PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería 30 de mayo de 2025

Señor (a)
JORGE DAVID GOMEZ BEDOYA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.7598835
PROFESIONAL G-08
CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA
MONTERIA

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.7598835 del año 2024

MARIA VALERIA GUTIERREZ PEÑA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.037.484.948 de San Juan de Urabá, 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 TREINTA Y DOS MILLONES CIENTO NOVENTA Y SEIS MIL NOVECIENTOS SETENTA Y SIETE PESOS M/CTE ($32.196.977) Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente al mes de marzo de 2025 por valor de TRES MILLONES SESENTA Y SEIS MIL SETECIENTOS CUARENTA Y UN PESOS M/CTE. ($ 3.066.741), b) siete (7) pagos iguales por los meses de marzo a septiembre 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 octubre de 2025 por valor de UN MILLON QUINIENTOS TREINTA Y TRES MIL CIENTO SETENTA PESOS M/CTE. ($1.533.170).

Plazo: Será hasta el (10) de octubre 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 ficha 3255997 fortalecimiento en mercadeo y ventas.	Evidencias adjuntadas en el informe mes de mayo.
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, y plan de trabajo requeridos 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 mayo 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 mayo 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.

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.

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

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. **4616063525** de la planilla, Expedido por Bancoomeva correspondiente al mes de abril de 2025 (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,

Firma 

MARIA VALERIA GUTIERREZ PEÑA
Contratista

C.C. No. 1.037. 484. 948

Recibí a satisfacción:

Firma

JORGE DAVID GOMEZ BEDOYA

Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.7598835 de 2025

PROFESIONAL G-08

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Fortalecimiento en Mercadeo y ventas
- Código del Programa de Formación: 62330031
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): N/A
- Fase del Proyecto (si aplica): N/A
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): N/A
- 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)	**MARIA VALERIA GUTIERREZ PEÑA**	**INSTRUCTOR**	**CCIT**	**ABRIL 2025**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

ANEXO EVIDENCIA DE LA FORMACION FICHA 3255997 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS




Marketing internacional




Marketing internacional








MONASTERY








MONASTERY
OMNILIFE






clases
Tres tipos
de investigación
de mercado
POFA
foDA
que es
un plan
de mercadeo











2

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: Mercadeo y Ventas			
FICHA No. 3255997			
Municipio: Montería		Lugar:	
Instructor: María Valeria Gutiérrez Peña		Nº. Doc. Ident.	1037484948
FECHA:	07/05/2025	HORARIO:	06:00 – 14:00

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Bravo Martinez	Treici María	1037469588	Treici
02	VALENCIA AYAZO	KARLA HELISSA	1037486111	Karla valencia
03	Pereira Julio	Araceli,	1039.081111	Araceli pereira
04	Niño Marzan.	Karen Lorena	1001 504 676	Karen Niño
05	Pedroza Bermos	Juan Daniel.	1037470543	Juan
06	Hernández Cadeus	Nuris Esther	1001503799	Nuris Esther H.L.
07	Balboa Barria	Tiadoy	1037469931	Tiadoy B.G
08	Rocha Bello	Luz Belys	1037442092	Luz belys B.
09	Arrieta Corrales	Miledys	1045667008	Miledys Arrieta
10	Martinez peña	Yirlenis	1001504333	Yirlenis M.P.
11	polo cortes	Claudia Milena	1037188305	
12	Paez Mediano	Yajaira	1037470604	Yajaira
13	negrete velasquez	Yorbanis del Carmen	1072526924	Negrete Yorbanis
14	Gonzalez Diaz	Karen Lorena	1068807250	Karen Diaz
15	Jimenez bello	Sandra margarita	1002388502	Sandra
16	Yulieth martinez	jerlen jesith	1001503904	
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____

Powered by CamScanner

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:	Mercadeo y ventas		
FICHA No.	3255993		
Municipio:	Montería	Lugar:	
Instructor:	María Valeria Gutiérrez Pena	Nº. Doc. Ident.	1033484948
FECHA:	08/05/2025	HORARIO:	06:00 – 14:00

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Barrera Garcia	Thiago	1033[illegible]483	Thiago B.G
02	Bravo Martinez	Treci	1034681349	Treci
03	Pereira Julio	Araceli	1033081111	Araceli Pereira
04	Rocha Bello	Luz Belys	1034472092	Luz belys B.
05	Pupo Medrano	Yaleisa	1033[illegible]6044	Yaleisa P.
06	Pedroza Ramos	Juan Daniel	1033[illegible]543	Juan Daniel. P.
07	Martinez Pena	Tatiana	1001504333	Tatiana M.P.
08	Nito Marzan	Karen Lorena	1003004616	Karen Nito
09	Miledys	Arrieta Correa	1045667000	Miledys
10	VALENCIA AYAZO	KARIA MELISSA	1031486411	KARIA VALENCIA
11	Polo Cortes	Claudia Marcela	1037180355	
12	Cardona montaño	Jaiver Jesus	1001507404	
13	Coytulet Diaz	Karen Lorena	1018801260	Karen Diaz
14	negrete velazquez	Yerlanis del Carmen	1014526924	negrete velazquez
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____

Powered by CamScanner

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: Mercadeo y Ventas			
FICHA No. 3255997			
Municipio: Montería		Lugar:	
Instructor: María Valeria Gutiérrez Peña		Nº. Doc. Ident.	1037484948
FECHA:	09/05/2025	HORARIO:	06:00 – 14:00

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Rocha Bello	Luz Belys	1037472092	Luzbelys B.
02	Paez mediano	Yaluna	1037470601	Yaluna P.
03	pedroza Pumas	Juan Daniel.	1037490543	Juan Daniel P.
04	Martinez Pena	Yileni S	1001504353	Yileni S M-P
05	Niño Molzan.	Karen lorena	1001504676	Karen Niño
06	Pereira Julio	Aracelly	1039.081.111	Aracelly Pereira
07	Bravo Martinez	Ireici	1037469514	Ireici
08	Balbosa Garcia	Tuisay	1037469981	Tuisay B.G
09	Arrieta Corrales	Miledys	1045667008	Miledys Arrieta
10	VALENCIA AYARO	KAELA MELISSA	1037486411	Karla Valencia
11	pabo cortes	claudia Ulloa	1037480335	
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 _____

Powered by CamScanner

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: Mercadeo y ventas
FICHA No. 3255997
Municipio: Montería — Lugar:
Instructor: María valeria Gutiérrez Peña — Nº. Doc Ident: 1037484948
FECHA: 10/05/2026 — HORARIO: 06:00 - 14:00

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	López Paternina	Luisa fernanda	1037186018	
02	Polo Cortes	Claudia Milena	1037	
03	Arteta Cardes	Milelys	1045661008	Milelis Arteta
04	Barboza Garcia	Tuisay	1037469131	Tuisay B G.
05	Rocha Bello	Luz belys	1037472012	Luzbelys R.
06	PAEZ MEDRANO	JAJAIRA	1037470	Jajaira P.M
07	Bravo Martinez	Treicy.	1037469	Treicy
08	Hernandez Isideus	Nuris Esther	1001503799	Nuris Esther.
09	Pereira Julio	Araceli4	1039081111	Araceli4 Pereira
10	Licona Martinez	Jamer	1007303	
11	VALENCIA AYAZO	KARLA MELISSA	1037	Karla Valencia
12	Niño Marzan	Karen lorena	1001504	Karen Niño
13	Martinez Peña	Yirlenis	1001504533	Yirlenis M.P.
14	Bravo Martinez	Treici Maria	1037469	Treici
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____

Powered by CamScanner

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:	Mercadeo y ventas		
FICHA No.	3255997		
Municipio:	Montería	Lugar:	
Instructor:	María Valeria Gutierrez Peña	Nº. Doc. Ident.	1037484448
FECHA:	11/05/2025	HORARIO:	06:00 – 14:00

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	VALENCIA AYAZO	KARLA HELISSA	1037486417	Karla Valencia A
02	Hernández Cadena	Nuris Esther	1001503799	Nuris Esther H.C.
03	Barboza Giraldo.	Tidsay	1037460931	Tidsay B. G.
04	Bravo Martinez	Teici María	1037 c/69	Teici
05	Pereira Julio	Aracelly	1039.081.111	Aracelly Pereira
06	Niño Marzan.	Karen Lorena	1001 604 676	Karen Niño
07	Rocha Bello	Luz Belys	1037472097	Luz Belys R.
08	Arrieta Corrales	Miledys	1045667008	M. Miledys
09	Martinez Peña	Yirleni	1001504333	Yirleni M.P.
10	Paeff Medrano	Yajaira	1037 [illegible]	Yajaira P.
11	Pedroza Ramos.	Juan Daniel..	1.037470543	Juan P.
12	Polo Cortes	Cloud Villegas	1037488359	
13	Pedro Martinez	Jomer Jesith	1001600 3901	
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 _____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

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

Nombre del Curso: [illegible]
Ficha No: [illegible]
Municipio: [illegible]
Instructor: [illegible]
Fecha: [illegible]
Lugar:
Nº Doc. Ident.: [illegible]
Horario: [illegible]

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
02	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
03	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
04	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
05	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
06	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
07	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
08	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
09	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
10	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
11	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
12	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
13	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
14	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
15	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
16	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR: [illegible]

Powered by CamScanner

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: Mercadeo y Ventas			
FICHA No. 3255997			
Municipio: Montelibano		Lugar:	
Instructor: Maria Valeria Gutierrez Pena		Nº. Doc. Ident.	1037484448
FECHA: 13/05/2025		HORARIO:	06:00 – 14:00

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Niño Marzan	Karen lorena	1001504676	
02	Arrieta Corrales	Miledys	1045663008	Miledys Arrieta
03	Yorlanis del Carmen	Negreta Velasquez	1072526924	
04	Polo Cortes	Claudia Milena	1037	
05	Barboza Grand.	Tivisay	1037469931	
06	Martinez Peña	Yirlenis	1001504333	Yirlenis M.P.
07	Pereira Julio	Aracelly	1039.081.111	Aracelly Pereira
08	YAIRA			
09	Paez medrano	Yaudira	1037470644	Yaira P.
10	Hernandez Ladeus	Nuris Esther	1001503794	Nuris Esther H.L.
11	Pacheza Ramos	Juan Daniel.	1.037470543.	
12	Rocha Bello	Luz Belys	1037472092	Luzbelys R.
13	Bravo Martinez	Freici Maria	1037469598	Freici
14	VALENCIA AYAZO	KARLA MELISSA	1037486411	KARLA VALENCIA
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____

Powered by CamScanner

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: Mercadeo y ventas			
FICHA No. 3255997			
Municipio: Montería		Lugar:	
Instructor: María Valeria Gutiérrez peña		Nº. Doc. Ident.	1037484948
FECHA: 14/05/2025		HORARIO:	06:00 - 14:00

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	VALENCIA AYAZO	Karla Melissa	1037486411	Karla Valencia
02	Pereira Julio	Aracelly	1039.081.111	Aracelly Pereira
03	Niño Marzan.	Karen Lorena	1001504676	Karen Niño
04	Rocha Bello	Luz Belys	1037472091	Luz belys B.
05	Balboa Baud	Tuiray	1037469931	Tuiray
06	Paez Mediano	Jalaira	1037470611	Jalaira
07	Miledys	Arreta Corrales	1045663008	Miledys Arreta
08	Pedroza Ramos	Juan Daniel.	1037470543	Juan Daniel
09	Martinez peno	Firleni's	1001504333	Firleni's M.P.
10	polo cortes	claudia Milena	1037480305	
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 _____

Powered by CamScanner

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:	Mercadeo y ventas		
FICHA No.	3255997		
Municipio:	Montería	Lugar:	
Instructor:	María Valeria Gutierrez Peña	Nº. Doc. Ident.	1037484948
FECHA:	15/05/2025	HORARIO:	06:00-14:0

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Paez Medrano	yaqueira	1037440604	
02	VALENCIA AYAZO	MARIA	1037486971	
03	perera, julio	Aracelly	1039081771	Aracelly perera
04	Barbosa Graida	Tivisay	1034699134	Tivisay B.G.
05	Martinez Peña	Yirlenis	1001504333	Yirlenis M.P.
06	Bravo Martinez	Treici Maria	1037469599	Treici
07				
08				
09				
10				
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 _____

Powered by CamScanner

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: Mercadeo y Ventas			
FICHA No. 3255997			
Municipio: Montería		Lugar:	
Instructor: María Valeria Gutiérrez Peño		Nº. Doc. Ident.	1037484948
FECHA:	16/05/2025	HORARIO:	06:00 – 14:00

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Pedroza Ramos	Ivan Daniel.	1.037470543	Ivan pedroza
02	Arrieta Corrales	Miledys	1035667008	Miledys Arrieta
03	Barboza Gracia	Tiuday	1037469931	Tiuday B.G
04	Niño Marzan.	Karen lorena.	1001504676	Karen Niño
05	Rocha Bello	Luz Belys	1037477098	Luz belys B.
06	Pereira Julio	Aracelly	1039081111	Aracelly Pereira
07	VALENCIA AYAZO	KARIA MELISSA	1037486911	Karla valencia
08	Paez Mediano	Yajaira	1031470604	Yajaira
09	Martinez Peña	Yirlenis	1003504303	Yirlenis M.P.
10	polo cordes	claudia Milena	1037488355	
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

Powered by CamScanner

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:	Mercadeo y ventas		
FICHA No.	3255997		
Municipio:	Montería	Lugar:	
Instructor:	María Valeria Gutiérrez peña	Nº. Doc. Ident.	1037484948
FECHA:	19/05/2025	HORARIO:	06:00 – 14:00

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Martinez peña	Yirlenis	1001504333	Yirlenis M.P.
02	Arrieta Corrales	Miledys	1045667008	Miledys Arrieta
03	Bolivar Graue	Tivicay	1037469931	Tivicay B.G.
04	Pereira Julio	Aracelly	1039.081.111	Aracelly Pereira
05	VALENCIA AYAZO	KARIA MELISSA	1037486411	Karia Valencia
06	Niño Murzan	Karen Lorena	1001564671	Karen Niño M
07	polo Cortes	claudia milena	1037[illegible]	[illegible]
08	Paez medrano	Yalaira	1037470604	Yalaira P.
09	Hernandez Ludeus	Nuris Esther	1001503799	Nuris Esther H.L.
10	pedroza Ramos.	Juan Daniel.	1037470543	Juan Daniel P.
11	Rocha Bello	luz belys	1037472092	luz belys B.
12	Bravo Martinez	Treici Maria	1037464599	Treici
13	Negrete Velasquez	Yorlenis del Carmen	1072526924	yorlenis N.V
14	polo cortes	claudia milena	1037088085	[illegible]
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR _____

Powered by CamScanner

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: Mercadeo y ventas			
FICHA No. 3255997			
Municipio: Montería		Lugar:	
Instructor: Maria Valeria Gutierrez pena		Nº. Doc. Ident.	1037484948
FECHA: 16/05/2025	HORARIO:	06:00-14:00	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Martinez pena	Firlenis	1004504333	Yirleni M. P.
02	VALENCIA AYAZO	KARIA MELISSA	1037486911	KARIA VALENCIA
03	Bravo Martinez	Freici Maria	1037469599	Freici
04	pereira Julio	Aracelly	10390841	Aracelly pereira
05	Rocha Bello	Luz Belys	1037492092	Luz Belys B.C
06	Arrieta corales	Miledys	1043667008	Miredys Amelia
07	pérez medrano	yajaira	1037470604	yajaira
08	Pedroza Ramos	Jhon Daniel	1037440643	Jhon Daniel P
09	Polo cortes	Claudia milena	1037480505	
10	VALENCIA AYAZO	KARLA MELISSA	1037486911	Karla Valencia
11	Jimenez lallo	Sandra margarita	1002388602	Sandra
12	Gonzalez Diaz	Karen tatiana	1068872150	Karen Diaz
13	VALENCIA AYAZO	KARLA MELISSA	1037486477	Karla Valencia
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 _____

Powered by CamScanner