SANCHEZ SALCEDO	CC	1067884010	3135691976	16/08/1987		MONTERIA	DESAPARICION FORZADA
7	CRISTINA DE JESUS CUITIVA RAMOS	CC	1068579278	3246271946	15/01/1986		CANALETE	AMENAZA
8	DANIELA SAUDITH ANDRESES PINTO	TI	1068582346	3008378577	18/07/2007		CANALETE	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
9	DELIA MELISA DIAZ HERNANDEZ	CC	1068588083		11/07/1995		CANALETE	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
10	EDUARDO JOSE REBOLLO CARRASCAL	CC	50931284		23/04/1980		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
11	ELIANIS MARIA LOPEZ PAEZ	CC	25768155	3006919083	03/10/1960		CANALETE	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
12	ESPERANZA DE JESUS LOPEZ PAEZ	CC	25768108	3022556120	05/02/1969		CANALETE	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
13	JOSE DEL ROSARIO PEREIRA POLO	CC	25767707	3135691976	02/08/1965		CANALETE	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
14	KELLYS ESTELLA RAMOS CAUSIL	CC	50904460	3178101577	30/07/1970		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
15	LAURA VANESA CORDERO LORA	CC	1067842716	3178101577	27/09/2002		CANALETE	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
16	LEIBER ANDRES PEREIRA POLO	CC	1067909261		24/12/1991		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
17	LEIBIS DEL CARMEN SANCHEZ PAEZ	CC	35010744	3007647528	25/07/1977		CANALETE	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
18	LUZ DANIELA PEREZ ARRIETA	CC	1068577787		4/04/2005		CANALETE	AFROCOLOMBIANOS
19	MADELEINE DEL CARMEN DIAZ DIAZ	CC	1068590544	3001157358	30/03/1999		CANALETE	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
20	MARCOS FIDEL TORRES BARRERA	CC	35012331	3014835460	11/09/1985		CANALETE	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
21	MARLENIS DEL CARMEN POLO LARA	CC	1068579472		06/05/1960		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
22	MARY ELENA LOPEZ PEREZ	CC	35011720	3135670474	24/08/1980		CANALETE	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
23	MIRYAN JULIETH BERRIO PEREZ	CC	1068584093		07/12/1990		CANALETE	
24	OLGA ROSA OLEA PITALUA	CC	25793353	3009894443	06/05/1960		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
25	VERLIDES ROSA FERIA FLOREZ	CC	50927743		3/12/1978		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
26	VERONICA USUGA HERNANDEZ	CC	1068587401	30420447718	8/08/1994		CANALETE	

Anexo 9: Listados de verificación de vivanto **2955223**

LISTADO PARA VERIFICACION VIVANTO					
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR					
PROGRAMA VICTIMAS 2024					
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	JOSE SEGURA AMAYA				
DOCUMENTO	1037662674	CELULAR	3005278167		
NOMBRE DEL CURSO	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS				
MUNICIPIO	SAN PELAYO	BARRIO	CORREGIMIENTO CAÑO VIEJO VALPARAISO	jesegura@sena.edu.co	

CON	NOMBRES Y APELLIDOS	TD	DOCUMEN	CELULAR	FECHA DE NACIMIENTO	FECHA DE EXPEDICIÓ	LUGAR DE EXPEDICION	VIVANTO
1	ADELAIDA RAMOS CONTRERAS	TI	1073814033	3022686623	20/09/2006	20/09/2024	SAN PELAYO	JOVENES_VULNERABLES
2	ADRIANA LUCIA RAMIREZ HOYOS	CC	1062434565	3226469954	12/05/2000	25/07/2018	CERETE	
3	ANA JIMENEZ NARVAEZ	CC	1003450557	3148512545	12/05/1195	28/08/2013	CANALETE	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
4	ANDREA CAROLINA FURNIELES ARTEAGA	CC	1003718563	3136788227	16/03/1994	9/07/2012	SAN PELAYO	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
5	ANDRES FELIPE PORTILLO FLOREZ	CC	1003719893	3008262884	2/08/1999	9/01/2018	SAN PELAYO	AMENAZA
6	CAMILA ANDREA JIMENEZ AGUILAR	CC	1068581288		27/04/2005	30/06/2023	MONTERIA	JOVENES_VULNERABLES
7	CAMILA ANDREA MAUSSA PLAZA	CC	1003719034	3218916078	22/03/2000	6/07/2018	SAN PELAYO	
8	CAMILA ANDREA PEREZ PEREZ	CC	1040353206	3145313854	26/06/2003	22/07/2021	CAREPA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
9	DANIELA MARCELA COGOLLO JIMENEZ	CC	1193120679	3165739745	27/09/1997	20/03/2016	CERETE	
10	DIANYS PATRICIA ARRIETA AYALA	CC	1073824452	3137628151	29/11/1993	23/02/2012	SAN PELAYO	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
11	EDER DAVID HERNANDEZ MORALES	CC	1133798082	3116200463	19/05/2008	10/05/2016	CANALETE	JOVENES_VULNERABLES
12	ERICA JULIETH ARTEAGA RAMOS	CC	1003718745	3117136339	18/10/1994	7/11/2012	SAN PELAYO	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
13	FRANCISCO MANUEL CUADRADO MONTERROZA	CC	1073812627	3218900381	20/01/2006	27/02/2024	SAN PELAYO	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
14	GENIS DEL CARMEN CAUSIL VILORIA	CC	1073824182	3215762825	28/06/1993	5/01/2012	SAN PELAYO	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
15	INDIRA PAOLA COMBATT CEBALLOS	CC	1073829670	3122506349	15/05/1999	19/05/2017	SAN PELAYO	
16	JEIDY JUDITH JIMENEZ AGUILAR	CC	1068582166	3026468978	27/01/2003	13/07/2021	CANALETE	JOVENES_VULNERABLES
17	JUDYS JANETH COGOLLO CASARRUBIA	CC	1007527532	3122507935	21/11/1992	10/05/2011	BARRANQUILLA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
18	KETY CECILIA FLOREZ IBARRA	CC	1073819448	3127082016	26/08/1989	31/10/2008	SAN PELAYO	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
19	LEYDY JOHANA PEREZ HERNANDEZ	CC	1003714620	3104132166	24/06/2002	1/02/2021	SAN PELAYO	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
20	LUISA FERNANDA MARTINEZ GUERRERO	CC	1073829012	3216964539	5/07/1998	22/07/2016	SAN PELAYO	
21	LUZ JOHANA PADILLA LUNA	CC	1003719242		24/04/1996	6/05/2014	SAN PELAYO	
22	MARIA ALEJANDRA ARTEAGA ESQUIVEL	CC	1073822920		22/07/1992	21/02/2011	SAN PELAYO	AFROCOLOMBIANOS
23	MARIA ISABEL ESPITIA BELLO	CC	1003027135	3203343559	20/10/1999	23/01/2018	CERETE	
24	MARIA JOSE GUERRA PAEZ	CC	1003187462	3106453600	2/12/2000	21/01/2019	SAN PELAYO	
25	MARIA TERESA ZAMORA PICO	TI	1073987715		7/02/2007	4/02/2016	CANALETE	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
26	MARIETA PAOLA ROCERO RAMOS	CC	1073814403	3127516320	2/01/1989	21/02/2007	SAN PELAYO	HOMICIDIO
27	NEDIS ELINA COGOLLO CASARRUBIA	CC	1069480587	3206072365	7/10/1989	31/12/2007	SAHAGUN	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
28	NELIS LAUDITH LUNA DIAZ	TI	1068584301		23/02/2009	28/10/2016	MONTERIA	JOVENES_VULNERABLES
29	NIDIAN MARIA HERNANDEZ MORALES	CC	1067939477	3116200463	10/12/1994	8/05/2013	MONTERIA	AFROCOLOMBIANOS
30	OLGA PATRICIA CARO HERNANDEZ	CC	1073829160	3244741339	9/06/1998	19/09/2016	SAN PELAYO	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
31	ORLIS MARIA CARO HERNANDEZ	CC	1073816272	3173204930	23/04/1996	29/04/2014	SAN PELAYO	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
32	PAULA ANDREA CARO HERNANDEZ	CC	1073811650	3245927627	28/05/2002	8/07/2020	SAN PELAYO	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
33	SANDY PAOLA JIMENEZ PADILLA	CC	1007851252	3175561238	15/09/1997	24/10/2015	SAN PELAYO	NINGUNA
34	SEBASTIAN ANDRES RAMOS ARTEAGA	TI	1073814941	3011484272	31/12/2006	9/01/2014	SAN PELAYO	JOVENES_VULNERABLES
35	YULIANA LLORENTE DORIA	CC	1003713561	3011572950	26/08/2001	23/09/2019	SAN PELAYO	

Continuación Obligación contractual 3

Anexo 9: Listados de verificación de vivanto **2957362**

LISTADO PARA VERIFICACION VIVANTO								
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR								
PROGRAMA VICTIMAS 2024								
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	JOSE SEGURA AMAYA							
DOCUMENTO	1037662674	CELULAR	3005278167					
NOMBRE DEL CURSO	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS							
MUNICIPIO	MONTERIA	BARRIO	CASA DE LA MUJER CENTRO					jesegura@sena.edu.co

CON	NOMBRES Y APELLIDOS	TD	DOCUMEN	CELULAR	FECHA DE NACIMIENTO	DE EX	UGAR DE EXPEDI(	VIVANTO
1	ANA KARINA PACHECO FERRER	CC	1068426094	3017529199	28/06/2004		MONTERIA	JOVENES_VULNERABLES
2	ANGIE PAOLA TIRADO MONTECINO	CC	1068417602	3135255966	6/03/2005		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
3	ASTRID CAROLINA BARON MENDOZA	CC	1067850566	3024097397	5/12/2004		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
4	CARLOS ELIAS GUZMAN MORON	CC	1067843634	3147736336	5/04/2003		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
5	CELIA ROSA LOPEZ POLO	CC	25787941	3113485356	30/10/1975		MONTERIA	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
6	CHARITH YARITH RANGEL CALDERON	CC	1062430115	3143451104	20/07/2005		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
7	DARLYS MARIA CASTILLO TIRADO	CC	1102877299	3235481657	2/03/1997		SINCELEJO	INDIGENAS
8	EDITH TATIANA LANCHEROS SUAREZ	CC	34996998	3014809025	5/04/1963		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
9	ELCY MARIA BASILIO GUERRERO	CC	1017123068	3207336993	17/08/1985		MEDELLIN	
10	ELFY ESTHER LOPEZ THERAN	CC	1067846375	3135365207	9/10/1985		MONTERIA	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
11	EMILIA ROSA ESPITIA JIMENEZ	TI	1073818022		8/05/2007		CANALETE	JOVENES_VULNERABLES
12	ERIS MARIA GUZMAN BLANQUICETT	CC	50914319	3014399324	3/12/1974		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
13	ERLYS TATIANA DE ARCIA ESCOBAR	CC	1003002543	3136641008	14/05/2002		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
14	EVA ISABEL COGOLLO CASTRO	CC	34970559	3014702722	27/11/1955		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
15	JENNIFER RIOS FLOREZ	CC	1003049534	3215272703	25/02/2001		MONTERIA	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
16	JHON FRANY ZAPATA CARVAJAL	CC	1038870931	3147106237	24/10/2009		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
17	JORGE ALFONSO CAVADA MERCADO	CC	1062427714	3116589040	8/07/2001		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
18	JOSEFINA BANDERA	CC	34994887	3205194463	10/05/1968		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
19	KAREN DAYANA COGOLLO MUÑOZ	CC	1193086074	3219118771	6/12/2000		CANALETE	JOVENES_VULNERABLES
20	KAREN PAOLA HERNDANDEZ ARCIRIA	CC	1193099304	3116200463	16/12/1995		CANALETE	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
21	LEIDY YOHANA CALDERON CASTRO	CC	1117262538	3184377919	26/12/1989		SOLITA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
22	LUISA FERNANDA VILLALBA BARRIOS	CC	1067865659	3207804754	3/10/2006		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
23	MARIA ALEJANDRA DIAZ MARIN	TI	1138078096	3052866447	2/07/2007		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
24	MARIA FERNANDA GUZMAN MORON	CC	1062429304	3147736336	17/05/2005		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
25	MARIANA PINO ARROYO	CC	1003003967	3007373026	13/10/2003		MONTERIA	
26	MARY LUZ RAMOS RAMOS	CC	50913970	3206252271	9/08/1976		MONTERIA	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
27	MERLIDIS MONTES BEDOYA	TI	1063284272	3247983985	20/06/2006		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
28	NATALIA MILENA HUMANEZ VAQUERO	TI	1066604001	3146461607	28/01/2008		MONTELIBANO	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
29	NERLY PATRICIA MORON LOZANO	CC	64749474	3147736336	28/12/1980		SAN BENITO ABAD	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
30	NOHEMI NOVOA ACOSTA	CC	1067889509	3232929839	2/10/2004		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
31	NOLIS NATALY SOTO JULIO	CC	1067853780	3223249467	19/03/1987		MONTERIA	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
32	ROSA ANGELICA HERAZO PEÑA	CC	1003002568	3148709792	6/11/2001		MONTERIA	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
33	SAIRETH MARTINEZ PAES	CC	1067877514	3015718083	30/07/2007		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
34	SOFIA DEL CARMEN GONZALEZ PEINADO	CC	43868879	3219568577	19/02/1978		ENVIGADO	
35	TATIANA EDITH LANCHEROS SUAREZ	CC	34996998	3014809052	5/04/1963		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
36	YARINA ARRIETA MEJIA	TI	1167886438	3238909644	26/04/2008		MONTERIA	JOVENES_VULNERABLES
37	YENIS PAOLA RIOS GUARDO	CC	1067711627	3128176507	25/07/1996		AGUSTIN CODAZZI	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
38	YICETH PATRICIA TORDECILLA LOPEZ	CC	1133794278	3209250907	17/01/2005		BOGOTA	JOVENES_VULNERABLES
39	YULIETH ANDREA BERRIO MADERA	CC	1001380010	3011570369	15/10/1999		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
40	YULIETH MARCELA GULFO RIVERO	TI	1133795543	3004595257	21/08/2006		MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA

Obligación contractual 5

Anexo 10: Registros fotográficos en formación de las fichas: *2936892*





Continuación Obligación contractual 5

Anexo 11: Registros fotográficos en formación de las fichas ***2940780***





Continuación **Obligación contractual 5**

Continuación Anexo 12: Registros fotográficos en formación de las fichas **2943511**





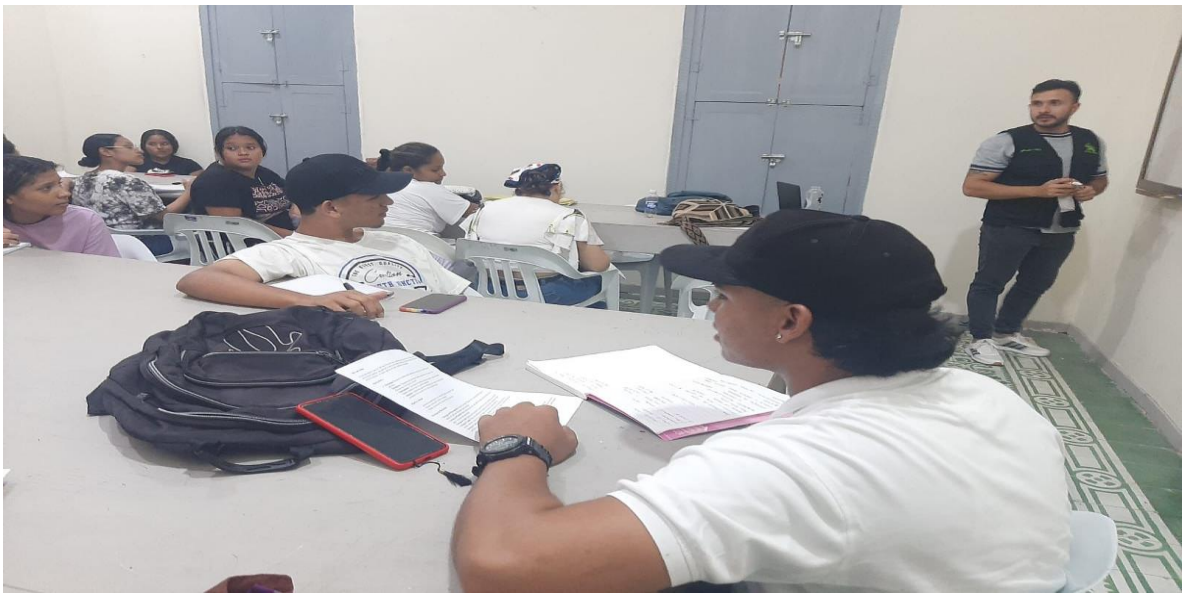
Anexo 13: Registros fotográficos en formación de la ficha **2955223**





Anexo 14: Registros fotográficos en formación de la ficha **2957362**





Obligación contractual 7

Anexo 15: reporte inicial de novedad del ambiente ficha **2955223**

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

1. INFORMACIÓN GENERAL

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

Regional:	CORDOBA	Centro de Formación:	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGICO EL PORVENIR
Programa de Formación:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	Código de Programa:	62330031
Identificación del ambiente de aprendizaje	Localización:	CORREGIMIENTO CAÑO VIEJO - SAN PELAYO	
	Denominación:	INSTITUCIÓN EDUCATIVA	
	Tipo de Ambiente	Interno ☐	Externo X

2. IDENTIFICACIÓN DE NOVEDADES

TIPO DE NOVEDAD	DETALLE DE NOVEDAD
Ambiente, aula o laboratorio:	MESAS REUBICADAS PARA FORMACIÓN
Equipos, máquinas y mobiliario:	**CUENTA CON SILLA CON MESA DE APOYO**
Materiales de formación:	**TABLERO ACRILICO**
Biblioteca y bibliografía:	**NO**
DECISION SOBRE LA VIABILIDAD DE USO DEL AMBIENTE: APTO X	NO APTO ☐

Ciudad y fecha:	MONTERIA 03/04/2024	Firma Nombre instructor que realiza el reporte	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
Ciudad y fecha:	MONTERIA 03/04/2024	Firma Nombre Coordinador que recibe el reporte	JORGE HERNANDEZ

Continuación Obligación contractual 7

Anexo 15: reporte inicial de novedad del ambiente ficha **2957362**

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

1. INFORMACIÓN GENERAL

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

Regional:	CORDOBA	Centro de Formación:	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGICO EL PORVENIR
Programa de Formación:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS	Código de Programa:	62330031
Identificación del ambiente de aprendizaje	Localización:	CASA DE LA MUJER MONTERIA	
	Denominación:	CASA DE LA MUJER	
	Tipo de Ambiente	Interno [X]	Externo [ ]

2. IDENTIFICACIÓN DE NOVEDADES

TIPO DE NOVEDAD	DETALLE DE NOVEDAD
Ambiente, aula o laboratorio:	MESAS REUBICADAS PARA FORMACIÓN
Equipos, máquinas y mobiliario:	**CUENTA CON SILLA CON MESA DE APOYO**
Materiales de formación:	**TABLERO ACRILICO**
Biblioteca y bibliografía:	**NO**
DECISION SOBRE LA VIABILIDAD DE USO DEL AMBIENTE: APTO [X]	NO APTO [ ]

Ciudad y fecha:	MONTERIA 08/04/2024	Firma Nombre instructor que realiza el reporte	JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
Ciudad y fecha:	MONTERIA 08/04/2024	Firma Nombre Coordinador que recibe el reporte	JORGE HERNANDEZ

GFPI-F-021.V2

Obligación Contractual 10

Anexo 16: Reporte de juicios de evaluación de la ficha **2940780**

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	31/03/2024
Ficha de Caracterización:	2936992
Código:	42330021
Versión:	2
Denominación:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
Estado de la Ficha de	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	04/03/2024
Fecha Fin:	01/04/2024
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación:	9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo de	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Funcionario que registra el juicio evaluativo
CC	1003501911	PIEDAD MARGARITA	ARGUMEDO TAMEZ	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LA CONDICION DEL MERCADO	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1003501911	PIEDAD MARGARITA	ARGUMEDO TAMEZ	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESOS DE VENTAS	APROBADO	
CC	1003501911	PIEDAD MARGARITA	ARGUMEDO TAMEZ	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1003501911	PIEDAD MARGARITA	ARGUMEDO TAMEZ	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1007612841	MARIA ANDREA	HERNANDEZ OYOLA	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LA CONDICION DEL MERCADO	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1007612841	MARIA ANDREA	HERNANDEZ OYOLA	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESOS DE VENTAS	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1007612841	MARIA ANDREA	HERNANDEZ OYOLA	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1007612841	MARIA ANDREA	HERNANDEZ OYOLA	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1007622745	CINDI LORENA	MARTINEZ FAJARDO	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LA CONDICION DEL MERCADO	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1007622745	CINDI LORENA	MARTINEZ FAJARDO	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESOS DE VENTAS	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1007622745	CINDI LORENA	MARTINEZ FAJARDO	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1007622745	CINDI LORENA	MARTINEZ FAJARDO	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1103642899	YORLEIS PATRICIA	LOPEZ LOPEZ	EN FORMACION	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LA CONDICION DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1103642899	YORLEIS PATRICIA	LOPEZ LOPEZ	EN FORMACION	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESOS DE VENTAS	NO APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1103642899	YORLEIS PATRICIA	LOPEZ LOPEZ	EN FORMACION	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1103642899	YORLEIS PATRICIA	LOPEZ LOPEZ	EN FORMACION	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1062427955	IDIANA MARCELA	GUERRA MARTINEZ	EN FORMACION	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LA CONDICION DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1062427955	IDIANA MARCELA	GUERRA MARTINEZ	EN FORMACION	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESOS DE VENTAS	NO APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1062427955	IDIANA MARCELA	GUERRA MARTINEZ	EN FORMACION	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	NO APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1062427955	IDIANA MARCELA	GUERRA MARTINEZ	EN FORMACION	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
TI	1062436927	ANA VANESSA	SANCHEZ FAJARDO	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LA CONDICION DEL MERCADO	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
TI	1062436927	ANA VANESSA	SANCHEZ FAJARDO	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESOS DE VENTAS	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
TI	1062436927	ANA VANESSA	SANCHEZ FAJARDO	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
TI	1062436927	ANA VANESSA	SANCHEZ FAJARDO	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1062531303	LUNA DEL MAR	NEGRETE ESPITIA	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LA CONDICION DEL MERCADO	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1062531303	LUNA DEL MAR	NEGRETE ESPITIA	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESOS DE VENTAS	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1062531303	LUNA DEL MAR	NEGRETE ESPITIA	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1062531303	LUNA DEL MAR	NEGRETE ESPITIA	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1067841773	WILDER	ROSARIO CASTILLO	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LA CONDICION DEL MERCADO	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1067841773	WILDER	ROSARIO CASTILLO	POR CERTIFICAR	240493 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	420701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESOS DE VENTAS	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

Continuación Obligación Contractual 10

Continuación Anexo 16: Reporte de juicios de evaluación de la ficha **2936892**

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	22/03/2024
Ficha de Caracterización:	2940780
Código:	13534025
Versión:	2
Denominación:	SERVICIO AL CLIENTE
Estado de la Ficha de	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	08/03/2024
Fecha Fin:	22/03/2024
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación:	9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo de	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Funcionario que registra el juicio evaluativo
CC	1003967964	BLADIMIR	SANMARTIN DE LA BARRERA	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN V.1	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1003967964	BLADIMIR	SANMARTIN DE LA BARRERA	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN V.2	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1003999121	LUZ MERY	NUÑEZ BAUTISTA	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN V.1	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1003999121	LUZ MERY	NUÑEZ BAUTISTA	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN V.2	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1003999122	YAN CARLOS	NUÑEZ BAUTISTA	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN V.1	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1003999122	YAN CARLOS	NUÑEZ BAUTISTA	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN V.2	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1003459557	ANA FERNANDA	JIMENEZ NARVAEZ	EN FORMACION	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN V.1	NO APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1003459557	ANA FERNANDA	JIMENEZ NARVAEZ	EN FORMACION	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN V.2	NO APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1003451719	CESAR LUIS	PEREZ OSORIO	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN V.1	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1003451719	CESAR LUIS	PEREZ OSORIO	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN V.2	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1003943975	KETHERINE	PETRO SAAVEDRA	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN V.1	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1003943975	KETHERINE	PETRO SAAVEDRA	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN V.2	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1002972954	SANTIAGO	HERNANDEZ BERTEL	EN FORMACION	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN V.1	NO APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1002972954	SANTIAGO	HERNANDEZ BERTEL	EN FORMACION	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN V.2	NO APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1063717091	LEIDIS YULIETH	MARTINEZ BRAVO	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN V.1	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1063717091	LEIDIS YULIETH	MARTINEZ BRAVO	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN V.2	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1063717049	RAMIRO JOSE	COGOLLO COAVAS	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN V.1	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1063717049	RAMIRO JOSE	COGOLLO COAVAS	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN V.2	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1063717097	BRYITH DEL CARMEN	VARGAS THERAN	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN V.1	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1063717097	BRYITH DEL CARMEN	VARGAS THERAN	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN V.2	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1063718034	ANGELICA PATRICIA	BARRIOS RUIZ	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN V.1	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1063718034	ANGELICA PATRICIA	BARRIOS RUIZ	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN V.2	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1063718012	SOFIA	MEJIA RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN V.1	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1063718012	SOFIA	MEJIA RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN V.2	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1063719110	SANDRA MILENA	CEBALLO BUELVAS	EN FORMACION	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN V.1	NO APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1063719110	SANDRA MILENA	CEBALLO BUELVAS	EN FORMACION	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN V.2	NO APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1063722737	ABEL DAVID	RHENALS ARTEAGA	EN FORMACION	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN V.1	NO APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1063722737	ABEL DAVID	RHENALS ARTEAGA	EN FORMACION	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN V.2	NO APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1063725318	LIBIS DEL CARMEN	VEGA OQUENDO	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN V.1	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1063725318	LIBIS DEL CARMEN	VEGA OQUENDO	POR CERTIFICAR	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN V.2	APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1067921439	SAMIR ALEXIS	CAUSIL RODRIGUEZ	EN FORMACION	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN V.1	NO APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1067921439	SAMIR ALEXIS	CAUSIL RODRIGUEZ	EN FORMACION	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN V.2	NO APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1067946346	YESICA PAOLA	RIVAS COGOLLO	EN FORMACION	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN V.1	NO APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1067946346	YESICA PAOLA	RIVAS COGOLLO	EN FORMACION	21426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLITICAS	NO APROBADO	CC 1037662474 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

Continuación Obligación Contractual 10

Continuación Anexo 16: Reporte de juicios de evaluación de la ficha **2943511**

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	10/04/2024
Ficha de Caracterización:	2943511
Código:	13530025
Versión:	2
Denominación:	SERVICIO AL CLIENTE
Estado de la Ficha de	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	26/03/2024
Fecha Fin:	11/04/2024
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación:	9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo de	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Funcionario que registra el juicio evaluativo
CC	1003214637	EDUARDO JOSE	REBOLLO CARRASCAL	EN FORMACION	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	NO APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1003214637	EDUARDO JOSE	REBOLLO CARRASCAL	EN FORMACION	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	NO APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1067942716	LAURA VANESA	CORDERO LORA	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1067942716	LAURA VANESA	CORDERO LORA	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1067934910	DELIA MELISA	DIAZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1067934910	DELIA MELISA	DIAZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1067990999	ARACELIS DARIELA	BERRIO MACEA	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1067990999	ARACELIS DARIELA	BERRIO MACEA	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1067909261	ELIANIS MARIA	LOPEZ PAEZ	EN FORMACION	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	NO APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1067909261	ELIANIS MARIA	LOPEZ PAEZ	EN FORMACION	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	NO APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1065877421	LUZ DANIELA	PEREZ ARRIETA	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1065877421	LUZ DANIELA	PEREZ ARRIETA	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1065877787	JOSE DEL ROSARIO	PEREIRA POLO	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1065877787	JOSE DEL ROSARIO	PEREIRA POLO	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1065879278	MARCOS FIDEL	TORRES BARRERA	EN FORMACION	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	NO APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1065879278	MARCOS FIDEL	TORRES BARRERA	EN FORMACION	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	NO APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1065879472	LEIBER ANDRES	PEREIRA POLO	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1065879472	LEIBER ANDRES	PEREIRA POLO	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
TI	1065880432	AMADOR ANTONIO	PEREIRA POLO	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
TI	1065880432	AMADOR ANTONIO	PEREIRA POLO	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
TI	1065882346	DANIELA SAUDITH	ANDRESES PINTO	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
TI	1065882346	DANIELA SAUDITH	ANDRESES PINTO	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1065882903	KELLYS ESTELLA	RAMOS CAUSIL	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1065882903	KELLYS ESTELLA	RAMOS CAUSIL	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1065884093	MIRYAN JULIETH	BERRIO PEREZ	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1065884093	MIRYAN JULIETH	BERRIO PEREZ	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1065887401	VERONICA	USUGA HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1065887401	VERONICA	USUGA HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1065888083	MARY ELENA	LOPEZ PEREZ	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1065888083	MARY ELENA	LOPEZ PEREZ	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1065890544	MADELEINE DEL CARMEN	DIAZ DIAZ	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1065890544	MADELEINE DEL CARMEN	DIAZ DIAZ	POR CERTIFICAR	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1065896825	ALEIDA CRISTINA	SOTELO HOYOS	EN FORMACION	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596261-2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	NO APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA
CC	1065896825	ALEIDA CRISTINA	SOTELO HOYOS	EN FORMACION	240426 - Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	596262-1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	NO APROBADO	CC 1037662674 - JOSE ENRIQUE SEGURA AMAYA

Obligación Contractual 11

Anexo 17: Pantallazo del portafolio del instructor (DRIVE DEL PRORAMA DE VICTIMAS)

