PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Apartado, 23 de octubre de 2020

Señora
LUZ ELENA PATIÑO OROZCO
SUPERVISORA CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1391024 de 2020
COORDINADORA ACADÉMICA
Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico
Apartadó

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes de octubre del año 2020

Referencia: No CO1.PCCNTR.1391024 de 2020

Víctor Eliecer Henao Posada, identificado con la cédula de ciudadanía N° 15.346.574, de Sabaneta, en mi calidad de Contratista del SENA, en la red de conocimiento de gestión administrativa y financiera, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Valor y forma de pago: El valor del presente contrato asciende a la suma de treinta y siete millones trecientos noventa y seis mil doscientos sesenta y cinco COP ($37.396.265). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a). Un primer pago por valor de un millón doscientos sesenta y tres mil trescientos ochenta y siete COP ($1.263.387), correspondiente al mes de febrero del 2020. b) Nueve (9) pagos iguales por valor de tres millones setecientos noventa mil ciento sesenta y dos COP ($3.790.162) cada uno, correspondiente a los meses de marzo a noviembre de 2020. c) Un ultimo pago, por valor de dos millones veintiun mil cuatrocientos veinte COP ($2.021.420), correspondiente al mes de diciembre de 2020. Los 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 58457677063 del banco **Bancolombia**, cuyo titular es el Contratista; **PARÁGRAFO PRIMERO**: El valor del contrato incluye todos los gastos, costos, derechos, impuestos, tasas, contribuciones y demás emolumentos relacionados con el cumplimiento del objeto contractual. **PARÁGRAFO SEGUNDO**: El cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informada al supervisor del contrato con el fin de surtir los trámites pertinentes. **PARÁGRAFO TERCERO**: Para que el Sena pueda adelantar los trámites administrativos para el pago, el (la) Contratista debe de presentar la certificación expedida por el supervisor del contrato de cumplimiento y la certificación de pago de aportes al sistema general de Salud, Pensión y Riesgos Laborales, así como el informe de ejecución, la planilla de pago los demás documentos necesarios para el pago.

Plazo: Será hasta el 16 de Diciembre de 2020.

OBJETO:
IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA EN LA RED DE CONOCIMIENTO DE GESTION ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA EN EL COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURÍSTICO

CLÁUSULA (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Orientar los procesos de aprendizaje según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodologías de aprendizaje y programas curriculares vigentes.	Desarrollar el proyecto formativo de acuerdo a los procesos de evaluación, metodologías de aprendizaje y programas curriculares vigentes.	Proyecto Formativo, guías de aprendizaje y listado de asistencia
2	Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje-evaluaciones de conformidad con los proyectos formativos y el calendario de formación institucional, según el programa de formación profesional y el enfoque metodológico adoptado.	Orientar las actividades E-A-E de conformidad con el proyecto formativo.	Comercializacion de productos masivos 2186405 y 2164837. Mercadeo y ventas 2208665
3	Reportar oportunamente en el sistema de SofíaPlus todas las actividades y procedimientos de la ejecución de la FPI: Rutas de Aprendizaje, Guías de aprendizaje, Proyecto Formativo, Juicios de Evaluación y demás actividades propias del proceso formativo	Diligenciar en la plataforma SofiaPlus las actividades de acuerdo con los procesos que son de mi responsabilidad, garanticen la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo.	Novedades, eventos y asistencia.
4	Presentar informes mensuales de la ejecución del objeto contractual, reportando además la información académica y administrativa requeridas del proceso de formación.	Gestionar los informes de las actividades inherentes al objeto contractual.	Informes de gestión administrativa (cuenta de cobro) y gestión académica.
5	Realizar acompañamiento a los aprendices en etapa práctica, según el reglamento del aprendiz vigente y debidamente autorizado por la Coordinación Académica.	No Aplica para el presente mes	No Aplica para el presente mes
6	Participar en los comités de evaluación y seguimiento ordinario y extraordinario que se programen para los aprendices a su cargo.	No Aplica para el presente mes	No Aplica para el presente mes
7	Apoyar los procesos de autoevaluación del centro de formación, de acuerdo con lo establecido con el Consejo Nacional de Acreditación - CNA, así como la consolidación de la documentación para radicar en el Sistema de Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior - SACES, los programas que se presenten para Registro Calificado, previa instrucción de la Coordinación Académica.	No Aplica para el presente mes	No Aplica para el presente mes
8	Conformar, si la coordinación académica lo requiere, equipos de desarrollo curricular	No Aplica para el presente mes	No Aplica para el presente mes

	interdisciplinarios, para garantizar integralidad en la formulación de proyectos formativos.		
9	Participar en la programación y ejecución del proceso de inducción de aprendices de formación titulada y al reconocimiento de aprendizajes previos.	No Aplica para el presente mes	No Aplica para el presente mes
10	Participar en proyectos de investigación aplicada cuando las condiciones del programa de formación lo permitan, haciendo entrega oportuna de los productos de investigación adelantados.	No Aplica para el presente mes	No Aplica para el presente mes
11	Efectuar los pagos al sistema general de seguridad social integral, lo cual será un requisito previo para el pago periódico de sus honorarios.	Pago de seguridad social	Soporte Planilla de Pago
12	Durante la ejecución del contrato, el contratista deberá aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia 240201044 “ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS PRESENCIALES CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS”, o su norma actualizada 240201056 “ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON EL PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO” y aportar el respectivo certificado vigente al presentar su informe de ejecución contractual.	Certificado adjunto en documentción requerida	Certificado generado de la norma y soportado en el Secop II
13	Desarrollar las actividades de formación aplicando las normas técnicas y legales que garanticen el cumplimiento de las buenas prácticas ambientales, con el fin de garantizar la protección de los recursos naturales agua, aire y suelo. Esto, en cumplimiento del artículo 79 C. Nal., Decreto 2981 de 2013 y Resolución SENA 1471 del 2013 y demás normas concordantes.	Se hace énfasis en la formación a los aprendices, sobre la importancia del cumplimiento de las buenas prácticas ambientales, con el fin de garantizar la protección de los recursos naturales agua, aire y suelo.	Se incluirá en las guías de aprendizaje, la importancia del cumplimiento de las buenas prácticas ambientales, con el fin de garantizar la protección de los recursos naturales agua, aire y suelo.

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 DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				

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 enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL No. **4357561920** expedido por SOI, correspondiente al mes de septiembre del 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "*Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

Firma

_____

Víctor Eliecer Henao Posada
C.C. No. 15346574

Recibí a satisfacción:

Firma

_____

LUZ ELENA PATIÑO OROZCO
Supervisora Contrato No. **CO1.PCCNTR.1391024 de 2020**
COORDINADORA ACADÉMICA

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: VICTOR ELIECER HENAO POSADA

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLOGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO

FECHA INICIAL: 01/10/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2164837 - COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES DE PRODUCTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL

APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.

APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ASESORAR A LOS CLIENTES EN SITUACIONES REALES SEGÚN LOS OBJETIVOS Y EL PLAN DE MERCADEO.

REALIZAR INFORMES DEL SERVICIO POST VENTA DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2208655 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE CLIENTES Y CONSUMIDORES SEGÚNTIPO Y COBERTURA DEL MERCADO PARA LA TOMA DE DECISIONES, APLICANDOTÉCNICAS DE ESTUDIOS DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DE ACUERDO CONLAS

VARIABLES DE INFLUENCIA EN EL MOMENTO DE LA COMPRA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDOCON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LASDIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO APLICANDO LASMETODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE A PARTIR DELOS OBJETIVOS Y RECURSOS DE LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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 PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 120,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2186405 - COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES DE PRODUCTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL

APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.

APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ASESORAR A LOS CLIENTES EN SITUACIONES REALES SEGÚN LOS OBJETIVOS Y EL PLAN DE MERCADEO.

REALIZAR INFORMES DEL SERVICIO POST VENTA DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	24,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	168,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

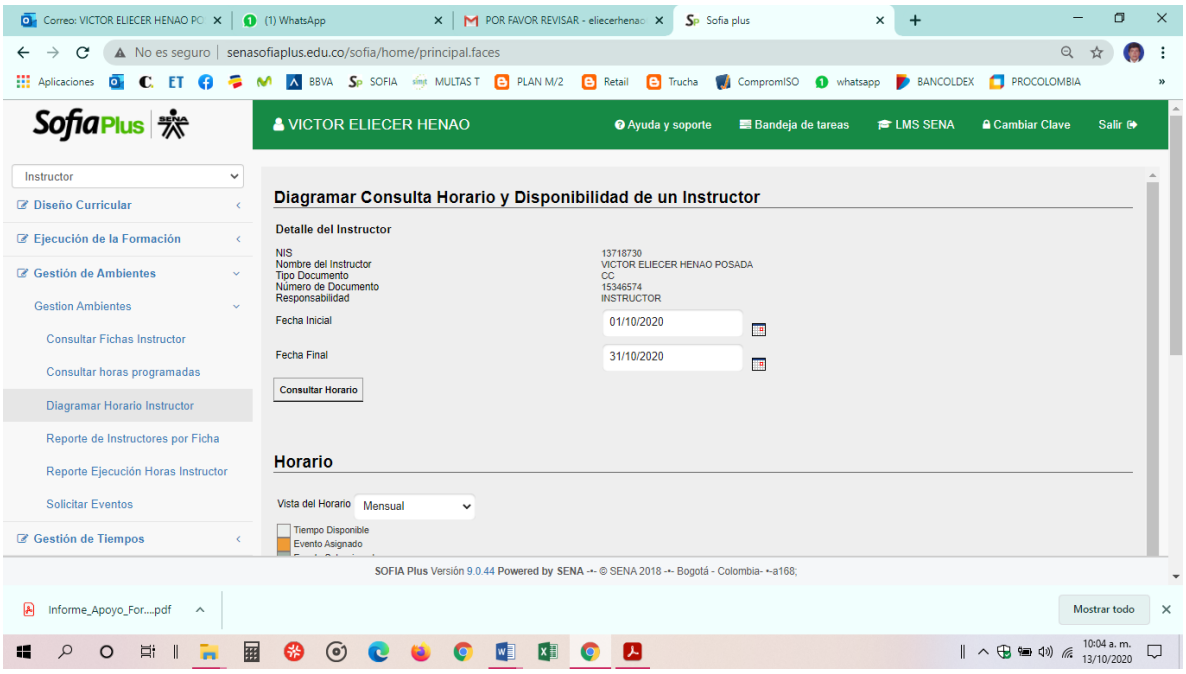
ACTIVIDADES ADICIONALES

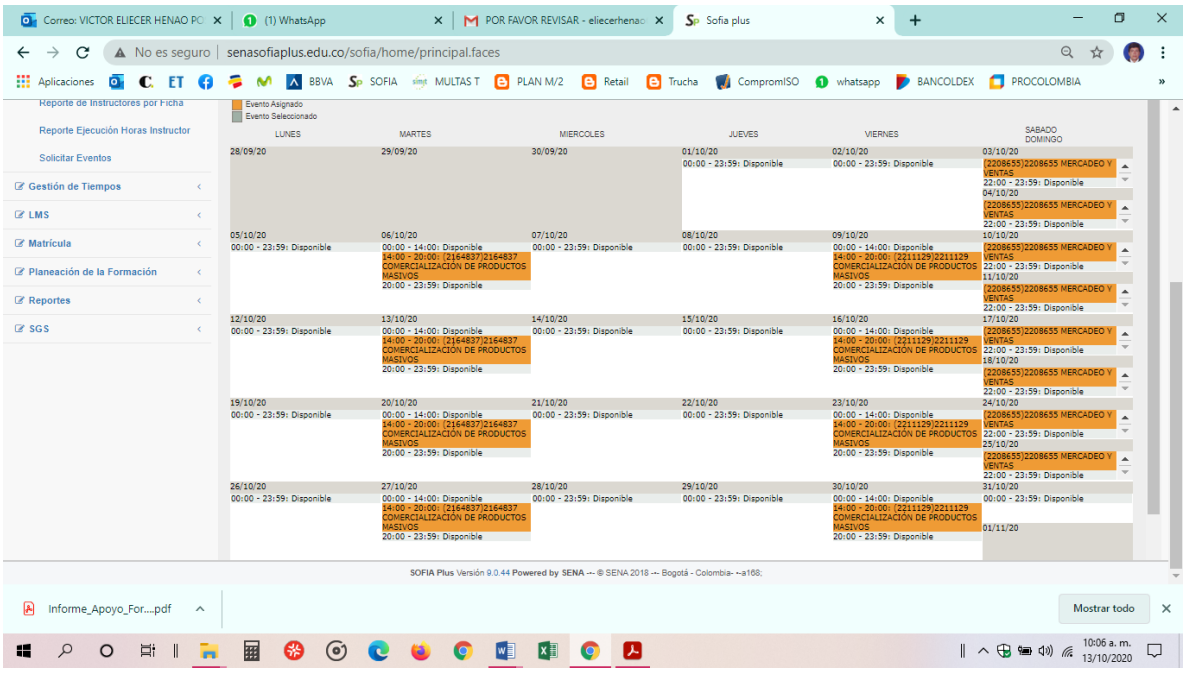
FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: VICTOR ELIECER HENAO POSADA

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLOGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO


Correo: VICTOR ELIECER HENAO PO
(1) WhatsApp
POR FAVOR REVISAR - eliecerhenao
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Aplicaciones BBVA SOFIA MULTAS T PLAN M/2 Retail Trucha CompromISO whatsapp BANCOLDEX PROCOLOMBIA
SofiaPlus
VICTOR ELIECER HENAO
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Gestión de Ambientes
Gestion Ambientes
Consultar Fichas Instructor
Consultar horas programadas
Diagramar Horario Instructor
Reporte de Instructores por Ficha
Reporte Ejecución Horas Instructor
Solicitar Eventos
Gestión de Tiempos
Diagramar Consulta Horario y Disponibilidad de un Instructor
Detalle del Instructor
NIS 13718730
Nombre del Instructor VICTOR ELIECER HENAO POSADA
Tipo Documento CC
Número de Documento 15346574
Responsabilidad INSTRUCTOR
Fecha Inicial 01/10/2020
Fecha Final 31/10/2020
Consultar Horario
Horario
Vista del Horario Mensual
Tiempo Disponible
Evento Asignado
SOFIA Plus Versión 9.0.44 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia-
Informe_Apoyo_For....pdf
Mostrar todo
10:04 a. m.
13/10/2020


Correo: VICTOR ELIECER HENAO PO
(1) WhatsApp
POR FAVOR REVISAR - eliecerhenao
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Aplicaciones BBVA SOFIA MULTAS T PLAN M/2 Retail Trucha CompromISO whatsapp BANCOLDEX PROCOLOMBIA
Reporte de Instructores por Ficha
Reporte Ejecución Horas Instructor
Solicitar Eventos
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
SGS
Evento Asignado
Evento Seleccionado
LUNES MARTES MIERCOLES JUEVES VIERNES SABADO DOMINGO
28/09/20 29/09/20 30/09/20 01/10/20 02/10/20 03/10/20
00:00 - 23:59: Disponible
(2208655)2208655 MERCADEO Y VENTAS
22:00 - 23:59: Disponible
04/10/20
05/10/20 06/10/20 07/10/20 08/10/20 09/10/20 10/10/20
00:00 - 14:00: Disponible
14:00 - 20:00: (2164837)2164837 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS
20:00 - 23:59: Disponible
(2211129)2211129 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS
11/10/20
12/10/20 13/10/20 14/10/20 15/10/20 16/10/20 17/10/20
18/10/20
19/10/20 20/10/20 21/10/20 22/10/20 23/10/20 24/10/20
25/10/20
26/10/20 27/10/20 28/10/20 29/10/20 30/10/20 31/10/20
01/11/20
SOFIA Plus Versión 9.0.44 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia-
Informe_Apoyo_For....pdf
Mostrar todo
10:06 a. m.
13/10/2020

PLAN DE TRABAJO CONCERTADO CON EL APRENDIZ PARA EL DESARROLLO DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE Comercializacion de productos masivos ID-2164837

COMPETENCIA: 210601003-IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS

RESULTADO DE APRENDIZAJE: APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL

NOMBRE DEL APRENDIZ	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA DE LA	FECHA DE ENTREGA	ENTREGO	
	ACT 1	DIGITAL ACT 1	ACT 1	SI	NO
ANDRES FELIPE PALACIOS NIETO	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
ANYULY MARCELA POLO CUADRADO	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
BAYRON BLADIMIR MORA CUPACAN	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
CARLOS FABIAN GUISAO CARVAJAL	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
DANY YASMIN GOEZ LOPEZ	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
DARCY CAROLINA FERNANDEZ MANCO	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
DIANA CAROLINA FUENTES FERIA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
ERIKA PATRICIA CORDERO LOZANO	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
FANIS FUENTES FERIA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
JHOSERT YESSID AVENDAÑO TUBERQUIA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
KAREN MICHEL AGUDELO SANCHEZ	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
KELLY JHOANA USUGA SOLAR	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
LAURA SELENA DIAZ MOSQUERA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
LESLY CERON FLOREZ	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
LEYMIS GASPAR PAEZ	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
LUISA GABRIELA RAMOS MARTINEZ	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
LUZ LEY MADRID BELTRAN	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
LUZ YARNEDI HERNANDEZ GALARCIO	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
TATIANA JUDITH PEREZ MESA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
VALENTINA BLANDON MOSQUERA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
WENDY VANESSA CASTILLO BOHORQUEZ	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
YENNI ALEXANDRA PALOMEQUE PEREA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	
YESENIA CORREA DIAZ	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/10/2020	x	