EVIDENCIAS

Actividad 1

Vinculo

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1-D9bv6Zt32YTBtRJzH0gvzGgaeQgLoQHXjCaLVIvU0A/edit?usp=sharing

LISTA DE ACTIVIDADES FICHA 2996202 - DPM

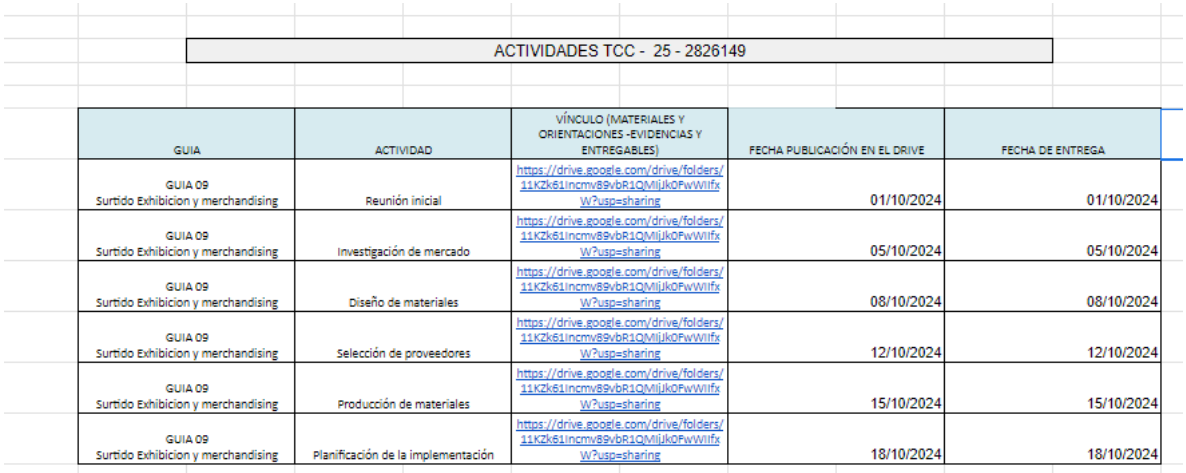
GUIA	ACTIVIDAD	VÍNCULO (MATERIALES Y ORIENTACIONES -EVIDENCIAS Y ENTREGABLES)	FECHA PUBLICACIÓN EN EL DRIVE	FECHA DE ENTREGA
GUIA_01_DIAGNOSTICO	01_3_8_Creación Evaluación Estrategias Matriz Dofa	https://drive.google.com/drive/folders/118llEhd2VnxCUxHoXFWV4qMqii4lOiKQ?usp=sharing	1/10/2024	1/10/2024
GUIA_01_DIAGNOSTICO	01_3_9_Analisis Factores EFI Y EFE	https://drive.google.com/drive/folders/19CFQ0sHTR-M0GeoRPQB23d6q1OuMXsR2?usp=sharing	8/10/2024	8/10/2024
GUIA_01_DIAGNOSTICO	01_3_10_Ansoff en Acción: Estrategias de Crecimiento para Mipymes	https://drive.google.com/drive/folders/1MoHh2S_D2eeKacaP1EKPZq8UfUcM4fhr?usp=sharing	15/10/2024	15/10/2024
GUIA_01_DIAGNOSTICO	01_3_11_Análisis Competitivo con Matriz MPC	https://drive.google.com/drive/folders/1m6uDwMcNIbaZqpLHVtVEBGu7KmiJ-xHL?usp=sharing	15/10/2024	15/10/2024

Actividad 2 y 3

Ficha 226149

Vínculo

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1rsBvmJ02K5uFQeBSiG9VWENL8esVUeTiFSwOJABKs4o/edit?usp=sharing



ACTIVIDADES TCC - 25 - 2826149

GUIA	ACTIVIDAD	VÍNCULO (MATERIALES Y ORIENTACIONES -EVIDENCIAS Y ENTREGABLES)	FECHA PUBLICACIÓN EN EL DRIVE	FECHA DE ENTREGA
GUIA 09 Surtido Exhibicion y merchandising	Reunión inicial	https://drive.google.com/drive/folders/11KZk61Incmv89vbR1QMIijk0FwWIIfxW?usp=sharing	01/10/2024	01/10/2024
GUIA 09 Surtido Exhibicion y merchandising	Investigación de mercado	https://drive.google.com/drive/folders/11KZk61Incmv89vbR1QMIijk0FwWIIfxW?usp=sharing	05/10/2024	05/10/2024
GUIA 09 Surtido Exhibicion y merchandising	Diseño de materiales	https://drive.google.com/drive/folders/11KZk61Incmv89vbR1QMIijk0FwWIIfxW?usp=sharing	08/10/2024	08/10/2024
GUIA 09 Surtido Exhibicion y merchandising	Selección de proveedores	https://drive.google.com/drive/folders/11KZk61Incmv89vbR1QMIijk0FwWIIfxW?usp=sharing	12/10/2024	12/10/2024
GUIA 09 Surtido Exhibicion y merchandising	Producción de materiales	https://drive.google.com/drive/folders/11KZk61Incmv89vbR1QMIijk0FwWIIfxW?usp=sharing	15/10/2024	15/10/2024
GUIA 09 Surtido Exhibicion y merchandising	Planificación de la implementación	https://drive.google.com/drive/folders/11KZk61Incmv89vbR1QMIijk0FwWIIfxW?usp=sharing	18/10/2024	18/10/2024

Ficha 226150

Vinculo

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1MKM0tk3CT8Tez4atzVyPWo1Xej6lhGjaCplnvSHlwa8/edit?usp=sharing

ACTIVIDADES TCC - 26 - 2826150

GUIA	ACTIVIDAD	VÍNCULO (MATERIALES Y ORIENTACIONES -EVIDENCIAS Y ENTREGABLES)	FECHA PUBLICACIÓN EN EL DRIVE	FECHA DE ENTREGA
GUIA 09 Surtido Exhibicion y merchandising	Reunión inicial	https://drive.google.com/drive/folders/11KZk61Incmv89vbR1QMiJk0FwWIIfxW?usp=sharing	01/10/2024	01/10/2024
GUIA 09 Surtido Exhibicion y merchandising	Investigación de mercado	https://drive.google.com/drive/folders/11KZk61Incmv89vbR1QMiJk0FwWIIfxW?usp=sharing	05/10/2024	05/10/2024
GUIA 09 Surtido Exhibicion y merchandising	Diseño de materiales	https://drive.google.com/drive/folders/11KZk61Incmv89vbR1QMiJk0FwWIIfxW?usp=sharing	08/10/2024	08/10/2024
GUIA 09 Surtido Exhibicion y merchandising	Selección de proveedores	https://drive.google.com/drive/folders/11KZk61Incmv89vbR1QMiJk0FwWIIfxW?usp=sharing	12/10/2024	12/10/2024
GUIA 09 Surtido Exhibicion y merchandising	Producción de materiales	https://drive.google.com/drive/folders/11KZk61Incmv89vbR1QMiJk0FwWIIfxW?usp=sharing	15/10/2024	15/10/2024
GUIA 09 Surtido Exhibicion y merchandising	Planificación de la implementación	https://drive.google.com/drive/folders/11KZk61Incmv89vbR1QMiJk0FwWIIfxW?usp=sharing	18/10/2024	18/10/2024

Ficha 2970194

Vínculo

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1t6gPjBYbI-PsnGkJIEpFp76oK9Rt8O-ehcRtxWepBws/edit?usp=sharing

GUIA 04 SERVICIO AL CLIENTE	04_3_1 Mapeo Virtual momentos de verdad	https://drive.google.com/drive/folders/1UZlHxTS2TbK5BHrYCrChxYP8xJj5U2_G?usp=sharing	2/10/2024	2/10/2024
GUIA 04 SERVICIO AL CLIENTE	04_3._2_TALLER_Triángulo_Servicio_en_Ventas	https://drive.google.com/drive/folders/1oTkiTxZxrQ72Rb9VibwuO8SJrS1fr26G?usp=sharing	3/10/2024	3/10/2024
GUIA 04 SERVICIO AL CLIENTE	04_3_3_Taller_Herramientas_Hallazgos_Atención_al Cliente	https://drive.google.com/drive/folders/17Qa0vRQr-M-JiEPMTwHDPGMqA9eKWria?usp=sharing	7/10/2024	7/10/2024
GUIA 04 SERVICIO AL CLIENTE	04_3_4_Manual de Comunicación Asertiva y Efectiva	https://drive.google.com/drive/folders/1V8NeA26UoqTFHc338W9WYn8haF7B5xiY?usp=sharing	9/10/2024	9/10/2024
GUIA 05 Procesamiento de recursos	04_3_4_Actividad de Aula Invertida: Gestión Integral de Caja	https://drive.google.com/drive/folders/1T55iFmy8OlVfDUuwCEeve_66skKh6LFe?usp=sharing	10/10/2024	16/10/2024
GUIA 05 Procesamiento de recursos	04_3_4_Actividad de Aula Invertida: Gestión Integral de Caja	https://drive.google.com/drive/folders/1T55iFmy8OlVfDUuwCEeve_66skKh6LFe?usp=sharing	10/10/2024	16/10/2024

FICHA 2996218

Vínculo

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1yxbHrog5X-NV8xKBi_9uQcTsZUBYsjC8PC3bX0uuyNY/edit?usp=sharing

GUIA_03_SEGMENTACION	03_3_Transformando tu Mipyme	https://drive.google.com/drive/folders/1Utv2yfKowhA35orqyvXGh6XC0fl_bonv?usp=sharing	3/10/2024	3/10/2024
GUIA_03_SEGMENTACION	03_4_Creación del Formulario de Segmentación	https://drive.google.com/drive/folders/1-9T5HWd_xqMejCZ3WrweeoY5B1_JFCqB?usp=sharing	4/10/2024	4/10/2024
GUIA_03_SEGMENTACION	03_5_Mapa de Empatía para tu Empresa	https://drive.google.com/drive/folders/17MDT8UldHUD1ynq4aWzIXeNo3OFwHRxS?usp=sharing	8/10/2024	8/10/2024
GUIA_03_SEGMENTACION	03_6_El Retrato Hablado del Buyer Persona	https://drive.google.com/drive/folders/18DTaFRGAws4odWHVotNJfNsgpDfGsXKH?usp=sharing	9/10/2024	9/10/2024
GUIA_03_SEGMENTACION	03_7_El Embudo de Segmentación	https://drive.google.com/drive/folders/1W02nbEaq7BTDQGO7rp0_BnTfNE7dAO7O?usp=sharing	10/10/2024	10/10/2024
GUIA_03_SEGMENTACION	03_08_ Mapa de Stake holders	https://drive.google.com/drive/folders/1pzOv7IfUyK20IUE-BMBxoCoQSzsAxe49?usp=sharing	15/10/2024	15/10/2024

Juicios evaluativos Ficha 2826149

ANGIE BETH	AMAYA CRUZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO
ANGIE BETH	AMAYA CRUZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE	APROBADO

				CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	
ANGIE BETH	AMAYA CRUZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO
MELINNA ELIZABETH	MALAGON MEDINA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE	APROBADO

				NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	
MELINNA ELIZABETH	MALAGON MEDINA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	APROBADO
MELINNA ELIZABETH	MALAGON MEDINA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN	APROBADO

				SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	
SEBASTIAN	GAVIRIA OSPINA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO
SEBASTIAN	GAVIRIA OSPINA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL	APROBADO

				SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	
SEBASTIAN	GAVIRIA OSPINA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO
YULI VANESSA	GAMEZ OLARTE	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE	APROBADO

				ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	
YULI VANESSA	GAMEZ OLARTE	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	APROBADO
YULI VANESSA	GAMEZ OLARTE	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS	APROBADO

				UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	
NICOLL DANIELA	OSORIO LEANDRO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO
NICOLL DANIELA	OSORIO LEANDRO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA	APROBADO

				DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	
NICOLL DANIELA	OSORIO LEANDRO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO
ANGELA LORENA	ACOSTA HERNANDEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN	APROBADO

				EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	
ANGELA LORENA	ACOSTA HERNANDEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	APROBADO
ANGELA LORENA	ACOSTA HERNANDEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO,	APROBADO

				SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	
MAURICIO ALEJANDRO	LOPEZ GARCIA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO
MAURICIO ALEJANDRO	LOPEZ GARCIA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA	APROBADO

				APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	
MAURICIO ALEJANDRO	LOPEZ GARCIA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO
LUISA FERNANDA	HERNANDEZ OSORIO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS	APROBADO

				SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	
LUISA FERNANDA	HERNANDEZ OSORIO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	APROBADO
LUISA FERNANDA	HERNANDEZ OSORIO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL	APROBADO

				TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	
WILMER EDUARDO	MATEUS GARAVITO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO
WILMER EDUARDO	MATEUS GARAVITO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL	APROBADO

				DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	
WILMER EDUARDO	MATEUS GARAVITO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO
JHON ALEXANDER	JIMENEZ RODRIGUEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y	APROBADO

				ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	
JHON ALEXANDER	JIMENEZ RODRIGUEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	APROBADO
JHON ALEXANDER	JIMENEZ RODRIGUEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL	APROBADO

				TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	
CLARA PAOLA	VALBUENA TORRES	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO
CLARA PAOLA	VALBUENA TORRES	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL	APROBADO

				DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	
CLARA PAOLA	VALBUENA TORRES	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO
FABRIZIO	NARANJO VALDERRAMA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y	APROBADO

				ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	
FABRIZIO	NARANJO VALDERRAMA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	APROBADO
FABRIZIO	NARANJO VALDERRAMA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL	APROBADO

				TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	
ALEJANDRA	MARTINEZ LOBO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO
ALEJANDRA	MARTINEZ LOBO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL	APROBADO

				DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	
ALEJANDRA	MARTINEZ LOBO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO
SANTIAGO	TERRIOS BARRETO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y	APROBADO

				ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	
SANTIAGO	TERRIOS BARRETO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	APROBADO
SANTIAGO	TERRIOS BARRETO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL	APROBADO

				TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	
MAYRON JONSSET	PARRA MONROY	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO
MAYRON JONSSET	PARRA MONROY	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL	APROBADO

				DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	
MAYRON JONSSET	PARRA MONROY	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO
VIDAL ALEJANDRO	HERRERA CORREA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y	APROBADO

				ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	
VIDAL ALEJANDRO	HERRERA CORREA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	APROBADO
VIDAL ALEJANDRO	HERRERA CORREA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL	APROBADO

				TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	
MILTON EDWIN	LUCUMI GUACHETA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO
MILTON EDWIN	LUCUMI GUACHETA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL	APROBADO

				DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	
MILTON EDWIN	LUCUMI GUACHETA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO
JUAN DE DIOS	BARRAZA RUDAS	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y	APROBADO

				ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	
JUAN DE DIOS	BARRAZA RUDAS	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	APROBADO
JUAN DE DIOS	BARRAZA RUDAS	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL	APROBADO

				TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	
MIGUEL ALEXANDER	LOPEZ HURTADO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO
MIGUEL ALEXANDER	LOPEZ HURTADO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL	APROBADO

				DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	
MIGUEL ALEXANDER	LOPEZ HURTADO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO
DANIELA CAROLINA	NAVA CUELLAR	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y	APROBADO

				ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	
DANIELA CAROLINA	NAVA CUELLAR	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	APROBADO
DANIELA CAROLINA	NAVA CUELLAR	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL	APROBADO

				TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	
DUVAN ALEJANDRO	LOSADA SOTO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO
DUVAN ALEJANDRO	LOSADA SOTO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL	APROBADO

				DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	
DUVAN ALEJANDRO	LOSADA SOTO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO
DIVANNA DEL CARMEN	QUINTERO MACHACON	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y	APROBADO

				ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	
DIVANNA DEL CARMEN	QUINTERO MACHACON	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	APROBADO
DIVANNA DEL CARMEN	QUINTERO MACHACON	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL	APROBADO

				TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	

Juicios Evaluativos Ficha 2826150

ANA MARIA	CORTES GOMEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO
ANA MARIA	CORTES GOMEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA	APROBADO

				DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	
ANA MARIA	CORTES GOMEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO
LORENA ANERIETH	SUAREZ MORENO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN	APROBADO

				EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	
LORENA ANERIETH	SUAREZ MORENO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	APROBADO
LORENA ANERIETH	SUAREZ MORENO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO,	APROBADO

				SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	
JONATHAN STEVEN	VARELA CORREA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO
JONATHAN STEVEN	VARELA CORREA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA	APROBADO

				APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	
JONATHAN STEVEN	VARELA CORREA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO
CLAUDIA LORENA	SANCHEZ SANCHEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS	APROBADO

				SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	
CLAUDIA LORENA	SANCHEZ SANCHEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	APROBADO
CLAUDIA LORENA	SANCHEZ SANCHEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL	APROBADO

				TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	
VALERIE ORIHANA	GALINDO OLIVEROS	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO
VALERIE ORIHANA	GALINDO OLIVEROS	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL	APROBADO

				DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	
VALERIE ORIHANA	GALINDO OLIVEROS	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO
JULIAN FELIPE	VACA ESCOBAR	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y	APROBADO

				ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	
JULIAN FELIPE	VACA ESCOBAR	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	APROBADO
JULIAN FELIPE	VACA ESCOBAR	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL	APROBADO

				TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	
MYRIAM DENNISS	MENDEZ CASTILLO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO
MYRIAM DENNISS	MENDEZ CASTILLO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL	APROBADO

				DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	
MYRIAM DENNISS	MENDEZ CASTILLO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO
EDISSON OSWALDO	NAVAS BAYONA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y	APROBADO

				ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	
EDISSON OSWALDO	NAVAS BAYONA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	APROBADO
EDISSON OSWALDO	NAVAS BAYONA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL	APROBADO

				TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	
PAULA ALEJANDRA	GOMEZ BELTRAN	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO
PAULA ALEJANDRA	GOMEZ BELTRAN	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL	APROBADO

				DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	
PAULA ALEJANDRA	GOMEZ BELTRAN	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO
NICOLLE SOLANGIE	CONTRERAS RODRIGUEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y	APROBADO

				ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	
NICOLLE SOLANGIE	CONTRERAS RODRIGUEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	APROBADO
NICOLLE SOLANGIE	CONTRERAS RODRIGUEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL	APROBADO

				TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	
JHASMIN	DAZA MELENDEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO
JHASMIN	DAZA MELENDEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL	APROBADO

				DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	
JHASMIN	DAZA MELENDEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO
VERONICA LIZETH	MENESES BECERRA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y	APROBADO

				ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	
VERONICA LIZETH	MENESES BECERRA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	APROBADO
VERONICA LIZETH	MENESES BECERRA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL	APROBADO

				TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	
JUAN PABLO	FANDIÑO MUÑOZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO
JUAN PABLO	FANDIÑO MUÑOZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL	APROBADO

				DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	
JUAN PABLO	FANDIÑO MUÑOZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO
MARIA LUZ DARY	RAMIREZ SARAY	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y	APROBADO

				ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	
MARIA LUZ DARY	RAMIREZ SARAY	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	APROBADO
MARIA LUZ DARY	RAMIREZ SARAY	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL	APROBADO

				TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	
ALEJANDRO DE JESUS	PLATA VIVIEN	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO
ALEJANDRO DE JESUS	PLATA VIVIEN	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL	APROBADO

				DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	
ALEJANDRO DE JESUS	PLATA VIVIEN	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO
JIMMY STIWARD	MURCIA JARAMILLO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y	APROBADO

				ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	
JIMMY STIWARD	MURCIA JARAMILLO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	APROBADO
JIMMY STIWARD	MURCIA JARAMILLO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL	APROBADO

				TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	
MIGUEL ANGEL	CORTES VELANDIA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO
MIGUEL ANGEL	CORTES VELANDIA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50808 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL	APROBADO

				DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	
MIGUEL ANGEL	CORTES VELANDIA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	50809 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO

Juicios evaluativos Ficha 2996218

NATHALIA LISETH	MOSQUERA MOLINA	EN FORMACION	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APROBADO
EDWIN DARIO	MORALES YANDI	EN FORMACION	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE	APROBADO

				RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	
ANGELA SOFIA	DUARTE ACOSTA	EN FORMACION	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APROBADO
JOHAN NICOLAS	SERRATO VERA	EN FORMACION	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APROBADO
JUAN PABLO	AVILA PEREZ	EN FORMACION	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APROBADO
OMAR DANIEL	LOPEZ SALAZAR	EN FORMACION	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APROBADO
MARIA CAMILA	MEDICIS MARTINEZ	EN FORM	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL	APROBADO

		ACIO N		DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	
JULIAN EDUARDO	RIVERA CRISTANCHO	EN FORMACIO N	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APROBADO
LAURA SOFIA	BOLIVAR FERRUCHO	EN FORMACIO N	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APROBADO
MARIA JOSE	VIRGUEZ VALDERRAMA	EN FORMACIO N	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APROBADO
SOFIA	RINCON GARCIA	EN FORMACIO N	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APROBADO

GERMAN DAVID	LINARES PLAZAS	EN FORMACION	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APROBADO
LINA MARIA	PORRAS ARIZA	EN FORMACION	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APROBADO
HERNAN DAVID	PINILLA ACOSTA	EN FORMACION	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APROBADO
JUANITA	BARRERA MARTINEZ	EN FORMACION	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APROBADO
KAREN SOFIA	CASTELLANOS CAMACHO	EN FORMACION	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE	APROBADO

				RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	
MIGUEL ANGEL	GALVEZ QUINTANA	EN FORMACION	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APROBADO
SHARA YULIETH	RICAURTE AVILA	EN FORMACION	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APROBADO
ALVARO JAVIER	PARRA LOPEZ	EN FORMACION	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APROBADO
VALERIA	RODRIGUEZ JIMENEZ	EN FORMACION	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APROBADO
DAREN STEVEN	BARRERA LOPEZ	EN FORM	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL	APROBADO

		ACIO N		DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	
JOHAN ALEJANDR O	MONDRAGO N OROZCO	EN FORM ACIO N	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APRO BADO
BRAYAN SANTIAGO	CUMBAL BURBANO	EN FORM ACIO N	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APRO BADO
MARIA FERNAND A	MACETO MONTIEL	EN FORM ACIO N	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APRO BADO
ALEJANDR A	DURAN CHAPARRO	EN FORM ACIO N	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APRO BADO

DANIEL YOSEF	NATERA BARRETO	EN FORMACION	38824 - Formular el plan según objetivos y metodologías	610726 - RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO A PARTIR DE RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO. 192H	APROBADO

Actividades 6

Ficha 2996218

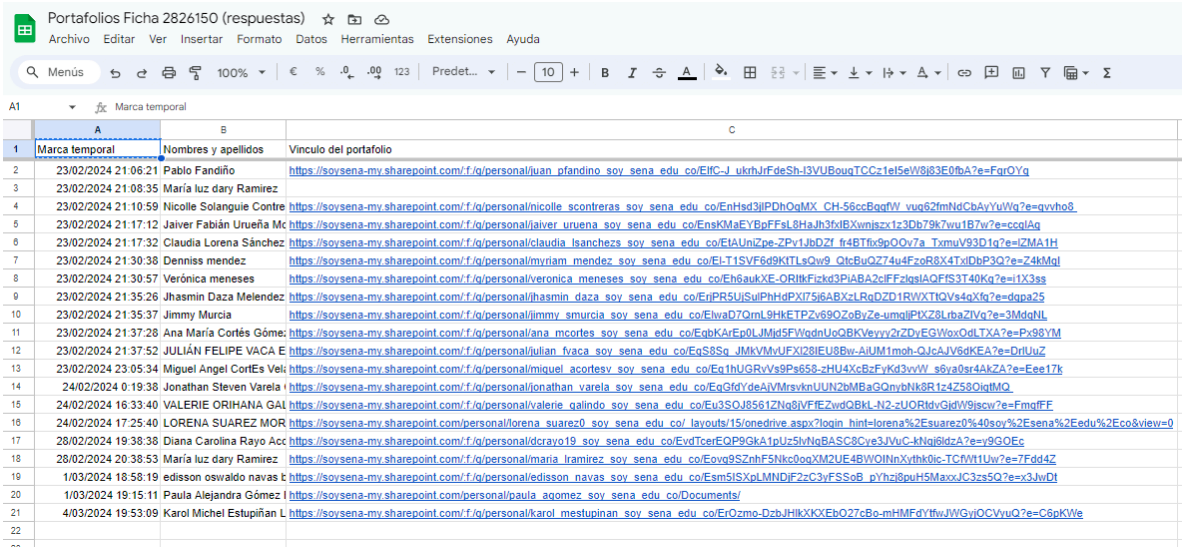
Links de portafolios Ficha 2996218 (respuestas)

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Extensiones Ayuda

A1 Marca temporal

	A	B	C	D
1	Marca temporal	NOMBRES	APELLIDOS	VINCULO DEL PORTAFOLIO
2	16/07/2024 17:31:04	Sofia	Rincon Garcia	https://drive.google.com/drive/folders/1_uQl0WWeTU0GV5quVuNth6cAV3C8QSWr?usp=drive_link
3	16/07/2024 19:56:52	Shara Yulieth	Ricaurte Avila	https://drive.google.com/drive/folders/1KRSpeqBMUzvjbSz5qr3xvkjEvmBCpsQA?usp=drive_link
4	16/07/2024 21:18:28	Valeria	Rodríguez Jiménez	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/valeria_rodriguez11_soy_sena_edu_co/EgjaXNQ5svRMrCA7HcHkY7kBeNtHPn1vt7IlyWwrqW1H1g?e=beKpLR
5	16/07/2024 21:27:41	JOHAN ALEJANDRO	MONDRAGON OROZCO	https://drive.google.com/drive/folders/1Eq-CLq4ZFfxDqO9B08IiOnsEixNV_nXI?usp=drive_link
6	16/07/2024 21:27:59	Maria Camila	Medicis Martinez	https://drive.google.com/drive/folders/1q-qSTaJHZFtE6DxSGus_M5Y64vsUXxNH?usp=drive_link
7	16/07/2024 21:32:03	MARIA JOSE	VIRGUEZ VALDERRAM	https://drive.google.com/drive/folders/1JUhFUQWsLNMeuiGdnu_LyMXmD3f0v0OH?usp=drive_link
8	16/07/2024 22:10:43	Daren Steven	Barrera Lopez	https://drive.google.com/drive/folders/18j5rYvUiLzzo16SbEn9U3lij33ibB2pv?usp=drive_link
9	16/07/2024 23:00:24	Brayan Santiago	Cumbal Burbano	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/brayan_cumbal_soy_sena_edu_co/ElqmBsRoGJVAlwTvXRoK_dMBxfG1ihqns1m_9u5zzIiJ2A?e=B3UWqU
10	16/07/2024 23:28:15	Julian Eduardo	Rivera Cristancho	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/julian_erivera_soy_sena_edu_co/Eki2LQSe9fVOt8orChu9UG8B1MY2usRpzvuM_thYD-FV6A?e=2hfcoj
11	17/07/2024 0:27:17	Nathalia	Mosquera	https://drive.google.com/drive/folders/1rsnq1QKXNP3bSeuaXJsQiqDVHm9CeN9B?usp=drive_link
12	17/07/2024 15:08:09	Omar Daniel	López Salazar	https://drive.google.com/drive/folders/1NE9pD3niqR4q4De7UZpnrQ4YWYvsVQqR
13	17/07/2024 15:13:45	María Fernanda	Maceto Montiel	https://drive.google.com/drive/folders/1Y8LPsTkVu_QyupdtA0Wnq8V3kvXLZyGL
14	17/07/2024 15:50:14	Alejandra	Durán Chaparro	https://drive.google.com/drive/folders/1RlfzTx4CEc_XsTzBEfMmIczlln3KuFbv
15	17/07/2024 16:06:05	Alejandra	Durán Chaparro	https://drive.google.com/drive/folders/1RlfzTx4CEc_XsTzBEfMmIczlln3KuFbv
16	17/07/2024 16:13:03	Juanita	Barrera Martínez	https://drive.google.com/drive/folders/1UTqm6nQSKTmSLJktKA4DQ-SBS1QRQ1ym
17	17/07/2024 16:15:31	JUAN PABLO	AVILA PEREZ	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/juanp_avilap_soy_sena_edu_co/EoLQYkU_yeNDo970Typ4eLAB7PvwuYdtFNVDdJlKXcySqSQ?e=j7n9Ty
18	17/07/2024 16:19:35	KAREN SOFIA	CASTELLANOS CAMAC	https://drive.google.com/drive/folders/1wyVe_sckD78RbI21HFfyvetzvyUi9FSR?usp=drive_link
19	17/07/2024 16:30:34	Edwin Dario	Morales Yandi	https://1drv.ms/f/s!At1ZC_m4hVtYhyUA4KWDflk2NmKr
20	17/07/2024 16:30:55	MARIA JOSE	VIRGUEZ VALDERRAM	https://drive.google.com/drive/folders/1JUhFUQWsLNMeuiGdnu_LyMXmD3f0v0OH
21	17/07/2024 16:34:48	Álvaro Javier	Parra lopez	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/alvaro_iparra_soy_sena_edu_co/Eu0OH7KNQohLtosOwbKUDXYBWYW_Q0qCOhSPd8cZUor89A?e=Nxkgwb
22	17/07/2024 16:37:27	LAURA SOFIA	BOLIVAR FERRUCHO	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/laura_sbolivar_soy_sena_edu_co/EhwcyYaq41tCn0VDnoTIfxEBPlSHM9DrbhHzmZnBisEPFw?e=NZ3uWV
23	17/07/2024 16:38:09	Nathalia	Mosquera	https://drive.google.com/drive/folders/1OQFfurqhJGmblhBK6ilDpEzN-GJ8onte
24	17/07/2024 16:40:37	Hernan david	Pinilla acosta	https://drive.google.com/file/d/1pqj8df8c0Oio5NNPubb_Bxb79q5OnQo2/view?usp=drive_link
25	17/07/2024 16:49:36	Johan Nicolas	Serrato Vera	https://drive.google.com/drive/folders/17n1dttWTi8n3LrpXNHEQMucXRErB3DbV
26	17/07/2024 17:28:26	German David	Linares plazas	https://drive.google.com/drive/folders/1pOQkO_0PZnjiyq8GGmvcqbmAX-wAubyr
27	17/07/2024 22:19:35	Daniel Yosef	Natera Barreto	https://drive.google.com/drive/folders/14O-hUSIrpkbp14EKA2ESj0sTQDym_mq7?usp=drive_link
28	17/07/2024 22:24:21	Lina	Porras	https://drive.google.com/drive/folders/1eqgDSesAsb4QDytthcFpvQk4qCXVQFGu?usp=drive_link
29	17/07/2024 22:58:09	Angela Sofia	Duarte Acosta	https://drive.google.com/drive/folders/1CrSxHamkRZCwfq741U9GGD_X2HvgNEVe
30	17/07/2024 23:28:49	María Fernanda	Maceto Montiel	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/maria_maceto_soy_sena_edu_co/Er24VQ3XfWlNgsicUaYXk7MBx10YolNyTmLDBQYhqn0aSq?e=rP2N5M
31	17/07/2024 23:30:31	Lina María	Porras Ariza	https://drive.google.com/drive/folders/1eqgDSesAsb4QDytthcFpvQk4qCXVQFGu
32	17/07/2024 23:45:25	Daren Steven	Barrera Lopez	https://1drv.ms/f/s!Aiqrb9YIhVR_q8xTcm5q40LG-T4RrQ?e=Q9V2bA
33	18/07/2024 9:46:22	María Fernanda	Maceto Montiel	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/maria_maceto_soy_sena_edu_co/EtdWW7qwXdRFvVmnA299b9QBqWNfejjeWdJnZYfkbSUWpw?e=W1qnMq
34	18/07/2024 16:23:23	HERNAN DAVID	PINILLA ACOSTA	https://drive.google.com/drive/folders/1BwqNeyozIguGAcDrdwWfwAK04u7T_4EB?usp=drive_link
35				
36				

FICHA 2826150



Portafolios Ficha 2826150 (respuestas)

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Extensiones Ayuda

A1 Marca temporal

	A	B	C
1	Marca temporal	Nombres y apellidos	Vinculo del portafolio
2	23/02/2024 21:06:21	Pablo Fandiño	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/juan_pfandino_soy_sena_edu_co/ElfC-J_ukrhJrFdeSh-I3VUBougTCCz1el5eW8j83E0fbA?e=FqrOYq
3	23/02/2024 21:08:35	María luz dary Ramirez	
4	23/02/2024 21:10:59	Nicolle Solanguie Contre	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/nicolle_scontreras_soy_sena_edu_co/EnHsd3jlPDhOqMX_CH-56ccBqqfW_vuq62fmNdCbAyYuWq?e=qvvho8
5	23/02/2024 21:17:12	Jaiver Fabián Urueña Mc	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/jaiver_uruena_soy_sena_edu_co/EnsKMaEYBpFFsL8HaJh3fxIBXwnjszx1z3Db79k7wu1B7w?e=ccqlAg
6	23/02/2024 21:17:32	Claudia Lorena Sánchez	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/claudia_lsanchezs_soy_sena_edu_co/EtAUniZpe-ZPv1JbDZf_fr4BTfix9pOOv7a_TxmuV93D1q?e=IZMA1H
7	23/02/2024 21:30:38	Denniss mendez	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/myriam_mendez_soy_sena_edu_co/El-T1SVF6d9KtTLsQw9_QtcBuQZ74u4FzoR8X4TxlDbP3Q?e=Z4kMqI
8	23/02/2024 21:30:57	Verónica meneses	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/veronica_meneses_soy_sena_edu_co/Eh6aukXE-ORIfkFizkd3PiABA2clFFzlqsIAQFfS3T40Kq?e=i1X3ss
9	23/02/2024 21:35:26	Jhasmin Daza Melendez	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/jhasmin_daza_soy_sena_edu_co/ErjPR5UjSulPhHdPXl75j6ABXzLRqDZD1RWXTtQVs4qXfq?e=dqpa25
10	23/02/2024 21:35:37	Jimmy Murcia	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/jimmy_smurcia_soy_sena_edu_co/ElwaD7QrnL9HkETPZv69OZoByZe-umqIjPtXZ8LrbaZIVq?e=3MdqNL
11	23/02/2024 21:37:28	Ana María Cortés Gómez	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/ana_mcortes_soy_sena_edu_co/EqbKArEp0LJMjd5FWqdnUoQBKVeyyy2rZDyEGWoxOdLTXA?e=Px98YM
12	23/02/2024 21:37:52	JULIÁN FELIPE VACA E	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/julian_fvaca_soy_sena_edu_co/EqS8Sq_JMkVMvUFXI28IEU8Bw-AiUM1moh-QJcAJV6dKEA?e=DrlUuZ
13	23/02/2024 23:05:34	Miguel Angel CortEs Vel	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/miguel_acortesv_soy_sena_edu_co/Eq1hUGRvVs9Ps658-zHU4XcBzFyKd3vvW_s6ya0sr4kZA?e=Eee17k
14	24/02/2024 0:19:38	Jonathan Steven Varela	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/jonathan_varela_soy_sena_edu_co/EqGfdYdeAjVMrsvknUUN2bMBaGQnybNk8R1z4Z58OiqtMQ
15	24/02/2024 16:33:40	VALERIE ORIHANA GAI	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/valerie_galindo_soy_sena_edu_co/Eu3SOJ8561ZNq8jVFfEZwdQBkL-N2-zUORtdvGjdW9jscw?e=FmqfFF
16	24/02/2024 17:25:40	LORENA SUAREZ MOR	https://soysena-my.sharepoint.com/personal/lorena_suarez0_soy_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?login_hint=lorena%2Esuarez0%40soy%2Esena%2Eedu%2Eco&view=0
17	28/02/2024 19:38:38	Diana Carolina Rayo Acc	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/dcrayo19_soy_sena_edu_co/EvdTcerEQP9GkA1pUz5lvNqBASC8Cye3JVuC-kNqj6ldzA?e=y9GOEc
18	28/02/2024 20:38:53	María luz dary Ramirez	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/maria_lramirez_soy_sena_edu_co/Eovq9SZnhF5Nkc0oqXM2UE4BWOINnXythk0ic-TCfWt1Uw?e=7Fdd4Z
19	1/03/2024 18:58:19	edisson oswaldo navas b	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/edisson_navas_soy_sena_edu_co/Esm5ISXpLMNDjF2zC3yFSSoB_pYhzj8puH5MaxxJC3zs5Q?e=x3JwDt
20	1/03/2024 19:15:11	Paula Alejandra Gómez I	https://soysena-my.sharepoint.com/personal/paula_agomez_soy_sena_edu_co/Documents/
21	4/03/2024 19:53:09	Karol Michel Estupiñan L	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/karol_mestupinan_soy_sena_edu_co/ErOzmo-DzbJHlkXKXEbO27cBo-mHMFdYtfwJWGyjOCVyuQ?e=C6pKWe
22			

FICHA 2826149

	C	D	E	F	G
	NOMBRE	CORREO PERSONAL	CORREO SENA	CELULAR	ENLACE PORTAFOLIO
	Juan de Dios Barraza Rudas	juanbarraza2992@gmail.com	juan_dbarraza@soy.sena.edu.co	3003927667	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/juan_dbarraza_soy_sena_edu_co/EpTBUi1z5ZDprshGtXp0MIBjbGZcSqSpOFLdVokVLM12w?e=
	Mauricio Alejandro Lopez Garcia	Mauroa200512@gmail.com	Mauricio_lopez@soy.sena.edu.co	3164172659	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/mauricio_lopez_soy_sena_edu_co/ElbDs16pDY9It_k5bmMJ5jEB9dV2z20ZtheqpxFFHuFZRw?e
	Daniela Carolina Nava Cuellar	danielacaronava@gmail.com	daniela_nava@soy_sena_edu.co	3132493922	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/daniela_nava_soy_sena_edu_co/EnSnCYGTQiNGk-WBx-zSTlcBqqYqLTJ-bdIye4R_jAqaw?e=d1
	Clara Paola Valbuena Torres	Torres.valbuena.paola@gmail.com	Clara_valbuena@soy.sena.edu.co	3219070238	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/clara_valbuena_soy_sena_edu_co/EiNmcFX9rAxApcfDlqaGc5qBQa6F0GTHlr5GYDLCDAimpQ?
	Santiago Terrios Barreto	Santiagobarreto1104@gmail.com	Santiago_terriosb@soy.sena.edu.co	3243150386	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/santiago_terriosb_soy_sena_edu_co/Em1QKy7WvCFOvrDxukmxJ1AB-yzrsHoQ1AiMMq90Oz0fqc
	Angie Beth Amaya Cruz	Angilieac08@gmail.com	Angie_bamaya@soy.sena.edu.co	3144601247	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/angie_bamaya_soy_sena_edu_co/EumbPR3DCcNAnyJb19dQLzoBE5RIEqxw_HHksY3PKlRv0w?
	Luna Lorena Ortega Villota	Yosoyluna.2023@gmail.com	luna_lortega@soy.sena.edu.co	3227346524	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/luna_lortega_soy_sena_edu_co/EksJW5JzpzJIlkREKCnevIMBEy7pzHn_81nrvvMSKibvkA?e=Cfto
	Joan Esteban Triviño muñoz	jhoanneseban2018@gmail.com	joan_trivino@soy.sena.edu.co	3025458144	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/joan_trivino_soy_sena_edu_co/Ek2Kck7qg8dPuDTa1qlnhvYBBEPTp4_Ldy2S1Eeb0RziBg?e=m1
	Melinna Elizabeth Malagon Medina	melinna.malagon.1804@gmail.com	Memalagon4@soy.sena.edu.co	3007344332	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/memalagon4_soy_sena_edu_co/EvD86h-hpONDrNEFcFqNwoABAIlUsn1i3qVcKse9vMUkNw?e=
	Mayron jonssel parra Monroy	Mayronjonss@gmail.com	mayron_parra@soy.sena.edu.co	3013054350	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/mayron_parra_soy_sena_edu_co/Ehai1A2JC-pAqu0UZ8tONE4B6UIM6Bv2f2IojabK5thXTw?e=mr
	Elizabeth Buzon Suarez	elizademachacon@gmail.com	elizabeth_buzon@soy.sena.Edu.co	3011181528	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/elizabeth_buzon_soy_sena_edu_co/Eh_UKcA34e1DqOQIKtttHFx4B_wGNJXhGPBHt09CE9ek0s
	Duvan Alejandro Losada Soto	Duvanlozada99@outlook.com	duvan_losada@soy.sena.edu.co	3213426413	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/duvan_losada_soy_sena_edu_co/ElNXF_f3ikBAp67c5Ul7wh0BbNfCYKQphUl814goMz5Hh4A?e=
	Angela Lorena Acosta Hernandez	angelalore_0628@hotmail.com	angela_lacosta@soy.sena.edu.co	3022305525	https://drive.google.com/drive/folders/1rv9MIfk8fAbMNIsGrueCzNMiOFLsQV
	Wilmer Eduardo Mateus Garavito	wilomato85@gmail.com	wemateus4@soy.sena.edu.co	3219090745	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/wemateus4_soy_sena_edu_co/EumGkAdH0dBCuK21O8zsYZABN9BQbHs5IwmLvEcYlL6rdg?e=
	Miguel Lopez	mglpz29@gmail.com	Miguel_alopezh@soy.sena.edu.co	3208063937	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/miguel_alopezh_soy_sena_edu_co/El6eQhlTazJEITH7ECI2M34B3ADmos1BRwMv8FnxaOk6Q?e
	NICOLL DANIELA OSORIO LEANDRO	osorionicoll00@gmail.com	nicoll_doaorio@soy.sena.edu.co	3105622968	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/nicoll_dosorio_soy_sena_edu_co/EiwGlsCNC-Zfsmov47kAXNAB4Np4ohEJe_8qPajnr7rAVA?e=fjt
	Vidal Alejandro Herrera Correa	alejandro.fipsel@gmail.com	vidal_aherrera@soy.sena.edu.co	3142173532	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/vidal_aherrera_soy_sena_edu_co/EuLj8m61pHILh77Xr0eP3ecBJscKkg1bA2j9c_p7lQ9JJA?e=1N
	Alejandra mártinez lobo	Luciana.300616@gmail.com	alejandra_martinezlo@soy.sena.edu.co	3213266569	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/alejandra_martinezlo_soy_sena_edu_co/EtlE4J-yHGJGp-SU5Lw2sZqBQMkvsqdCiUr3oXmSBFdE
	YULI VANESSA GAMEZ OLARTE	VANESA456159@GMAIL.COM	YULI_VGAMEZ@SOY.SENA.EDU.CO	3022043058	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/yuli_vgamez_soy_sena_edu_co/ErXM4Iye-ZJNIlsc89-9L0wBbo9qB-MMAE4fE-aRlubB_A?e=Dr1F
	Divanna Quintero	divanna.carmen07@gmail.com		3016457836	https://outlook.live.com/mail/0/AQMkADAwATZiZmYAZC0zN2ZlLWUxYmEtMDACLTAwCgAuAAADSzf4O%2Bk0YU%2BRp1HKlr00cAEANT%2BfK
	MILTON EDWIN LUCUMI GUACHETA	milton357@hotmail.com	milton_lucumi@soy.sena.edu.co	3134000602	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/milton_lucumi_soy_sena_edu_co/EfY9ZcYNwzVIn-fnabIjqwBCBKP_sGVeNCNzwWY7ElntQ?e=L
	Jhon Alexander Jiménez R.	Jhonj_96-18@hotmail.com	jajimenez0362@misena.edu.co	3104828147	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/jhon_ajimenez_soy_sena_edu_co/EmN_mrYm-vIMoEkPnjQRm_4BT-juUU_2v0f3_IV_c1Xhw?e=E
	Fabrizio Naranjo Valderrama	fabrizionaranjov@gmail.com	Fabrizio_naranjov@soy.sena.edu.co	3225669634	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/fabrizio_naranjov_soy_sena_edu_co/EoXw0-faphJKslq5ieG9m14Bqdvk3DjFhzzhch1fQGRoovA
	Luisa Fernanda Hernandez Osorio	luisa_902106@hotmail.com	luisa_fhernandezo@soy.sena.edu.co	3192763446	https://soysena-my.sharepoint.com/personal/luisa_fhernandezo_soy_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?view=0

FICHA 2970191

LINK DE PORTAFOLIO DEL APRENDIZ

Ficha de Caracterización: 2970191 - OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL
Estado: EN EJECUCION

Número de Documento	Nombre	Apellidos	Correo Electrónico	Estado	https://1drv.ms/f/s!AjHzi7Byzu6PanFNO4a3W0H6Cl4	Link de portafolio	INDUCCIÓN			
							DIA 1	DIA 2	DIA 3	DIA 4
1000131061	YEIMMY VALENTINA	MONROY PACHECO	valentinamonroy256@gmail.com	INDUCCION	Yeimmy_monroy@soy.sena.edu.co	https://1drv.ms/f/s!AjHzi7Byzu6PanFNO4a3W0H6Cl4				
1000131163	EVER LEONARDO	NIÑO PERDOMO	leonardperdomo475@gmail.com	INDUCCION	ever_nino@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/ever_nino_soy_sena_edu_co/Elpoi8OB_WDh0rKI8N3mvkB7IicA9emhLGe6rkw7Of5bg?e=t020A3				
1000252338	DEISI YURANI	ORTIZ MORENO	deisyortiz369@gmail.com	INDUCCION	deisi_ortiz@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/deisi_ortiz_soy_sena_edu_co/EvpNn6SaJlFGhb54iDoaAwBIoWe-1quN_7YE9-mJmbaA?e=T3HPjW				
1000325635	DEISY LIZCARETH	RODRIGUEZ SANCHEZ	elizasanchez2002@gmail.com	INDUCCION		https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/deisy_rodriguez_soy_sena_edu_co/Ekq5Q6ISdLtOvX4d7N8BdcQBvQ660UvCFh-6PdPaRXs5Q?e=FGMsNj				
1000619656	JULIANA	CAMACHO GUERRERO	camachojuliana69@gmail.com	INDUCCION	juliana_camachog@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/juliana_camachog_soy_sena_edu_co/EkBH6W6_KpFDMOBFxJ	VOCERA			
1000806941	JULIO CESAR	TORO GIRALDO	julietoro279@gmail.com	INDUCCION	julio_ctoro@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/julio_ctoro_soy_sena_edu_co/EmPD7oYZn-hGsuJcRQlC9m0B8Thqee Y9uT1Br5p1isULA?e=HmhJaZ				
1000935327	NASLY MAYERLY	ROMERO RONDON	Naslyromero.15@gmail.com	INDUCCION	nasly_mromero@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/nasly_mromero_soy_sena_edu_co/EaPoNHZ1RH9HlmdSY1S6c4BdaZKJdI2pIkkPYKQJkY9w?e=SH9IoO				
1001296754	JUAN CAMILO	RIOS LOPEZ	rioslopez420@gmail.com	INDUCCION	juan_crios@soy.sena.edu.co	PORTAFOLIO_EVIDENCIAS_JUAN_CAMILO_RIOS_LOPEZ				
1001297128	TANIA ALEJANDRA	VARGAS VARGAS	alejav2304@gmail.com	INDUCCION	tania_avargasv@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/tania_avargasv_soy_sena_edu_co/Eqq3Eyfd2XFIsiuZTrEFJL4B1qRccW-FBZ8BuhyZUb0wxw?e=4cfqEJ				
1001591951	DORIELA	VIDAL HOYOS	dorielavidal0915@gmail.com	INDUCCION	doriela_vidal@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/doriela_vidal_soy_sena_edu_co/EqqFfKLBHPNHdqR72TUJoBfAXcFp-RA7qdBHwcbBQ?e=ieYc3d				
1007185783	KEVIN ARLEY	LAGUNA LOPEZ	kevinchi.lag.23@gmail.com	INDUCCION	kalaguna3@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/kalaguna3_soy_sena_edu_co/EkesyM5IhNMicaKtlcZmXAB5cR3Q	Grupo 3			
1007614434	CAMILO	GIRALDO CORTES	Cam777111@gmail.com	INDUCCION	Camilo.giraldo4@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/camilo_giraldo4_soy_sena_edu_co/ErMeiI2n1AFbVI6EmZQNYIBemM7zLem9CvDl_TsTsLdUA?e=OiNGKg				
1014659549	KEVIN DAVID	TOLEDO BAEZ	kevintoledo.kvg@gmail.com	INDUCCION	edtoledo94@soy.sena.edu.co	PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS KEVIN DAVID TOLEDO BAEZ				
1014978261	JUAN ESTEBAN	URQUINA VILLEGAS	juanurquina@outlook.com	INDUCCION	Juan_esturquina@soy.sena.edu.co					
1019983103	WINNER FAIR	BURITICA DIAZ	lion.buritica467@gmail.com	INDUCCION	winner_buritica@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/winner_buritica_soy_sena_edu_co/Erxtx0OrGQpMrRc43WCGsX4BsSXBzdsJw_B6ujFT4JIlwFA?e=LbO8G				
1022926103	NASLY VALERIA	GOMEZ LOZANO	31valeriagomezl@gmail.com	INDUCCION	nasly_ygomez@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/nasly_ygomez_soy_sena_edu_co/EpGrsvDqqzNGjfGOJvUIABIAEySNrqbeKAucEJQC2hw?e=b1nfDL				
1027408899	YULIED CAMILA	MELENDEZ SALAMANCA	yuliedcamilamelendezsa@gmail.co	INDUCCION	yulied_melendez@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/yulied_melendez_soy_sena_edu_co/Ev_93JwPQ_hOnx-WY_JTtXxBkvuCYfD_BO8eUx3OCD4VQ?e=bwJK97				
1030527010	DYLAN GIOVANNY	SANCHEZ SEGURA	sudylan03@gmail.com	INDUCCION	dylan_gsanchez@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/dylan_gsanchez_soy_sena_edu_co/EavIP5zc8BJHWnvDaEcBxQhKLcuvPJ2wXZHWxJJw?e=ATCmMQ				
1030636334	OMAR FERNANDO	TIQUE NOPE	omfetino2@hotmail.com	INDUCCION	oftique@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/oftique_soy_sena_edu_co/EaC3_D4duxNDqQUR7BZ03IBuTFafMhw9XCHNXk0Q6a_8g?e=2eiUeh				
1031801944	JUAN SEBASTIAN	CORDOBA PUERTO	sebastiancordobita427@gmail.com	INDUCCION	juan_scordobap@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/juan_scordobap_soy_sena_edu_co/ElPB66JVD_ZGIqIQEtH9WJu9BsLoWnPeqBjXMfSMCPXHfNw?e=ef00DT				
1033817760	JUAN DAVID	MUÑOZ USMA	juanusma75@gmail.com	INDUCCION	juan_dmunozu@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/juan_dmunozu_soy_sena_edu_co/Emd5b8cIwZMnDJ1eHTk3ABC8HBibvRerlEqbwQbrw54RA?e=9WvKPB				
1039678765	LUISA FERNANDA	TORRES ZAPATA	luisa28046@gmail.com	INDUCCION	luisa_ftorres7@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/luisa_ftorres7_soy_sena_edu_co/ErfXh5PaRepOHXHd4crwABUzcInM80MYP7xa7PcoKVA?e=a3pMfz				
1054571297	JOSE RODOLFO	REYES MONTES	theexick7462@gmail.com	INDUCCION	jose_reyesm@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/jose_reyesm_soy_sena_edu_co/EomFRBkGLRNqeZ1CWRY-PaBq6D1PMyqpmUl2TcRcJcoDw?e=taEqUK				
1077112483	JHONATAN DAVID	RODRÍGUEZ ROJAS	jhonyrojas676@gmail.com	INDUCCION	jhonatan_drodriguezr@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/jhonatan_drodriguezr_soy_sena_edu_co/Epr6fq7EyFqSO8zm19UPQBNMcg7tnW4Hh7EJiXwefoA?e=AbuVWk				
1085034898	JOENDRIS	SEGOVIA SEGOVIA	joendrissegovia@gmail.com	INDUCCION	joendris_segovia@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/joendris_segovia_soy_sena_edu_co/EmeOe4ChCIMh5FW9a7J8c0BX1I_40_jUXZ179LGeR1zQ?e=jeesQs				
1106306071	INGRID DANIELA	HERRAN TARAZONA	danielaherran32@gmail.com	INDUCCION	ingrid_herran@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/ingrid_herran_soy_sena_edu_co/EhRSiSNgReqPiMI-hbIZXR8BpoEMQr-mBaBydW09R0Sg?e=qxekdB				
1108930038	EDGAR ANDRES	ZABALA AYA	andreszabalaaya@gmail.com	INDUCCION	edgar_zabala@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/edgar_zabala_soy_sena_edu_co/En2EvqHpWiVAmN0b5nUF_EBuOIajdFTMtr1PRMpuQ?e=MRRd4				
1122510290	NEFER DANILO	HERRERA GARZON	herreradanilo93@gmail.com	INDUCCION	nefer_herrera@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/nefer_herrera_soy_sena_edu_co/EucU56VpbXIGqth19iUPnqB0QGLByprGRt6dmGt5VjqMQ?e=ZeIDP				
1054540863	DANIEL ALEXANDER	BLANCO TAFUR	danitafur80@gmail.com	INDUCCION	daniel_ablanco@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/daniel_ablanco_soy_sena_edu_co/EiBaO8IUpaROqm3vWRRXIoB5pHdSoPZtAMvyLUQ6eOQGA?e=mnScyq				
1028881182	JUAN ESTEBAN	MARROQUIN GUTIERREZ	jem094124@gmail.com	INDUCCION	Juan_emarroquin@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/juan_emarroquin_soy_sena_edu_co/EunD8AUAIqVMHHhfDP41okQBwXD3_pQqqMyoFs4z4pNe4w?e=JVC5TJ				

Calificaciones

FICHA 2826150

	CALIFICACIONES GUIA 09 - FICHA 2826150						
	Introducción al surtido	Taller: Creando un surtido efectivo	Exhibición en el punto de venta	Visual merchandising: Elementos clave	Taller: Diseño de un escaparate atractivo	chandising promocio	Éxitos y fracasos en
MYRIAM DENNISS MENDEZ CASTILLO	A	A	A	A	A	A	A
VALERIE ORIHANA GALINDO OLIVEROS	A	A	A	A	A	A	A
MARIA LUZ DARY RAMIREZ SARAY	A	A	A	A	A	A	A
JHASMIN DAZA MELENDEZ	A	A	D	A	A	A	A
JUAN PABLO FANDIÑO MUÑOZ	A	A	A	A	A	A	A
VERÓNICA LIZETH MENESES BECERRA	A	A	A	A	A	A	A
Edisson Oswaldo Navas Bayona	A	A	A	A	A	A	A
Nicolle Solanguie Contreras Rodríguez	A	A	A	A	A	A	A
ANA CORTÉS	A	A	A	A	A	A	A
MIGUEL ÁNGEL CORTÉS VELANDIA	A	A	A	A	A	A	A
JONATHAN STEVEN VARELA CORREA	A	A	A	A	A	A	A
lorena suarez moreno	A	A	A	A	A	A	A
JIMMY STIWARD MURCIA JARAMILLO	A	A	A	A	D	A	A
CLAUDIA LORENA SANCHEZ	A	A	A	A	A	A	A
PAULA ALEJANDRA GÓMEZ BELTRÁN	A	A	A	A	A	A	A
KAROL MICHEL ESTUPIÑAN LOAIZA	A	A	A	A	A	A	A
JULIÁN FELIPE VACA ESCOBAR	A	A	A	A	A	A	A
Cristian Camilo Rodriguez	A	A	A	A	A	A	A
Alejandro plata	A	A	D	D	A	A	A

FICHA 2826149

	CALIFICACIONES GUIA 09 - FICHA 2826149						
Juan de Dios Barraza Rudas	Introducción al surtido	Taller: Creando un surtido efectivo	Exhibición en el punto de venta	Visual merchandising: Elementos clave	Taller: Diseño de un escaparate atractivo	Merchandising promocional	dio: Éxitos y fracasos en el m
Mauricio Alejandro Lopez Garcia	A	A	A	A	A	A	A
Daniela Carolina Nava Cuellar	A	A	D	A	D	A	A
Clara Paola Valbuena Torres	A	A	A	A	A	A	A
Santiago Terrios Barreto	A	A	A	A	A	A	A
Melinna Elizabeth Malagon Medina	A	A	A	A	A	A	A
Mayron jonsset parra Monroy	A	A	A	A	A	A	A
Duvan Alejandro Losada Soto	A	A	A	A	A	A	A
Angela Lorena Acosta Hernandez	A	A	A	A	A	A	A
Wilmer Eduardo Mateus Garavito	A	A	A	A	A	A	A
Miguel Lopez	A	A	A	A	A	A	A
NICOLL DANIELA OSORIO LEANDRO	A	A	A	A	D	A	A
Vidal Alejandro Herrera Correa	A	A	D	A	A	A	A
Alejandra mártinez lobo	A	A	A	A	A	A	A
YULI VANESSA GAMEZ OLARTE	A	A	A	D	D	A	A
MILTON EDWIN LUCUMI GUACHETA	A	A	A	A	A	A	A
Jhon Alexander Jiménez R.	A	A	A	A	A	A	A
Fabrizio Naranjo Valderrama	A	A	A	A	A	A	A
Luisa Fernanda Hernandez Osorio	A	A	A	A	A	A	A
Sebatian Gaviria	A	A	A	D	A	A	A

FICHA 2696218

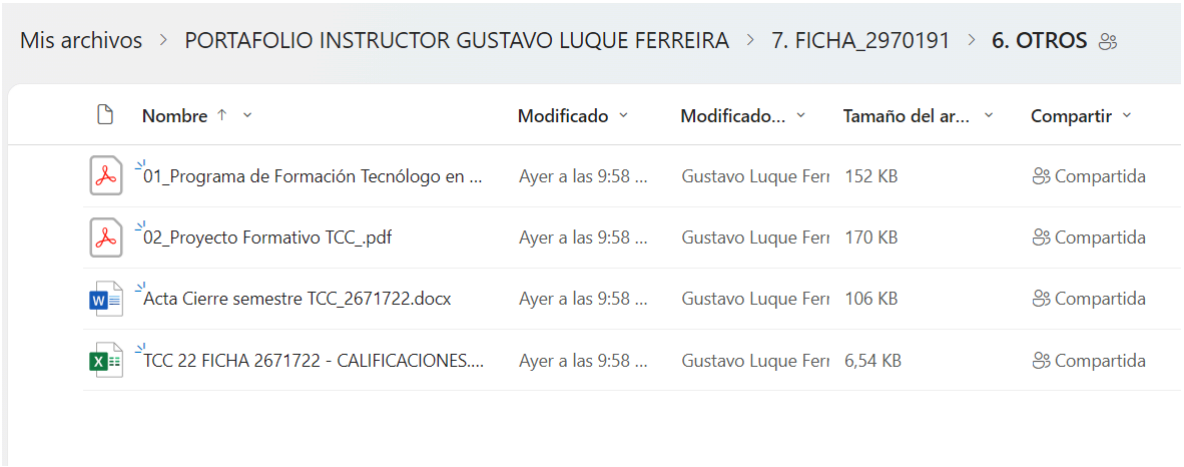
		CALIFICACIONES FICHA 2996218 - SEPTIEMBRE					
		Introducción a la segmentación de	Taller: Creando un perfil de cliente ideal	Segmentación geográfica y demográfica	entación psicográfica y por comportam	Taller: Segmentación de un producto o servicio	Herramientas de segmentación
LUIS ERNESTO	PULIDO FULA	A	A	A	A	A	D
NATHALIA LISETH	MOSQUERA MOLINA	A	A	A	A	A	A
EDWIN DARIO	MORALES YANDI	A	A	A	A	A	A
JOHAN NICOLAS	SERRATO VERA	A	A	A	A	A	A
INGRID MARCELA	CESPEDES BELTRAN	A	A	A	A	A	D
MARIA CAMILA	MEDICIS MARTINEZ	A	A	A	A	A	A
JULIAN EDUARDO	RIVERA CRISTANCHO	A	A	A	A	A	A
LADY LORENA	LIMAS BENAVIDES	A	A	A	A	A	A
LINA MARIA	PORRAS ARIZA	A	A	A	A	A	A
HERNAN DAVID	PINILLA ACOSTA	A	A	A	A	A	A
JUANITA	BARRERA MARTINEZ	A	A	A	A	A	A
MIGUEL ANGEL	GALVEZ QUINTANA	A	A	A	A	A	A
SHARA YULIETH	RICAURTE AVILA	A	A	A	A	A	A
JOHAN ALEJANDRO	MONDRAGON OROZCO	A	A	A	A	A	A
BRAYAN SANTIAGO	CUMBAL BURBANO	A	A	A	A	A	A
DANIEL YOSEF	NATERA BARRETO	A	A	A	A	A	A
ANGIELA SOFIA	DUARTE ACOSTA	A	A	A	A	A	A
JUAN PABLO	AVILA PEREZ	A	A	A	A	A	A
OMAR DANIEL	LOPEZ SALAZAR	A	A	A	A	A	A
LAURA SOFIA	BOLIVAR PERRUCHO	A	A	A	A	A	A
MARIA JOSE	VIRGUEZ VALDERRAMA	A	A	A	A	A	A
SOFIA	RINCON GARCIA	A	A	A	A	A	A
GERMAN DAVID	LINARES PLAZAS	A	A	A	A	A	A
KAREN SOFIA	CASTELLANOS CAMACHO	A	A	A	A	A	A
JUAN DAVID	ARIAS RODRIGUEZ	A	A	A	A	A	D
ALVARO JAVIER	PARRA LOPEZ	A	A	A	A	A	A
VALERIA	RODRIGUEZ JIMENEZ	A	A	A	A	A	A
DAREN STEVEN	BARRERA LOPEZ	A	A	A	A	A	A
MARIA FERNANDA	MACETO MONTIEL	A	A	A	A	A	A
ALEJANDRA	DURAN CHAPARRO	A	A	A	A	A	A

PORTAFOLIO DEL INSTRUCTOR

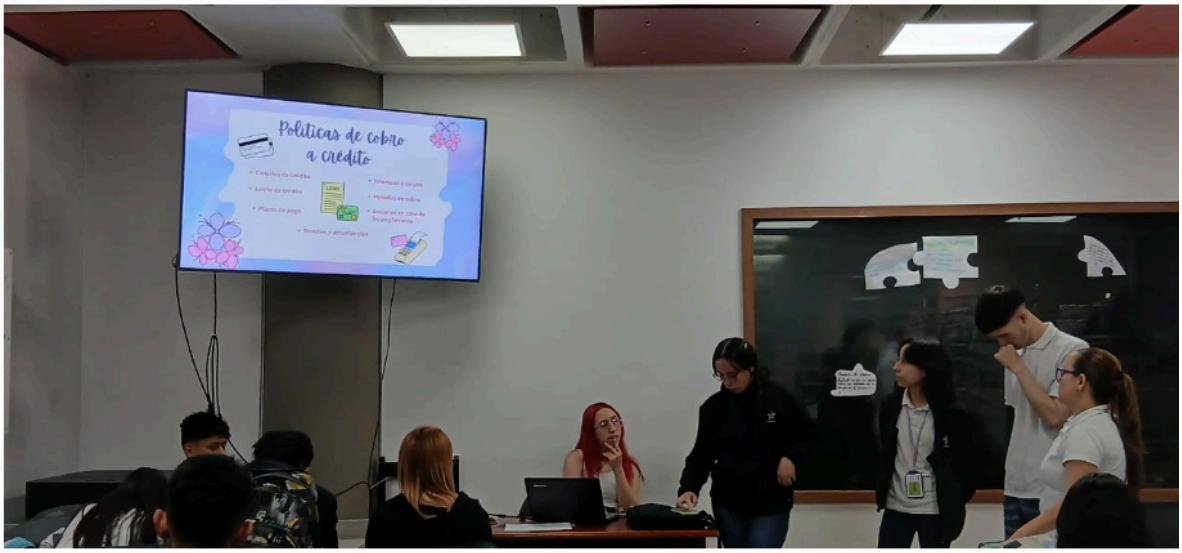
https://sena4-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/gluque_sena_edu_co/Eo0-E8uZMvVAtsRP7Cxnly0BtJdmjFWm--4CGBDCTc6fMQ?e=CyhtKC



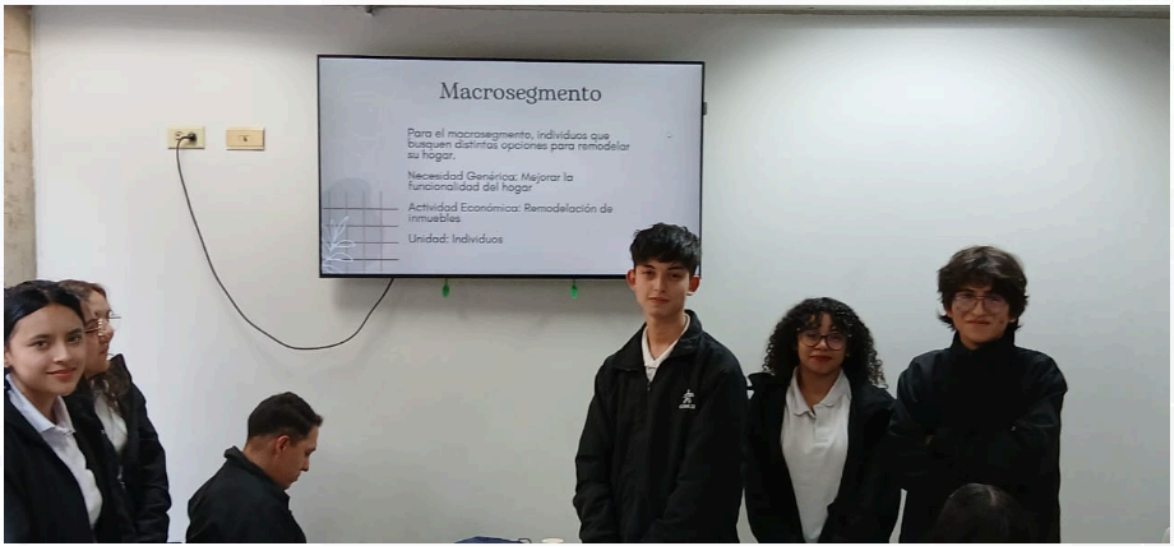


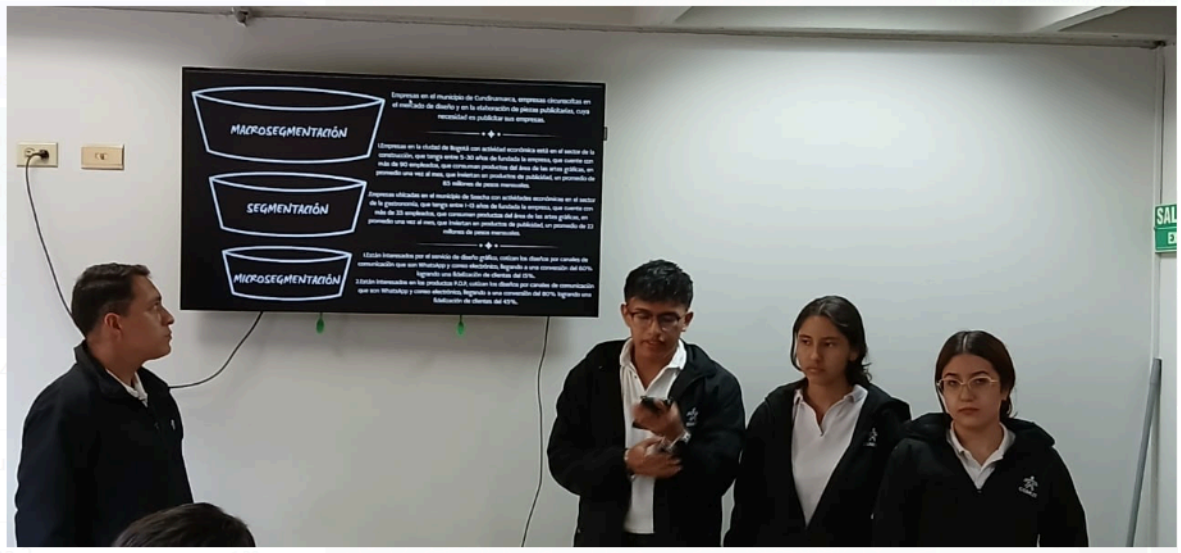


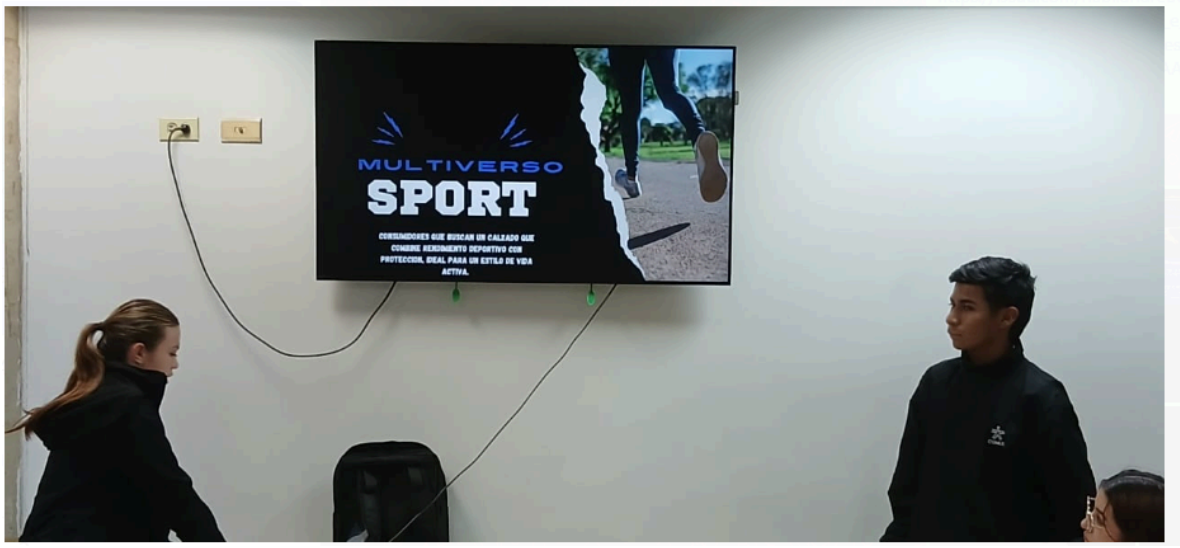
EVIDENCIAS DE FORMACIÓN

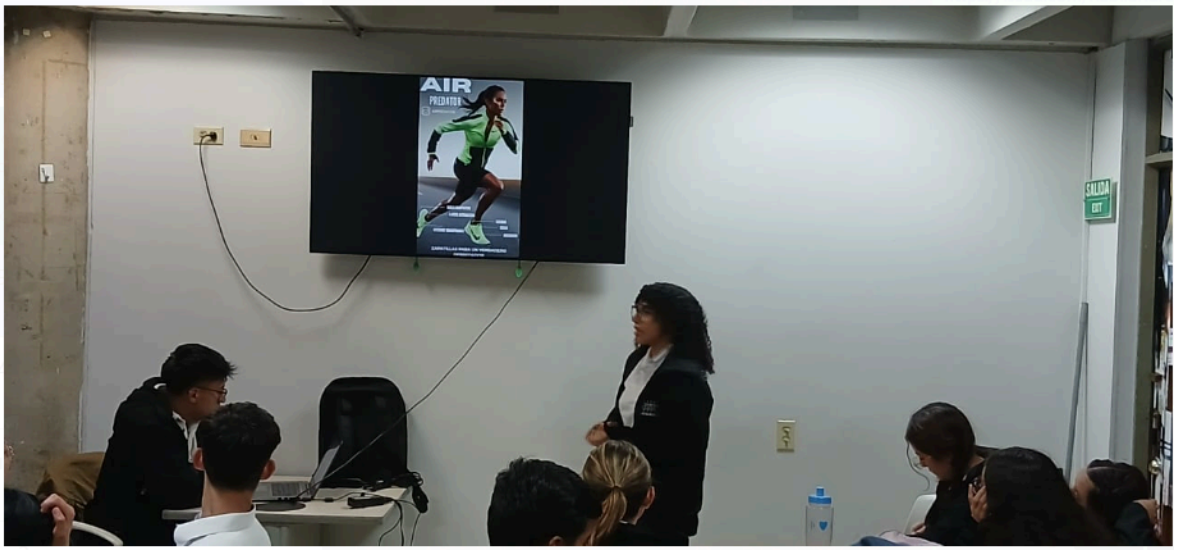



Segmentación
SALIDA


Macrosegmento
Para el macrosegmento, individuos que busquen distintas opciones para remodelar su hogar.
Necesidad Genérica: Mejorar la funcionalidad del hogar
Actividad Económica: Remodelación de inmuebles
Unidad: Individuos


MACROSEGMENTACIÓN
SEGMENTACIÓN
MICROSEGMENTACIÓN


MULTIVERSO
SPORT
CONSUMIDORES QUE BUSCAN UN CALZADO QUE
COMBINE RENDIMIENTO DEPORTIVO CON
PROTECCIÓN, IDEAL PARA UN ESTILO DE VIDA
ACTIVA.



ACTIVIDADES BIENESTAR DEL APRENDIZ





