NOMBRE DEL INSTRUCTOR: CESAR ANDRES SANCHEZ CAMPO
CÉDULA: 10.545.988
CORREO ELECTRÓNICO: Cesarsanchezcampo90@gmail.com
NÚMERO CELULAR: 3116321700

MES	PROGRAMA	FICHA	HORARIO	DIAS DE FORMACIÓN	MUNICIPIO	HORAS	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDAD DE
FEBRERO	ASESORIA COMERCIAL	3E+06	LUNES A VIERNEST-13 HRS	L M M J V S 1 3 4 5 6 7 8 10 11 12 13 14 15 17 18 19 20 21 22 24 25 26 27 28	N/A	48	ALISTAMIENTO		
	ASESORIA COMERCIAL	3E+06	LUNES A VIERNEST-13 HRS	L M M J V S 1 3 4 5 6 7 8 10 11 12 13 14 15 17 18 19 20 21 22 24 25 26 27 28	TAMBO	90	DETERMINACION DE CLIENTES POTENCIALES	RAP 2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	Identificación de conceptos claves de relacionados con los clientes, mesas redondas, exposiciones y desarrollo de cuestionario como elementos de evaluación.
	ASESORIA COMERCIAL	3E+06	LUNES A VIERNEST-13 HRS	L M M J V S 1 3 4 5 6 7 8 10 11 12 13 14 15 17 18 19 20 21 22 24 25 26 27 28	TAMBO	6	LIDER FICHA		
				TOTAL HORAS FEBRERO		144			