PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería – Córdoba, 18 de noviembre del 2025

Señor (a)
JOSE ANASTASIO RESTREPO CASTELLANOS
SUPERVISOR(A) CONTRATO **CO1.PCCNTR.7546855**
PROFESIONAL G20
Centro de Comercio Industria y Turismo
MONTERIA

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes noviembre de 2025.

Referencia: No **CO1.PCCNTR.7546855** del año 2025.

TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.067.886.364 de Montería, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro de Comercio Industria y Turismo, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato es máximo de CUARENTA Y CINCO MILLONES NOVECIENTOS NOVENTA Y CINCO MIL CIENTO DIEZ PESOS M/CTE ($45.995.110) Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: **a)** un primero pago correspondiente al mes de febrero de 2025 por valor NOVECIENTOS DIECINUEVE MIL NOVECIENTOS TRES M/CTE ($ 919.903); **b)** nueve (9) pagos iguales por los meses de marzo 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 pago por el mes de diciembre de 2025 por valor TRES MILLONES SEISCIENTOS SETENTA Y NUEVE MIL SEISCIENTOS OCHO ($3.679.608).

Dichos honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de ahorros No**. 09178912485** del **banco Bancolombia**, cuyo titular es el (la) Contratista; el cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informada al supervisor del contrato con el fin de surtir los trámites pertinentes. Para que el SENA pueda adelantar los trámites administrativos para el pago, el (la) Contratista debe acreditar previamente el cumplimiento de los requisitos de pago, tales como la certificación expedida por el supervisor del contrato, en la que acredite el cumplimiento a entera satisfacción del objeto y obligaciones del contrato en el respectivo periodo y la cancelación de los aportes a la seguridad social: Salud, Pensión y Riesgos Laborales, así como los demás documentos necesarios para el pago.

Plazo: Será hasta el 23 de diciembre de 2025.

OBJETO:
PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES Y/O DE APOYO A LA GESTIÓN, EN LA PLANEACIÓN Y EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN, ASÍ COMO LA EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEFINIDOS EN LOS DISEÑOS CURRICULARES ASIGNADOS, PARA EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS TÉCNICAS DE LA POBLACIÓN CAMPESINA, APORTANDO AL FORTALECIMIENTO DE LA ECONOMÍA CAMPESINA, FAMILIAR, ÉTNICA Y COMUNITARIA, EN CONCORDANCIA CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA

NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO Y LA COORDINACIÓN NACIONAL DE ATENCION INTEGRAL, DIFERENCIAL E INCLUYENTE A LA ECONOMIA CAMPESINA – CAMPESENA.

Obligaciones Especificas: *(Trascriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro)*

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear y ejecutar la formación profesional cumpliendo con la programación académica predeterminada por la coordinación respectiva en los programas y competencias 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 planeó y ejecuta la formación profesional cumpliendo con la programación académica predeterminada por la coordinación respectiva en el programa complementario: Mercadeo y ventas en las fichas: ✓ 3357781 ✓ 3358414	• Evidencias envió documentos para matricular complementario • Guías de aprendizaje • Evidencias fotográficas del proceso de formación. • Listado de asistencia • Informe de apoyo a la formación.
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 apoya la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo y ayudas didactas, requeridos para la ejecución de la formación en los formatos establecidos para tal fin.	Planeación y guías de aprendizaje
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.	Se registran en el aplicativo SOFIA PLUS las evidencias del proceso formativo.	• Evidencia creación de ruta y asociación de aprendices a la ficha. • Evidencia de juicios evaluativos.
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.	No aplica para este pago	• No aplica para este pago.
5	Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales.	No aplica para este pago	• No aplica para este pago.
6	Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	No aplica para este Pago	• No aplica para este pago
7	Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	No aplica para este Pago	• No aplica para este pago.
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 documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA	• Formatos GFPI-F-135 • Formato F006-007-25 V1

9	Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática.	No aplica para este Pago	• No aplica para este pago
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	No aplica para este Pago	• No aplica para este pago
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 suben los documentos soportes del pago en la plataforma de SECOP II en los plazos establecidos por entidad para el mes de **noviembre** de 2025 y acordes con los requisitos legales exigidos	Formato GTH-F-062 V10 correspondiente mes de **noviembre** con todos sus respectivos soportes
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.	No aplica para este pago.	• No aplica para este pago.
13	Comunicar al supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (Cesión - Terminación).	No aplica para este pago.	• No aplica para este pago.
14	Atender las solicitudes realizadas por el supervisor del contrato.	Se atendió la solicitud de agendamiento de viáticos y cuenta de cobro.	• Evidenciaenviadas a correo electronico.

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	FECHAS DE DESPLAZAMIENTO INICIO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1	137525	Montería – Lorica - Montería	17/10/2025	17/10/2025
2	137525	Montería – Lorica - Montería	21/10/2025	21/10/2025
3	137525	Montería – Lorica - Montería	24/10/2025	24/10/2025
4				

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. De la planilla **4625994205** expedido por la plataforma SOI correspondiente al mes de **octubre** del año 2025 (Decreto Ley 2106 de 2019 – "*Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (33) folios

Cordialmente,

Tihara Suarez.P

TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
Contratista
C.C. No. 1.067.886.364 de Montería

Recibí a satisfacción:

JOSE ANASTASIO RESTREPO CASTELLANOS
SUPERVISOR(A) CONTRATO **CO1.PCCNTR.7546855**
PROFESIONAL G20

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: MERCADEO Y VENTAS
- Código del Programa de Formación: 63210007-V1
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: preparar la exhibición de productos y servicios teniendo en cuenta sus características y el estilo de exhibición.
- Resultados de Aprendizaje:
- Elaborar programas de exhibición según políticas de mercadeo
- Preparar la estrategia de exhibición de acuerdo con las tendencias del mercado.
- Formular política de surtido con base a criterios de la empresa.
- Definir y aplicar técnicas y procedimientos para la organización del surtido de acuerdo con los productos.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas):30 Horas

2. PRESENTACIÓN

- Estimado aprendiz con el desarrollo de esta guía de aprendizaje desarrollaremos los siguientes conceptos;
- En el punto de venta físico, la exhibición es la reina. Aquí no solo ocurre la acción de compra, sino que también es donde la estrategia de marketing demuestra su real alcance.
- En este sentido, las góndolas y exhibiciones adicionales son las manifestaciones más comunes para dar a conocer un producto.
- Cuán adecuada es una u otra opción depende del producto y el tipo de consumidor al cual la marca se dirige. ¿Cuáles son los pros y contras de usar una en vez de otra? ¿Hay manera de complementarlas?
- Te invitamos a revisar esta guía para que aclares estas dudas y entiendas otras variables que inciden en el éxito de tu exhibición en el punto de venta.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Descripción de la(s) Actividad(es)
Apreciado aprendiz en esta actividad lo invito a identificar la exhibicion de productos en los puntos de ventas, reconocer las diferentes formas de exhibir un producto en un punto de venta teniendo en cuenta las necesidades del cliente.

3.1 Actividades de Reflexión inicial:
Respetado aprendiz, la presente actividad esta enfocada en fortalecer actitudes y valores, basadas en la aplicación de didacticas que refuercen contenidos co-relacionados con el objetivo de la presente guía. Cada actividad tiene una descripción para su respectivo desarrollo, si tiene alguna duda comuníquese con el instructor vía WhatsApp o correo electrónico.
En esta actividad lo invito al siguiente link del portal de youtube (https://www.youtube.com/watch?v=z8vyw7remwQ y observe el video denomindado " organización de la superficie comercial.
Apreciados aprendices, con forme con sus compañeros grupos de 3 personas y teniendo en cuenta el video realice un análisis sobre la importancia de conocer las estrategias utilizadas en la exhibición de los productos en el punto de venta, el cual se socializara en mesa redonda guiada por el instructor.

Ambiente requerido: Ambiente convencional
Estrategias o técnicas didácticas activas: Taller grupal.
Materiales de formación: Guia de aprendizaje, papeleria,lapicero,marcadores entre otros.
Material de apoyo: Recurso digital audiovisual de apoyo
Duración de la actividad: 1 hora

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

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**
  En el mundo empresarial actual, la presentación y exhibición de productos y servicios es fundamental para atraer y retener clientes. Una exhibición atractiva y bien diseñada puede ser la diferencia entre un cliente potencial que se convierte en un comprador real o uno que se va a la competencia.

Atendiendo las orientaciones del instructor. Reunanse en grupos de 3 y resuelvan el siguiente crucigrama de acuerdo a sus conocimientos y conceptos dados anteriormente.

D	D	A	E	M	P	R	E	S	A	E	E	C
E	R	R	S	P	R	E	C	I	O	O	C	O
M	A	C	E	E	M	L	Z	O	T	D	S	O
C	E	I	O	C	R	E	T	C	R	E	T	C
D	N	R	S	M	L	V	U	S	D	C	R	M
D	T	O	C	A	P	D	I	A	D	O	C	I
M	E	O	I	A	O	E	D	C	I	S	R	I
A	C	R	N	R	D	I	T	N	I	T	C	E
R	N	I	P	A	S	O	E	E	D	O	E	T
C	I	R	B	E	A	P	T	E	N	I	I	T
A	C	R	C	V	E	N	T	A	C	C	U	L
O	A	E	B	T	A	O	O	E	C	C	I	Y
O	N	L	C	A	L	I	D	A	D	U	A	A

Ambiente requerido: Ambiente convencional
Estrategias o técnicas didácticas activas: crucigrama
Materiales de formación: Guia de aprendizaje, papeleria,lapicero,marcadores entre otros.
Material de apoyo: panina web
Duración de la actividad: 1 hora.

3.3 Actividades de apropiación:
Descripción de la(s) Actividad(es)

La exhibición de productos y servicios es una herramienta fundamental para cualquier empresa que desee mostrar sus ofertas de manera atractiva y efectiva. Una exhibición bien diseñada puede aumentar las ventas, mejorar la imagen de la empresa y diferenciarse de la competencia

A continuación el Instructor socializará conceptos sobre exhibición: recursos de apoyo, políticas y estrategias de exhibición, tipos de exhibición, niveles y zonas, técnicas de exhibición, tipos de implantación: vertical, horizontal y mixta, Formas de implantación: malla, cruzada y vrac, niveles de ubicación de productos: superior, medio inferior, inferior, , stock de inventarios, material pop.

Actividad 1:
De acuerdo a lo visto conformaran grupos de 3 y analizaran casos reales ,recopilaran información visitando tiendas físicas y virtuales ,observaran cómo organizan y presentan sus productos. Teniendo encuenta lo recopilado y lo socializado con el instructor realizaran un análisis de los estilos de exhibición, zona y niveles de ubicación. Después se socializara en mesa redonda orientado por el instructor.

Ambiente requerido: Ambiente convencional
Estrategias o técnicas didácticas activas: socialización de conceptos, diapositivas, videos
Materiales de formación: Computadores, , Tablero Acrílico, Marcador Borrables, Borrador para tablero, Sacapuntas, Borrador, y los materias que el aprendiz requiera para su desarrollo de aprendizaje.
Material de apoyo:pagina wed, herramientas de google
Duración de la actividad: 4 horas.

Actividad 2:
Los aprendices se dividen en parejas y practican cómo interactuar con un cliente potencial. Deben presentar los productos o servicios de la exhibición de manera efectiva, destacando sus características y ventajas. Desarrollar el taller a continuacio y socializarlo en mesa redonda orientado por el instructor.
1 ¿ explique por que es importante destacar las características y ventajas de los productos o servicios en una exhibición?
2 ¿ como se puede crear una exhibición atractiva y efectiva
3 ¿ que informacion es importante proporcionar al cliente sobre los productos y servicios?

Ambiente requerido: Ambiente convencional
Estrategias o técnicas didácticas activas: jurgo de roles, taller
Materiales de formación: Computadores, , Tablero Acrílico, Marcador Borrables, Borrador para tablero, Sacapuntas, Borrador, y los materias que el aprendiz requiera para su desarrollo de aprendizaje.
Material de apoyo:pagina wed, herramientas de google
Duración de la actividad: 4 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento

Desripción de la actividad:

La exhibición de productos es un aspecto fundamental para facilitar la experiencia del cliente, por ello, sí aprendemos a hacer una buena exhibición nuestras ventas podrán aumentar, el cliente tendrá una mejor disposición del producto, ala hora de hacer sus compras,esto le permite tener un mejor acceso de sus necesidades.

ACTIVIDAD :

En grupo de 3 realizaran una simulación de exhibición de productos con objetos o materiales que tengan a su alcance, teniendo en cuenta los tipos de implantacion , tipos de exibicion y los niveles de ubicación.

Ambiente requerido: Ambiente convencional

Estrategias o técnicas didácticas activas: Simulacion.

Materiales de formación: Computadores, Televisor, Tablero Acrílico, Marcador Borrables, Borrador para tablero, Sacapuntas, Borrador, y los materias que el aprendiz requiera para su desarrollo de aprendizaje.

Material de apoyo: pagina wed, herramientas de google

Duración de la actividad: 15 horas.

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

Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento Responde a preguntas de cuestionarios y en la Elaboración de actividades en clases Evidencias de Desempeño: Idéntica los diferentes formas de exhibición del producto en puntos de ventas. Evidencias de Producto: Desarrollo de la exhibicion de productos en los puntos de ventas atraves de una simulación.	Análisis Crucigramas Clínicas de ventas	analiza las variables del mercado relacionadas con el desarrollo de los programas de exhibición y surtido en los diferentes formatos comerciales considerando los productos, la programación, el presupuesto asignado y la política de la organización. -identifica las zonas de exhibición, su ubicación y rentabilidad de acuerdo con la programación establecida y la política de la organización.	Técnica de Evaluación: Formulación de preguntas Instrumento de Evaluación: Cuestionario Técnica de Evaluación: Observación Instrumento de Evaluación Clínica de ventas Técnica de Evaluación: Socialización Instrumento de Evaluación: Presentación de exhibición de producto en grupos.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS:

- ✓ **Animación:** Es una serie de acciones de llamar la atención del cliente, mediante la iluminación, música, publicidad, o mediante las campañas temáticas que realice el comercio.
- ✓ **Afluencia:** Cantidad de compradores que entran en una tienda.
- ✓ **Agrupación:** Productos expuestos en conjunto para aumentar el interés del comprador.
- ✓ **Anchura de surtido:** Número de familias que contiene una sección determinada
- ✓ **Articulo:** Objeto destinado a la venta.
- ✓ **Amplitud de surtido:** Número de secciones dentro del punto de venta.
- ✓ **Articulo de caja:** Es el que esta situado cerca de caja para que el cliente compre por impulso.
- ✓ **Articulo imán:** es el que el cliente compra con mucha frecuencia y generalmente de bajo margen y ejercen una atracción considerable en el consumidor.
- ✓ **Autoservicio:** El cliente elije directamente los productos sin intervención de ningún vendedor de por medio.
- ✓ **Gondola:** mueble o estantería que se utiliza para exhibir productos en los pasillos de las tiendas. Son un elemento clave para organizar y distribuir los productos en los supermercados.
- ✓ **Bodegón:** Es la agrupación de productos.
- ✓ **Cartel:** Texto o imagen impresa, que se puede colgar del techo.
- ✓ **Caja luminosa:** Caja retroiluminada que soporta una transparencia.
- ✓ **Cliente:** Persona que compra en un establecimiento comercial o público.
- ✓ **Circulación**: Orientar los pasos del cliente a través de la tienda de forma fluida.
- ✓ **Cabecera de góndola:** Es el extremo de una góndola o una estantería donde se coloca artículos de manera promocional.
- ✓ **Catalogo:** Grupo de hojas que adoptan un formato de revista en la cual se describen los artículos que se tienen a la venta.
- ✓ **Circuito de impulso:** Circulación que realiza el cliente de manera natural por el establecimiento guiado por un objetivo de compra concreto.
- ✓ **Comercio tradicional:** se resumen en 3 palabras, mostrador, vendedor y almacén entre el comprador y la mercancía existe un vendedor que ejecuta la venta.
- ✓ **Comercio de libre servicio**: El cliente tiene total libertad para moverse por toda la tienda en la cual pueda confeccionar su propia «cesta de la compra» y así pueda tener contacto directo con la mercancía sin intervención de un vendedor.
- ✓ **Compra por impulso:** Es un tipo de compra que se realiza espontáneamente de forma no planificada, lo vi, me gusto y lo compre, la compra por impulso generalmente se vincula a productos de bajo precio y de fácil consumo.
- ✓ **Compra planificada:** Cuando el cliente ha previsto los artículos de compra que va a realizar.
- ✓ **Compra necesaria:** Es la compra que se realiza sin previsión de marca, el cliente entra al establecimiento a comprar un producto sin hacerse decidido que marca desea comprar.
- ✓ **Compra pura:** Es la compra que no esta planificada ni prevista si no que se hace de manera totalmente imprevista.
- ✓ **Compra recordada:** El cliente no ha previsto comprar ese producto, pero al ver el producto recuerda que lo necesita.
- ✓ **Compra por impulso:** Es un tipo de compra que se realiza espontáneamente de forma no planificada, lo vi, me gusto y lo compre, la compra por impulso generalmente se vincula a productos de bajo precio y de fácil consumo.
- ✓ **Compra sugerida:** El comprador decide bajo la influencia del vendedor cambiar el producto que tenia en mente comprar y sustituirlo por la recomendación del vendedor.

- ✓ **Display:** Pequeños carteles independientes de cualquier material y que pueden contener publicidad sobre uno o varios artículos.
- ✓ **Distribución:** Presentación de productos y categorías de productos en una planta.
- ✓ **Escaparate:** Es una vitrina o vidriera situada en la fachada del establecimiento con el fin de exhibir tras un cristal los productos que se ofrecen en el interior, el escaparate incrementa tanto las ventas como realzar la imagen de la tienda haciéndolo atractivo y que el publico se interese por entrar.
- ✓ **Escaparate abierto:** Escaparate sin pared de fondo.
- ✓ **Escaparate cerrado:** Escaparate con una pared de fondo.
- ✓ **Estand de temporada:** Zona utilizada para exponer artículos por temporada o promocionales.
- ✓ **Expositor mural:** Sistema utilizado en la pared de un establecimiento para contener artículos.
- ✓ **Flagship:** Principal de una cadena de tiendas.
- ✓ **Implantación:** Reparto estudiado de la superficie de la tienda (mobiliario, secciones, etc.) según uno o varios criterios.
- ✓ **Lineal:** Expositores basados en su longitud, espacio para la venta vinculado a las paredes.
- ✓ **Maya en falso techo:** Estructura metálica fijado al techo de un escaparate.
- ✓ **Mercancía:** Productos a la venta.
- ✓ **Merchandising:** Aumenta las ventas en el punto de venta, su objetivo principal es llamar la atención dirigir al cliente hacia el producto y facilitar la compra.
- ✓ **Merchandising de presentación:** Que el cliente vea y vea el producto.
- ✓ **Merchandising de gestión:** Es la acción de colocar un producto estrategicamente para su fácil acceso y venta. Por ello hay que ajustar y gestionar correctamente el espacio.
- ✓ **Merchandising estratégico:** Es un conjunto de técnicas basadas principalmente en la presentación, rotación y rentabilidad de un producto en el punto de venta.
- ✓ **Merchandising de seducción:** Consiste en atraer la atención de los clientes a través de los impulsos sensoriales, olores y sensaciones.
- ✓ **Perchero de alta capacidad:** Tipo de expositor en el que se expone una gran cantidad de artículos con un amplio volumen de ventas.
- ✓ **PLV:** Es la publicidad en el lugar de venta engloba expositores, carteles, displays y otros elementos que sean portadores de un mensaje publicitario y estén colocados en un punto de venta. También se conoce como «POS display», abreviatura de la expresión en inglés Point of sale display.
- ✓ **Presentación horizontal:** Cuando sólo se utiliza un nivel.
- ✓ **Presentación vertical:** Es cuando un producto se ubica en todos los niveles de una góndola.
- ✓ **Producto vivo:** es aquel producto que ha sido lanzado recientemente al mercado.
- ✓ **Puntos calientes:** Son aquellos lugares dentro del establecimiento donde los clientes observan mas los productos y tienen mayor actividad, esos lugares suelen ser probadores, mostradores y cajas.
- ✓ **Puntos calientes naturales:** Son situados en las cajas, el cruce de pasillos, un claro ejemplo las zonas por donde tienen que pasar para pagar donde se logra exponer gran cantidad de artículos para generar venta por impulso.
- ✓ **Puntos fríos:** Son aquellos que están mal situados y que el consumidor apenas visita, los clientes apenas se fijan en los productos situados en esos puntos por lo que tenemos que potenciarlo o convertirlos en puntos calientes.
- ✓ **Rotación**: Tiempo que tarda en ser renovado el stock de un producto.
- ✓ **Señalización:** Todo tipo de rotulación, textos etiquetas, expositores utilizados en el interior de

un escaparate o de un establecimiento.

- ✓ **Stock:** Cantidad total del producto en el establecimiento: el almacenado más el expuesto.
- ✓ **Surtido:** Conjunto de artículos que un establecimiento ofrece a la venta. Se refiere a la variedad de artículos presentes en la sala de ventas, no a la cantidad de un producto en concreto.
- ✓ **Strike:** Alambre para sujetar un maniqui (técnica del triangulo)
- ✓ **Target:** Es la población objetiva de una promoción.
- ✓ **Taquerias:** Se utiliza como soporte para elemento estático.
- ✓ **Imagen corporativa:** Es una imagen generalmente aceptada de lo que una compañía «significa». La creación de una imagen corporativa es un ejercicio en la dirección de la percepción.
- ✓ **Visibilidad:** Se consigue trabajando diferentes alturas y pasillos, para conseguir ritmo.
- ✓ **Visual merchandising:** Es una parte esencial para cualquier establecimiento ya que ayuda a incrementar las ventas, mejorando la imagen y la marca ya sea por escaparates atractivos que inciten al publico a contemplarlos mas tiempo y hacer que entren al establecimiento.
- ✓ **Vitrina**: Escaparate en miniatura utilizado para exponer artículos de pequeñas dimensiones, son muy utilizados en joyerías.
- ✓ **Zona caliente:** Es la zona del establecimiento mas recorrida por el cliente.
- ✓ **Zona fría:** Es la zona del establecimiento menos visita por el cliente**.**

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- González, Castellano, M, Melian, R, (2014).1ª.Edicion Madrid. Técnicas Básicas de Merchandising .Mercurio Editorial.
- Morgan Tony, 2016. Visual Merchandising. Londres: Editorial Gustavo Gil GG
- Palomares Ricardo, 2009, Merchandising Teoría y práctica y Estrategia.ESIC Editorial

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**TIHARA SUAREZ**	**INSTRUCTOR**	**SENA REGONAL CORDOBA**	**10-03-2025**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

EVIDENCIA FINALIZACION DE LA FICHA 3357781

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 16/10/2025
Ficha de Caracterización: 3357781
Cógigo: 63210007
Versión: 1
Denominación: MERCADEO Y VENTAS
Estado de la Ficha de EN EJECUCION
Fecha Inicio: 01/10/2025
Fecha Fin: 15/10/2025
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9523 - CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo
CC	1003065936	MONICA DEL CARMEN	PITALUA DIAZ	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	NO APROBADO	16/10/2025 11.29 a
CC	1003069167	NATALY	AVILA DE HOYOS	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	16/10/2025 11.30 a
TI	1032257145	ANGELA SHARITH	SOTO MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	16/10/2025 11.30 a
CC	1033369950	YULY YULIETH	PEREZ PACHECO	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	16/10/2025 11.30 a
CC	1062431391	VANESSA	PITALUA ARGEL	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	16/10/2025 11.30 a
CC	1063134103	MARIA CAMILA	PEREIRA DIAZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	16/10/2025 11.30 a
CC	1063137336	JAVIER RICARDO	MENDOZA AVILA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	16/10/2025 11.30 a
CC	1063137723	LUIS FERNANDO	BOHORQUEZ AVILA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	16/10/2025 11.30 a
TI	1063157839	CAROLINA	MENDOZA NARVAEZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	16/10/2025 11.30 a
TI	1063160305	ANGIE LUZ	CONTRERAS VILLADIEGO	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	NO APROBADO	16/10/2025 11.29 a
CC	1133774142	ELEDENI	VARGAS ACOSTA	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	NO APROBADO	16/10/2025 11.29 a
TI	1138024701	KIARA VANESSA	GOMEZ VILLALBA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	16/10/2025 11.30 a
TI	1169463366	AKEMY	TORRES DE LA HOZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	16/10/2025 11.30 a
CC	30666584	NELLY LUZ	AVILA HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	16/10/2025 11.30 a
CC	30671365	ORLI	DIAZ GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	16/10/2025 11.30 a

Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA

Evidencias proceso de formación FICHA 3358414

Actividad: Análisis de Necesidades del Cliente y Diseño de Propuesta de Valor Objetivo de aprendizaje

El objetivo de esta actividad es fortalecer habilidades básicas del mercadeo aplicando técnicas de observación, identificación de necesidades del cliente y creación de propuestas de valor ajustadas al contexto local.









Los aprendices se organizaron en mesas de trabajo colaborativo, utilizando sillas plásticas y superficies disponibles para realizar registros escritos, tal como se aprecia en las imágenes.

Cada grupo participó activamente, conversando, tomando notas en cuadernos y celulares y analizando necesidades reales de clientes del entorno, se realiza acompañamiento constante para brindar orientación personalizada, aclarando dudas y facilitando la comprensión del análisis de necesidades, los aprendices demostraron trabajo en equipo, compartiendo ideas, debatiendo soluciones y construyendo propuestas de valor adaptadas a la realidad local.

En varios grupos, algunos participantes asumieron roles de liderazgo, facilitando la organización y revisión de los aportes del equipo. Los productos finales fueron propuestas de valor escritas, claras y basadas en observación del contexto, demostrando apropiación del concepto y aplicación práctica.

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. 3358414			
Municipio: LORICA		**Lugar:**	
Instructor: TIHARA SUAREZ PADILLA		**N° Doc. Ident.**	1067886364
FECHA	17 de octubre de 2025	**HORARIO**	**12:00 – 20:00**

N°	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT	FIRMAS
01	MENDOZA AVILA	ALEXIS	1067406751	Alexis Mendoza Avila
02	POLO HERNANDEZ	MARIA LIZ	1067166162	
03	HERNANDEZ BRAVO	MARIA PAULINA	1067404085	
04	GUTIERRES HERNANDEZ	GUARIONE	1067167776	
05	VILLERO YANES	ANGIE LIZETH	1029148351	Angie Villero Yanes
06	YANES IBAÑEZ	ALEIDA LUZ	1063138118	Aleida Yanes.
07	MARTINEZ IZQUIERDO	YONEIDYS DEL CARMEN	1003069201	
08	MARTINEZ IZQUIERDO	RAFAEL ANTONIO	1003070687	
09	MARTINEZ IZQUIERDO	ANGIE LUZ	1067163783	
10	MANGA PINTO	ROSMERY	1003065331	Rosmery manga pinto
11	VEGA MUÑOZ	OSCAR MANUEL	1068422420	Oscar Vega
12	BELTRAN AVILA	GREISI JUSELY	1067970031	Greisi Beltran
13	VARGAS ACOSTA	KRTTY MARGOTH	1063163723	Kerty Vargas
14	PEREZ HERNANDEZ	AMIRA INES	1063166401	Amira Perez
15	ANAYA VARGAS	MERLIS DEL CARMEN	1063138177	Merlis Anaya
16	CERVANTES PATERNINA	LORENA MARIA	1063141490	Lorena Cervantes
17	ROMERO BORJA	LEONELA	1047504470	LEONELA ROMERO
18	LOPEZ DE AGUSTIN	YULEIDYS	1063178885	Yuleidis lopez
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				

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. 3358414			
Municipio: LORICA		**Lugar:**	
Instructor: TIHARA SUAREZ PADILLA		**N° Doc. Ident.**	1067886364
FECHA	20 de octubre 2025	**HORARIO**	**12:00 – 20:00**

N°	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT	FIRMAS
01	MENDOZA AVILA	ALEXIS	1067406751	Alexis Mendoza Avila
02	POLO HERNANDEZ	MARIA LIZ	1067166162	
03	HERNANDEZ BRAVO	MARIA PAULINA	1067404085	
04	GUTIERRES HERNANDEZ	GUARIONE	1067167776	
05	VILLERO YANES	ANGIE LIZETH	1029148351	Angie Villero Yanes
06	YANES IBAÑEZ	ALEIDA LUZ	1063138118	Aleida Yanes.
07	MARTINEZ IZQUIERDO	YONEIDYS DEL CARMEN	1003069201	
08	MARTINEZ IZQUIERDO	RAFAEL ANTONIO	1003070687	
09	MARTINEZ IZQUIERDO	ANGIE LUZ	1067163783	
10	MANGA PINTO	ROSMERY	1003065331	Rosmery manga pinto
11	VEGA MUÑOZ	OSCAR MANUEL	1068422420	Oscar Vega
12	BELTRAN AVILA	GREISI JUSELY	1067970031	Greisi Beltran
13	VARGAS ACOSTA	KRTTY MARGOTH	1063163723	Kerty Vargas
14	PEREZ HERNANDEZ	AMIRA INES	1063166401	Amira Perez
15	ANAYA VARGAS	MERLIS DEL CARMEN	1063138177	Merlis Anaya
16	CERVANTES PATERNINA	LORENA MARIA	1063141490	Lorena Cervantes
17	ROMERO BORJA	LEONELA	1047504470	LEONELA ROMERO
18	LOPEZ DE AGUSTIN	YULEIDYS	1063178885	Yuleidis lopez
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				

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. 3358414			
Municipio: LORICA		**Lugar:**	
Instructor: TIHARA SUAREZ PADILLA		**N° Doc. Ident.**	1067886364
FECHA	21 de octubre de 2025	**HORARIO**	**12:00 – 20:00**

N°	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT	FIRMAS
01	MENDOZA AVILA	ALEXIS	1067406751	Alexis Mendoza Avila
02	POLO HERNANDEZ	MARIA LIZ	1067166162	
03	HERNANDEZ BRAVO	MARIA PAULINA	1067404085	
04	GUTIERRES HERNANDEZ	GUARIONE	1067167776	
05	VILLERO YANES	ANGIE LIZETH	1029148351	Angie Villero Yanes
06	YANES IBAÑEZ	ALEIDA LUZ	1063138118	Aleida Yanes.
07	MARTINEZ IZQUIERDO	YONEIDYS DEL CARMEN	1003069201	
08	MARTINEZ IZQUIERDO	RAFAEL ANTONIO	1003070687	
09	MARTINEZ IZQUIERDO	ANGIE LUZ	1067163783	
10	MANGA PINTO	ROSMERY	1003065331	Rosmery manga pinto
11	VEGA MUÑOZ	OSCAR MANUEL	1068422420	Oscar Vega
12	BELTRAN AVILA	GREISI JUSELY	1067970031	Greisi Beltran
13	VARGAS ACOSTA	KRTTY MARGOTH	1063163723	Kerty Vargas
14	PEREZ HERNANDEZ	AMIRA INES	1063166401	Amira Perez
15	ANAYA VARGAS	MERLIS DEL CARMEN	1063138177	Merlis Anaya
16	CERVANTES PATERNINA	LORENA MARIA	1063141490	Lorena Cervantes
17	ROMERO BORJA	LEONELA	1047504470	LEONELA ROMERO
18	LOPEZ DE AGUSTIN	YULEIDYS	1063178885	Yuleidis lopez
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				

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. 3358414			
Municipio: LORICA		**Lugar:**	
Instructor: TIHARA SUAREZ PADILLA		**N° Doc. Ident.**	1067886364
FECHA	22 de octubre de 2025	**HORARIO**	**12:00 – 20:00**

N°	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT	FIRMAS
01	MENDOZA AVILA	ALEXIS	1067406751	Alexis Mendoza Avila
02	POLO HERNANDEZ	MARIA LIZ	1067166162	
03	HERNANDEZ BRAVO	MARIA PAULINA	1067404085	
04	GUTIERRES HERNANDEZ	GUARIONE	1067167776	
05	VILLERO YANES	ANGIE LIZETH	1029148351	Angie Villero Yanes
06	YANES IBAÑEZ	ALEIDA LUZ	1063138118	Aleida Yanes.
07	MARTINEZ IZQUIERDO	YONEIDYS DEL CARMEN	1003069201	
08	MARTINEZ IZQUIERDO	RAFAEL ANTONIO	1003070687	
09	MARTINEZ IZQUIERDO	ANGIE LUZ	1067163783	
10	MANGA PINTO	ROSMERY	1003065331	Rosmery manga pinto
11	VEGA MUÑOZ	OSCAR MANUEL	1068422420	Oscar Vega
12	BELTRAN AVILA	GREISI JUSELY	1067970031	Greisi Beltran
13	VARGAS ACOSTA	KRTTY MARGOTH	1063163723	Kerty Vargas
14	PEREZ HERNANDEZ	AMIRA INES	1063166401	Amira Perez
15	ANAYA VARGAS	MERLIS DEL CARMEN	1063138177	Merlis Anaya
16	CERVANTES PATERNINA	LORENA MARIA	1063141490	Lorena Cervantes
17	ROMERO BORJA	LEONELA	1047504470	LEONELA ROMERO
18	LOPEZ DE AGUSTIN	YULEIDYS	1063178885	Yuleidis lopez
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				

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. 3358414			
Municipio: LORICA		**Lugar:**	
Instructor: TIHARA SUAREZ PADILLA		**N° Doc. Ident.**	1067886364
FECHA	23 de octubre 2025	**HORARIO**	**12:00 – 20:00**

N°	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT	FIRMAS
01	MENDOZA AVILA	ALEXIS	1067406751	Alexis Mendoza Avila
02	POLO HERNANDEZ	MARIA LIZ	1067166162	
03	HERNANDEZ BRAVO	MARIA PAULINA	1067404085	
04	GUTIERRES HERNANDEZ	GUARIONE	1067167776	
05	VILLERO YANES	ANGIE LIZETH	1029148351	Angie Villero Yanes
06	YANES IBAÑEZ	ALEIDA LUZ	1063138118	Aleida Yanes.
07	MARTINEZ IZQUIERDO	YONEIDYS DEL CARMEN	1003069201	
08	MARTINEZ IZQUIERDO	RAFAEL ANTONIO	1003070687	
09	MARTINEZ IZQUIERDO	ANGIE LUZ	1067163783	
10	MANGA PINTO	ROSMERY	1003065331	Rosmery manga pinto
11	VEGA MUÑOZ	OSCAR MANUEL	1068422420	Oscar Vega
12	BELTRAN AVILA	GREISI JUSELY	1067970031	Greisi Beltran
13	VARGAS ACOSTA	KRTTY MARGOTH	1063163723	Ketty Vargas
14	PEREZ HERNANDEZ	AMIRA INES	1063166401	Amira Perez
15	ANAYA VARGAS	MERLIS DEL CARMEN	1063138177	Merlis Anaya
16	CERVANTES PATERNINA	LORENA MARIA	1063141490	Lorena Cervantes
17	ROMERO BORJA	LEONELA	1047504470	LEONELA ROMERO
18	LOPEZ DE AGUSTIN	YULEIDYS	1063178885	Yuleidis lopez
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				

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. 3358414			
Municipio: LORICA		**Lugar:**	
Instructor: TIHARA SUAREZ PADILLA		**N° Doc. Ident.**	1067886364
FECHA	24 de octubre de 2025	**HORARIO**	**12:00 – 20:00**

N°	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT	FIRMAS
01	MENDOZA AVILA	ALEXIS	1067406751	Alexis Mendoza Avila
02	POLO HERNANDEZ	MARIA LIZ	1067166162	
03	HERNANDEZ BRAVO	MARIA PAULINA	1067404085	
04	GUTIERRES HERNANDEZ	GUARIONE	1067167776	
05	VILLERO YANES	ANGIE LIZETH	1029148351	Angie Villero Yanes
06	YANES IBAÑEZ	ALEIDA LUZ	1063138118	Aleida Yanes.
07	MARTINEZ IZQUIERDO	YONEIDYS DEL CARMEN	1003069201	
08	MARTINEZ IZQUIERDO	RAFAEL ANTONIO	1003070687	
09	MARTINEZ IZQUIERDO	ANGIE LUZ	1067163783	
10	MANGA PINTO	ROSMERY	1003065331	Rosmery manga pinto
11	VEGA MUÑOZ	OSCAR MANUEL	1068422420	Oscar Vega
12	BELTRAN AVILA	GREISI JUSELY	1067970031	Greisi Beltran
13	VARGAS ACOSTA	KRTTY MARGOTH	1063163723	Kerty Vargas
14	PEREZ HERNANDEZ	AMIRA INES	1063166401	Amira Perez
15	ANAYA VARGAS	MERLIS DEL CARMEN	1063138177	Merlis Anaya
16	CERVANTES PATERNINA	LORENA MARIA	1063141490	Lorena Cervantes
17	ROMERO BORJA	LEONELA	1047504470	LEONELA ROMERO
18	LOPEZ DE AGUSTIN	YULEIDYS	1063178885	Yuleidis lopez
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				

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. 3358414			
Municipio: LORICA		**Lugar:**	
Instructor: TIHARA SUAREZ PADILLA		**N° Doc. Ident.**	1067886364
FECHA	27 de octubre de 2025	**HORARIO**	**12:00 – 20:00**

N°	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT	FIRMAS
01	MENDOZA AVILA	ALEXIS	1067406751	Alexis Mendoza Avila
02	POLO HERNANDEZ	MARIA LIZ	1067166162	
03	HERNANDEZ BRAVO	MARIA PAULINA	1067404085	
04	GUTIERRES HERNANDEZ	GUARIONE	1067167776	
05	VILLERO YANES	ANGIE LIZETH	1029148351	Angie Villero Yanes
06	YANES IBAÑEZ	ALEIDA LUZ	1063138118	Aleida Yanes.
07	MARTINEZ IZQUIERDO	YONEIDYS DEL CARMEN	1003069201	
08	MARTINEZ IZQUIERDO	RAFAEL ANTONIO	1003070687	
09	MARTINEZ IZQUIERDO	ANGIE LUZ	1067163783	
10	MANGA PINTO	ROSMERY	1003065331	Rosmery manga pinto
11	VEGA MUÑOZ	OSCAR MANUEL	1068422420	Oscar Vega
12	BELTRAN AVILA	GREISI JUSELY	1067970031	Greisi Beltran
13	VARGAS ACOSTA	KRTTY MARGOTH	1063163723	Kerty Vargas
14	PEREZ HERNANDEZ	AMIRA INES	1063166401	Amira Perez
15	ANAYA VARGAS	MERLIS DEL CARMEN	1063138177	Merlis Anaya
16	CERVANTES PATERNINA	LORENA MARIA	1063141490	Lorena Cervantes
17	ROMERO BORJA	LEONELA	1047504470	LEONELA ROMERO
18	LOPEZ DE AGUSTIN	YULEIDYS	1063178885	Yuleidis lopez
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				

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. 3358414			
Municipio: LORICA		**Lugar:**	
Instructor: TIHARA SUAREZ PADILLA		**N° Doc. Ident.**	1067886364
FECHA	28 de octubre de 2025	**HORARIO**	**12:00 – 20:00**

N°	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT	FIRMAS
01	MENDOZA AVILA	ALEXIS	1067406751	Alexis Mendoza Avila
02	POLO HERNANDEZ	MARIA LIZ	1067166162	
03	HERNANDEZ BRAVO	MARIA PAULINA	1067404085	
04	GUTIERRES HERNANDEZ	GUARIONE	1067167776	
05	VILLERO YANES	ANGIE LIZETH	1029148351	Angie Villero Yanes
06	YANES IBAÑEZ	ALEIDA LUZ	1063138118	Aleida Yanes.
07	MARTINEZ IZQUIERDO	YONEIDYS DEL CARMEN	1003069201	
08	MARTINEZ IZQUIERDO	RAFAEL ANTONIO	1003070687	
09	MARTINEZ IZQUIERDO	ANGIE LUZ	1067163783	
10	MANGA PINTO	ROSMERY	1003065331	Rosmery manga pinto
11	VEGA MUÑOZ	OSCAR MANUEL	1068422420	Oscar Vega
12	BELTRAN AVILA	GREISI JUSELY	1067970031	Greisi Beltran
13	VARGAS ACOSTA	KRTTY MARGOTH	1063163723	Kerty Vargas
14	PEREZ HERNANDEZ	AMIRA INES	1063166401	Amira Perez
15	ANAYA VARGAS	MERLIS DEL CARMEN	1063138177	Merlis Anaya
16	CERVANTES PATERNINA	LORENA MARIA	1063141490	Lorena Cervantes
17	ROMERO BORJA	LEONELA	1047504470	LEONELA ROMERO
18	LOPEZ DE AGUSTIN	YULEIDYS	1063178885	Yuleidis lopez
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				

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. 3358414			
Municipio: LORICA		**Lugar:**	
Instructor: TIHARA SUAREZ PADILLA		**N° Doc. Ident.**	1067886364
FECHA	29 de octubre de 2025	**HORARIO**	**12:00 – 20:00**

N°	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT	FIRMAS
01	MENDOZA AVILA	ALEXIS	1067406751	Alexis Mendoza Avila
02	POLO HERNANDEZ	MARIA LIZ	1067166162	
03	HERNANDEZ BRAVO	MARIA PAULINA	1067404085	
04	GUTIERRES HERNANDEZ	GUARIONE	1067167776	
05	VILLERO YANES	ANGIE LIZETH	1029148351	Angie Villero Yanes
06	YANES IBAÑEZ	ALEIDA LUZ	1063138118	Aleida Yanes.
07	MARTINEZ IZQUIERDO	YONEIDYS DEL CARMEN	1003069201	
08	MARTINEZ IZQUIERDO	RAFAEL ANTONIO	1003070687	
09	MARTINEZ IZQUIERDO	ANGIE LUZ	1067163783	
10	MANGA PINTO	ROSMERY	1003065331	Rosmery manga pinto
11	VEGA MUÑOZ	OSCAR MANUEL	1068422420	Oscar Vega
12	BELTRAN AVILA	GREISI JUSELY	1067970031	Greisi Beltran
13	VARGAS ACOSTA	KRTTY MARGOTH	1063163723	Kerty Vargas
14	PEREZ HERNANDEZ	AMIRA INES	1063166401	Amira Perez
15	ANAYA VARGAS	MERLIS DEL CARMEN	1063138177	Merlis Anaya
16	CERVANTES PATERNINA	LORENA MARIA	1063141490	Lorena Cervantes
17	ROMERO BORJA	LEONELA	1047504470	LEONELA ROMERO
18	LOPEZ DE AGUSTIN	YULEIDYS	1063178885	Yuleidis lopez
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				

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. 3358414			
Municipio: LORICA		**Lugar:**	
Instructor: TIHARA SUAREZ PADILLA		**N° Doc. Ident.**	1067886364
FECHA	30 de octubre de 2025	**HORARIO**	**12:00 – 20:00**

N°	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT	FIRMAS
01	MENDOZA AVILA	ALEXIS	1067406751	Alexis Mendoza Avila
02	POLO HERNANDEZ	MARIA LIZ	1067166162	
03	HERNANDEZ BRAVO	MARIA PAULINA	1067404085	
04	GUTIERRES HERNANDEZ	GUARIONE	1067167776	
05	VILLERO YANES	ANGIE LIZETH	1029148351	Angie Villero Yanes
06	YANES IBAÑEZ	ALEIDA LUZ	1063138118	Aleida Yanes.
07	MARTINEZ IZQUIERDO	YONEIDYS DEL CARMEN	1003069201	
08	MARTINEZ IZQUIERDO	RAFAEL ANTONIO	1003070687	
09	MARTINEZ IZQUIERDO	ANGIE LUZ	1067163783	
10	MANGA PINTO	ROSMERY	1003065331	Rosmery manga pinto
11	VEGA MUÑOZ	OSCAR MANUEL	1068422420	Oscar Vega
12	BELTRAN AVILA	GREISI JUSELY	1067970031	Greisi Beltran
13	VARGAS ACOSTA	KRTTY MARGOTH	1063163723	Kerty Vargas
14	PEREZ HERNANDEZ	AMIRA INES	1063166401	Amira Perez
15	ANAYA VARGAS	MERLIS DEL CARMEN	1063138177	Merlis Anaya
16	CERVANTES PATERNINA	LORENA MARIA	1063141490	Lorena Cervantes
17	ROMERO BORJA	LEONELA	1047504470	LEONELA ROMERO
18	LOPEZ DE AGUSTIN	YULEIDYS	1063178885	Yuleidis lopez
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 30/10/2025
Ficha de Caracterización: 3358414
Cógigo: 63210007
Versión: 1
Denominación: MERCADEO Y VENTAS
Estado de la Ficha de EN EJECUCION
Fecha Inicio: 17/10/2025
Fecha Fin: 30/10/2025
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9523 - CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1003065331	ROSMERY	MANGA PINTO	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	30/10/2025 17.38 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003065331	ROSMERY	MANGA PINTO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003065331	ROSMERY	MANGA PINTO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003065331	ROSMERY	MANGA PINTO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003065331	ROSMERY	MANGA PINTO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003065331	ROSMERY	MANGA PINTO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003065331	ROSMERY	MANGA PINTO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003065331	ROSMERY	MANGA PINTO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003069201	YONEIDYS DEL CARMEN	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	NO APROBADO	30/10/2025 17.36 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003069201	YONEIDYS DEL CARMEN	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	NO APROBADO	30/10/2025 17.39 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003069201	YONEIDYS DEL CARMEN	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	NO APROBADO	30/10/2025 17.41 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003069201	YONEIDYS DEL CARMEN	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	NO APROBADO	30/10/2025 17.46 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003069201	YONEIDYS DEL CARMEN	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003069201	YONEIDYS DEL CARMEN	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003069201	YONEIDYS DEL CARMEN	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003069201	YONEIDYS DEL CARMEN	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003070687	RAFAEL ANTONIO	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	NO APROBADO	30/10/2025 17.36 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003070687	RAFAEL ANTONIO	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	NO APROBADO	30/10/2025 17.39 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003070687	RAFAEL ANTONIO	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	NO APROBADO	30/10/2025 17.41 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003070687	RAFAEL ANTONIO	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	NO APROBADO	30/10/2025 17.46 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003070687	RAFAEL ANTONIO	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003070687	RAFAEL ANTONIO	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003070687	RAFAEL ANTONIO	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1003070687	RAFAEL ANTONIO	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1029148351	ANGIE LIZETH	VILLERO YANES	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	30/10/2025 17.38 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1029148351	ANGIE LIZETH	VILLERO YANES	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1029148351	ANGIE LIZETH	VILLERO YANES	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1029148351	ANGIE LIZETH	VILLERO YANES	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1029148351	ANGIE LIZETH	VILLERO YANES	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA

TI	1029148351	ANGIE LIZETH	VILLERO YANES	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1029148351	ANGIE LIZETH	VILLERO YANES	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1029148351	ANGIE LIZETH	VILLERO YANES	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1047504470	LEONELA	ROMERO BORJA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	30/10/2025 17.38 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1047504470	LEONELA	ROMERO BORJA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1047504470	LEONELA	ROMERO BORJA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1047504470	LEONELA	ROMERO BORJA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1047504470	LEONELA	ROMERO BORJA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1047504470	LEONELA	ROMERO BORJA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1047504470	LEONELA	ROMERO BORJA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1047504470	LEONELA	ROMERO BORJA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063138118	ALEIDA LUZ	YANES IBAÑEZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	30/10/2025 17.38 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063138118	ALEIDA LUZ	YANES IBAÑEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063138118	ALEIDA LUZ	YANES IBAÑEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063138118	ALEIDA LUZ	YANES IBAÑEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063138118	ALEIDA LUZ	YANES IBAÑEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063138118	ALEIDA LUZ	YANES IBAÑEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063138118	ALEIDA LUZ	YANES IBAÑEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063138118	ALEIDA LUZ	YANES IBAÑEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063138177	MARLIS	AMAYA VARGAS	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	30/10/2025 17.38 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063138177	MARLIS	AMAYA VARGAS	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063138177	MARLIS	AMAYA VARGAS	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063138177	MARLIS	AMAYA VARGAS	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063138177	MARLIS	AMAYA VARGAS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063138177	MARLIS	AMAYA VARGAS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063138177	MARLIS	AMAYA VARGAS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063138177	MARLIS	AMAYA VARGAS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063141490	LORENA MARIA	CERVANTES PATERNINA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	30/10/2025 17.38 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063141490	LORENA MARIA	CERVANTES PATERNINA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063141490	LORENA MARIA	CERVANTES PATERNINA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063141490	LORENA MARIA	CERVANTES PATERNINA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063141490	LORENA MARIA	CERVANTES PATERNINA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063141490	LORENA MARIA	CERVANTES PATERNINA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063141490	LORENA MARIA	CERVANTES PATERNINA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063141490	LORENA MARIA	CERVANTES PATERNINA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063163723	KETTY MARGOTH	VARGAS ACOSTA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	30/10/2025 17.38 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063163723	KETTY MARGOTH	VARGAS ACOSTA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063163723	KETTY MARGOTH	VARGAS ACOSTA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA

CC	1063163723	KETTY MARGOTH	VARGAS ACOSTA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063163723	KETTY MARGOTH	VARGAS ACOSTA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063163723	KETTY MARGOTH	VARGAS ACOSTA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063163723	KETTY MARGOTH	VARGAS ACOSTA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063163723	KETTY MARGOTH	VARGAS ACOSTA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063166401	AMIRA INES	PEREZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	30/10/2025 17.38 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063166401	AMIRA INES	PEREZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063166401	AMIRA INES	PEREZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063166401	AMIRA INES	PEREZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063166401	AMIRA INES	PEREZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063166401	AMIRA INES	PEREZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063166401	AMIRA INES	PEREZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063166401	AMIRA INES	PEREZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063178885	YULEIDIS MARIA	LOPEZ DE AGUSTIN	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	30/10/2025 17.38 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063178885	YULEIDIS MARIA	LOPEZ DE AGUSTIN	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063178885	YULEIDIS MARIA	LOPEZ DE AGUSTIN	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063178885	YULEIDIS MARIA	LOPEZ DE AGUSTIN	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063178885	YULEIDIS MARIA	LOPEZ DE AGUSTIN	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063178885	YULEIDIS MARIA	LOPEZ DE AGUSTIN	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063178885	YULEIDIS MARIA	LOPEZ DE AGUSTIN	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1063178885	YULEIDIS MARIA	LOPEZ DE AGUSTIN	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067163783	ANGIE LUZ	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	NO APROBADO	30/10/2025 17.36 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067163783	ANGIE LUZ	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	NO APROBADO	30/10/2025 17.39 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067163783	ANGIE LUZ	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	NO APROBADO	30/10/2025 17.41 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067163783	ANGIE LUZ	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	NO APROBADO	30/10/2025 17.46 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067163783	ANGIE LUZ	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067163783	ANGIE LUZ	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067163783	ANGIE LUZ	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067163783	ANGIE LUZ	MARTINEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1067166162	MARIALIZ	POLO HERNANDEZ	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	NO APROBADO	30/10/2025 17.36 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1067166162	MARIALIZ	POLO HERNANDEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	NO APROBADO	30/10/2025 17.39 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1067166162	MARIALIZ	POLO HERNANDEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	NO APROBADO	30/10/2025 17.41 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1067166162	MARIALIZ	POLO HERNANDEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	NO APROBADO	30/10/2025 17.46 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1067166162	MARIALIZ	POLO HERNANDEZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1067166162	MARIALIZ	POLO HERNANDEZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1067166162	MARIALIZ	POLO HERNANDEZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1067166162	MARIALIZ	POLO HERNANDEZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1067167776	GUARIONE	GUTIERREZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	NO APROBADO	30/10/2025 17.35 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA

TI	1067167776	GUARIONE	GUTIERREZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	NO APROBADO	30/10/2025 17.39 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1067167776	GUARIONE	GUTIERREZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	NO APROBADO	30/10/2025 17.41 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1067167776	GUARIONE	GUTIERREZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	NO APROBADO	30/10/2025 17.46 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1067167776	GUARIONE	GUTIERREZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1067167776	GUARIONE	GUTIERREZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1067167776	GUARIONE	GUTIERREZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1067167776	GUARIONE	GUTIERREZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067404085	MARIA PAULINA	HERNANDEZ BRAVO	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	NO APROBADO	30/10/2025 17.36 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067404085	MARIA PAULINA	HERNANDEZ BRAVO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	NO APROBADO	30/10/2025 17.39 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067404085	MARIA PAULINA	HERNANDEZ BRAVO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	NO APROBADO	30/10/2025 17.41 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067404085	MARIA PAULINA	HERNANDEZ BRAVO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	NO APROBADO	30/10/2025 17.46 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067404085	MARIA PAULINA	HERNANDEZ BRAVO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067404085	MARIA PAULINA	HERNANDEZ BRAVO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067404085	MARIA PAULINA	HERNANDEZ BRAVO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067404085	MARIA PAULINA	HERNANDEZ BRAVO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	NO APROBADO	30/10/2025 17.48 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067406751	ALEXIS	MENDOZA AVILA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	30/10/2025 17.38 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067406751	ALEXIS	MENDOZA AVILA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067406751	ALEXIS	MENDOZA AVILA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067406751	ALEXIS	MENDOZA AVILA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067406751	ALEXIS	MENDOZA AVILA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067406751	ALEXIS	MENDOZA AVILA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067406751	ALEXIS	MENDOZA AVILA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067406751	ALEXIS	MENDOZA AVILA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067970031	GREISI JUSELY	BELTRAN AVILA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	30/10/2025 17.38 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067970031	GREISI JUSELY	BELTRAN AVILA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067970031	GREISI JUSELY	BELTRAN AVILA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067970031	GREISI JUSELY	BELTRAN AVILA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067970031	GREISI JUSELY	BELTRAN AVILA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067970031	GREISI JUSELY	BELTRAN AVILA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067970031	GREISI JUSELY	BELTRAN AVILA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
CC	1067970031	GREISI JUSELY	BELTRAN AVILA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1068422420	OSCAR MIGUEL	VEGA MUÑOZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	APROBADO	30/10/2025 17.38 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1068422420	OSCAR MIGUEL	VEGA MUÑOZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1068422420	OSCAR MIGUEL	VEGA MUÑOZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1068422420	OSCAR MIGUEL	VEGA MUÑOZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	APROBADO	30/10/2025 17.42 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1068422420	OSCAR MIGUEL	VEGA MUÑOZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1068422420	OSCAR MIGUEL	VEGA MUÑOZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1068422420	OSCAR MIGUEL	VEGA MUÑOZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA
TI	1068422420	OSCAR MIGUEL	VEGA MUÑOZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	30/10/2025 17.49 a	CC 1067886364 - TIHARA SUSANA SUAREZ PADILLA

SENA	CARACTERIZACIÓN DE LA FORMACIÓN F006-007-25 / Versión 01 Proceso: Administration Educativa Procedimiento: Matrícula

Nº FICHA DE CARACTERIZACIÓN: _____ No. SOLICITUD _____

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: MERCADEO Y VENTAS

TIPO DE FORMACIÓN: TITULADA:_____ COMPLEMENTARIA X

CODIGO PROGRAMA: 63210007 VERSION: 1 SECTOR: _____

CONVENIO: _____

PROGRAMA ESPECIAL 2375 CAMPESENA

FECHA: INICIO: 14 NOVIEMBRE TERMINACIÓN: 28 DE NOVIEMBRE TOTAL HORAS: 80 HORAS

Nº APRENDICES: 15 MUNICIPIO: CORREGIMIENTO SANTA LUCIA DIRECCIÓN:

HORARIO			
DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORAS (24 horas) INICIO	FIN
LUNES	24 DE NOVIEMBRE	06:00	14:00
MARTES	18 DE NOVIEMBRE. 25 DE NOVIEMBRE	06:00	14:00
MIERCOLES	19 DE NOVIEMBRE,26 DE NOVIEMBRE	06:00	14;00
JUEVES	20 DE NOVIEMBRE, 27 DE NOVIEMBRE	06:00	14:00
VIERNES	14 DE NOVIEMBRE, 21 DE NOV, 28 DE NOVIEMBRE	06:00	14:00
SABADO			
DOMINGO			
FESTIVO *	Fecha:		

* Cuando sea festivo indicar la fecha del festivo que se trabajara

NOMBRE DEL INSTRUCTOR TIHARA SUAREZ PADILLA CC: No 1067886364

TELÉFONO: 3235878187 EMAIL: tiharasuarez61@gmail.com

NOMBRE EMPRESA ATENDIDAS: _____

NIT No._____ TELÉFONO: _____ FAX: _____

DIRECCIÓN: CORREGIMIENTO SANTA LUCIA APARTADO: _____

E-MAIL: _____

NOMBRE DEL GERENTE: _____

No. DE EMPLEADOS: _____ ACTIVIDAD ECONÓMICA: _____

DPTO:_____ MUNICIPIO: _____ GREMIO: _____

TIPO DE EMPRESA

Ánimo de Lucro			Solidaria				
	Limitada			Precooperativas		Instituciones Educativas	
	Anónima			Cooperativas		Instituciones Educativas: Publica ☐ Privada ☐	
	En Comandita			Cooperativas Públicas		Otros	
	Economía Mixta			Empresas Comunales		Entes Territoriales	
	Colectiva			Mutuales		ONGS	
	Unipersonal			Fondo de Empleados		Grupos	

Tihara Suarez.P

INSTRUCTOR

COORDINADOR ACADÉMICO

07 DE NOVIEMBRE 2025

FECHA DE ENTREGA

Gmail **Tihara Suarez <tiharasuarez61@gmail.com>**

RV: FORMATOS PARA MATRICULA COMPLEMENTARIA

1 mensaje

Wendy Velasquez Lozano <wvelasquez@sena.edu.co> 7 de noviembre de 2025, 8:48 p.m.
Para: inscripciones9523 <inscripciones9523@sena.edu.co>, Nelson De La Espriella Morales <ndelaespriella@sena.edu.co>, "tiharasuarez61@gmail.com" <tiharasuarez61@gmail.com>

Cordial saludo, una vez revisada la documentación, por favor colaborar con la matrícula de este curso.

Coordinador: Nelson De La Espriella

Muchas gracias,

De: Tihara Suarez <tiharasuarez61@gmail.com>
Enviado el: viernes, 7 de noviembre de 2025 6:59 p. m.
Para: Wendy Velasquez Lozano <wvelasquez@sena.edu.co>
Asunto: FORMATOS PARA MATRICULA COMPLEMENTARIA

Wendy Velasquez Lozano
Centro Agropecuario Y De Biotecnología El Porvenir - Contratista
wvelasquez@sena.edu.co
PBX:+(57) 601 5461500 Ext:
Km 45 Corregimiento Santa Isabel Vía Tierralta

www.sena.edu.co
@SENAcomunica

Este mensaje y cualquier archivo adjunto pueden contener información pública clasificada y/o reservada bajo custodia o propiedad del SENA, destinada exclusivamente a su(s) destinatario(s). Dicha información debe ser utilizada únicamente para la finalidad con la que fue enviada y en cumplimiento de la normativa aplicable.

Si usted no es el destinatario autorizado o ha recibido este mensaje por error, le solicitamos que omita su contenido, informe de inmediato al remitente por correo electrónico con copia a servicioalciudadano@sena.edu.co y elimine el mensaje. La retención, difusión, distribución o copia de este mensaje está prohibida y puede acarrear sanciones legales.

Para más información, consulte nuestras Políticas de Seguridad y Privacidad de la Información y las Políticas de Tratamiento para la Protección de Datos Personales, disponibles en el sitio web del SENA.

3 archivos adjuntos

LISTADO CC CAMPESENA.pdf
1929K

FORMATO INSCRIPCIONES ASPIRANTE SOFIAPIUS. SANTA LUCIA 1.xlsx
130K

FORMATO FICHA CARACTERIZACION. SANTA LUCIA 1.pdf
369K

SENA	CARACTERIZACIÓN DE LA FORMACIÓN F006-007-25 / Versión 01 Proceso: Administration Educativa Procedimiento: Matrícula

Nº FICHA DE CARACTERIZACIÓN: _____ No. SOLICITUD _____

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: MERCADEO Y VENTAS

TIPO DE FORMACIÓN: TITULADA:_____ COMPLEMENTARIA X

CODIGO PROGRAMA: 63210007 VERSION: 1 SECTOR: _____

CONVENIO: _____

PROGRAMA ESPECIAL 2375 CAMPESENA

FECHA: INICIO: 14 NOVIEMBRE TERMINACIÓN: 28 DE NOVIEMBRE TOTAL HORAS: 80 HORAS

Nº APRENDICES: 15 MUNICIPIO: CORREGIMIENTO SANTA LUCIA DIRECCIÓN:

HORARIO			
DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORAS (24 horas) INICIO	FIN
LUNES	24 DE NOVIEMBRE	14:30	22:30
MARTES	18 DE NOVIEMBRE. 25 DE NOVIEMBRE	14:30	22:30
MIERCOLES	19 DE NOVIEMBRE,26 DE NOVIEMBRE	14:30	22;30
JUEVES	20 DE NOVIEMBRE, 27 DE NOVIEMBRE	14:30	22:30
VIERNES	14 DE NOVIEMBRE, 21 DE NOV, 28 DE NOVIEMBRE	14:30	22:30
SABADO			
DOMINGO			
FESTIVO *	Fecha:		

* Cuando sea festivo indicar la fecha del festivo que se trabajara

NOMBRE DEL INSTRUCTOR TIHARA SUAREZ PADILLA CC: No 1067886364

TELÉFONO: 3235878187 EMAIL: tiharasuarez61@gmail.com

NOMBRE EMPRESA ATENDIDAS: _____

NIT No._____ TELÉFONO: _____ FAX: _____

DIRECCIÓN: CORREGIMIENTO SANTA LUCIA APARTADO: _____

E-MAIL: _____

NOMBRE DEL GERENTE: _____

No. DE EMPLEADOS: _____ ACTIVIDAD ECONÓMICA: _____

DPTO:_____ MUNICIPIO: _____ GREMIO: _____

TIPO DE EMPRESA

Ánimo de Lucro			Solidaria			Instituciones Educativas	
	Limitada			Precooperativas		Instituciones Educativas: Publica ☐ Privada ☐	
	Anónima			Cooperativas			
	En Comandita			Cooperativas Públicas		Otros	
	Economía Mixta			Empresas Comunales		Entes Territoriales	
	Colectiva			Mutuales		ONGS	
	Unipersonal			Fondo de Empleados		Grupos	

Tihara Suarez.P

INSTRUCTOR

COORDINADOR ACADÉMICO

07 DE NOVIEMBRE 2025

FECHA DE ENTREGA

Gmail **Tihara Suarez <tiharasuarez61@gmail.com>**

RV: FORMATOS PARA MATRICULA COMPLEMENTARIA

1 mensaje

Wendy Velasquez Lozano <wvelasquez@sena.edu.co> 7 de noviembre de 2025, 8:49 p.m.
Para: inscripciones9523 <inscripciones9523@sena.edu.co>, Nelson De La Espriella Morales <ndelaespriella@sena.edu.co>, "tiharasuarez61@gmail.com" <tiharasuarez61@gmail.com>

Cordial saludo, una vez revisada la documentación, por favor colaborar con la matrícula de este curso.

Coordinador: Nelson De La Espriella

Muchas gracias,

De: Tihara Suarez <tiharasuarez61@gmail.com>
Enviado el: viernes, 7 de noviembre de 2025 7:03 p. m.
Para: Wendy Velasquez Lozano <wvelasquez@sena.edu.co>
Asunto: FORMATOS PARA MATRICULA COMPLEMENTARIA

Wendy Velasquez Lozano
Centro Agropecuario Y De Biotecnología El Porvenir - Contratista
wvelasquez@sena.edu.co
PBX:+(57) 601 5461500 Ext:
Km 45 Corregimiento Santa Isabel Vía Tierralta

www.sena.edu.co
@SENAcomunica

Este mensaje y cualquier archivo adjunto pueden contener información pública clasificada y/o reservada bajo custodia o propiedad del SENA, destinada exclusivamente a su(s) destinatario(s). Dicha información debe ser utilizada únicamente para la finalidad con la que fue enviada y en cumplimiento de la normativa aplicable.

Si usted no es el destinatario autorizado o ha recibido este mensaje por error, le solicitamos que omita su contenido, informe de inmediato al remitente por correo electrónico con copia a servicioalciudadano@sena.edu.co y elimine el mensaje. La retención, difusión, distribución o copia de este mensaje está prohibida y puede acarrear sanciones legales.

Para más información, consulte nuestras Políticas de Seguridad y Privacidad de la Información y las Políticas de Tratamiento para la Protección de Datos Personales, disponibles en el sitio web del SENA.

3 archivos adjuntos

LISTADO CC CAMPESENA SANTA LUCIA 2.pdf
2124K

FORMATO INSCRIPCIONES ASPIRANTE SOFIAPIUS. SANTA LUCIA 2.xlsx
130K

FORMATO FICHA CARACTERIZACION. SANTA LUCIA 2.pdf
369K

Gmail

Tihara Suarez <tiharasuarez61@gmail.com>

TIQUETES Y ORDEN DE VIAJE OCTUBRE

1 mensaje

Tihara Suarez <tiharasuarez61@gmail.com> 17 de noviembre de 2025, 4:31 p.m.
Para: abula@sena.edu.co
CC: adiazd@sena.edu.co

TIQUETES Y ORDEN DE VIAJE (2).pdf
687K