EVIDENCIAS

Actividad 1

Vinculo

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

GUIA	ACTIVIDAD	VÍNCULO (MATERIALES Y ORIENTACIONES -EVIDENCIAS Y ENTREGABLES)	FECHA PUBLICACIÓN EN EL DRIVE	FECHA DE ENTREGA
GUIA_04_MEZCLA DE PRODUCTOS	04_3_3_ANÁLISIS_Niveles_y_Atributos_de_Productoo	https://drive.google.com/drive/folders/19rcUCx9ZAyHQ8TG5e0W-ixHzsJI7ZvsB?usp=sharing	5/11/2024	5/11/2024
GUIA_04_MEZCLA DE PRODUCTOS	04_3_6_CATEGORIZACIÓN_Productos_de_una_compañía	https://drive.google.com/drive/folders/14BvZEZaLLPyEHVmBX9m75O623_fRTibM?usp=sharing	6/11/2024	6/11/2024
GUIA_04_MEZCLA DE PRODUCTOS	04_3_5_PROPUESTA_Ficha_Técnica	https://drive.google.com/drive/folders/1YqiE7TAshvhqJsA9V3HnjMm1hlFil1cJ?usp=sharing	13/11/2024	13/11/2024
GUIA_04_MEZCLA DE PRODUCTOS	04_3_7_NOCIONES_DE_DISEÑO	https://drive.google.com/drive/folders/1tbcTb6hKs1WFsqq7p1JzGdEtl1pQak0O?usp=sharing	14/11/2024	14/11/2024
GUIA_04_MEZCLA DE PRODUCTOS	04_3_7_ACTIVIDAD_Identidad_e_Imagen	https://drive.google.com/drive/folders/1TU0lXRu5X52Pd034Z00zjH4Z0TIGdL6C?usp=sharing	15/11/2024	15/11/2024

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
GUÍA_09_PLAN_DE_MEDIOS	09_1_ANÁLISIS_Publicidad	https://drive.google.com/drive/folders/1dtxP13SrbPkWT7vlnAb9VKv72vCm_M4-?usp=sharing	7/11/2024	7/11/2024
GUÍA_09_PLAN_DE_MEDIOS	09_3_ACTIVIDAD_Carrera_Conocimiento_Publicitario	https://drive.google.com/drive/folders/1SaG9EtgaHxHaz78xykik3yT03fUi8zf6?usp=sharing	14/11/2024	14/11/2024
GUÍA_09_PLAN_DE_MEDIOS	09_3_Actividad_Salvemos_a_los_superheroes	https://drive.google.com/drive/folders/1eROpX8jhzsvQvbo0YPS8JoDlMXLaly8y?usp=sharing	18/11/2024	18/11/2024
GUÍA_09_PLAN_DE_MEDIOS	09_4_Dale vida a un storyline	https://drive.google.com/drive/folders/1aiTRQFYEY4sAT5Oi6qjh-yZy0pQ9ilAc?usp=sharing	20/11/2024	20/11/2024

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
GUÍA_09_PLAN_DE_MEDIOS	09_1_ANÁLISIS_Publicidad	https://drive.google.com/drive/folders/1dtxP13SrbPkWT7vlnAb9VKv72vCm_M4-?usp=sharing	1/11/2024	1/11/2024
GUÍA_09_PLAN_DE_MEDIOS	09_3_ACTIVIDAD_Carrera_Conocimiento_Publicitario	https://drive.google.com/drive/folders/1SaG9EtgaHxHaz78xykik3yT03fUi8zf6?usp=sharing	4/11/2024	4/11/2024
GUÍA_09_PLAN_DE_MEDIOS	09_3_Actividad_Salvemos_a_los_superheroes	https://drive.google.com/drive/folders/1eROpX8jhzsvQvbo0YPS8JoDlMXLaly8y?usp=sharing	7/11/2024	7/11/2024
GUÍA_09_PLAN_DE_MEDIOS	09_4_Dale vida a un storyline	https://drive.google.com/drive/folders/1aiTRQFYEY4sAT5Oi6qjh-yZy0pQ9ilAc?usp=sharing	11/11/2024	11/11/2024

Ficha 2826163

Vínculo

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1xvw8WGBnrSiZXuGspB0sFKW6ciRBW9ttiPmqh6Bd_Rg/edit?usp=sharing

Lista de Actividades Ficha 2826163

GUIA	ACTIVIDAD	VÍNCULO (MATERIALES Y ORIENTACIONES -EVIDENCIAS Y ENTREGABLES)	FECHA PUBLICACIÓN EN EL DRIVE	FECHA DE ENTREGA
GUIA 10 Surtido Exhibicion y merchandising	Actividad_01_3_ 3 Creando mi propia tienda	https://drive.google.com/drive/folders/1QfY_X9qf1fVyvA08GHoHfJhdClaJBdnD?usp=sharing	15/11/2024	15/11/2024
GUIA 10 Surtido Exhibicion y merchandising	Actividad_09_3_ 3 Diseñando el Layout Perfecto	https://drive.google.com/drive/folders/1ovAyQqQHejPf_OQ1KRQcGx3lisU2YUWB?usp=sharing	19/11/2024	19/11/2024
GUIA 10 Surtido Exhibicion y merchandising	Actividad_09_3_ 3 El gran Escaparate	https://drive.google.com/drive/folders/1-vKShHROn4fclVuvsV_6XYukoywM9J_B?usp=sharing	20/11/2024	20/11/2024
GUIA 10 Surtido Exhibicion y merchandising	02_3_ 3 Galería POP Innovación en Punto de Venta	https://drive.google.com/drive/folders/1Tedw0AYM86qvXZB2fYb2oENoAfS2AAum?usp=sharing	21/11/2024	21/11/2024
GUIA 10 Surtido Exhibicion y merchandising	02_3_ 4 Diseño de Stand para Feria Comercial	https://drive.google.com/drive/folders/1Z3WRHOIRdIqabCV1fttw5tUzGViEELE5?usp=sharing	22/11/2024	22/11/2024

FICHA 2996218

Vínculo

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

ACTIVIDADES DPM - 2996218

GUIA	ACTIVIDAD	VÍNCULO (MATERIALES Y ORIENTACIONES -EVIDENCIAS Y ENTREGABLES)	FECHA PUBLICACIÓN EN EL DRIVE	FECHA DE ENTREGA
GUIA_04_MEZCLA DE PRODUCTOS	04_3_3_ANÁLISIS_Niveles_y_Atributos_de_Productoo	https://drive.google.com/drive/folders/19rcUCx9ZAyHQ8TG5e0W-ixHzsJI7ZvsB?usp=sharing	5/11/2024	5/11/2024
GUIA_04_MEZCLA DE PRODUCTOS	04_3_6_CATEGORIZACIÓN_Productos_de_una_compañía	https://drive.google.com/drive/folders/14BvZEZaLLPyEHVmBX9m75O623_fRTibM?usp=sharing	6/11/2024	6/11/2024
GUIA_04_MEZCLA DE PRODUCTOS	04_3_5_PROPUESTA_Ficha_Técnica	https://drive.google.com/drive/folders/1YgiE7TAshvhqJsA9V3HnjMm1hIFil1cJ?usp=sharing	13/11/2024	13/11/2024
GUIA_04_MEZCLA DE PRODUCTOS	04_3_7_NOCIONES_DE_DISEÑO	https://drive.google.com/drive/folders/1tbcTb6hKs1WFsqq7p1JzGdEtl1pQak0O?usp=sharing	14/11/2024	14/11/2024
GUIA_04_MEZCLA DE PRODUCTOS	04_3_7_ACTIVIDAD_Identidad_e_Imagen	https://drive.google.com/drive/folders/1TU0lXRu5X52Pd034Z00zjH4Z0TIGdL6C?usp=sharing	15/11/2024	15/11/2024

Juicios evaluativos Ficha 2826149

ANGIE BETH	AMAYA CRUZ	EN FORM	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA	50807 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL	APROBADO

		ACIO N	SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	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.	
ANGIE BETH	AMAYA CRUZ	EN FORM ACIO N	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.	APRO BADO

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 NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO

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 SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO

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 SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE	APROBADO

				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 ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO

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 UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO

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 DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE	APROBADO

				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 EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO

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, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO

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 SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE	APROBADO

				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 SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO

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 TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO

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 DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE	APROBADO

				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 ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO

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 TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO

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 DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE	APROBADO

				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 ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO

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 TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO

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 DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE	APROBADO

				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 ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO

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 TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO

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 DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE	APROBADO

				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 ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO

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 TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO

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 DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE	APROBADO

				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 ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO

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 TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO

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 DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE	APROBADO

				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 ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO

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 TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO

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 DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE	APROBADO

				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 ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	APROBADO

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 TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	APROBADO

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 DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN	APROBADO

				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 EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LAS SUPERFICIES Y	APROBADO

				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, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL	APROBADO

				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 SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL	APROBADO

				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 SUPERFICIES Y	APROBADO

				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

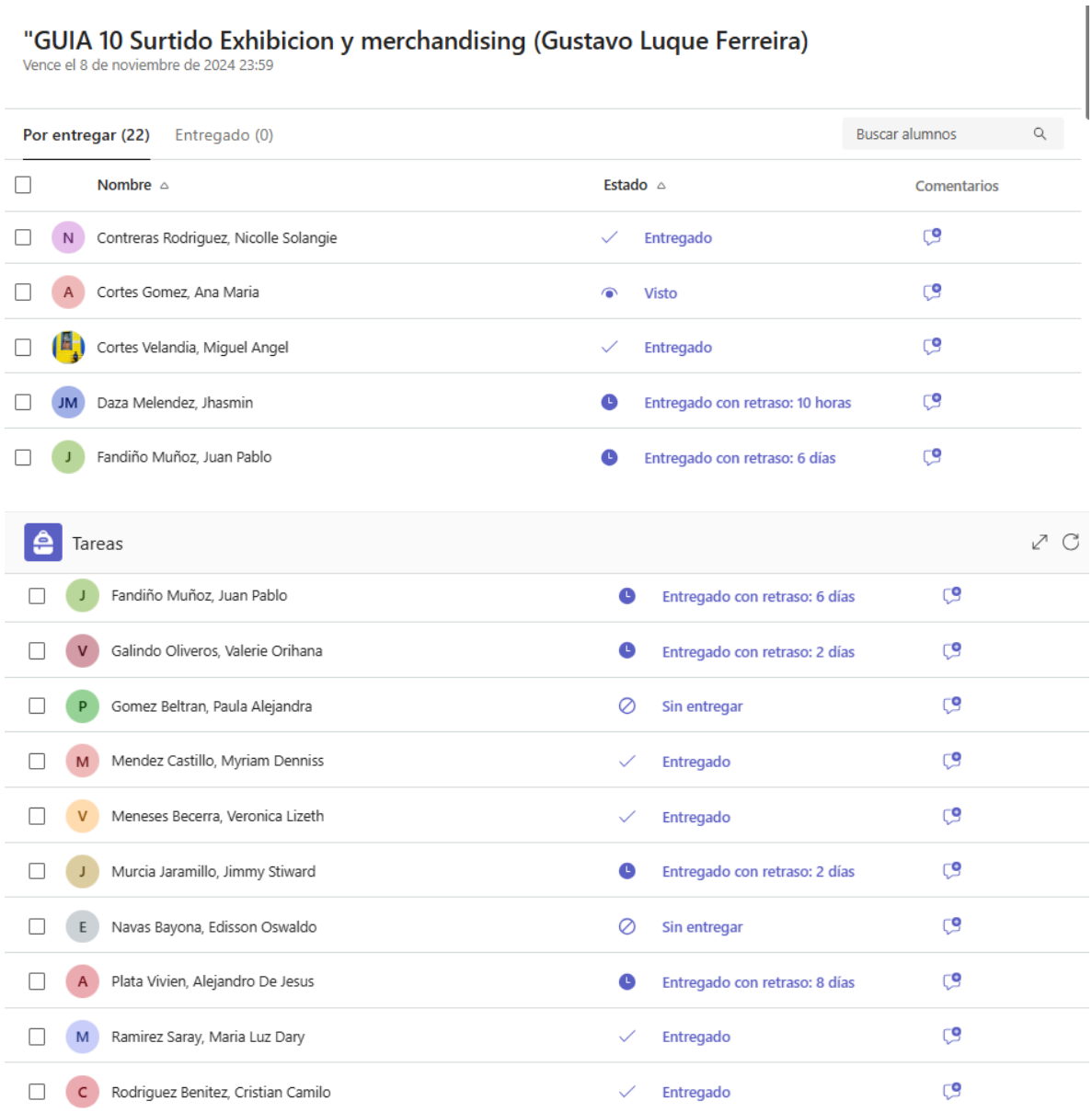
Links de portafolios Ficha 2996218 (respuestas)

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_m4hVfYhyUA4KWDflk2NmKr
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



"GUIA 10 Surtido Exhibicion y merchandising (Gustavo Luque Ferreira)
Vence el 8 de noviembre de 2024 23:59

Por entregar (22) | Entregado (0) | Buscar alumnos

Nombre	Estado	Comentarios
Contreras Rodriguez, Nicolle Solangie	Entregado	
Cortes Gomez, Ana Maria	Visto	
Cortes Velandia, Miguel Angel	Entregado	
Daza Melendez, Jhasmin	Entregado con retraso: 10 horas	
Fandiño Muñoz, Juan Pablo	Entregado con retraso: 6 días	

Tareas

Fandiño Muñoz, Juan Pablo	Entregado con retraso: 6 días	
Galindo Oliveros, Valerie Orihana	Entregado con retraso: 2 días	
Gomez Beltran, Paula Alejandra	Sin entregar	
Mendez Castillo, Myriam Denniss	Entregado	
Meneses Becerra, Veronica Lizeth	Entregado	
Murcia Jaramillo, Jimmy Stiward	Entregado con retraso: 2 días	
Navas Bayona, Edisson Oswaldo	Sin entregar	
Plata Vivien, Alejandro De Jesus	Entregado con retraso: 8 días	
Ramirez Saray, Maria Luz Dary	Entregado	
Rodriguez Benitez, Cristian Camilo	Entregado	

Sanchez Sanchez, Claudia Lorena	Entregado con retraso: 3 días	
Suarez Moreno, Lorena Anerieth	Entregado	
Vaca Escobar, Julian Felipe	Entregado con retraso: 6 días	
Varela Correa, Jonathan Steven	Entregado	
Rayo Acosta, Diana Carolina	Sin entregar	
Urueña Monroy, Jaiver Fabian	Sin entregar	
Estupiñan Loaiza, Karol Michel	Sin entregar	
Venegas Delgado, Paula Fernanda	Sin entregar	

Portafolios Ficha 2826150 (respuestas)

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Extensiones Ayuda

	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-I3VUBouqTCCz1eI5eW8j83E0fbA?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=lZMA1H
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_QtcBuQZ74u4FzoR8X4TxIDbP3Q?e=Z4kMql
8	23/02/2024 21:30:57	Verónica meneses	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/veronica_meneses_soy_sena_edu_co/Eh6aukXE-ORItkFizkd3PiABA2clFFzlgsIAQFfS3T40Kg?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/ErjPR5UjSulPhHdPXI75j6ABXzLRqDZD1RWXTtQVs4qXfq?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 Góme	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/EgS8Sq_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_s6ya0sr4AkZA?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 GAL	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=y9GQEc
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=x3JwDf
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/EpTBUii1z5ZDprshGtXp0MIBibGZcSqSpOFLdVokVLM12w?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_k5bmMJ5iEB9dW2zZ0ZtheqpxFFHuFZRw?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-z5TlcBqgYqLTJ-bdIye4R__jAoaw?e=dT
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/ElAlmcFX9rAxApcfDIqaGc5qBQa6F0GTHlr5QYDLCDAimpQ?
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/Em1QKy7tWsCFOvrDrakmxJ14B-jzraHoQ1AiMMe90Oz9tg
Angie Beth Amaya Cruz	Angieac08@gmail.com	Angie_bamaya@soy.sena.edu.co	3144601247	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/angie_bamaya_soy_sena_edu_co/EumbPR3DCcNAnyJb19d0LzoBE5RIEgxw_HHkxY3PKlRv9w?
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/EksJW5JZpzJlkREKCnexIMBEyTpzHn_81nrvvMSKbvkA?e=Cfb
Joan Esteban Triviño muñoz	jhoannesteban2018@gmail.com	joan_trivino@soy.sena.edu.co	3025458144	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/joan_trivino_soy_sena_edu_co/Ek2Kck7qg8dPuDTa1qlhtuYBBEPTp4_Ldv2S1Eeb0RziBg?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-hpONDrNEFcFqNwoABAIlUsn1i3qVcKse9vvMUkNw?e=
Mayron jonsset 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-pAqu8UZ6tONE4B6UIM6Bv2fQiojabK5thXTw?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_UKcA34e1DqOGIKhHFx4B_wGNJXhGPBHl09CE9ek0s
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/EiNXF_f3ikBAp67c5Ul7whI0BbNfCYKOphU814qoMz5Hh4A?e=
Angela Lorena Acosta Hernandez	angelalore_0628@hotmail.com	angela_lacosta@soy.sena.edu.co	3022305525	https://drive.google.com/drive/folders/1iv9MItk8fAbMNIsGrueCZMiOFLsQV
Wilmer Eduardo Mateus Garavito	wilomato05@gmail.com	wemateus4@soy.sena.edu.co	3219090745	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/wemateus4_soy_sena_edu_co/EumGkAdH0dBCuK21OJlzsYZABN9BQhHs5lvmLvEcYlL6rdg?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/El6eQhiTazJEITH7ECiZM34B3ADmos1BRwiMv0FnxaOk6Q?e
NICOLL DANIELA OSORIO LEANDRO	osorioniccll00@gmail.com	nicoll_doaorio@soy.sena.edu.co	3105622968	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/nicoll_doaorio_soy_sena_edu_co/ElwGlsCNC-Zlsmov47kAXNAB4Npo4hEJe_8qPajns7zAA?e=fp
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/EuLj8m61pHILh77X0eP3ecBJscKkq1bA2j9c_p7IQ9JJA?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/EfiE4J-yHGJOp-SU5Lw2sZqBQMkvsqdCiUr3oXm5BFdE
YULI VANESSA GAMEZ OLARTE	VANES4456155@GMAIL.COM	YULI_VGAMEZ@SOY.SENA.EDU.CO	3022043058	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/yuli_vgamez_soy_sena_edu_co/EcXM4Hye-ZJNIlsc89-9L0wBbo9qB-MMAE4fE-eRiunB_A?e=Dr1F
Divanna Quintero	divanna.carmen07@gmail.com	3016457836	https://outlook.live.com/mail/0/AQMkADAwATZiZmYAZC0zN2ZlLWUxYmEtMDACLTAwCqAuAADSzf4O%2Bk0YU%2BRp1HKn90cAEAANT%2BIKI
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/EtY9ZcYNwzVln-fnabiljowBCBKP_sGVeNCNzwWY7ENtQ?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-aUU_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-faphJKslq5jeG9m14Bqdyk3DjFhzzhch1tQGRoow?e=
Luisa Fernanda Hernandez Osorio	luisa_9021006@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	Apellido	Correo Electrónico	Estado	https://1drv.ms/f/s!AjHzi7Byzu6PanFNO4a3W0H6Cl4 4a3W0H6Cl4	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/EpoI8OB_WD0oKt0IlN3mvy87JjcA4emtJ_Ge6eu7OfSbg?e=t2I0A3				
1000252318	DEISI YURANI	ORTIZ MORENO	deisyortiz304@gmail.com	INDUCCION	deisi_ortiz@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/deisi_ortiz_soy_sena_edu_co/EoNp65uJFDhI5iGOqaAwBUsBe-1vuN_7YE9-mJmbaA?e=TJrPiW				
1000535670	DIEGO ELIZABETH	RODRIGUEZ SANCHEZ	diegosanchez020@gmail.com	INDUCCION		http://onedrive.live.com/redir?resid=4A3B7BF2CBB2CEF3!1010&authkey=!AMqSba0GuIZ3c-8PHRdKyWQ?e=BAhbNI				
1000619656	JULIANA	CAMACHO GUERRERO	camachojuliana99@gmail.com	INDUCCION	juliana_camachog@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/juliana_camachog_soy_sena_edu_co/Eh8H6W6_KpFiDMIOBFxJ	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-hGsuJcRQtC0mOBBThqpeY9uT1BrSp1GiULA?e=HmhJqX				
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/EaPcNH7cTfrI6HtmdiSY1.56c4Sd5o2KJoDzkkPYKQJkY9e?e=SH9bO				
1001296754	JUAN CAMILO	RIOS LOPEZ	riosdpezr420@gmail.com	INDUCCION	juan_crios4@soy.sena.edu.co	PORTAFOLIO_EVIDENCIAS_JUAN_CAMILO_RIOS_LOPEZ				
1001297128	TANIA ALEJANDRA	VARGAS VARGAS	alejav23084@gmail.com	INDUCCION	tania_avargasv@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/tania_avargasv_soy_sena_edu_co/Eng3Ey4f2XFIsu2TrEF3L4B1qRccWF8Z88ubyZUh0eyw?e=4cfgfd				
1001591951	DORELA	VIDAL HOYOS	dorelavidal0915@gmail.com	INDUCCION	dorela_vidal@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/dorela_vidal_soy_sena_edu_co/EpqFfKLSHPNHsIR7721U3cBfAKqFp_RA7zqbBHwzbiBQ?e=icYc3w				
1007185783	KEVIN ARLEY	LAGUNA LOPEZ	kevinchu.lag.23@gmail.com	INDUCCION	kalaguna3@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/kalaguna3_soy_sena_edu_co/EkssyM5HNfMicaKlbZmXABIicRJ	Grupo 3			
1007614434	CAMILO	GIRALDO CORTES	Cam777131@gmail.com	INDUCCION	Camilo.giraldo4@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/camilo_giraldo4_soy_sena_edu_co/EvMe0h1AFlkV6EwZQNYYBqsoM7zLem8CvDi_TcTnLdIA?e=QjNGKg				
1014039549	KEVIN DAVID	TOLEDO IBAÑEZ	kevintoledo.kvi@gmail.com	INDUCCION	kdtoledo94@soy.sena.edu.co	PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS KEVIN DAVID TOLEDO IBAÑEZ				
1014193111	JHON ANTHONY	MORENO VILLAMIZAR	jhonanthonymorenovillamizar@gmail.com	INDUCCION	jhon_mvillamizar@soy.sena.edu.co					
1019983303	WINNER FAIR	BURITICA DIAZ	fairn.buriticadi67@gmail.com	INDUCCION	winner_buritica@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/winner_buritica_soy_sena_edu_co/EredxIlOnGQpMrRr43WCGpX4Bs6XBzls3w_B6sFT42I8wFA?e=1sGBG				
1022926103	NASLY VALERIA	GOMEZ LOZANO	31valeriagomez@gmail.com	INDUCCION	nasly_vgomez@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/nasly_vgomez_soy_sena_edu_co/EpGmxDqqaiNp6fdOJoUIABIABySNnqbeKAyoE2JQCJHw?e=bYdIJV				
1027400899	YULIED CAMILA	MELENDEZ SALAMANCA	yuliedcamilamelendezsa@gmail.com	INDUCCION	yulied_melendez@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/yulied_melendez_soy_sena_edu_co/Ev_933ePQ_kOmx-WV_JZBXx9kvbaCY6D_8O8eUb3OEQ4yQ?e=bwJXb7				
1030527010	DYLAN GIOVANNY	SANCHEZ SEGURA	sadylan03@gmail.com	INDUCCION	dylan_gsanchez@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/dylan_gsanchez_soy_sena_edu_co/EpvIP5cd9JJHWryOqFcBvQhULrzuPJ2wX2HWxJJw?e=ATCmM2				
1030636334	OMAR FERNANDO	TIQUE NOPE	omfetino2@hotmail.com	INDUCCION	ofique@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/ofique_soy_sena_edu_co/EqC31.D4duvNDqOUR7BZ0IIBUTFqtIhw5XCHNXsGQ6g_fg?e=2wUeh				
1031681944	JUAN SEBASTIAN	CORDOBA PUERTO	sebastiancordobapuerto427@gmail.com	INDUCCION	juan_scordobap@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/juan_scordobap_soy_sena_edu_co/EtP8B6UVD_2GuOEBHWULqBtsLvtKdPwcRxMSMCPXrBNw?e=xR00T				
1033817760	JUAN DAVID	MUÑOZ USMA	juansoma75@gmail.com	INDUCCION	juan_dmunozu@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/juan_dmunozu_soy_sena_edu_co/Ens59vBchkwZMnOJ1eHTkJABC6HBtXvRzKEqbwQbrw64A?e=9WvXPB				
1039678765	LUISA FERNANDA	TORRES ZAPATA	luisa28046@gmail.com	INDUCCION	lusa_ftorres7@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/luisa_ftorres7_soy_sena_edu_co/ErFXh5Pa9apOIiI1Hd4cwABUzcIrMI00NYP7zg7PcokVA?e=a3qfMr				
1054571297	JOSE RODOLFO	REYES MONTES	thesnick746@gmail.com	INDUCCION	jose_reyesm@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/jose_reyesm_soy_sena_edu_co/EonFTBkGLzRNaeZ1CWFVPuBgEh1PMyemUfZTcJcioDw?e=sEqUK				
1077112483	JHONATAN DAVID	RODRÍGUEZ ROJAS	JhonyrojasG78@gmail.com	INDUCCION	jhonatan_drodriguezr@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/jhonatan_drodriguezr_soy_sena_edu_co/Epr6fjzT6yFqSO8zm19UPOBNMcq79rW4bh7EJXwe6oA?e=AbuVWa				
1085034898	JOENDRIS	SEGOVIA SEGOVIA	yeandrissegovia@gmail.com	INDUCCION	joendris_segovia@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/joendris_segovia_soy_sena_edu_co/EmeOe4ChCIMh5FWlu7JBc0BX1I_40_iUXZt79LGeIA1vQ?e=kenrQs				
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/EhRSiSNq8wpPiM-hbtZXR8BpoEMQr-mfaRydWD98OBg?e=pwkbf8				
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/En2EvqHpWiVAmN0p5snUF_EBuiOlaz4FTMtp1iPSrMguQ?e=MRfDd				
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/EucU95VpIxXGqih19ILiPmqB0QGLBygrQRt5dmGt5VjaMQ?e=ZstCP				
1654546863	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/EdlaG8IUjqpROqm2yWRRXoBSpHdSoPZfAMyyUQ6aQGZQA?e=mnSqxs				
1028881182	JUAN ESTEBAN	MARROQUIN GUTIERREZ	ga6894124@gmail.com	INDUCCION	juan_emarroquin@soy.sena.edu.co	https://soysena-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/juan_emarroquin_soy_sena_edu_co/EunD8AUAIqVMHHhfDF41okQBwXD3_pQqqMyoFs4z4pNe4w?e=JVCSTJ				

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 promoci	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	ntación 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
ANGELA 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 FERRUCHO	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

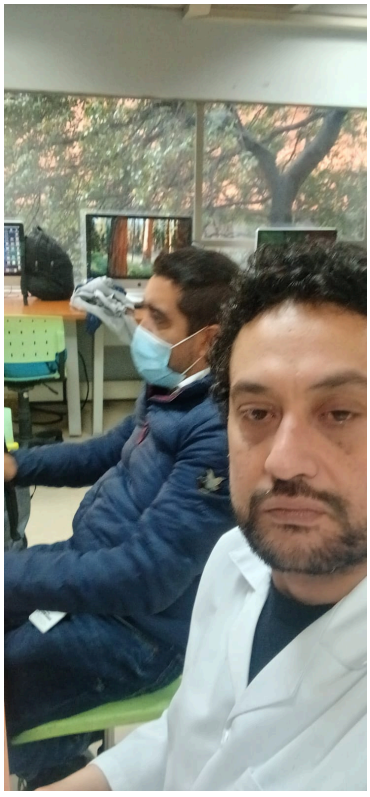






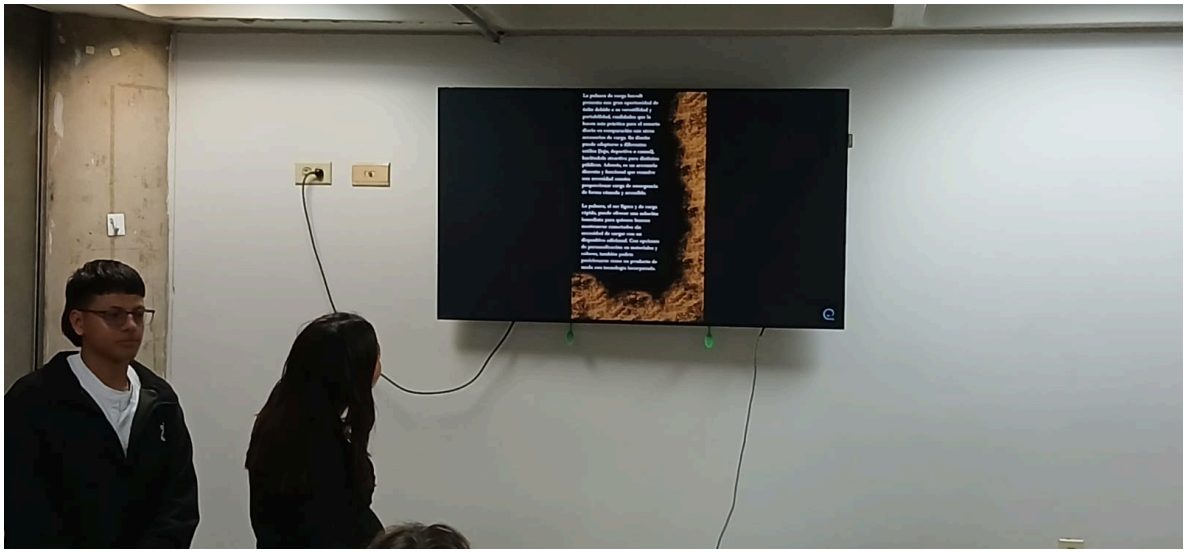
EVIDENCIAS DE FORMACIÓN

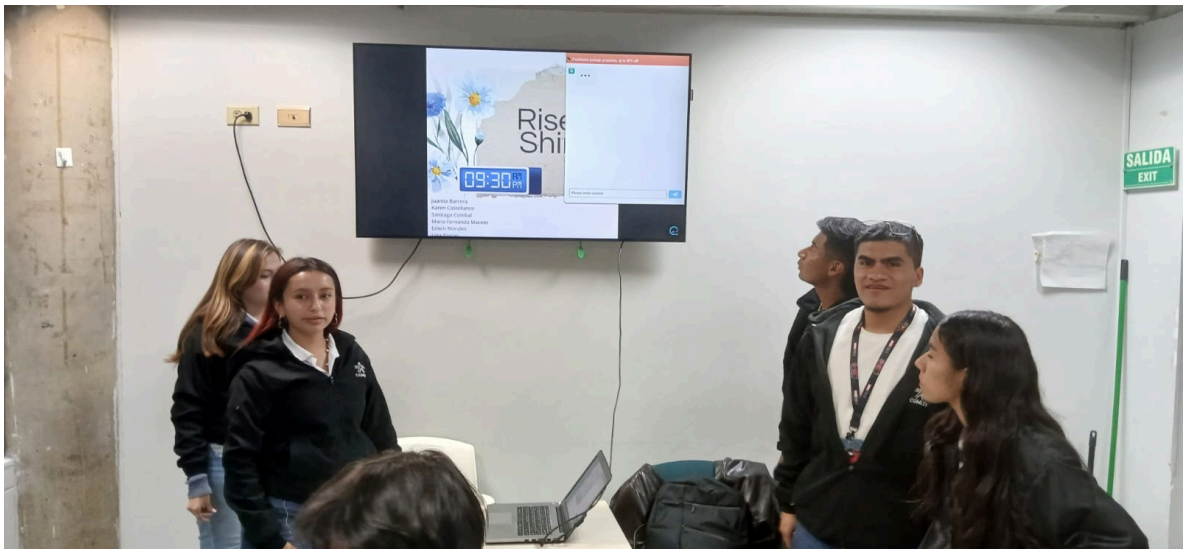

ENIGMA
Campaña y plan de medios "Vacaciones Bacanas"




Pieza gráfica WEBSIDE (página web
Costeña bacana)


QUIÊTUDE




09:30
SALIDA
EXIT




SUPER
HUEVO



ACTIVIDADES BIENESTAR DEL APRENDIZ

