

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: VALENTINA DIAZ MOLINA

FECHA: julio - 2020

Competencia: = 260101033 Determinación de los clientes potenciales

Resultados de Aprendizaje: Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización.

ACTIVIDAD N° 9

De acuerdo al material de apoyo y un análisis del mismo, favor resolver el siguiente test sobre recolección de datos:

Marque la respuesta correcta:

- 1- Al construir un nuevo instrumento de acuerdo con la técnica apropiada debe estar ajustado a las necesidades:
 - a) Del objetivo general
 - b) De los objetivos específicos
 - c) **A las necesidades del objetivo general y objetivos específicos**
- 2- Es un paso en la construcción del instrumento de recolección de datos:
 - a) **Elegir el instrumento o los instrumentos que hayan sido favorecidos por la comparación y adaptarlos al contexto de la investigación**
 - b) Realizar los objetivos de la medición
 - d) Contratar el grupo de personal que realizara la encuesta
- 3- Técnica para obtener información tomando una muestra de la población objetivo:
 - a) **Encuesta**
 - b) Entrevista
 - c) Observación
- 4- Un cuestionario está formado básicamente por:
 - a) Portada. Introducción.
 - b) **Portada, introducción, instrucciones insertas a lo largo del mismo y agradecimiento final.**
 - c) Portada, introducción. instrucciones insertas a lo largo del mismo.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: ANGIE PAOLA GUTIERREZ VARGAS

FECHA: julio - 2020

Competencia: = 260101033 Determinación de los clientes potenciales

Resultados de Aprendizaje: Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización.

ACTIVIDAD N° 9

De acuerdo al material de apoyo y un análisis del mismo, favor resolver el siguiente test sobre recolección de datos:

Marque la respuesta correcta:

- 1- Al construir un nuevo instrumento de acuerdo con la técnica apropiada debe estar ajustado a las necesidades:
 - a) Del objetivo general
 - b) De los objetivos específicos
 - c) A las necesidades del objetivo general y objetivos específicos
- 2- Es un paso en la construcción del instrumento de recolección de datos:
 - a) Elegir el instrumento o los instrumentos que hayan sido favorecidos por la comparación y adaptarlos al contexto de la investigación
 - b) Realizar los objetivos de la medición
 - d) Contratar el grupo de personal que realizara la encuesta
- 3- Técnica para obtener información tomando una muestra de la población objetivo:
 - a) Encuesta
 - b) Entrevista
 - c) Observación
- 4- Un cuestionario está formado básicamente por:
 - a) Portada. Introducción.
 - b) Portada, introducción, instrucciones insertas a lo largo del mismo y agradecimiento final.
 - c) Portada, introducción. instrucciones insertas a lo largo del mismo.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: VERONICA JIMENEZ ANICHIARICO

FECHA: julio - 2020

Competencia: = 260101033 Determinación de los clientes potenciales

Resultados de Aprendizaje: Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización.

ACTIVIDAD N° 9

De acuerdo al material de apoyo y un análisis del mismo, favor resolver el siguiente test sobre recolección de datos:

Marque la respuesta correcta:

- 1- Al construir un nuevo instrumento de acuerdo con la técnica apropiada debe estar ajustado a las necesidades:
 - a) Del objetivo general
 - b) De los objetivos específicos
 - c) A las necesidades del objetivo general y objetivos específicos
- 2- Es un paso en la construcción del instrumento de recolección de datos:
 - a) Elegir el instrumento o los instrumentos que hayan sido favorecidos por la comparación y adaptarlos al contexto de la investigación
 - b) Realizar los objetivos de la medición
 - d) Contratar el grupo de personal que realizara la encuesta
- 3- Técnica para obtener información tomando una muestra de la población objetivo:
 - a) Encuesta
 - b) Entrevista
 - c) Observación
- 4- Un cuestionario está formado básicamente por:
 - a) Portada. Introducción.
 - b) Portada, introducción, instrucciones insertas a lo largo del mismo y agradecimiento final.
 - c) Portada, introducción. instrucciones insertas a lo largo del mismo.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: WENDY VANNESA JIMENEZ

FECHA: julio - 2020

Competencia: = 260101033 Determinación de los clientes potenciales

Resultados de Aprendizaje: Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización.

ACTIVIDAD N° 9

De acuerdo al material de apoyo y un análisis del mismo, favor resolver el siguiente test sobre recolección de datos:

Marque la respuesta correcta:

- 1- Al construir un nuevo instrumento de acuerdo con la técnica apropiada debe estar ajustado a las necesidades:
 - a) Del objetivo general
 - b) De los objetivos específicos
 - c) A las necesidades del objetivo general y objetivos específicos
- 2- Es un paso en la construcción del instrumento de recolección de datos:
 - a) Elegir el instrumento o los instrumentos que hayan sido favorecidos por la comparación y adaptarlos al contexto de la investigación
 - b) Realizar los objetivos de la medición
 - d) Contratar el grupo de personal que realizara la encuesta
- 3- Técnica para obtener información tomando una muestra de la población objetivo:
 - a) Encuesta
 - b) Entrevista
 - c) Observación
- 4- Un cuestionario está formado básicamente por:
 - a) Portada. Introducción.
 - b) Portada, introducción, instrucciones insertas a lo largo del mismo y agradecimiento final.
 - c) Portada, introducción. instrucciones insertas a lo largo del mismo.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: JOSE DAVID MIRANDA

FECHA: julio - 2020

Competencia: = 260101033 Determinación de los clientes potenciales

Resultados de Aprendizaje: Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización.

ACTIVIDAD N° 9

De acuerdo al material de apoyo y un análisis del mismo, favor resolver el siguiente test sobre recolección de datos:

Marque la respuesta correcta:

- 1- Al construir un nuevo instrumento de acuerdo con la técnica apropiada debe estar ajustado a las necesidades:
 - a) Del objetivo general
 - b) De los objetivos específicos
 - c) **A las necesidades del objetivo general y objetivos específicos**
- 2- Es un paso en la construcción del instrumento de recolección de datos:
 - a) **Elegir el instrumento o los instrumentos que hayan sido favorecidos por la comparación y adaptarlos al contexto de la investigación**
 - b) Realizar los objetivos de la medición
 - d) Contratar el grupo de personal que realizara la encuesta
- 3- Técnica para obtener información tomando una muestra de la población objetivo:
 - a) **Encuesta**
 - b) Entrevista
 - c) Observación
- 4- Un cuestionario está formado básicamente por:
 - a) Portada. Introducción.
 - b) **Portada, introducción, instrucciones insertas a lo largo del mismo y agradecimiento final.**
 - c) Portada, introducción. instrucciones insertas a lo largo del mismo.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: ANA ROSA MORENO DIAZ

FECHA: julio - 2020

Competencia: = 260101033 Determinación de los clientes potenciales

Resultados de Aprendizaje: Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización.

ACTIVIDAD N° 9

De acuerdo al material de apoyo y un análisis del mismo, favor resolver el siguiente test sobre recolección de datos:

Marque la respuesta correcta:

- 1- Al construir un nuevo instrumento de acuerdo con la técnica apropiada debe estar ajustado a las necesidades:
 - a) Del objetivo general
 - b) De los objetivos específicos
 - c) **A las necesidades del objetivo general y objetivos específicos**
- 2- Es un paso en la construcción del instrumento de recolección de datos:
 - a) **Elegir el instrumento o los instrumentos que hayan sido favorecidos por la comparación y adaptarlos al contexto de la investigación**
 - b) Realizar los objetivos de la medición
 - d) Contratar el grupo de personal que realizara la encuesta
- 3- Técnica para obtener información tomando una muestra de la población objetivo:
 - a) **Encuesta**
 - b) Entrevista
 - c) Observación
- 4- Un cuestionario está formado básicamente por:
 - a) Portada. Introducción.
 - b) **Portada, introducción, instrucciones insertas a lo largo del mismo y agradecimiento final.**
 - c) Portada, introducción. instrucciones insertas a lo largo del mismo.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: Eliana Sandrith Pastrana Florez

FECHA: julio - 2020

Competencia: = 260101033 Determinación de los clientes potenciales

Resultados de Aprendizaje: Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización.

ACTIVIDAD N° 9

De acuerdo al material de apoyo y un análisis del mismo, favor resolver el siguiente test sobre recolección de datos:

Marque la respuesta correcta:

- 1- Al construir un nuevo instrumento de acuerdo con la técnica apropiada debe estar ajustado a las necesidades:
 - a) Del objetivo general
 - b) De los objetivos específicos
 - c) **A las necesidades del objetivo general y objetivos específicos**
- 2- Es un paso en la construcción del instrumento de recolección de datos:
 - a) **Elegir el instrumento o los instrumentos que hayan sido favorecidos por la comparación y adaptarlos al contexto de la investigación**
 - b) Realizar los objetivos de la medición
 - d) Contratar el grupo de personal que realizara la encuesta
- 3- Técnica para obtener información tomando una muestra de la población objetivo:
 - a) **Encuesta**
 - b) Entrevista
 - c) Observación
- 4- Un cuestionario está formado básicamente por:
 - a) Portada. Introducción.
 - b) **Portada, introducción, instrucciones insertas a lo largo del mismo y agradecimiento final.**
 - c) Portada, introducción. instrucciones insertas a lo largo del mismo.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: YORMAN JAIR RUIZ HERNANDEZ

FECHA: julio - 2020

Competencia: = 260101033 Determinación de los clientes potenciales

Resultados de Aprendizaje: Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización.

ACTIVIDAD N° 9

De acuerdo al material de apoyo y un análisis del mismo, favor resolver el siguiente test sobre recolección de datos:

Marque la respuesta correcta:

- 1- Al construir un nuevo instrumento de acuerdo con la técnica apropiada debe estar ajustado a las necesidades:
 - a) Del objetivo general
 - b) De los objetivos específicos
 - c) A las necesidades del objetivo general y objetivos específicos
- 2- Es un paso en la construcción del instrumento de recolección de datos:
 - a) Elegir el instrumento o los instrumentos que hayan sido favorecidos por la comparación y adaptarlos al contexto de la investigación
 - b) Realizar los objetivos de la medición
 - d) Contratar el grupo de personal que realizara la encuesta
- 3- Técnica para obtener información tomando una muestra de la población objetivo:
 - a) Encuesta
 - b) Entrevista
 - c) Observación
- 4- Un cuestionario está formado básicamente por:
 - a) Portada. Introducción.
 - b) Portada, introducción, instrucciones insertas a lo largo del mismo y agradecimiento final.
 - c) Portada, introducción. instrucciones insertas a lo largo del mismo.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: MICHEL ANDREA SANTOS MORALES

FECHA: julio - 2020

Competencia: = 260101033 Determinación de los clientes potenciales

Resultados de Aprendizaje: Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización.

ACTIVIDAD N° 9

De acuerdo al material de apoyo y un análisis del mismo, favor resolver el siguiente test sobre recolección de datos:

Marque la respuesta correcta:

- 1- Al construir un nuevo instrumento de acuerdo con la técnica apropiada debe estar ajustado a las necesidades:
 - a) Del objetivo general
 - b) De los objetivos específicos
 - c) **A las necesidades del objetivo general y objetivos específicos**
- 2- Es un paso en la construcción del instrumento de recolección de datos:
 - a) **Elegir el instrumento o los instrumentos que hayan sido favorecidos por la comparación y adaptarlos al contexto de la investigación**
 - b) Realizar los objetivos de la medición
 - d) Contratar el grupo de personal que realizara la encuesta
- 3- Técnica para obtener información tomando una muestra de la población objetivo:
 - a) **Encuesta**
 - b) Entrevista
 - c) Observación
- 4- Un cuestionario está formado básicamente por:
 - a) Portada. Introducción.
 - b) **Portada, introducción, instrucciones insertas a lo largo del mismo y agradecimiento final.**
 - c) Portada, introducción. instrucciones insertas a lo largo del mismo.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: DANNA LUZ VANDA ORTIZ

FECHA: julio - 2020

Competencia: = 260101033 Determinación de los clientes potenciales

Resultados de Aprendizaje: Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización.

ACTIVIDAD N° 9

De acuerdo al material de apoyo y un análisis del mismo, favor resolver el siguiente test sobre recolección de datos:

Marque la respuesta correcta:

- 1- Al construir un nuevo instrumento de acuerdo con la técnica apropiada debe estar ajustado a las necesidades:
 - a) Del objetivo general
 - b) De los objetivos específicos
 - c) **A las necesidades del objetivo general y objetivos específicos**
- 2- Es un paso en la construcción del instrumento de recolección de datos:
 - a) **Elegir el instrumento o los instrumentos** que hayan sido favorecidos por la comparación y adaptarlos al contexto de la investigación
 - b) Realizar los objetivos de la medición
 - d) Contratar el grupo de personal que realizara la encuesta
- 3- Técnica para obtener información tomando una muestra de la población objetivo:
 - a) **Encuesta**
 - b) Entrevista
 - c) Observación
- 4- Un cuestionario está formado básicamente por:
 - a) Portada. Introducción.
 - b) **Portada, introducción, instrucciones insertas a lo largo del mismo y agradecimiento final.**
 - c) Portada, introducción. instrucciones insertas a lo largo del mismo.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA: LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: Andrés Felipe Trujillo Berrocal

FECHA: julio - 2020

Competencia: = 260101033 Determinación de los clientes potenciales

Resultados de Aprendizaje: Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización.

ACTIVIDAD N° 9

De acuerdo al material de apoyo y un análisis del mismo, favor resolver el siguiente test sobre recolección de datos:

Marque la respuesta correcta:

- 1- Al construir un nuevo instrumento de acuerdo con la técnica apropiada debe estar ajustado a las necesidades:
 - a) Del objetivo general
 - b) De los objetivos específicos
 - c) **A las necesidades del objetivo general y objetivos específicos**
- 2- Es un paso en la construcción del instrumento de recolección de datos:
 - a) **Elegir el instrumento o los instrumentos que hayan sido favorecidos por la comparación y adaptarlos al contexto de la investigación**
 - b) Realizar los objetivos de la medición
 - d) Contratar el grupo de personal que realizara la encuesta
- 3- Técnica para obtener información tomando una muestra de la población objetivo:
 - a) **Encuesta**
 - b) Entrevista
 - c) Observación
- 4- Un cuestionario está formado básicamente por:
 - a) Portada. Introducción.
 - b) **Portada, introducción, instrucciones insertas a lo largo del mismo y agradecimiento final.**
 - c) Portada, introducción. instrucciones insertas a lo largo del mismo.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA: 24 de Mayo

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: JOSE CARLOS CHARRASQUIEL

FECHA: Julio - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO.

ACTIVIDAD 9

Resuelva el siguiente taller de conocimiento en forma de test, consulte la lectura de apoyo enviada sobre el tema:

1. El instrumento por el cual la empresa o persona le da a conocer a los clientes los trabajos que desempeña, es decir; es un medio por el cual la empresa muestra la calidad de sus trabajos o servicios y de esta forma el usuario pueda apreciar la actividad en la cual se desempeña la misma, se denomina:
 - a. Entrevista.
 - b. Portafolio**
 - c. Encuesta
2. Consiste en un grupo de artículos estrechamente relacionados (líneas de producto) y el grupo total de productos que ofrece la empresa (mezcla de productos), se refiere a un:
 - a. Portafolio de servicios turísticos
 - b. Portafolio de productos**
 - c. Portafolio de servicios
3. Sirve para dar a conocer a los posibles clientes las características de la empresa, así como los principales servicios que prestan, su experiencia, y otros datos que pueden resultar de importancia para los clientes, se refiere a un ejemplo de:
 - a. Portafolio de productos
 - b. Portafolio de servicios**
 - c. Portafolio de servicios turísticos
4. El objetivo del portafolio de servicios, en definitiva, es presentar la oferta de una firma y difundir información precisa respecto a la misma, constituyéndose como una herramienta comercial y de marketing muy valiosa para aumentar las ventas. Esta afirmación es falsa o verdadera, marque con un (x):
 - a. Falsa ()
 - b. Verdadera (x)**

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA: 24 de Mayo

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: DEIRO CAMACHO BETYN

DAIRO CAMACHO BETYN

FECHA: Julio - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO.

ACTIVIDAD 9

Resuelva el siguiente taller de conocimiento en forma de test sobre Técnicas de recolección de datos, consulte la lectura de apoyo enviada sobre el tema:

1. El instrumento por el cual la empresa o persona le da a conocer a los clientes los trabajos que desempeña, es decir; es un medio por el cual la empresa muestra la calidad de sus trabajos o servicios y de esta forma el usuario pueda apreciar la actividad en la cual se desempeña la misma, se denomina:
 - a. Entrevista.
 - b. Portafolio. (X)
 - c. Encuesta
2. Consiste en un grupo de artículos estrechamente relacionados (líneas de producto) y el grupo total de productos que ofrece la empresa (mezcla de productos), se refiere a un:
 - a. Portafolio de servicios turísticos
 - b. Portafolio de productos(X)
 - c. Portafolio de servicios
3. Sirve para dar a conocer a los posibles clientes las características de la empresa, así como los principales servicios que prestan, su experiencia, y otros datos que pueden resultar de importancia para los clientes, se refiere a un ejemplo de:
 - a. Portafolio de productos
 - b. Portafolio de servicios (x)
 - c. Portafolio de servicios turísticos
4. El objetivo del portafolio de servicios, en definitiva, es presentar la oferta de una firma y difundir información precisa respecto a la misma, constituyéndose como una herramienta comercial y de marketing muy valiosa para aumentar las ventas.
Esta afirmación es falsa o verdadera, marque con un (x):
 - a. Falsa ()
 - b. Verdadera (x)

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA: 24 de Mayo

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: LEANYS LOREN LOPEZ VIDAL

FECHA: Julio - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO.

ACTIVIDAD 9

Resuelva el siguiente taller de conocimiento en forma de test, consulte la lectura de apoyo enviada sobre el tema:

1. El instrumento por el cual la empresa o persona le da a conocer a los clientes los trabajos que desempeña, es decir; es un medio por el cual la empresa muestra la calidad de sus trabajos o servicios y de esta forma el usuario pueda apreciar la actividad en la cual se desempeña la misma, se denomina:
 - a. Entrevista.
 - b. Portafolio
 - c. Encuesta
2. Consiste en un grupo de artículos estrechamente relacionados (líneas de producto) y el grupo total de productos que ofrece la empresa (mezcla de productos), se refiere a un:
 - a. Portafolio de servicios turísticos
 - b. Portafolio de productos
 - c. Portafolio de servicios
3. Sirve para dar a conocer a los posibles clientes las características de la empresa, así como los principales servicios que prestan, su experiencia, y otros datos que pueden resultar de importancia para los clientes, se refiere a un ejemplo de:
 - a. Portafolio de productos
 - b. Portafolio de servicios
 - c. Portafolio de servicios turísticos
4. El objetivo del portafolio de servicios, en definitiva, es presentar la oferta de una firma y difundir información precisa respecto a la misma, constituyéndose como una herramienta comercial y de marketing muy valiosa para aumentar las ventas. Esta afirmación es falsa o verdadera, marque con un (x):
 - a. Falsa ()
 - b. Verdadera (x)

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA: 24 de Mayo

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: KEINER PATERNINA

FECHA: Julio - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO.

ACTIVIDAD 9

Resuelva el siguiente taller de conocimiento en forma de test, consulte la lectura de apoyo enviada sobre el tema:

1. El instrumento por el cual la empresa o persona le da a conocer a los clientes los trabajos que desempeña, es decir; es un medio por el cual la empresa muestra la calidad de sus trabajos o servicios y de esta forma el usuario pueda apreciar la actividad en la cual se desempeña la misma, se denomina:
 - a. Entrevista.
 - b. Portafolio**
 - c. Encuesta
2. Consiste en un grupo de artículos estrechamente relacionados (líneas de producto) y el grupo total de productos que ofrece la empresa (mezcla de productos), se refiere a un:
 - a. Portafolio de servicios turísticos
 - b. Portafolio de productos**
 - c. Portafolio de servicios
3. Sirve para dar a conocer a los posibles clientes las características de la empresa, así como los principales servicios que prestan, su experiencia, y otros datos que pueden resultar de importancia para los clientes, se refiere a un ejemplo de:
 - a. Portafolio de productos
 - b. Portafolio de servicios**
 - c. Portafolio de servicios turísticos
4. El objetivo del portafolio de servicios, en definitiva, es presentar la oferta de una firma y difundir información precisa respecto a la misma, constituyéndose como una herramienta comercial y de marketing muy valiosa para aumentar las ventas. Esta afirmación es falsa o verdadera, marque con un (x):
 - a. Falsa ()
 - b. Verdadera (x)**

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA: 24 de Mayo

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: KATERIN SOFIA RIVERO

FECHA: Julio - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO.

ACTIVIDAD 9

Resuelva el siguiente taller de conocimiento en forma de test, consulte la lectura de apoyo enviada sobre el tema:

1. El instrumento por el cual la empresa o persona le da a conocer a los clientes los trabajos que desempeña, es decir; es un medio por el cual la empresa muestra la calidad de sus trabajos o servicios y de esta forma el usuario pueda apreciar la actividad en la cual se desempeña la misma, se denomina:
 - a. Entrevista.
 - b. Portafolio (X)
 - c. Encuesta
2. Consiste en un grupo de artículos estrechamente relacionados (líneas de producto) y el grupo total de productos que ofrece la empresa (mezcla de productos), se refiere a un:
 - a. Portafolio de servicios turísticos
 - b. Portafolio de productos (X)
 - c. Portafolio de servicios
3. Sirve para dar a conocer a los posibles clientes las características de la empresa, así como los principales servicios que prestan, su experiencia, y otros datos que pueden resultar de importancia para los clientes, se refiere a un ejemplo de:
 - a. Portafolio de productos
 - b. Portafolio de servicios (X)
 - c. Portafolio de servicios turísticos
4. El objetivo del portafolio de servicios, en definitiva, es presentar la oferta de una firma y difundir información precisa respecto a la misma, constituyéndose como una herramienta comercial y de marketing muy valiosa para aumentar las ventas.
Esta afirmación es falsa o verdadera, marque con un (x):
 - a. Falsa ()
 - b. Verdadera (x)

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA: 24 de Mayo

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: ELKIN ESTIVEN SALGADO ANGULO

FECHA: Julio - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO.

ACTIVIDAD 9

Resuelva el siguiente taller de conocimiento en forma de test, consulte la lectura de apoyo enviada sobre el tema:

1. El instrumento por el cual la empresa o persona le da a conocer a los clientes los trabajos que desempeña, es decir; es un medio por el cual la empresa muestra la calidad de sus trabajos o servicios y de esta forma el usuario pueda apreciar la actividad en la cual se desempeña la misma, se denomina:
 - a. Entrevista.
 - b. Portafolio**
 - c. Encuesta
2. Consiste en un grupo de artículos estrechamente relacionados (líneas de producto) y el grupo total de productos que ofrece la empresa (mezcla de productos), se refiere a un:
 - a. Portafolio de servicios turísticos
 - b. Portafolio de productos**
 - c. Portafolio de servicios
3. Sirve para dar a conocer a los posibles clientes las características de la empresa, así como los principales servicios que prestan, su experiencia, y otros datos que pueden resultar de importancia para los clientes, se refiere a un ejemplo de:
 - a. Portafolio de productos
 - b. Portafolio de servicios**
 - c. Portafolio de servicios turísticos
4. El objetivo del portafolio de servicios, en definitiva, es presentar la oferta de una firma y difundir información precisa respecto a la misma, constituyéndose como una herramienta comercial y de marketing muy valiosa para aumentar las ventas. Esta afirmación es falsa o verdadera, marque con un (x):
 - a. Falsa ()
 - b. Verdadera (x)**

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA: 24 de Mayo

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: SOFI ELENA SANTAMARIA ORTIZ

FECHA: Julio - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO.

ACTIVIDAD 9

Resuelva el siguiente taller de conocimiento en forma de test, consulte la lectura de apoyo enviada sobre el tema:

1. El instrumento por el cual la empresa o persona le da a conocer a los clientes los trabajos que desempeña, es decir; es un medio por el cual la empresa muestra la calidad de sus trabajos o servicios y de esta forma el usuario pueda apreciar la actividad en la cual se desempeña la misma, se denomina:
 - a. Entrevista.
 - b. Portafolio**
 - c. Encuesta
2. Consiste en un grupo de artículos estrechamente relacionados (líneas de producto) y el grupo total de productos que ofrece la empresa (mezcla de productos), se refiere a un:
 - a. Portafolio de servicios turísticos
 - b. Portafolio de productos**
 - c. Portafolio de servicios
3. Sirve para dar a conocer a los posibles clientes las características de la empresa, así como los principales servicios que prestan, su experiencia, y otros datos que pueden resultar de importancia para los clientes, se refiere a un ejemplo de:
 - a. Portafolio de productos
 - b. Portafolio de servicios**
 - c. Portafolio de servicios turísticos
4. El objetivo del portafolio de servicios, en definitiva, es presentar la oferta de una firma y difundir información precisa respecto a la misma, constituyéndose como una herramienta comercial y de marketing muy valiosa para aumentar las ventas. Esta afirmación es falsa o verdadera, marque con un (x):
 - a. Falsa ()
 - b. Verdadera (x)**

Fecha: _____

Señores
Oficina Certificación
Centro de Comercio, Industria y Turismo
Montería

Asunto: Reporte inicio Etapa Productiva

Cordial saludo,

Me permito informarles que el aprendiz Andrés Camilo Martínez Arrieta identificado(a) con documento de identidad CC () TI (x) No. 1063722801 matriculado en el programa Técnicos de productos y servicios; No. de Ficha 1860684 iniciará la etapa productiva a partir del día 1/06/2020, hasta el día 30/11/2020

La etapa productiva será desarrollada con la alternativa de:

No.	Tipo de Alternativa	Marque (x)
1	Contrato de Aprendizaje	
2	Vinculación Laboral o Contractual	
3	Participación en un Proyecto productivo SENA con Fondo Emprender	X
4	Monitorias	
5	Pasantías en una pequeña o mediana empresa Pyme	
6	Pasantías como Apoyo a una unidad productiva familiar	
7	Pasantías como Apoyo en una institución estatal, nacional, territorial, a una ONG o a una entidad sin ánimo de lucro	

Será desarrollada en:

<u>Nombre Empresa y Jefe Inmediato</u>	<u>Dirección</u>	<u>Teléfono</u>	<u>Correo electrónico</u>

Atentamente;

Firma del empresario y/o persona Natural

Datos Básicos Aprendiz

Tipo y No. de Identificación	1063722801
Fecha de Expedición del documento	12/02/2012
Departamento y Municipio de Expedición	Córdoba-Moñitos
Nombre completo	Andrés Camilo Martínez Arrieta
Fecha de Nacimiento	14/11/2004
Departamento y Municipio de Nacimiento	Cordoba-Moñitos
Correo Electrónico 1	Camilomartinezarrieta7@gmail.com
Correo Electrónico 2	Martinnomames12@gmail.com
Teléfono 1	3146040658
Teléfono 2	3104720611
Estado Civil	Soltero
Estrato	1
Tipo de Sangre	B+
Género	Masculino
Libreta militar	No
Eps	Salud total
Departamento y Municipio de residencia	Cordoba-Monteria
Dirección de Residencia	Mz D lote 12 B/Villa roció
Nombre de un familiar	Elsa Guzman Soto
Correo	Elsaguzman-25@hotmail.com
Teléfono	3146040658

Fecha: 16-07-2020

Señores
Oficina Certificación
Centro de Comercio, Industria y Turismo
Montería

Asunto: Reporte inicio Etapa Productiva

Cordial saludo,

Me permito informarles que el aprendiz Jhon David González Contreras, identificado(a) con documento de identidad CC() TI(x) No. 1062425830; matriculado en el programa Tecnico en Ventas de Productos y Servicios; No. de Ficha: 1860684 iniciará la etapa productiva a partir del día 01-06-2022, hasta el día 30-11-2020.

La etapa productiva será desarrollada con la alternativa de:

No.	Tipo de Alternativa	Marque (x)
1	Contrato de Aprendizaje	
2	Vinculación Laboral o Contractual	
3	Participación en un Proyecto productivo SENA con Fondo Emprender	x
4	Monitorias	
5	Pasantías en una pequeña o mediana empresa Pyme	
6	Pasantías como Apoyo a una unidad productiva familiar	
7	Pasantías como Apoyo en una institución estatal, nacional, territorial, a una ONG o a una entidad sin ánimo de lucro	

Será desarrollada en:

<u>Nombre Empresa y Jefe Inmediato</u>	<u>Dirección</u>	<u>Teléfono</u>	<u>Correo electrónico</u>

Atentamente;

Firma del empresario y/o persona Natural

Datos Básicos Aprendiz

Tipo y No. de Identificación	1062425830
Fecha de Expedición del documento	15-nov-2011
Departamento y Municipio de Expedición	Montería-Córdoba
Nombre completo	Jhon David González Contreras
Fecha de Nacimiento	15-oct-2003
Departamento y Municipio de Nacimiento	Montería-Córdoba
Correo Electrónico 1	jhonsdvsf03@gmail.com
Correo Electrónico 2	jhonsdvsf03@gmail.com
Teléfono 1	3114246006
Teléfono 2	3046574281
Estado Civil	soltero
Estrato	1
Tipo de Sangre	A+
Género	Masculino
Libreta militar	No
Eps	Mutual ser
Departamento y Municipio de residencia	Montería-Córdoba
Dirección de Residencia	Mz. 72 Lot. 16
Nombre de un familiar	Nicolás Antonio González Lagares
Correo	jhonsdvsf03@gmail.com
Teléfono	3046574281

Fecha: _____

Señores
Oficina Certificación
Centro de Comercio, Industria y Turismo
Montería

Asunto: Reporte inicio Etapa Productiva

Cordial saludo,

Me permito informarles que el aprendiz MARIA ALEJANDRA RAMOS PACHECO identificado(a) con documento de identidad CC() TI(X) No. 1133794618; matriculado en el programa TECNICO EN VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS No. de Ficha 1860684 iniciará la etapa productiva a partir del día _____, hasta el día _____.

La etapa productiva será desarrollada con la alternativa de:

No.	Tipo de Alternativa	Marque (x)
1	Contrato de Aprendizaje	
2	Vinculación Laboral o Contractual	
3	Participación en un Proyecto productivo SENA con Fondo Emprender	X
4	Monitorias	
5	Pasantías en una pequeña o mediana empresa Pyme	
6	Pasantías como Apoyo a una unidad productiva familiar	
7	Pasantías como Apoyo en una institución estatal, nacional, territorial, a una ONG o a una entidad sin ánimo de lucro	

Será desarrollada en:

<u>Nombre Empresa y Jefe Inmediato</u>	<u>Dirección</u>	<u>Teléfono</u>	<u>Correo electrónico</u>
	B/Edmundo lopez 4 etapa diagonal 15	3016722253	Maria40pacheco@gmail.com

Atentamente;

MARIA RAMOS

Firma del empresario y/o persona Natural

Datos Básicos Aprendiz

Tipo y No. de Identificación	TI 1133794618
Fecha de Expedición del documento	13 DE DICIEMBRE 2011
Departamento y Municipio de Expedición	MONTERIA-CORDOBA
Nombre completo	MARIA ALEJANDRA RAMOS PACHECO
Fecha de Nacimiento	7 DE MAYO DEL 2005
Departamento y Municipio de Nacimiento	MONTERIA-CORDOBA
Correo Electrónico 1	MARIA40PACHECO@GMAIL.COM
Correo Electrónico 2	MARIA07RAMOSPACHECO@GMAIL.COM
Teléfono 1	3016722253
Teléfono 2	3235130339
Estado Civil	SOLTERA
Estrato	1
Tipo de Sangre	O+
Género	FEMENINO
Libreta militar	
Eps	SALUD TOTAL
Departamento y Municipio de residencia	MONTERIA-CORDOBA
Dirección de Residencia	B/ EDMUNDO LOPES 4 ETAPA DIAGONAL 15
Nombre de un familiar	MARIA PACHECO
Correo	MARIA40PACHECO@GMAIL.COM
Teléfono	3235130339

Fecha: 15/07/2020

Señores
Oficina Certificación
Centro de Comercio, Industria y Turismo
Montería

Asunto: Reporte inicio Etapa Productiva

Cordial saludo,

Me permito informarles que el aprendiz *Sara Valentina Babilonia Hernandez*, identificado(a) con documento de identidad CC(x) TI() No.1062960093; matriculado en el programa *Técnico* en venta de productos y servicios; número de Ficha 1860684 iniciará la etapa productiva a partir del día 01/06/2020, hasta el día 30/11/2020.

La etapa productiva será desarrollada con la alternativa de:

No.	Tipo de Alternativa	Marque (x)
1	Contrato de Aprendizaje	
2	Vinculación Laboral o Contractual	
3	Participación en un Proyecto productivo SENA con Fondo Emprender	X
4	Monitorias	
5	Pasantías en una pequeña o mediana empresa Pyme	
6	Pasantías como Apoyo a una unidad productiva familiar	
7	Pasantías como Apoyo en una institución estatal, nacional, territorial, a una ONG o a una entidad sin ánimo de lucro	

Será desarrollada en:

<u>Nombre Empresa y Jefe Inmediato</u>	<u>Dirección</u>	<u>Teléfono</u>	<u>Correo electrónico</u>
Servicio Nacional de Aprendizaje SENA Alba Tordecilla Anaya	SENA SBDC	7833931 IP 53500	altordecilla@sena.edu.co

Atentamente;

Firma del empresario y/o persona Natural

Datos Básicos Aprendiz

Tipo y No. de Identificación	<i>C.c 1062960093</i>
Fecha de Expedición del documento	<i>Enero 16 del 2020</i>
Departamento y Municipio de Expedición	<i>Montería – Córdoba</i>
Nombre completo	<i>Sara Valentina Babilonia Hernandez</i>
Fecha de Nacimiento	<i>04 de enero del 2002</i>
Departamento y Municipio de Nacimiento	<i>Montería – Córdoba</i>
Correo Electrónico 1	Sba525360@gmail.com
Correo Electrónico 2	Sba525360@gmail.com
Teléfono 1	<i>3144872067</i>
Teléfono 2	<i>3217486635</i>
Estado Civil	<i>Soltera</i>
Estrato	<i>1</i>
Tipo de Sangre	<i>O+</i>
Género	<i>Femenino</i>
Libreta militar	
Eps	<i>Nueva EPS</i>
Departamento y Municipio de residencia	<i>Montería - Córdoba</i>
Dirección de Residencia	<i>Mz 129 It 4</i>
Nombre de un familiar	<i>Ernestina Rosa Babilonia Hernandez</i>
Correo	Sba525360@gmail.com
Teléfono	<i>3217486635</i>

Fecha: _____ 15 Julio 2020 _____

Señores
Oficina Certificación
Centro de Comercio, Industria y Turismo
Montería

Asunto: Reporte inicio Etapa Productiva

Cordial saludo,

Me permito informarles que el aprendiz Sebastián David Pérez Barón
_____, identificado(a) con documento de identidad
CC() TI(X) No.1003050392 _____; matriculado en el programa Técnico
en ventas de productos y servicios

_____; No. de Ficha
__1860684__ iniciará la etapa productiva a partir del día
__1/06/2020_____, hasta el día __30/11/2020_____.

La etapa productiva será desarrollada con la alternativa de:

No.	Tipo de Alternativa	Marque (x)
1	Contrato de Aprendizaje	
2	Vinculación Laboral o Contractual	
3	Participación en un Proyecto productivo SENA con Fondo Emprender	X
4	Monitorias	
5	Pasantías en una pequeña o mediana empresa Pyme	
6	Pasantías como Apoyo a una unidad productiva familiar	
7	Pasantías como Apoyo en una institución estatal, nacional, territorial, a una ONG o a una entidad sin ánimo de lucro	

Será desarrollada en:

<u>Nombre Empresa y Jefe Inmediato</u>	<u>Dirección</u>	<u>Teléfono</u>	<u>Correo electrónico</u>
Servicio Nacional de Aprendizaje SENA Alba Tordecilla Anaya	SENA SBDC	7833931 IP 53500	altordecilla@sena.edu.co

Atentamente;

Firma del empresario y/o persona Natural

Datos Básicos Aprendiz

Tipo y No. de Identificación	1003050392
Fecha de Expedición del documento	03/Noviembre/2010
Departamento y Municipio de Expedición	Córdoba, Montería
Nombre completo	Sebastián David Pérez Barón
Fecha de Nacimiento	15/SEP/2003
Departamento y Municipio de Nacimiento	Córdoba, Montería
Correo Electrónico 1	sebasperezbaron@gmail.com
Correo Electrónico 2	
Teléfono 1	3216090844
Teléfono 2	3137729148
Estado Civil	Soltero
Estrato	2
Tipo de Sangre	A+
Género	Masculino
Libreta militar	No
Eps	Mutualcer
Departamento y Municipio de residencia	Córdoba, Montería
Dirección de Residencia	Mz102LT15Etapa2 La pradera
Nombre de un familiar	María Edith Barón Pulido
Correo	
Teléfono	3137729148

Fecha: 15-07-2020

Señores
Oficina Certificación
Centro de Comercio, Industria y Turismo
Montería

Asunto: Reporte inicio Etapa Productiva

Cordial saludo,

Me permito informarles que el aprendiz: **Valentina luna Flórez**

Identificado(a) con documento de identidad CC() TI(x) No: **1062962988**

matriculado en el programa: Ventas de productos y servicios

No. de Ficha: **18606884**

iniciará la etapa productiva a partir del día _____

hasta el día _____

La etapa productiva será desarrollada con la alternativa de:

No.	Tipo de Alternativa	Marque (x)
1	Contrato de Aprendizaje	
2	Vinculación Laboral o Contractual	
3	Participación en un Proyecto productivo SENA con Fondo Emprender	X
4	Monitorias	
5	Pasantías en una pequeña o mediana empresa Pyme	
6	Pasantías como Apoyo a una unidad productiva familiar	
7	Pasantías como Apoyo en una institución estatal, nacional, territorial, a una ONG o a una entidad sin ánimo de lucro	

Será desarrollada en:

<u>Nombre Empresa y Jefe Inmediato</u>	<u>Dirección</u>	<u>Teléfono</u>	<u>Correo electrónico</u>

Atentamente;

Firma del empresario y/o persona Natural

Datos Básicos Aprendiz

Tipo y No. de Identificación	TI: 1062962988
Fecha de Expedición del documento	08-09-2018
Departamento y Municipio de Expedición	MONTERIA (CORDOBA)
Nombre completo	VALENTINA LUNA FLOREZ
Fecha de Nacimiento	06-11-2003
Departamento y Municipio de Nacimiento	MONTERIA (CORDOBA)
Correo Electrónico 1	valelunaf0612@gmail.com
Correo Electrónico 2	valelunaf0612@gmail.com
Teléfono 1	3127809944
Teléfono 2	3136659838
Estado Civil	Soltera
Estrato	1
Tipo de Sangre	O+
Género	FEMENINO
Libreta militar	
Eps	NUEVA EPS
Departamento y Municipio de residencia	MONTERIA (CORDOBA)
Dirección de Residencia	Mz M Lt 5 nueva Colombia
Nombre de un familiar	Argenida Flórez tarraz
Correo	
Teléfono	3012132669

Fecha: _10 julio de 2020._

Señores
Oficina Certificación
Centro de Comercio, Industria y Turismo
Montería

Asunto: Reporte inicio Etapa Productiva

Cordial saludo,

Me permito informarles que el aprendiz _Valentina Otero Almanza_, identificado(a) con documento de identidad CC() TI(_x_) No. _1066726817_; matriculado en el programa _Técnico en ventas de productos y servicios_; No. de Ficha _1860684_ iniciará la etapa productiva a partir del día _____, hasta el día _____.

La etapa productiva será desarrollada con la alternativa de:

No.	Tipo de Alternativa	Marque (x)
1	Contrato de Aprendizaje	
2	Vinculación Laboral o Contractual	
3	Participación en un Proyecto productivo SENA con Fondo Emprender	X.
4	Monitorias	
5	Pasantías en una pequeña o mediana empresa Pyme	
6	Pasantías como Apoyo a una unidad productiva familiar	
7	Pasantías como Apoyo en una institución estatal, nacional, territorial, a una ONG o a una entidad sin ánimo de lucro	

Será desarrollada en:

<u>Nombre Empresa y Jefe Inmediato</u>	<u>Dirección</u>	<u>Teléfono</u>	<u>Correo electrónico</u>

Atentamente;

Maida Lucía Almanza Vásquez

Firma del empresario y/o persona Natural

Datos Básicos Aprendiz

Tipo y No. de Identificación	<i>Ti: 1066726817.</i>
Fecha de Expedición del documento	<i>15 de mayo de 2012.</i>
Departamento y Municipio de Expedición	<i>Planeta Rica/ Córdoba.</i>
Nombre completo	<i>Valentina Otero Almanza.</i>
Fecha de Nacimiento	<i>11 de mayo de 2005.</i>
Departamento y Municipio de Nacimiento	<i>Planeta Rica/ Córdoba.</i>
Correo Electrónico 1	<i>Valentinaoteroalmanza@gmail.com</i>
Correo Electrónico 2	<i>Almanzamaye1989@gmail.com</i>
Teléfono 1	<i>3107121985.</i>
Teléfono 2	<i>3007267923.</i>
Estado Civil	<i>Soltera.</i>
Estrato	<i>1.</i>
Tipo de Sangre	<i>O+</i>
Género	<i>Femenino.</i>
Libreta militar	<i>X.</i>
Eps	<i>Mutual ser.</i>
Departamento y Municipio de residencia	<i>Montería/ Córdoba.</i>
Dirección de Residencia	<i>Diag 11a #15-09.</i>
Nombre de un familiar	<i>Maida Lucía Almanza Vásquez.</i>
Correo	<i>Almanzamaye1989@gmail.com</i>
Teléfono	<i>3007267923.</i>

Datos Básicos Aprendiz

Tipo de Identificación	TI
No. Documento de identidad	1071350733
Fecha de Expedición del Documento	25-ABRIL-2018
Departamento de Expedición	CORDOBA
Municipio de Expedición	MONTERIA
Nombres completos	STEFANY DANIELA ALEMAN SOTO
Fecha de Nacimiento	08-DICIEMBRE-2003
Correo Electrónico 1	danielaalemansoto16@gmail.com
Correo Electrónico 2	sotostefany26@gmail.com
Departamento de Nacimiento	CORDOBA
Municipio de Nacimiento	SAN CARLOS
Estado Civil	SOLTERA
Estrato	1
Tipo de Sangre	O+
Género	FEMENINO
Libreta militar	NO
Eps	SALUD TOTAL

Lugar de Residencia

Departamento	CORDOBA
Municipio	MONTERIA
Barrio	URBANIZACION MONTEROBLE
Dirección de Residencia	MZO1-LT41
Teléfono 1	3105408985
Teléfono 2	3227207223

Contacto (datos de un familiar)

Nombres	DIANIS SOTO
Teléfono 1	3227207223
Correo	dianisoto268@hotmail.com