Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 30/06/2020
Ficha de Caracterización: 2085104
Cógigo: 63110059
Versión: 1
Denominación: EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES
Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION
Fecha Inicio: 11/03/2020
Fecha Fin: 30/06/2020
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 8 - REGIONAL ATLÁNTICO
Centro de Formación: 9103 - CENTRO PARA EL DESARROLLO AGROECOLÓGICO Y AGROINDUSTRIAL

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1007795362	JULIO ENRIQUE	MARIANO ACOSTA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220106 - EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	1007795362	JULIO ENRIQUE	MARIANO ACOSTA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220107 - DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	1007795362	JULIO ENRIQUE	MARIANO ACOSTA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220108 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	1007795362	JULIO ENRIQUE	MARIANO ACOSTA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220109 - DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	1047220603	DELSY ESTELA	CORTINA VERGARA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220106 - EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	1047220603	DELSY ESTELA	CORTINA VERGARA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220107 - DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	1047220603	DELSY ESTELA	CORTINA VERGARA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220108 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	1047220603	DELSY ESTELA	CORTINA VERGARA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220109 - DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	1047231343	JOSE GREGORIO	VILLAMIL GARCIA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220106 - EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	1047231343	JOSE GREGORIO	VILLAMIL GARCIA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220107 - DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	1047231343	JOSE GREGORIO	VILLAMIL GARCIA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220108 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	1047231343	JOSE GREGORIO	VILLAMIL GARCIA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220109 - DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	1047239869	MAIDELIN	CASTRO MONTES	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220106 - EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	1047239869	MAIDELIN	CASTRO MONTES	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220107 - DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	1047239869	MAIDELIN	CASTRO MONTES	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220108 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	1047239869	MAIDELIN	CASTRO MONTES	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220109 - DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	1128109671	SANDRA MILENA	VILLAMIL ORTIZ	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220106 - EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	1128109671	SANDRA MILENA	VILLAMIL ORTIZ	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220107 - DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	1128109671	SANDRA MILENA	VILLAMIL ORTIZ	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220108 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	1128109671	SANDRA MILENA	VILLAMIL ORTIZ	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220109 - DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	12722533	GUSTAVO	ESQUEA VILLAZON	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220106 - EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	12722533	GUSTAVO	ESQUEA VILLAZON	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220107 - DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	12722533	GUSTAVO	ESQUEA VILLAZON	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220108 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	12722533	GUSTAVO	ESQUEA VILLAZON	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220109 - DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	19510265	JOSE	GARCIA GARCIA	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220106 - EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	19510265	JOSE	GARCIA GARCIA	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220107 - DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	19510265	JOSE	GARCIA GARCIA	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220108 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	19510265	JOSE	GARCIA GARCIA	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220109 - DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	22501496	CATALINA ILUSION	CASTRO CASTRO	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220106 - EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	22501496	CATALINA ILUSION	CASTRO CASTRO	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220107 - DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	22501496	CATALINA ILUSION	CASTRO CASTRO	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220108 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	22501496	CATALINA ILUSION	CASTRO CASTRO	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220109 - DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	32802028	CARMEN EDITH	GARCIA VERGARA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220106 - EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	32802028	CARMEN EDITH	GARCIA VERGARA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220107 - DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	32802028	CARMEN EDITH	GARCIA VERGARA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220108 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	32802028	CARMEN EDITH	GARCIA VERGARA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220109 - DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	32804441	SOFIA MILENA	ACOSTA VERGARA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220106 - EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	32804441	SOFIA MILENA	ACOSTA VERGARA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220107 - DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	32804441	SOFIA MILENA	ACOSTA VERGARA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220108 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	32804441	SOFIA MILENA	ACOSTA VERGARA	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220109 - DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	32842898	DELANEY DEL CARMEN	PEÑATE MONTAÑO	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220106 - EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	32842898	DELANEY DEL CARMEN	PEÑATE MONTAÑO	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220107 - DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	32842898	DELANEY DEL CARMEN	PEÑATE MONTAÑO	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220108 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	32842898	DELANEY DEL CARMEN	PEÑATE MONTAÑO	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220109 - DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	33192997	ZAYDA ROSA	MEZA REYES	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220106 - EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	33192997	ZAYDA ROSA	MEZA REYES	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220107 - DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	33192997	ZAYDA ROSA	MEZA REYES	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220108 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	33192997	ZAYDA ROSA	MEZA REYES	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220109 - DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	36593834	MARTINA	VERGARA FERNANDEZ	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220106 - EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	36593834	MARTINA	VERGARA FERNANDEZ	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220107 - DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	36593834	MARTINA	VERGARA FERNANDEZ	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220108 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	36593834	MARTINA	VERGARA FERNANDEZ	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220109 - DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	55240980	MERCEDES SOFIA	GARCIA VERGARA	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220106 - EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	55240980	MERCEDES SOFIA	GARCIA VERGARA	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220107 - DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	55240980	MERCEDES SOFIA	GARCIA VERGARA	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220108 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	55240980	MERCEDES SOFIA	GARCIA VERGARA	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220109 - DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	72283460	GALES ALBERTO	ESQUEA MEZA	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220106 - EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	72283460	GALES ALBERTO	ESQUEA MEZA	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA	220107 - DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ

CC	72283460	GALES ALBERTO	ESQUEA MEZA	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN	220108 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO FORÁNEO	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	72283460	GALES ALBERTO	ESQUEA MEZA	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN	220109 - DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	7481799	RAMON ENRIQUE	PUELLO GALVAN	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN	220106 - EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	7481799	RAMON ENRIQUE	PUELLO GALVAN	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN	220107 - DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	7481799	RAMON ENRIQUE	PUELLO GALVAN	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN	220108 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO FORÁNEO	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	7481799	RAMON ENRIQUE	PUELLO GALVAN	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN	220109 - DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	8790521	JORGE MIGUEL	MANZUR DE CASTRO	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN	220106 - EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	8790521	JORGE MIGUEL	MANZUR DE CASTRO	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN	220107 - DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	8790521	JORGE MIGUEL	MANZUR DE CASTRO	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN	220108 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO FORÁNEO	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	8790521	JORGE MIGUEL	MANZUR DE CASTRO	EN FORMACION	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN	220109 - DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES	NO APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	8794368	ELKIN ALFREDO	PEÑATE MONTAÑO	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN	220106 - EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	8794368	ELKIN ALFREDO	PEÑATE MONTAÑO	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN	220107 - DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	8794368	ELKIN ALFREDO	PEÑATE MONTAÑO	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN	220108 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO FORÁNEO	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	8794368	ELKIN ALFREDO	PEÑATE MONTAÑO	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN	220109 - DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	8795315	ALDEMIR	PEÑATE MONTAÑO	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN	220106 - EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	8795315	ALDEMIR	PEÑATE MONTAÑO	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN	220107 - DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	8795315	ALDEMIR	PEÑATE MONTAÑO	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN	220108 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO FORÁNEO	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
CC	8795315	ALDEMIR	PEÑATE MONTAÑO	POR CERTIFICAR	5844 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN	220109 - DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES	APROBADO	CC 22491469 - BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ