PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería 14 de abril de 2025

Señor (a)
JORGE DAVID GOMEZ BEDOYA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.7548024
PROFESIONAL G-08
CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA
MONTERIA

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes abril del año 2024

Referencia: No CO1.PCCNTR.7548024 del año 2024

BERCY VIVIANA VILLALBA VELÁSQUEZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.067.949.940 de Montería, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro de Comercio Industria Y Turismo de Córdoba, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: valor total para el contrato la suma será de CUARENTA Y TRES MILLONES SEISCIENTOS NOVENTA Y CINCO MIL TRECIENTOS CINCUENTA Y TRES PESOS M/CTE ($43.695.353) Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente al mes de marzo de 2025 por valor de CUATRO MILLONES CIENTO TREINTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS CINCUENTA Y NUEVE PESOS M/CTE. ($ 4.139.559), b) ocho (8) pagos iguales por los meses de abril a noviembre de 2025, por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE. ($4.599.511) cada uno. c) un (1) pago por el mes de diciembre de 2025 por valor de DOS MILLONES SETECIENTOS CINCUENTA Y NUEVE MIL SETECIENTOS SEIS PESOS M/CTE. ($2.759.706).

Plazo: Será hasta el (18) de diciembre de 2025.

OBJETO: (Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)
CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR CONTRATISTA PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL PROGRAMA DE ATENCIÓN POBLACIÓN VÍCTIMA DEL DESPLAZAMIENTO POR LA VIOLENCIA DEL CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DEL SENA REGIONAL CÓRDOBA,

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear y ejecutar la formación profesional en el área de su educación de acuerdo con el programa y la competencia asignada, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos, cumpliendo las horas de formación de las competencias de los programas de formación equivalentes a la programación de la Formación Profesional Integral.	Se ejecuto el proceso de formación del curso complementario Fortalecimiento en Mercadeo y Ventas.	Evidencias adjuntadas en el informe mes de abril.
2	Apoyar la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados	Se realizaron las guias de aprendizaje para el desarrollo de la formación con los aprendices.	Guias de aprendizaje en el formato GFPI-F-135
3	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo: crear las rutas de aprendizaje, asociar aprendices, realizar registro de inasistencia de aprendices, planes de mejoramiento y registrar juicios evaluativos, acorde con los lineamientos institucionales.	Durante este mes no se ejecutó esta obligación contractual.	No aplica.

4	Participar en las reuniones de equipos de ejecución de la formación por grupo o áreas, según la determinación de la respectiva Coordinación Académica y de acuerdo con el procedimiento establecido por la institución, para garantizar integralidad en el diseño de actividades de aprendizaje.	Durante este mes no se ejecutó esta obligación contractual.	No aplica.
5	Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales.	Durante el mes de abril no se realizó actas finales de cierre ya que no tengo curso técnico asignado.	Evidencias cuando aplique.
6	Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	No se realizó proceso de deserción ya que no hay aprendices hasta la fecha para desertar.	Evidencias cuando aplique.
7	Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz	No se realizó proceso de novedades de los aprendices en la plataforma Sofia plus, ya que no sea dado la oportunidad de realizar la primera novedad.	Evidencias cuando aplique.
8	Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA, así como los requeridos para aseguramiento de la calidad (Autoevaluación y Registro calificado).	Se aportan los documentos utilizados en el proceso de la formación como guías de aprendizaje.	Guías de aprendizaje en el formato GFPI-F-135_
9	Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática.	Durante este mes objeto de cobro no se participó en proyectos de investigación.	Evidencias cuando aplique.

10	Gestionar la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa productiva y rendir informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas	Durante este periodo no se gestionó la colocación de aprendices en las modalidades de etapa productiva.	No aplica.
11	Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del SECOP II en los plazos establecidos por la entidad y acorde con los requisitos legales exigidos. De evidenciarse la falta de cargue de los documentos para el respectivo pago en la plataforma por dos meses seguidos se procederá con el inicio de proceso de incumplimiento contractual.	Se registraron todos los documentos conforme al pago de acuerdo a los lineamientos establecidos por el contrato.	Proceso verificado en la plataforma SECOP II .
12	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo máximo de tres (3) días hábiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	Hasta la fecha no se han presentado anomalías.	No aplica aun para este mes objeto de cobro.
13	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (Cesión -Terminación).	Hasta la fecha no se han presentado anomalías, no aplica para este mes objeto de cobro.	No aplica aun para este mes objeto de cobro.
14	Atender las solicitudes realizadas por el supervisor del contrato.	Se atendieron todas las solicitudes hechas por el supervisor de contrato, presentando el informe mensual de ejecución subido a la plataforma secop II.	Informe mes abril subido en secop II.

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

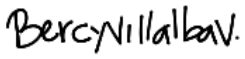
ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.				
2.				
3.				

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. **4597467137- 4601429027 de** la planilla, Expedido por Bancoomeva correspondiente al mes de marzo de 2025 (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,

Firma 

BERCY VIVIANA VILLALBA VELÁSQUEZ
Contratista

C.C. No. 1.067.949.940

Recibí a satisfacción:

Firma

JORGE DAVID GOMEZ BEDOYA

Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.7548024 de 2025

PROFESIONAL G-08

ANEXO EVIDENCIA DE LA FORMACION CURSO COMPLEMENTARIO FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS







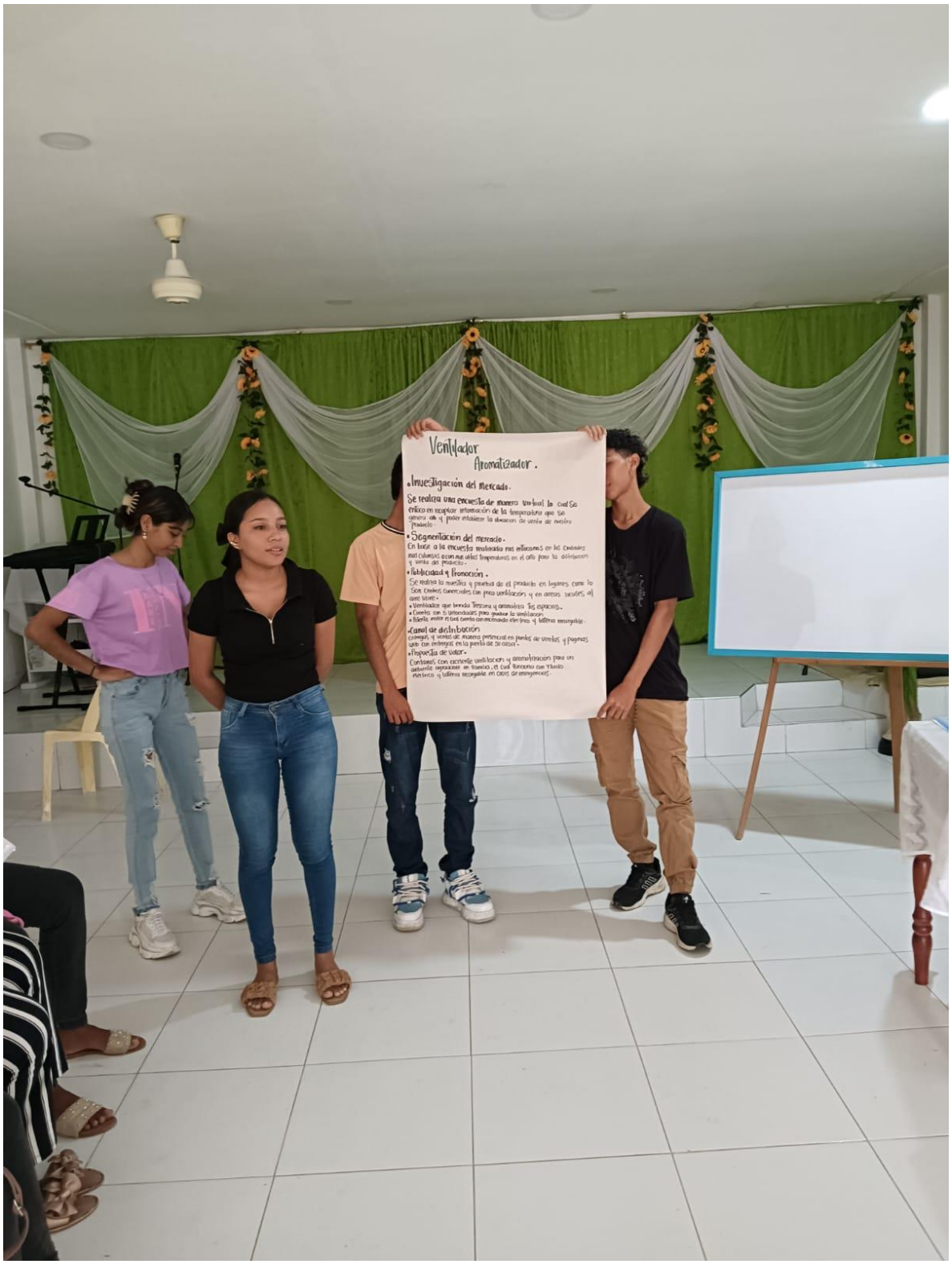




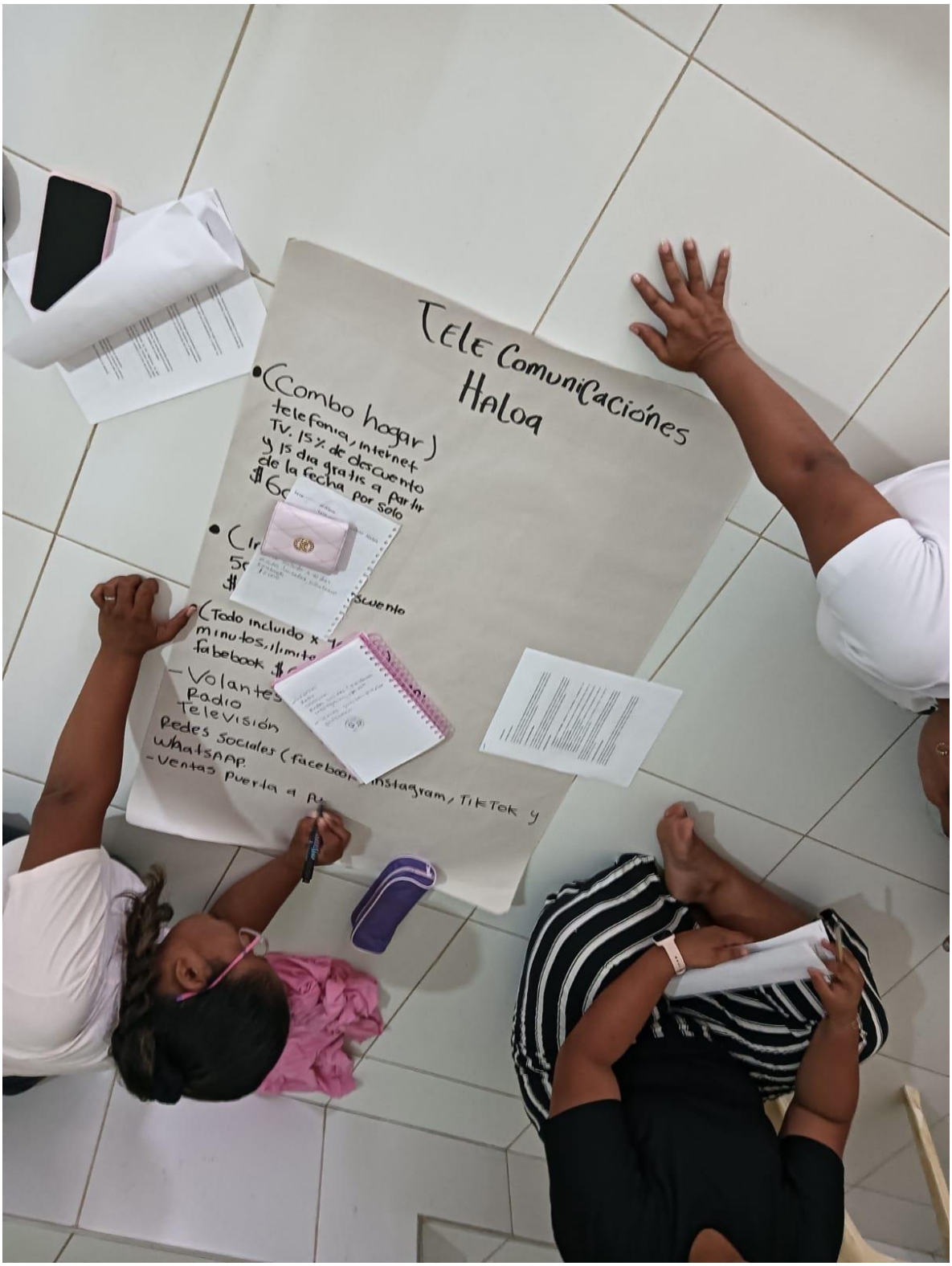

INVESTIGACIÓN DEL MERCADO
Proceso que consiste en recopilar, analizar e interpretar información sobre el mercado

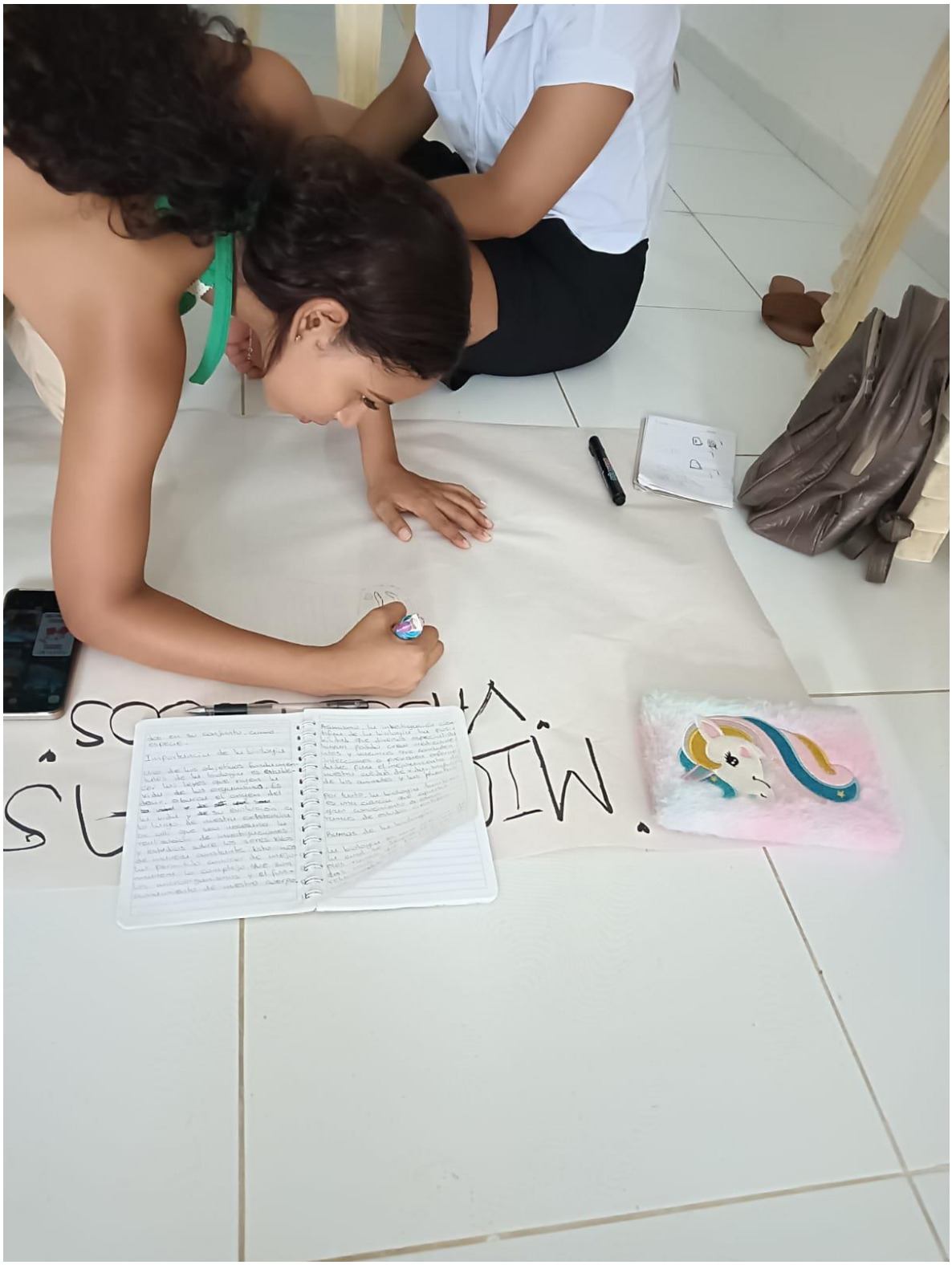





Ventilador
Aromatizador.
•Investigación del mercado.
Se realiza una encuesta de manera verbal la cual Se enfoca en recopilar información de la temperatura que Se genera allá y poder establecer la duracion de venta de nuestro Producto.
•Segmentación del mercado.
En base a la encuesta realizada nos enfocamos en los Centros mas calurosos con mas altas temperaturas en el año para la distribucion y venta del producto.
•Publicidad y Promoción.
Se realiza la muestra y prueba de el producto en lugares como los Sitio Centros Comerciales con poca ventilacion y en zonas lejanas al cual tiene:
• Ventilador que brinda frescura y aromatiza los espacios.
• Cuenta con 5 intensidades para graduar la similitud.
• Silencio motor el cual cuenta con enchufado electrico y bateria recargable.
•Canal de distribución
Consiste en ventas de manera personal en puntos de ventas y Paginas web con entregas en la puerta de Su casa.
•Propuesta de valor.
Contamos con excelente ventilacion y aromatizacion para un ambiente agradable en Hogares, el cual funciona con Fluido electrico y bateria recargable en casos de emergencias.


Investigación de mercado


Tele Comunicaciónes
Haloa
Combo hogar)
telefonia, internet
TV. 15% de descuento
y 15 dia gratis a partir
de la fecha por solo
Todo incluido x
minutos, ilimite
Volantes
Radio
Televisión
Redes Sociales (facebook, Instagram, TikTek y
WhatsAPP.
- Ventas Puerta a




Tele Comunicaciones
Haloa
DISFRUTA
CONTIGO TU
LINEA TELEFONICA
DE CONFIANZA
HALOA

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Fortalecimiento de mercadeo y ventas
- Código del Programa de Formación:
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.
- Resultados de Aprendizaje:

1. Realizar venta de productos o servicios teniendo en cuenta las condiciones del mercado.
2. estructurar oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y proceso de
3. evaluar el proceso de venta teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la organización.
4. implementar acciones de mejora en la oferta comercial de acuerdo con el perfil de los clientes y condiciones del mercado.

- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 96 horas

2. PRESENTACIÓN




"La clave para el éxito en la estrategia de mercadeo es entender las necesidades del cliente y desarrollar un plan que satisfaga esas necesidades." - Peter Drucker.

Estimados aprendices, Les damos la bienvenida a esta presentación del Programa de Formación Complementaria en Fortalecimiento en Mercadeo y Ventas, donde motivaremos su interés en aprender mediante el desarrollo de habilidades y destrezas que potenciarán su desempeño en el ámbito productivo; a lo largo del curso, guiados por una metodología activa y colaborativa, organizaremos el aprendizaje para fomentar un desarrollo integral y sistemático, alentándolos a la acción y a un trabajo autónomo que les permita conectar sus conocimientos previos con nuevos conceptos de manera significativa, creando así un ambiente propicio para el crecimiento conjunto y el apoyo mutuo entre todos los participantes.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:








Descripción de la actividad:

Apreciados aprencices, conformen grupos de 5 personas, acontinuacion,cada grupo elige una imagen, a partir de esta diseñarán una estrategia de ventas donde resalten las características y beneficios de forma innovadora del objeto escogido.
Se tendrá en cuenta la adaptación a las objeciones y la eficacia de las técnicas de ventas utilizadas.

Ambiente requerido: No convencional

Estrategias o técnicas didácticas activas: Dinámica de grupos pequeños.

Materiales de formación: Materiales interactivos

Material de apoyo: Tablero, Maracadores, hojas de papel, lapiceros

Duración de la actividad: 2 horas.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

Descripción de la actividad:

Los participantes participarán en un taller de "conceptos y principios clave en mercadeo y ventas". La actividad comenzará con una breve introducción sobre los términos y conceptos fundamentales que se explorarán. Luego, los aprendices trabajarán en grupos para crear un mapa conceptual que conecte diferentes términos, principios y su aplicación práctica en situaciones de ventas reales. Finalmente, cada grupo presentará su mapa conceptual, facilitando el diálogo y la construcción colectiva del conocimiento.

Ambiente requerido: Aula convencional

Estrategias o técnicas didácticas activas: Lluvia de ideas inicial, Trabajo en grupo, Presentación de mapas conceptuales.

Materiales de formación: Hojas grandes de papel o pizarras para el desarrollo de mapas conceptuales, marcadores.

Material de apoyo: Guía de referencia sobre conceptos clave en mercadeo y ventas (puede incluir definiciones y ejemplos).

Duración de la actividad: 4 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad 1:

La actividad se centrará en la "Simulación de Ventas en Situaciones Reales", donde los participantes llevarán a cabo un ejercicio práctico que involucra la identificación de necesidades del cliente, presentación de propuestas comerciales y cierre de ventas. Se formarán equipos, y cada grupo representará un papel específico (como vendedor, cliente potencial, y observador) durante una serie de simulaciones. Al finalizar, se realizará una reflexión grupal sobre las experiencias vividas y las técnicas aplicadas.

Ambiente requerido: Aula equipada

Estrategias o técnicas didácticas activas: aprendizaje basado en experimentación

Materiales de formación: Fichas de productos o servicios ficticios para facilitar la visita de ventas.

Material de apoyo: Documentos que describan los principales conceptos de ventas y técnicas de cierre.

Evidencias de aprendizaje: Desempeño

Instrumentos de evaluación: Lista de verificación

Duración de la actividad: horas. 5hrs

Descripción de la actividad 2:

Crear una Propuesta Comercial, donde los aprendices, se organizan en grupos y deberán desarrollar una propuesta comercial para un producto o servicio de su elección. Esto incluirá la identificación de un mercado objetivo, la creación de una presentación atractiva y el establecimiento de estrategias para la promoción y cierre de la venta.

Ambiente requerido: Aula equipada

Estrategias o técnicas didácticas activas: Trabajo en equipo

Materiales de formación: textos con ejemplos de propuestas comerciales exitosas.

Material de apoyo: Guías sobre cómo redactar propuestas comerciales efectivas y consejos sobre elementos atractivos

Evidencias de aprendizaje: Producto

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo

Duración de la actividad: 5 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad:

Desarrollar un "Simulador de Ventas", donde los aprendices realicen roles de vendedores y clientes en situaciones de venta. El objetivo es que comprendan el proceso de ventas, desde la identificación de las necesidades del cliente hasta el cierre de la venta.

Ambiente requerido: Aula equipada

Estrategias o técnicas didácticas activas: Simulación de situación

Materiales de formación: Guías con técnicas de ventas y cierre, así como estrategias de comunicación efectiva.
Material de apoyo: Videos de modelos efectivos de técnicas de venta y negociación.
Evidencias de aprendizaje: Desempeño

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo

Duración de la actividad: 5 horas.



4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
			Conocimiento	Capacidad de aplicar técnicas de venta y adaptación	Lista de verificación
			Producto	Claridad, formato y estrategias atractivas	Lista de chequeo
			conocimiento	Coherencia y conexión de conceptos	Evaluación grupal y retroalimentación
			Desempeño	Comprensión del proceso de ventas	Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS.

Mercadeo: Proceso de planificación y ejecución de la concepción, fijación de precios, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan los objetivos de los consumidores y de la organización.

Ventas: Actividad de persuadir a los consumidores para que adquieran un producto o servicio a cambio de un pago.

Propuesta Comercial: Documento que presenta un producto o servicio a un cliente potencial, destacando sus beneficios y los motivos por los cuales es conveniente adquirirlo.

Cierre de Ventas: Fase final del proceso de ventas donde se concreta la transacción, es decir, se llega a un acuerdo y se realiza la venta.

Segmentación de Mercado: Proceso de dividir un mercado en subgrupos de consumidores que comparten características similares, con el fin de dirigir estrategias de marketing más efectivas.

Posicionamiento: Estrategia de mercadeo que busca establecer la imagen de un producto o marca en la mente de los consumidores en relación con la competencia.

Técnicas de Venta: Métodos y estrategias utilizados por los vendedores para persuadir a los clientes a realizar una compra, como la escucha activa, las preguntas abiertas, y la construcción de relaciones.

Valor Añadido: Beneficios extra que un producto o servicio ofrece al cliente más allá de su funcionalidad básica, que pueden facilitar la decisión de compra.

Target o Mercado Objetivo: Grupo específico de consumidores a los que una empresa desea vender sus productos o servicios, definido por características demográficas, comportamientos, o necesidades.

Análisis de Competencia: Proceso de evaluar las capacidades y estrategias de los competidores en relación a los propios productos o servicios, para identificar oportunidades y amenazas en el mercado.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Construya o cite documentos de apoyo para el desarrollo de la guía, según lo establecido en la guía de desarrollo curricular. (**BIBLIOGRAFÍA / WEBGRAFÍA).**

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson.

Cespedes, F. V. (2020). *Aligning Strategy and Sales: The Choices, Actions, and Results That Drive Effective Selling*. Harvard Business Review Press.

Rackham, N. (1988). *SPIN Selling*. McGraw-Hill.

Nielsen, J. (2018). *Sales Coaching: Making the Most of Your Most Important Asset*. CreateSpace Independent Publishing Platform.

Jill, K. & Sandra, S. (2019). *The New Rules of Marketing and PR*. Wiley

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Bercy Villalba Velasquez**	**Instructor**	**Centro de comercio industria y turismo**	**17/03/2025**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso: Fortalecimiento en mercadeo y ventas.
FICHA No. 6233031
Municipio: Montería
Lugar: Bl Canta claro
Instructor: Berry Villalba Velasquez
Nº. Doc. Ident. 1067944940
FECHA: 07/Abril/2025
HORARIO:

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Herazo peña	Rosa Herazo	1003002568	Rosa Herazo
02	tilado Montaño	Angie paola	1068471602	Angie tilado.
03	Estrella llamas	Belinda patricia	1.067819781	Belinda Estrella
04	Baldovino Pestana	Luisa Alejandra	1068417197	Luisa Baldovino
05	Acosta cabrales	Emily	1062430577	Emily
06	Palmera Alvarez	Zuliana	1066600288	Zuliana Palmera
07	RODRIGUEZ CABRALES	CHAPINIS DEL PILAR.	1003402,275	Chapinis D.
08	Suarez Villalba	Sandra Marcela	1073813531	Sandra Suarez
09	Bolles tejos Velasquez	Nicolas David	1062431288	Nicolas.
10	Velasquez lopez	Maribel judith	1015425763	Maribel V-L.
11	Velasquez lopez	Yeimy Yanth	1067874475	Yeimy V. L.
12	Leon Mejia	Alberro jose	1068589147	Alberro Leon
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Berry Villalba V.

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso: Fortalecimiento en mercadeo y ventas			
FICHA No. 62330031			
Municipio: Montería		Lugar: B] Canta claro	
Instructor: Bery Viviana Villalba Velasquez		Nº. Doc. Ident.	1067949940
FECHA: 09 Abril /2025		HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Herazo peña	Rosa Angelica	c.c. 1003002568	Rosa Herazo
02	Angie paola tirado M.	Angie paola tirado.	C.C. 1068411762	Angie Paola tirado.
03	Estrella Ramas	Belinda Patricia	1.067.879.789	Belinda Estrella.
04	Baldovino Pestana	Luisa Alejandra	1068411197	Luisa Baldovino.
05	Rodriguez Cabrales	Charinis Del Pilar	1034093275	Charinis d. C.
06	Acosta Cabrales	Emily	1062480527	~~Emily~~
07	Palmera Alvarez	Juliana	1066600288	Juliana Palmera
08				
09	Sandra Suarez Villalba	Sandra Suarez	1073813531	Sandra Suarez
10	Ballesteros Velasquez	Nicolas David	1062431288	Nicolas Ballesteros
11	Velasquez Lopez	Maribel Judith	1015425763	Maribel V.L.
12	Velasquez Lopez	Yeimy Janeth	1067874475	Yeimy V.L.
13	León Mejia	Albeiro José	1068581147	Albeiro León
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Bery Villalba V.

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso:	Fortalecimiento en Mercadeo y Ventas		
FICHA No.	62330031		
Municipio:	Montería	Lugar:	Bl Canta claro
Instructor:	Beray villalba Velasquez	Nº. Doc. Ident.	1067949940
FECHA:	08/Abril/2025	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Tivado Montecino	Angie Paola.	1068417602	Angie Paola Tivado M.
02	Herazo pena	Rosa Angelica	1003002568	Rosa Herazo
03	Ibáñez Díaz	Luis Fernando	1062963373	
04	Espinosa Meza	Andrea Paola	1143412020	
05	Palmera Alvarez	Juliana Palmera	1066000288	Juliana Palmera
06	portacio gonzalez	Adriana M	1067950014	
07	Acosta Cabreles	Emily	1062430577	
08	Rodriguez Cabroles	Chorlmis Del Pilar	1003403285	
09	Suarez Villalba	Sandra Marcela	1073813531	Sandra Suarez
10	Bolleteros velasquez	Nicolas David	1062451282	Nicolas.
11	velasquez lopez	Maribel juchitt	1015425763	Maribel V.L
12	Velasquez lopez	Yeimy Velasquez lopez	1007874447	Yeimy V.L
13	Leon Mejia	Albeiro José	1068589147	Albeiro León
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Beray villalba.

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso: Fortalecimiento en mercadeo y Ventas
FICHA No. 62330031
Municipio: Montería
Lugar: Bl Canta claro.
Instructor: Bercy villalba Velasquez
Nº. Doc. Ident. 1067949940
FECHA: 10/Abril/2025
HORARIO:

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Tirado Montesano	Angie Paola.	1060471602	Angie Paola Tirado M.
02	Herato pena	Rosa Angelica	1003002568	Rosa Herazo
03	Tcañez Díaz	Luis fernando	1062963373	
04	Andrea espinosa	Paola Mezq	1143412020	Paola te.
05	PALMERA ÁLVAREZ	Juliana	1066600288	Juliana Palmera
06	Portacio gonzalez	Adriana M	1067950019	
07	Acosta cabrales	Emily	1062430527	
08	Rodriguez cabrales	Charlnis Del Pilar	1003403215	Charlnis Rodriguez
09	SANDRA			
10	SUAREZ VILLALBA	SANDRA MARCELA	1073813531	SANDRA SUAREZ
11	Bolles teros velasquez	Nicolas david	1062431888	Nicolas.
12	Velasquez lopez	Maribel Judith	1015425763	Maribel V.L.
13	Velasquez lopez	Yerni Yaneth	1067874475	Yerni V.L.
14	León Mejía	Abeiro José	1068589147	Abeiro León
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Bercy villalba V.

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Fortalecimiento en Mercadeo y Ventas		
FICHA No.	62330031		
Municipio:	Montería	Lugar:	B/ Canta claro
Instructor:	Beray villalba Velasquez	Nº. Doc. Ident.	1067449940
FECHA:	11/Abril/2025	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Ibáñez Díaz	Luis Fernando	1062963373	Luis Fernando I.
02	Keiler	Mendoza Gloris	1062425593	Keiler Mendoza
03	mendoza gomez	Keiler Antonio	1067875913	keiler
04	Mendoza Viloria	Daiver Olier		Daiver Mendoza.
05	Baldovino Pestana	Luisa Alejandra	1068417197	Luisa Baldovino
06	Suarez Villalba	Sandra Marcela	1073813531	Sandra Suarez
07	Ballesteros Velasquez	Nicolas David	1068431288	Nicolas.
08	Velasquez Lopez	Maribel Judith	1015425763	Maribel V.L.
09	Velasquez Lopez	Yeimy Velasquez	1067874475	Yeimy V.L.
10	Albeiro José	León Mejía	1068589147	Albeiro León
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Beray villalba V.

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso:	Fortalecimiento en Mercadeo y ventas		
FICHA No.	2330031		
Municipio:	Montería	Lugar:	B/ canta claro
Instructor:	Bery villalba velasquez	Nº. Doc. Ident.	1067949940
FECHA:	12/Abril/2025	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Ibáñez Díaz	Luis fernando	1062963373	Luis fernando I.
02	Mendoza Viloria	KAMOR Mendoza	1062425573	Kamor Mendoza
03	mendoza gomez	Keiler Antonio	1067875913	Keiler.
04	Mendoza viloria	Daiver olier		Daiver Mendoza
05	Baldovino Pestana	Luisa Alejandra.	1068417197	Luisa Baldovino
06	Suarez Villalba	Sandra Marcela	1073813531	Sandra Suarez
07	Ballesteros velasquez	Nicolas David	1062431288	Nicolas.
08	Velasquez lopez	Muribel judith	1045425763	Muribel v.l.
09	Velasquez lopez	Yeimy Yaneth	1067874475	Yeimy V.L.
10	León Mejia	Albeiro jose	1068589147	Albeiro León
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Bery villalba V.