



**PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN
CONTRACTUAL**

Montería, 10 de diciembre del 2025

Señor (a)

LUIS ERNESTO BERRERA

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.7711729**

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir

Montería

Asunto: Informe mensual de ejecución
contractual mes diciembre del año 2025

Referencia: No **CO1.PCCNTR.7478301** del año 2025

YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA, identificado con la cédula de ciudadanía No. **1067924176** de Montería, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Agropecuario y de Biotecnología El porvenir, 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 **diciembre** de 2025.

Valor y forma de Pago: El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA pagará por concepto de honorarios al contratista un valor total de TREINTA Y NUEVE MILLONES QUINIENTOS CINCUENTA Y CINCO MIL SETESCIENTOS NOVENTA Y CUATRO PESOS (\$39.555.794) M/Cte., el SENA pagará al contratista 8 pago del mes de Abril a Noviembre por valor de (\$ 4,599,511) y un pago de Diciembre por valor de (\$2.759.706), los cuales serán pagados al contratista en la cuenta ahorros BANCOLOMBIA **No.09162231526** propiedad del contratista.

Plazo: Sera hasta el 17 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 POPULAR, FAMILIAR, ÉTNICA Y COMUNITARIA, EN CONCORDANCIA CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO Y LA C



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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Orientar, asesorar y acompañar de forma permanente a los aprendices en el desarrollo de las actividades establecidas en la guía de aprendizaje de acuerdo lo establecido en las guías, los procedimientos y el Sistema Integrado de Gestión y Autoevaluación "SIGA" del SENA el cual se encuentra documentado en la plataforma Compromiso, en los programas del área temática objeto del contrato según asignación de grupos.	Se apoya la planeación y ejecución de la formación Ruta 4 de acuerdo al programa de formación asignado: Alistamiento, acompañamiento y recolección de documentación para las matrículas de complementario del programa de formación n° 63110030 emprendedor en comercialización de productos y servicios rurales, en el municipio de Ciénaga de Oro.	Anexo 1 Guías de Aprendizaje programa y de formación. A la fecha de este reporte no se ha cargado horas en Omnidatos, ni reporte de horas en SofíaPlus.
2	Realizar reconocimiento de aprendizajes previos y estilos de aprendizaje.	se realizó reconocimientos previos a los aprendices de las fichas 3373706-EMPREDIMIENTO INNOVADOR-3373680-MERCADEO Y VENTAS-3373777-COMUNICACION PROMOCIONAL PARA PRODUCTOS SOSTENIBLES	No Aplica
3	Acompañar a la población campesina; en la planificación de mejoras de producción familiar, capacidad productiva y condiciones ambientales en concordancia con el protocolo de atención definido por la Coordinación	Hasta la presentación del presente informe solos se realizó la socialización del programa de formación a orientar.	Lista de aspirantes



	Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular - CampeSENA.		
4	Reportar la información académica y administrativa requerida en el proceso de formación con claridad, oportunidad y veracidad en los sistemas de trazabilidad y seguimiento dispuestos de manera temporal o permanente por el SENA para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato.	Se atendieron los requerimientos asignados por parte de coordinación académica. Se presenta informe de ejecución contractual mes de diciembre del 2025 dentro de la fecha requerida por el supervisor del contrato, según correo remitido.	Anexo: Presente informe mes de diciembre.
5	Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana las formaciones extramurales a atender, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual.	Hasta la presentación del presente informe no se realizó movilización.	No Aplica
6	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizaje de las competencias del programa, aplicando los procedimientos y herramientas tecnológicas que la entidad defina, en un plazo máximo de tres (3) días después de haber terminado el resultado de aprendizaje correspondiente.	Se realizó juicios evaluativos de las fichas No 3373706-EMPREDIMIENTO INNOVADOR-3373680-MERCADEO Y VENTAS-3373777-COMUNICACION PROMOCIONAL PARA PRODUCTOS SOSTENIBLES	No Aplica



7	Reportar la información para la creación de unidades productivas, bajo criterios de calidad, oportunidad y veracidad, cuando se le haya asignado formaciones complementarias en la ruta creación de unidades productivas.	Durante el periodo objeto de cobro no me han asignado a unidades productivas.	No Aplica
8	Participar y apoyar en el proceso de inducción de las estrategias CampeSENA: Objetivos, alcance, estrategias, cadena de valor, metodología, procedimientos e impacto.	Se participó de la Socialización de Objetivos del programa CampeSena. Apoyo a dinamizadores del programa CampeSena y capacitación en la creación de fichas en la plataforma de Sofia Plus.	Listados de asistencias.
9	Informar a la subdirección de centro las oportunidades de relacionamiento con el sector productivo o social que en el cumplimiento de su objeto contractual pudieran ser gestionadas.	No Aplica para el periodo que cubre este informe.	No Aplica.
10	Participar mensualmente en la reunión de seguimiento operativo del programa convocadas por la coordinación académica y/o misional con observancia del esquema operativo establecido por la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular – CampeSENA para tal fin y generar las respectivas evidencias.	A la fecha del presente informe no se ha realizado reunión de seguimiento convocada por el coordinador.	No Aplica



11	Participar en eventos de carácter técnico, estratégico, de socialización y de otro tipo de evento al que sea convocado por la dirección general, regional o centro de formación, garantizando la transferencia de conocimiento obtenido al equipo de trabajo.	A la fecha del presente informe no se ha realizado reunión de seguimiento convocada por la dirección general.	No Aplica.
12	Presentar informe mensual sobre la ejecución de las obligaciones contractuales donde se evidencie el avance a las metas asignadas, así como el respectivo análisis y acciones de mejora cuando dé a lugar y a la terminación del contrato presentar al supervisor de contrato informe anual de gestión de centro en los términos solicitados	Se presentó informe de ejecución contractual del mes de diciembre de 2025 en la página de secop II, dentro de la fecha requerida según correo electrónico remitido por coordinador académico y supervisor de contrato.	Reporte en Secop II. Los anexos del presente informe.
13	Vigilar y salvaguardar los bienes que hagan parte del patrimonio del SENA o de otras entidades o de particulares puestos al servicio de la entidad, y que le hayan sido entregados para el desarrollo del objeto del contrato, por lo que son sujetos de control y vigilancia. En consecuencia, deberán sujetarse a las guías y/o procedimientos aplicables a los bienes fijados en la plataforma Compromiso; adicionalmente deberá	No se cuenta con bienes asignados para el desarrollo del contrato.	No aplica para el mes objeto de cobro.



	<p>estar atento a los mantenimientos preventivos y correctivos de los elementos, así como la hoja de vida de los bienes en la cual se date la información actualizada de los mismos, dar cuenta sobre la entrega de los bienes al supervisor y/o interventor del contrato respectivo y a los órganos de control fiscal y disciplinario, de ser procedente.</p>		
14	<p>Realizar de manera oportuna el proceso de seguimiento y evaluación de la etapa productiva del aprendiz, implementando los formatos vigentes para tal fin, disponibles en la plataforma compromiso para las diferentes alternativas de desarrollo de etapa productiva, cuando sea asignado.</p>	<p>No aplica para el mes objeto cuenta de cobro</p>	<p>No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.</p>



15	<p>Validar novedades académicas y disciplinarias de los aprendices conforme al reglamento del aprendiz: Reintegros, traslados, aplazamientos, deserciones; conforme lo establece el reglamento del aprendiz comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, y hallazgos en el registro de la información, cuando aplique.</p>	<p>No se presentó novedades académicas con los aprendices.</p>	<p>No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.</p>
16	<p>Mantener actualizado el Portafolio del Instructor, adjuntando los formatos actualizados del sistema Integrado de gestión dispuestos en la plataforma COMPROMISO, pertenecientes a la guía de procesos formativos, presentado mínimo los siguientes soportes: a. Plan de trabajo concertado con el aprendiz para el desarrollo de la ruta de aprendizaje, según guía para desarrollar los procesos formativos. b. Guía de aprendizaje. c. Actas con los planes de mejoramiento académicos para aprendices que lo requieran. d. Planeación, seguimiento evaluación de etapa productiva (si aplica). e. Bitácora del Aprendiz en etapa productiva (si aplica) f. Formato de asistencia y</p>	<p>Se mantiene el portafolio actualizado del instructor según el sistema integrado de gestión, según la guía para desarrollar procesos formativos – GFPI-F-013, para fichas: 3373706- EMPRENDIMIENTO INNOVADOR-3373680- MERCADEO Y VENTAS-3373777-COMUNICACION PROMOCIONAL PARA PRODUCTOS SOSTENIBLES • Guía de aprendizaje. <ul style="list-style-type: none"> • Registro de inasistencia en Sofía plus. • Formato ruta de atención para deserción • Plan concertado. • Listas de asistencias. </p>	<p>No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.</p>



	Registro de inasistencias en aplicativo SOFIA PLUS. g. Formato de juicios evaluativos debidamente diligenciada para cada resultado de aprendizaje.		
17	Participar en la formulación y ejecución de los proyectos cuando sea requerido según el área de su especialidad y de conformidad con la programación académica establecida.	Durante el periodo objeto de cobro no se participó en la formulación y ejecución de proyectos.	No aplica para el mes objeto cuenta de cobro.

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	209925	Sahagún- Montería.	12-11-2025	15-11-2025
2	225025	Moñitos- Montería.	22-11-2025	29-11-2025

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 los certificados de afiliación a la EPS SALUD TOTAL, certificado de afiliación a pensión PORVENIR y certificado de afiliación a ARL POSITIVA. Y el No de la planilla **4628160364** de **SOI** correspondiente al mes de **noviembre** y el No de la planilla **4632471943** de **SOI** correspondiente al mes de **diciembre** de 2025 (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites

Nota: En el evento de señalar SI, el análisis efectuado por el supervisor y ordenador de pago deberá quedar documentado y publicado en el SECOP II en los documentos relacionados en el archivo Gestión Contractual GC_ del periodo objeto de cobro.

Evidencias en folios (¿?)

Cordialmente

Firma

YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

Contratista

C.C. No. 1067924176

Recibí a satisfacción:

Firma

LUIS ERNESTO BARRERA

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.7478301

Cargo del supervisor: Coordinador Académico

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/12/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 17/12/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3405003 - EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL, UTILIZANDO TÉCNICAS Y TECNOLOGÍAS VIGENTES, AUTOMATIZADAS Y SISTEMATIZADAS SEGÚN LA POLÍTICA EMPRESARIAL

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 40,00

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: 56,00

INSTRUCTOR: YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/04/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 17/12/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3250716 - TÉCNICAS DE NEGOCIACION

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REALIZAR EL PROCESO DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECIFICO , CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3288342 - EMPRENDIMIENTO DIGITAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO

RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA

RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3224009 - GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO COMERCIAL Y DE MERCADEO, UTILIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO DE ACUERDO A LA PROSPECTIVA EL MERCADO Y AL ANÁLISIS DE LA EMPRESA, UTILIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS.

ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE CONTROL DEL DESEMPEÑO DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3223996 - GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO COMERCIAL Y DE MERCADEO, UTILIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO DE ACUERDO A LA PROSPECTIVA EL MERCADO Y AL ANÁLISIS DE LA EMPRESA, UTILIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS.

ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE CONTROL DEL DESEMPEÑO DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA 3373680 - MERCADEO Y VENTAS DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REALIZAR EL PROCESO DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECIFICO , CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

- **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 LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS.

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIONES ESTABLECIDAS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3328584 - COMUNICACION PROMOCIONAL PARA PRODUCTOS SOSTENIBLES

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- DIAGNOSTICAR EL GRADO DE CONOCIMIENTO DE LA MARCA EN EL MERCADO ACTUAL, TENIENDO EN CUENTA EL SECTOR ECONÓMICO Y MÉTODOS.

RAP 2- DESARROLLAR LAS ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META ESTABLECIDO PARA LA

RAP 3- SELECCIONAR LOS CANALES DE COMUNICACIÓN ADECUADO PARA EL TIPO DE CONSUMIDOR Y MENSAJE A TRANSMITIR.

RAP 4- MONITOREAR EL DESEMPEÑO DE LOS MENSAJES EN EL PÚBLICO OBJETIVO DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DISEÑADAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3201752 - EMPRENDIMIENTO EN LA PRODUCCION DE ESPECIES DULCES ACUICOLAS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO

RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA

RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** MANTENER EL CULTIVO ACUÍCOLA DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y CRITERIOS TÉCNICOS DE PRODUCCIÓN

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS

DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** SEMBRAR ESPECIE SEGÚN MANUAL TÉCNICO Y BUENAS PRÁCTICAS ACUÍCOLAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3217518 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3281154 - EMPRENDIMIENTO DIGITAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO

RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA

RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

3355903 - MERCADEO Y VENTAS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REALIZAR EL PROCESO DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO , CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

- **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 LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS.

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIONES ESTABLECIDAS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3234345 - GESTION DE MERCADO, COMERCIALIZACION Y VENTAS - BASADO EN EL MODELO CANVAS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ESTRUCTURAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y DIRECCIONAMIENTO ORGANIZACIONAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN, TÁCTICO Y ESTRATÉGICO COMERCIAL Y DE MERCADEO, UTILIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

DETERMINAR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO DE ACUERDO A LA PROSPECTIVA DEL MERCADO Y AL ANÁLISIS DE LA EMPRESA, UTILIZANDO EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS.

ESTABLECER LOS INDICADORES Y SISTEMA DE CONTROL DEL DESEMPEÑO DEL PLAN COMERCIAL Y DE MERCADEO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3275385 - TÉCNICAS DE NEGOCIACION

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REALIZAR EL PROCESO DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA 3267625 - TÉCNICAS DE NEGOCIACION DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REALIZAR EL PROCESO DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA 3405003 - EMPRENDIMIENTO INNOVADOR DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL, UTILIZANDO TÉCNICAS Y TECNOLOGÍAS VIGENTES, AUTOMATIZADAS Y SISTEMATIZADAS SEGÚN LA POLÍTICA EMPRESARIAL

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3373777 - COMUNICACION PROMOCIONAL PARA PRODUCTOS SOSTENIBLES

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- DIAGNOSTICAR EL GRADO DE CONOCIMIENTO DE LA MARCA EN EL MERCADO ACTUAL, TENIENDO EN CUENTA EL SECTOR ECONÓMICO Y MÉTODOS.

RAP 2- DESARROLLAR LAS ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META ESTABLECIDO PARA LA

RAP 3- SELECCIONAR LOS CANALES DE COMUNICACIÓN ADECUADO PARA EL TIPO DE CONSUMIDOR Y MENSAJE A TRASMITIR.

RAP 4- MONITOREAR EL DESEMPEÑO DE LOS MENSAJES EN EL PÚBLICO OBJETIVO DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DISEÑADAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3373706 - EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL, UTILIZANDO TÉCNICAS Y TECNOLOGÍAS VIGENTES, AUTOMATIZADAS Y SISTEMATIZADAS SEGÚN LA POLÍTICA EMPRESARIAL

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3345269 - COMUNICACION PROMOCIONAL PARA PRODUCTOS SOSTENIBLES

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- DIAGNOSTICAR EL GRADO DE CONOCIMIENTO DE LA MARCA EN EL MERCADO ACTUAL, TENIENDO EN CUENTA EL SECTOR ECONÓMICO Y MÉTODOS.

RAP 2- DESARROLLAR LAS ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META ESTABLECIDO PARA LA

RAP 3- SELECCIONAR LOS CANALES DE COMUNICACIÓN ADECUADO PARA EL TIPO DE CONSUMIDOR Y MENSAJE A TRASMITIR.

RAP 4- MONITOREAR EL DESEMPEÑO DE LOS MENSAJES EN EL PÚBLICO OBJETIVO DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DISEÑADAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3255149 - TÉCNICAS DE NEGOCIACION

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REALIZAR EL PROCESO DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECIFICO , CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO

RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA

RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** MANTENER EL CULTIVO ACUÍCOLA DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y CRITERIOS TÉCNICOS DE PRODUCCIÓN

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS

DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** SEMBRAR ESPECIE SEGÚN MANUAL TÉCNICO Y BUENAS PRÁCTICAS ACUÍCOLAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA 3309001 - ASISTENCIA ADMINISTRATIVA .

DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Elaborar documentos de acuerdo con normas técnicas
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

RA1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO

RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

RA3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA

RA4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Reconocer recursos financieros de acuerdo con metodología y normativa

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Registrar información de acuerdo con normativa y procedimiento técnico
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA Y EL ROL DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL DE ACUERDO CON SU PROYECTO DE VIDA Y EL DESARROLLO PROFESIONAL.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** TRAMITAR CORRESPONDENCIA DE ACUERDO CON PROCESOS TÉCNICOS Y NORMATIVA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 56,00

FICHA 3328528 - WHATSAPP BUSINESS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Administrar comunidades virtuales de acuerdo con requerimientos comunicativos y estrategias de social media

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1 FACILITAR LA COMUNICACIÓN DE LA EMPRESA CON LOS CLIENTES DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS COMUNICATIVOS Y ESTRATEGIAS DE 'SOCIAL MEDIA'.

RAP 2 TRANSMITIR COMUNICADOS EMPRESARIALES INTEGRANDO LAS HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON EL PLAN DE COMUNICACIÓN.

RAP 3 ANALIZAR LAS PUBLICACIONES COMPARTIDAS EN WHATSAPP POR PARTE DE LA EMPRESA DE ACUERDO A LOS INDICADORES Y MÉTRICAS RECOLECTADAS EN EL USO DE LA HERRAMIENTA.

RAP 4 ACORDAR PLAN DE MEJORAMIENTO SEGÚN RESULTADOS EN EL ANÁLISIS DE MÉTRICAS E INDICADORES.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 1136,00

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
09/06/2025	13/06/2025	OTROS	40,00
01/07/2025	01/07/2025	OTROS	8,00
16/09/2025	17/09/2025	OTROS	16,00
24/09/2025	26/09/2025	OTROS	24,00
09/12/2025	16/12/2025	OTROS	56,00
TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:			144,00

INSTRUCTOR: YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL



CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Numero de Ficha: Consultar Identificacion Instructor: Consultar

IDENTIFICACION: 1067924178 TELEFONO:

INSTRUCTOR: YARITHA ELIETH COGOLLO HERRERA FECHA INICIO: 2025-04-05

AREA: TODOS FECHA FIN: 2025-12-12

<< Anterior December 2025 Siguiete >>

DOMINGO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO
	01	02	03	04 10-18 3405003- EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA RUTA 4 MONTERÍA	05 10-18 3405003- EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA RUTA 4 MONTERÍA	06 10-18 3405003- EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA RUTA 4 MONTERÍA
07	08	09 10-18 3405003- EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA RUTA 4 MONTERÍA	10 10-18 3405003- EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA RUTA 4 MONTERÍA	11 10-18 3406678- EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA RUTA 4 MONTERÍA	12 10-18 3406678- EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA RUTA 4 MONTERÍA	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			



Informe de actividades del mes de diciembre de 2025

Instructor: YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

CAMPESENA

CC: 1.067.924.176

1. COMPLEMENTARIOS: COMUNICACIÓN PROMOCIONAL PARA PRODUCTOS SOSTENIBLES – MERCADEO Y VENTAS – EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

- ✓ Se realizó la inducción del programa de acuerdo a su cronograma y de las actividades contempladas en la guía.
- ✓ Se realizaron actividades lúdicas, en base al video “Introducción a la comercialización”.

Anexo evidencias fotográficas



YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA- DIRECCIÓN DE VENTAS

EMAIL: yari.cogollo20@gmail.com **CEL:** 3102221707



2. ACTIVIDADES INSTITUCIONALES.

Previo al inicio de las actividades realizamos una mesa redonda, en la cual hablamos de los diferentes tipos de clientes que existen y las estrategias que se pueden utilizar para manejar todo tipo de objeciones, para así concretar y tener un cierre de venta exitoso.

Para finalizar y teniendo claro el tema anteriormente mencionado, realizamos un juego de roles de ventas, en el que cada grupo escogía un producto o servicio de su preferencia y se hacía la representación de los diferentes tipos de clientes por medio de una dramatización.

Anexo evidencias fotográficas.





SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:		Comunicación Promocional para Producto			FECHA DE INICIO DEL CURSO:		HORARIO:		LUGAR:	
N° DE FICHA:		INSTRUCTOR: Novalba...			FECHA FIN DEL CURSO:					
No.	DOCUMENTO	25/11/2025	26/11/2025	29/11/2025	29/11/2025	29/11/2025	29/11/2025	29/11/2025	29/11/2025	29/11/2025
		Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	50.926.894 Everlides Moreno	everlides M	everlides M	everlides M	everlides M	everlides M	everlides M	everlides M	everlides M	everlides M
2	50.914.418 Ylany Rivas	Giovana R M	Giovana R M	Giovana R M	Giovana R M	Giovana R M	Giovana R M	Giovana R M	Giovana R M	Giovana R M
3	1.00.04143 Nerlis Pantoja	Nerlis P.	Nerlis P.	Nerlis P.	Nerlis P.	Nerlis P.	Nerlis P.	Nerlis P.	Nerlis P.	Nerlis P.
4	1003000.002 Nayia Jose Morales	Nayia J. Morales	Nayia J. Morales	Nayia J. Morales	Nayia J. Morales	Nayia J. Morales	Nayia J. Morales	Nayia J. Morales	Nayia J. Morales	Nayia J. Morales
5	1.233.342.046 Luis Echeverry	Luis Echeverry	Luis Echeverry	Luis Echeverry	Luis Echeverry	Luis Echeverry	Luis Echeverry	Luis Echeverry	Luis Echeverry	Luis Echeverry
6	1067872.87 LIANA MERCADO	LIANA MERCADO	LIANA M.	LIANA MERCADO	LIANA MERCADO	LIANA MERCADO	LIANA MERCADO	LIANA MERCADO	LIANA MERCADO	LIANA MERCADO
7	103.045794 Jesus Guzman	[Firma]	[Firma]	[Firma]	[Firma]	[Firma]	[Firma]	[Firma]	[Firma]	[Firma]
8	1143.21.354 Rafaelin Guillot	Rafaelin Guillot	Rafaelin Guillot	Rafaelin Guillot	Rafaelin Guillot	Rafaelin Guillot	Rafaelin Guillot	Rafaelin Guillot	Rafaelin Guillot	Rafaelin Guillot
9	157855633 Sandy Meza	Sandy Meza	Sandy Meza	Sandy Meza	Sandy Meza	Sandy Meza	Sandy Meza	Sandy Meza	Sandy Meza	Sandy Meza
10	26201.144 Sandra Meza	Sandra Meza	Sandra Meza	Sandra Meza	Sandra Meza	Sandra Meza	Sandra Meza	Sandra Meza	Sandra Meza	Sandra Meza
11	1062.425643 Juan	Juan	Juan	Juan	Juan	Juan	Juan	Juan	Juan	Juan
12	100757148 Cesar Calao	Cesar Calao A.	Cesar Calao A.	Cesar Calao	Cesar Calao	Cesar Calao	Cesar Calao	Cesar Calao	Cesar Calao	Cesar Calao
13	1062.411374 Luis Ruiz	Luis Ruiz	Luis Ruiz	Luis Ruiz	Luis Ruiz	Luis Ruiz	Luis Ruiz	Luis Ruiz	Luis Ruiz	Luis Ruiz
14	106501407 Sergio Sanchez	Sergio Sanchez	Sergio Sanchez	Sergio Sanchez	Sergio Sanchez	Sergio Sanchez	Sergio Sanchez	Sergio Sanchez	Sergio Sanchez	Sergio Sanchez
15	1067874.111 Valentina Calao	Valentina Calao	Valentina Calao	Valentina Calao	Valentina Calao	Valentina Calao	Valentina Calao	Valentina Calao	Valentina Calao	Valentina Calao
16	1062.431694 Javier Andrade	Javier A.	Javier A.	Javier A.	Javier A.	Javier A.	Javier A.	Javier A.	Javier A.	Javier A.
17	1062.431.74 Danilo Jaramillo	Danilo J. Jaramillo	Danilo J. Jaramillo	Danilo J. Jaramillo	Danilo J. Jaramillo	Danilo J. Jaramillo	Danilo J. Jaramillo	Danilo J. Jaramillo	Danilo J. Jaramillo	Danilo J. Jaramillo
18	106727750 Luis Daniel	Luis Daniel	Luis Daniel	Luis Daniel	Luis Daniel	Luis Daniel	Luis Daniel	Luis Daniel	Luis Daniel	Luis Daniel

OBSERVACIONES:

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:		Emprendimiento Innovador.					FECHA DE INICIO DEL CURSO:	HORARIO:	Cereza de LUGAR:
N° DE FICHA:		INSTRUCTOR: YARITZA ELIETH COGOLLO HERRERA					FECHA FIN DEL CURSO:	LUGAR:	
No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	09/11/2025	10/11/2025	11/11/2025	18/11/2025	22/11/2025	Or.	
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz		
1	1001309577	José Víctor Díaz	José Víctor Díaz	José Víctor Díaz	José Víctor Díaz	José Víctor Díaz	José Víctor Díaz		
2	2790676	Domingo Uray	Domingo U	Domingo U	Domingo U	Domingo U	Domingo U		
3	23.868189	Elida Sempá	Elida Sempá	Elida Sempá	Elida Sempá	Elida Sempá	Elida Sempá		
4	1067970301	Yairi Cárdenas	Yairi Cárdenas	Yairi Cárdenas	Yairi Cárdenas	Yairi Cárdenas	Yairi Cárdenas		
5	1007309676	OVER RAMO	OVER RAMO	OVER RAMO	OVER RAMO	OVER RAMO	OVER RAMO		
6	1007730389	Grilis Martínez	Grilis M.	Grilis M.	Grilis Martínez				
7	50954679	Zoila Moreno	Zoila Moreno	Zoila Moreno	Zoila Moreno				
8	275767	Alberto Sempá	Alberto Sempá	Alberto Sempá	Alberto Sempá	Alberto Sempá	Alberto Sempá	Alberto Sempá	
9	78730401	Leonel Lozano	Leonel Lozano	Leonel Lozano	Leonel Lozano	Leonel Lozano	Leonel Lozano	Leonel Lozano	
10	1193214335	Marinella L.	Marinella L.	Marinella L.	Marinella L.	Marinella L.	Marinella L.	Marinella L.	
11	2760992	Pedro Lozano	Pedro Lozano	Pedro Lozano	Pedro Lozano	Pedro Lozano	Pedro Lozano	Pedro Lozano	
12	106307445	Yadelis Guzman	Yadelis Guzman	Yadelis Guzman	Yadelis Guzman	Yadelis Guzman	Yadelis Guzman	Yadelis	
13	11078310	Luis Moreno	Luis Moreno	Luis Moreno	Luis Moreno	Luis Moreno	Luis Moreno	Luis Moreno	
14	10074593	Marika Ortega	Marika Ortega	Marika Ortega	Marika Ortega	Marika Ortega	Marika Ortega	Marika Ortega	
15	1068661533	Dailin Muñoz	Dailin Muñoz	Dailin Muñoz	Dailin Muñoz	Dailin Muñoz	Dailin Muñoz	DAILIN MUÑOZ	
16	9872971	Leonardo Argel	Leonardo Argel	Leonardo Argel	Leonardo Argel	Leonardo Argel	Leonardo Argel	Leonardo Argel	
17	15871100	Jana Zabala	Jana Zabala	Jana Zabala	Jana Zabala	Jana Zabala	Jana Zabala	Jana Zabala	
18	98731927	Roberto González	Roberto González	Roberto González	Roberto González	Roberto González	Roberto González	Roberto González	

OBSERVACIONES:

 FIRMA
 FIRMA
 FIRMA
 FIRMA
 FIRMA
 NOMBRE DEL INSTRUCTOR

<input type="checkbox"/> SIN EXCUSA	SE
<input type="checkbox"/> CON EXCUSA	CE

<input type="checkbox"/> RETARDO	R
<input checked="" type="checkbox"/> ASISTENCIA	✓



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:		Mercadeo y Ventas			FECHA DE INICIO DEL CURSO:		HORARIO:		LUGAR:	
N° DE FICHA:		INSTRUCTOR: YARITZA ELIETH COGOLLO HERRERA			FECHA FIN DEL CURSO:					
No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	01/11/2025	05/11/2025	06/11/2025	08/11/2025	12/11/2025			
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz			
1	1193214335	Yarinella Lopez	Yarinella L.	Yarinella L.	Yarinella L.	Yarinella L.	Yarinella L.			
2	8730401	Leonel Lozano	Leonel Lozano	Leonel Lozano	Leonel Lozano	Leonel Lozano	Leonel Lozano			
3	1067920201	Maite Cortes	Maite Cortes	Maite Cortes	Maite Cortes	Maite Cortes	Maite Cortes			
4	1068661533	Darlin Muñoz	Darlin M	Darlin Muñoz	Darlin Muñoz	Darlin Muñoz	Darlin Muñoz			
5	78731927	Roberto G	Roberto G	Roberto G	Roberto G	Roberto G	Roberto G			
6	100736951	Jose Diac	Jose Diac	Jose Diac	Jose Diac	Jose Diac	Jose Diac			
7	11078310	Luis Moreno	Luis Moreno	Luis Moreno	Luis Moreno	Luis Moreno	Luis Moreno			
8	50916236	Beatriz M	Beatriz M	Beatriz M	Beatriz M	Beatriz M	Beatriz M			
9	100715257	Maria Guzman	Maria Guzman	Maria Guzman	Maria Guzman	Maria Guzman	Maria Guzman			
10	25821100	Juana Z	Juana Z	Juana Z	Juana Z	Juana Z	Juana Z			
11	78380609	Anwar Rojas	Anwar R	Anwar R	Anwar R	Anwar R	Anwar R			
12	1007734378	Omar Lopez	Omar L	Omar L	Omar L	Omar L	Omar L			
13	10630744	Yadeli Guzman	Yadeli Guzman	Yadeli Guzman	Yadeli Guzman	Yadeli Guzman	Yadeli Guzman			
14	1042974	Genilda An	Genilda An	Genilda An	Genilda An	Genilda An	Genilda An			
15										
16	1007152593	Martha Ortega	Martha Ortega	Martha Ortega	Martha Ortega	Martha Ortega	Martha Ortega			
17	52757670	Alberto Serrano	Alberto Serrano	Alberto Serrano	Alberto Serrano	Alberto Serrano	Alberto Serrano			
18										

OBSERVACIONES:

FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia

Marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
No controlado V1 2025

PROGRAMA:		Mercadeo y Ventas		FECHA DE INICIO DEL CURSO:		HORARIO:		Cenaga de LUGAR:	
N° DE FICHA:		INSTRUCTOR: YARITZA ELIETH COGOLLO HERRERA		FECHA FIN DEL CURSO:				Or:	
No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	1002309572	José Víctor Jiménez	José Víctor Jiménez	José Víctor Jiménez	José Víctor Jiménez	José Víctor Jiménez	José Víctor Jiménez	José Víctor Jiménez	José Víctor Jiménez
2	2790676	Domingo Usary	Domingo U.	Domingo U.	Domingo U.	Domingo U.	Domingo U.	Domingo U.	Domingo U.
3	23,868128	Elida Serpa	Elida Serpa	Elida Serpa	Elida Serpa	Elida Serpa	Elida Serpa	Elida Serpa	Elida Serpa
4	1067970301	Yoliz Cortés	Yoliz Cortés	Yoliz Cortés	Yoliz Cortés	Yoliz Cortés	Yoliz Cortés	Yoliz Cortés	Yoliz Cortés
5	1007309676	Over Ram	Over Ram	Over Ram	Over Ram	Over Ram	Over Ram	Over Ram	Over Ram
6	1007731369	Grilis Martínez	Grilis M.	Grilis M.	Grilis M.	Grilis M.	Grilis M.	Grilis M.	Grilis M.
7	50954679	Zoila Moreno	Zoila Moreno	Zoila Moreno	Zoila Moreno	Zoila Moreno	Zoila Moreno	Zoila Moreno	Zoila Moreno
8	275767	Alberto Sano	Alberto Sano	Alberto Sano	Alberto Sano	Alberto Sano	Alberto Sano	Alberto Sano	Alberto Sano
9	78730401	Leonel Lozano	Leonel Lozano	Leonel Lozano	Leonel Lozano	Leonel Lozano	Leonel Lozano	Leonel Lozano	Leonel Lozano
10	1193214335	Marinella L.	Marinella L.	Marinella L.	Marinella L.	Marinella L.	Marinella L.	Marinella L.	Marinella L.
11	2760992	Pedro Lozano	Pedro Lozano	Pedro Lozano	Pedro Lozano	Pedro Lozano	Pedro Lozano	Pedro Lozano	Pedro Lozano
12	106307445	Yadelis Guzman	Yadelis Guzman	Yadelis Guzman	Yadelis Guzman	Yadelis Guzman	Yadelis Guzman	Yadelis Guzman	Yadelis Guzman
13	11078310	Luis Moreno	Luis Moreno	Luis Moreno	Luis Moreno	Luis Moreno	Luis Moreno	Luis Moreno	Luis Moreno
14	100715593	Marika Ortega	Marika Ortega	Marika Ortega	Marika Ortega	Marika Ortega	Marika Ortega	Marika Ortega	Marika Ortega
15	1068661533	Dailin Muñoz	Dailin Muñoz	Dailin Muñoz	Dailin Muñoz	Dailin Muñoz	Dailin Muñoz	Dailin Muñoz	Dailin Muñoz
16	9872975	Leonardo Angel	Leonardo Angel	Leonardo Angel	Leonardo Angel	Leonardo Angel	Leonardo Angel	Leonardo Angel	Leonardo Angel
17	15871100	Jana Zabala	Jana Zabala	Jana Zabala	Jana Zabala	Jana Zabala	Jana Zabala	Jana Zabala	Jana Zabala
18	18731929	Roberto González	Roberto González	Roberto González	Roberto González	Roberto González	Roberto González	Roberto González	Roberto González

OBSERVACIONES:

NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓

Fecha del Reporte: 04/12/2025
Ficha de Caracterización: 3373777
Código: 12410019
Versión: 1
Denominación: COMUNICACION PROMOCIONAL PARA PRODUCTOS SOSTENIBLES
Estado de la Ficha de Caracterización: TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio: 24/11/2025
Fecha Fin: 29/11/2025
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado
CC	1003000092	MARIA JOSE	MORELO SANDOVAL	POR CERTIFICAR
CC	1003000092	MARIA JOSE	MORELO SANDOVAL	POR CERTIFICAR
CC	1003000092	MARIA JOSE	MORELO SANDOVAL	POR CERTIFICAR
CC	1003000092	MARIA JOSE	MORELO SANDOVAL	POR CERTIFICAR
CC	1003045754	JESUS DAVID	GUZMAN ALVAREZ	POR CERTIFICAR
CC	1003045754	JESUS DAVID	GUZMAN ALVAREZ	POR CERTIFICAR
CC	1003045754	JESUS DAVID	GUZMAN ALVAREZ	POR CERTIFICAR
CC	1003045754	JESUS DAVID	GUZMAN ALVAREZ	POR CERTIFICAR
CC	1007594984	CESAR LUIS	CALAO ARGEL	POR CERTIFICAR
CC	1007594984	CESAR LUIS	CALAO ARGEL	POR CERTIFICAR
CC	1007594984	CESAR LUIS	CALAO ARGEL	POR CERTIFICAR
CC	1007594984	CESAR LUIS	CALAO ARGEL	POR CERTIFICAR
CC	1010094463	NERLIS ANTONIA	PEÑATA GONZALEZ	POR CERTIFICAR
CC	1010094463	NERLIS ANTONIA	PEÑATA GONZALEZ	POR CERTIFICAR
CC	1010094463	NERLIS ANTONIA	PEÑATA GONZALEZ	POR CERTIFICAR
CC	1010094463	NERLIS ANTONIA	PEÑATA GONZALEZ	POR CERTIFICAR
CC	1062425643	SARAY	RAMOS MARTINEZ	POR CERTIFICAR
CC	1062425643	SARAY	RAMOS MARTINEZ	POR CERTIFICAR
CC	1062425643	SARAY	RAMOS MARTINEZ	POR CERTIFICAR
CC	1062425643	SARAY	RAMOS MARTINEZ	POR CERTIFICAR
CC	1062427750	LUIS DANIEL	LOPEZ SOFAN	POR CERTIFICAR
CC	1062427750	LUIS DANIEL	LOPEZ SOFAN	POR CERTIFICAR
CC	1062427750	LUIS DANIEL	LOPEZ SOFAN	POR CERTIFICAR
CC	1062427750	LUIS DANIEL	LOPEZ SOFAN	POR CERTIFICAR
CC	1062431694	JAVIER MAURICIO	ANDRADE CALAO	POR CERTIFICAR

CC	1062431694	JAVIER MAURICIO	ANDRADE CALAO	POR CERTIFICAR
CC	1062431694	JAVIER MAURICIO	ANDRADE CALAO	POR CERTIFICAR
CC	1062431694	JAVIER MAURICIO	ANDRADE CALAO	POR CERTIFICAR
CC	1062431709	DANILO SANTO	JARAMILLO MEJIA	POR CERTIFICAR
CC	1062431709	DANILO SANTO	JARAMILLO MEJIA	POR CERTIFICAR
CC	1062431709	DANILO SANTO	JARAMILLO MEJIA	POR CERTIFICAR
CC	1062431709	DANILO SANTO	JARAMILLO MEJIA	POR CERTIFICAR
TI	1062441329	LUIS ALBERTO	RUIZ CALAO	POR CERTIFICAR
TI	1062441329	LUIS ALBERTO	RUIZ CALAO	POR CERTIFICAR
TI	1062441329	LUIS ALBERTO	RUIZ CALAO	POR CERTIFICAR
TI	1062441329	LUIS ALBERTO	RUIZ CALAO	POR CERTIFICAR
CC	1065014073	SERGIO LUISA	SANCHEZ CALAO	POR CERTIFICAR
CC	1065014073	SERGIO LUISA	SANCHEZ CALAO	POR CERTIFICAR
CC	1065014073	SERGIO LUISA	SANCHEZ CALAO	POR CERTIFICAR
CC	1065014073	SERGIO LUISA	SANCHEZ CALAO	POR CERTIFICAR
CC	1067865633	SINDY SARAY	MEZA MONTES	POR CERTIFICAR
CC	1067865633	SINDY SARAY	MEZA MONTES	POR CERTIFICAR
CC	1067865633	SINDY SARAY	MEZA MONTES	POR CERTIFICAR
CC	1067865633	SINDY SARAY	MEZA MONTES	POR CERTIFICAR
CC	1067872870	LIANA PATRICIA	MERCADO NEGRETE	POR CERTIFICAR
CC	1067872870	LIANA PATRICIA	MERCADO NEGRETE	POR CERTIFICAR
CC	1067872870	LIANA PATRICIA	MERCADO NEGRETE	POR CERTIFICAR
CC	1067872870	LIANA PATRICIA	MERCADO NEGRETE	POR CERTIFICAR
CC	1067874111	VALENTINA	CALAO ARGEL	POR CERTIFICAR
CC	1067874111	VALENTINA	CALAO ARGEL	POR CERTIFICAR
CC	1067874111	VALENTINA	CALAO ARGEL	POR CERTIFICAR
CC	1067874111	VALENTINA	CALAO ARGEL	POR CERTIFICAR
CC	1071350284	GREY PATRICIA	VEGA VIDAL	POR CERTIFICAR
CC	1071350284	GREY PATRICIA	VEGA VIDAL	POR CERTIFICAR
CC	1071350284	GREY PATRICIA	VEGA VIDAL	POR CERTIFICAR
CC	1071350284	GREY PATRICIA	VEGA VIDAL	POR CERTIFICAR
CC	1193211354	YAQUELIN YANETH	VARILLA SUAREZ	POR CERTIFICAR
CC	1193211354	YAQUELIN YANETH	VARILLA SUAREZ	POR CERTIFICAR
CC	1193211354	YAQUELIN YANETH	VARILLA SUAREZ	POR CERTIFICAR
CC	1193211354	YAQUELIN YANETH	VARILLA SUAREZ	POR CERTIFICAR
CC	1233342446	LUIS RONALDO	ECHVERRY BERROCAL	POR CERTIFICAR

CC	1233342446	LUIS RONALDO	ECHEVERRY BERROCAL	POR CERTIFICAR
CC	1233342446	LUIS RONALDO	ECHEVERRY BERROCAL	POR CERTIFICAR
CC	1233342446	LUIS RONALDO	ECHEVERRY BERROCAL	POR CERTIFICAR
CC	26201194	SAUDYT MARIA	MEZA MONTES	POR CERTIFICAR
CC	26201194	SAUDYT MARIA	MEZA MONTES	POR CERTIFICAR
CC	26201194	SAUDYT MARIA	MEZA MONTES	POR CERTIFICAR
CC	26201194	SAUDYT MARIA	MEZA MONTES	POR CERTIFICAR
CC	50917418	YIOVANY DEL CARMEN	RIVAS MUÑOZ	POR CERTIFICAR
CC	50917418	YIOVANY DEL CARMEN	RIVAS MUÑOZ	POR CERTIFICAR
CC	50917418	YIOVANY DEL CARMEN	RIVAS MUÑOZ	POR CERTIFICAR
CC	50917418	YIOVANY DEL CARMEN	RIVAS MUÑOZ	POR CERTIFICAR
CC	50926894	EVERLIDES	MORENO JULIO	POR CERTIFICAR
CC	50926894	EVERLIDES	MORENO JULIO	POR CERTIFICAR
CC	50926894	EVERLIDES	MORENO JULIO	POR CERTIFICAR
CC	50926894	EVERLIDES	MORENO JULIO	POR CERTIFICAR

Reporte de Juicios de Evaluación

Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713657 - RAP 4- MONITOREAR EL DESEMPEÑO DE LOS MENSAJES EN EL PÚBLICO OBJETIVO DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS DE	APROBADO	04/12/2025 18.20 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713658 - RAP 2- DESARROLLAR LAS ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META ESTABLECIDO PARA LA MARCA	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713659 - RAP 1- DIAGNOSTICAR EL GRADO DE CONOCIMIENTO DE LA MARCA EN EL MERCADO ACTUAL TENIENDO EN CUENTA EL SECTOR	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713660 - RAP 3- SELECCIONAR LOS CANALES DE COMUNICACIÓN ADECUADO PARA EL TIPO DE CONSUMIDOR Y MENSAJE A TRANSMITIR	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713657 - RAP 4- MONITOREAR EL DESEMPEÑO DE LOS MENSAJES EN EL PÚBLICO OBJETIVO DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS DE	APROBADO	04/12/2025 18.20 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713658 - RAP 2- DESARROLLAR LAS ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META ESTABLECIDO PARA LA MARCA	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713659 - RAP 1- DIAGNOSTICAR EL GRADO DE CONOCIMIENTO DE LA MARCA EN EL MERCADO ACTUAL TENIENDO EN CUENTA EL SECTOR	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713660 - RAP 3- SELECCIONAR LOS CANALES DE COMUNICACIÓN ADECUADO PARA EL TIPO DE CONSUMIDOR Y MENSAJE A TRANSMITIR	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713657 - RAP 4- MONITOREAR EL DESEMPEÑO DE LOS MENSAJES EN EL PÚBLICO OBJETIVO DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS DE	APROBADO	04/12/2025 18.20 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713658 - RAP 2- DESARROLLAR LAS ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META ESTABLECIDO PARA LA MARCA	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713659 - RAP 1- DIAGNOSTICAR EL GRADO DE CONOCIMIENTO DE LA MARCA EN EL MERCADO ACTUAL TENIENDO EN CUENTA EL SECTOR	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713660 - RAP 3- SELECCIONAR LOS CANALES DE COMUNICACIÓN ADECUADO PARA EL TIPO DE CONSUMIDOR Y MENSAJE A TRANSMITIR	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713657 - RAP 4- MONITOREAR EL DESEMPEÑO DE LOS MENSAJES EN EL PÚBLICO OBJETIVO DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS DE	APROBADO	04/12/2025 18.20 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713658 - RAP 2- DESARROLLAR LAS ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META ESTABLECIDO PARA LA MARCA	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713659 - RAP 1- DIAGNOSTICAR EL GRADO DE CONOCIMIENTO DE LA MARCA EN EL MERCADO ACTUAL TENIENDO EN CUENTA EL SECTOR	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713660 - RAP 3- SELECCIONAR LOS CANALES DE COMUNICACIÓN ADECUADO PARA EL TIPO DE CONSUMIDOR Y MENSAJE A TRANSMITIR	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713657 - RAP 4- MONITOREAR EL DESEMPEÑO DE LOS MENSAJES EN EL PÚBLICO OBJETIVO DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS DE	APROBADO	04/12/2025 18.20 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713658 - RAP 2- DESARROLLAR LAS ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META ESTABLECIDO PARA LA MARCA	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713659 - RAP 1- DIAGNOSTICAR EL GRADO DE CONOCIMIENTO DE LA MARCA EN EL MERCADO ACTUAL TENIENDO EN CUENTA EL SECTOR	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713660 - RAP 3- SELECCIONAR LOS CANALES DE COMUNICACIÓN ADECUADO PARA EL TIPO DE CONSUMIDOR Y MENSAJE A TRANSMITIR	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713657 - RAP 4- MONITOREAR EL DESEMPEÑO DE LOS MENSAJES EN EL PÚBLICO OBJETIVO DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS DE	APROBADO	04/12/2025 18.20 a

40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713658 - RAP 2- DESARROLLAR LAS ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META ESTABLECIDO PARA LA MARCA	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713659 - RAP 1- DIAGNOSTICAR EL GRADO DE CONOCIMIENTO DE LA MARCA EN EL MERCADO ACTUAL TENIENDO EN CUENTA EL SECTOR	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713660 - RAP 3- SELECCIONAR LOS CANALES DE COMUNICACIÓN ADECUADO PARA EL TIPO DE CONSUMIDOR Y MENSAJE A TRASMITIR	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713657 - RAP 4- MONITOREAR EL DESEMPEÑO DE LOS MENSAJES EN EL PÚBLICO OBJETIVO DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS DE	APROBADO	04/12/2025 18.20 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713658 - RAP 2- DESARROLLAR LAS ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META ESTABLECIDO PARA LA MARCA	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713659 - RAP 1- DIAGNOSTICAR EL GRADO DE CONOCIMIENTO DE LA MARCA EN EL MERCADO ACTUAL TENIENDO EN CUENTA EL SECTOR	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713660 - RAP 3- SELECCIONAR LOS CANALES DE COMUNICACIÓN ADECUADO PARA EL TIPO DE CONSUMIDOR Y MENSAJE A TRASMITIR	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713657 - RAP 4- MONITOREAR EL DESEMPEÑO DE LOS MENSAJES EN EL PÚBLICO OBJETIVO DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS DE	APROBADO	04/12/2025 18.20 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713658 - RAP 2- DESARROLLAR LAS ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META ESTABLECIDO PARA LA MARCA	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713659 - RAP 1- DIAGNOSTICAR EL GRADO DE CONOCIMIENTO DE LA MARCA EN EL MERCADO ACTUAL TENIENDO EN CUENTA EL SECTOR	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713660 - RAP 3- SELECCIONAR LOS CANALES DE COMUNICACIÓN ADECUADO PARA EL TIPO DE CONSUMIDOR Y MENSAJE A TRASMITIR	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713657 - RAP 4- MONITOREAR EL DESEMPEÑO DE LOS MENSAJES EN EL PÚBLICO OBJETIVO DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS DE	APROBADO	04/12/2025 18.20 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713658 - RAP 2- DESARROLLAR LAS ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META ESTABLECIDO PARA LA MARCA	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713659 - RAP 1- DIAGNOSTICAR EL GRADO DE CONOCIMIENTO DE LA MARCA EN EL MERCADO ACTUAL TENIENDO EN CUENTA EL SECTOR	APROBADO	04/12/2025 18.19 a
40484 - Construir plan de comunicación de acuerdo con métodos y estrategias de relaciones públicas	713660 - RAP 3- SELECCIONAR LOS CANALES DE COMUNICACIÓN ADECUADO PARA EL TIPO DE CONSUMIDOR Y MENSAJE A TRASMITIR	APROBADO	04/12/2025 18.19 a

Reporte de Juicios

Fecha del Reporte: 04/12/2025
Ficha de Caracterización: 3373706
Código: 11220041
Versión: 1
Denominación: EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
Estado de la Ficha de Caracterización: TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio: 04/11/2025
Fecha Fin: 18/11/2025
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia
CC	1007152577	MARIA MERCEDES	GUZMAN ORTEGA	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	1007152593	MARTHA CECILIA	ORTEGA HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	1007369577	JOSE ANTONIO	DIÁZ CASTAÑO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	1007369686	OBER DANIEL	RAMOS TORIBIO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	1007734378	OMAR YESSIT	LOPEZ POLO	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	1007734389	GRILIS NAUDETH	MARTINEZ ROSARIO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	1063074415	YADELIS DEL ROSARIO	GUZMAN MARTINEZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

CC	1067970301	MAITE AZUCENA	CONTRERAS CERINZA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	1068661533	DAILIN MARCIANA	MUNOZ MONTES	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	11078279	JULIO ENRIQUE	FERNANDEZ PINEDA	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	11078310	LUIS CARLOS	MORENO SANCHEZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	1193214335	MARINELLA	LOPEZ POLO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	25868128	ELIDA MARIA	SERPA GAVIRIA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	25871100	JUANA FRANCISCA	ZABALA PINEDO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	2757670	ALBERTO ANTONIO	LOZANO ORTEGA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	2760987	PEDRO ANTONIO	LOZANO ORTEGA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	2790638	RAFAEL ENRIQUE	FERNANDEZ MUNOZ	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

CC	2790676	DOMINGO FABIO	URANGO DIAZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	50916236	BEATRIZ ELENA	MERCADO PENA	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	50954679	ZOILA ROSA	MORENO LOZANO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	78035200	LUIS FERNANDO	CASTANO ROMERO	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	78036200	FERNANDO MIGUEL	DIAZ CONTRERAS	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	78380609	ANWAR RAFAEL	ROJAS FUENTES	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	78729746	DANIEL JOSE	ORTEGA GUZMAN	EN FORMACION	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	78729771	LEONARDO FABIO	ARGEL RUIZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	78730401	LEONET	LOZANO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	78731927	ROBERTO ESTEBAN	GONZALEZ LOZANO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

de Evaluación

Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo	Funcionario que registro el juicio evaluativo
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	NO APROBADO	04/12/2025 18.33 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	04/12/2025 18.32 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	04/12/2025 18.32 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	04/12/2025 18.32 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	NO APROBADO	04/12/2025 18.33 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	04/12/2025 18.32 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	04/12/2025 18.32 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 04/12/2025
Ficha de Caracterización: 3373680
Código: 63210007
Versión: 1
Denominación: MERCADEO Y VENTAS
Estado de la Ficha de Caracterización: TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio: 01/11/2025
Fecha Fin: 22/11/2025
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje
CC	1007152577	MARIA MERCEDES	GUZMAN ORTEGA	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 ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.
CC	1007152577	MARIA MERCEDES	GUZMAN ORTEGA	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 APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPO DE PRODUCTO Y POSICIÓN EN EL MERCADO.
CC	1007152577	MARIA MERCEDES	GUZMAN ORTEGA	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 ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FUENTES DE PRECIOS.
CC	1007152577	MARIA MERCEDES	GUZMAN ORTEGA	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 APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAMBIAR DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA.
CC	1007152577	MARIA MERCEDES	GUZMAN ORTEGA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.
CC	1007152577	MARIA MERCEDES	GUZMAN ORTEGA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.
CC	1007152577	MARIA MERCEDES	GUZMAN ORTEGA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.
CC	1007152577	MARIA MERCEDES	GUZMAN ORTEGA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.
CC	1007152593	MARTHA CECILIA	ORTEGA 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 ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.
CC	1007152593	MARTHA CECILIA	ORTEGA 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 APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPO DE PRODUCTO Y POSICIÓN EN EL MERCADO.
CC	1007152593	MARTHA CECILIA	ORTEGA 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 ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FUENTES DE PRECIOS.
CC	1007152593	MARTHA CECILIA	ORTEGA 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 APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAMBIAR DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA.
CC	1007152593	MARTHA CECILIA	ORTEGA HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.
CC	1007152593	MARTHA CECILIA	ORTEGA HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.
CC	1007152593	MARTHA CECILIA	ORTEGA HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.
CC	1007152593	MARTHA CECILIA	ORTEGA HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.
CC	1007369577	JOSE ANTONIO	DIAZ CASTAÑO	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 ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.
CC	1007369577	JOSE ANTONIO	DIAZ CASTAÑO	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 APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPO DE PRODUCTO Y POSICIÓN EN EL MERCADO.
CC	1007369577	JOSE ANTONIO	DIAZ CASTAÑO	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 ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FUENTES DE PRECIOS.
CC	1007369577	JOSE ANTONIO	DIAZ CASTAÑO	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 APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAMBIAR DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA.
CC	1007369577	JOSE ANTONIO	DIAZ CASTAÑO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.
CC	1007369577	JOSE ANTONIO	DIAZ CASTAÑO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.
CC	1007369577	JOSE ANTONIO	DIAZ CASTAÑO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.
CC	1007369577	JOSE ANTONIO	DIAZ CASTAÑO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.
CC	1007369686	OBER DANIEL	RAMOS TORIBIO	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 ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.

CC	78730401	LEONET	LOZANO	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 Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE
CC	78730401	LEONET	LOZANO	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 ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE ELABORACIÓN DE PRECIOS
CC	78730401	LEONET	LOZANO	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 APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICAS
CC	78730401	LEONET	LOZANO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS
CC	78730401	LEONET	LOZANO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA
CC	78730401	LEONET	LOZANO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO
CC	78730401	LEONET	LOZANO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO
CC	78731927	ROBERTO ESTEBAN	GONZALEZ LOZANO	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 O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA
CC	78731927	ROBERTO ESTEBAN	GONZALEZ LOZANO	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 Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE
CC	78731927	ROBERTO ESTEBAN	GONZALEZ LOZANO	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 ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE ELABORACIÓN DE PRECIOS
CC	78731927	ROBERTO ESTEBAN	GONZALEZ LOZANO	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 APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICAS
CC	78731927	ROBERTO ESTEBAN	GONZALEZ LOZANO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS
CC	78731927	ROBERTO ESTEBAN	GONZALEZ LOZANO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA
CC	78731927	ROBERTO ESTEBAN	GONZALEZ LOZANO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO
CC	78731927	ROBERTO ESTEBAN	GONZALEZ LOZANO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO

Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo	Funcionario que registro el juicio evaluativo
APROBADO	04/12/2025 18.41 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.49 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.49 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 19.58 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.57 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.58 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.58 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.58 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.41 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.49 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.49 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 20.02 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.57 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.58 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.58 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.58 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.41 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.49 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.49 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 19.48 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.57 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.58 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.58 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.58 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
NO APROBADO	04/12/2025 18.43 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

APROBADO	04/12/2025 18.49 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.49 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 19.45 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.57 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.58 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.58 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.58 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.41 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.49 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.49 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 19.47 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.57 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.58 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.58 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	04/12/2025 18.58 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **COMUNICACIÓN PROMOCIONAL PARA PRODUCTOS SOSTENIBLES.**

Código del Programa de Formación: **12410019**

Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): No aplica

- Fase del Proyecto (si aplica): No aplica
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): No aplica
- Competencia: Realizar Negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
- Resultados de Aprendizaje: Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes. Evaluar el proceso de negociación, teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 80 horas.

2. PRESENTACIÓN

La comercialización de productos y servicios rurales se enfoca en conectar a los productores locales con los consumidores, con el fin de destacar la autenticidad, la calidad y la sostenibilidad de sus productos con el objetivo es generar oportunidades económicas para las comunidades rurales y satisfacer la demanda de productos frescos y auténticos. Además, con la comercialización de productos y servicios rurales los grandes, medianos y pequeños emprendedores pueden beneficiarse en el desarrollo de marcas locales y regionales, certificaciones de calidad y experiencias de turismo rural.



Todo esto contribuye a preservar las tradiciones y promover el desarrollo sostenible en las áreas rurales.

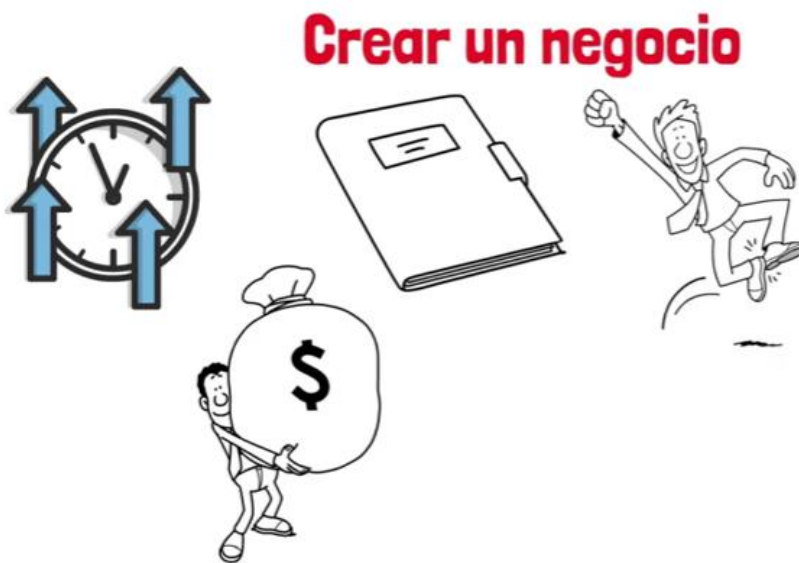
3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad:

A través del siguiente enlace observarán el video **¿Qué es el mercadeo? Definición de Marketing.**, donde tendremos conceptos básicos del mercadeo, cómo generar ventas, productividad y rentabilidad.

https://www.youtube.com/watch?v=IK-jfP44_is



Descubre los PASOS clave para realizar un ANÁLISIS de MERCADO exitoso 📊 🚀 | Aprende todo lo necesario 🤖 🧐 "



Con base en el video anterior cada grupo de trabajo discutirá internamente y responderá los siguientes interrogantes con sus propias palabras:

- ¿Qué es la comercialización?
- ¿Qué es un intermediario?
- ¿Cuáles son los sistemas de comercialización y de qué trata cada uno?

Posteriormente, bajo la moderación de la instructora, las respuestas grupales se socializarán con el grupo en general.

Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Debate o discusión grupal



Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: Video Introducción a la comercialización.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

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

Descripción de la actividad:

Seguramente al inicio de este proceso formativo usted ya se encuentra familiarizado con algunos conceptos básicos relacionados con el mercadeo, los cuales son importantes para el desarrollo de esta competencia. El siguiente ejercicio consiste en relacionar el concepto de la derecha con la respectiva descripción en la columna izquierda de acuerdo con su criterio. Tenga en cuenta que esta actividad no tiene fines evaluativos y su propósito no es más que identificar los conocimientos previos del grupo y familiarizar los aprendices con los conceptos que requieren de su comprensión para el desarrollo de la competencia.

CLIENTE	a. Se enfoca en atender las necesidades del cliente y crear valor para ellos a través de productos o servicios que les brinden beneficios y soluciones.
MERCADEO	B. Es fundamental para cualquier negocio, ya que su satisfacción y lealtad determinan el éxito y la rentabilidad a largo plazo.
PRODUCTOS Y SERVICIOS	C. Proceso de planificar, promocionar y distribuir productos o servicios para llegar a los clientes y satisfacer sus necesidades.
TECNICAS DE VENTAS	A. Estrategias y métodos utilizados para captar clientes y cerrar ventas.
COMERCIALIZACION	B. Es algo que se ofrece para satisfacer las necesidades o deseos de los clientes.



NEGOCIACIÓN	F. Proceso en el que dos o más partes tratan de llegar a un acuerdo sobre algo, como un precio o una decisión.
FIDELIZACIÓN	H. Recursos naturales o materiales básicos que se utilizan para producir bienes y productos.
MATERIA PRIMA	i. Proceso de mantener a los clientes satisfechos y comprometidos con una marca, producto o servicio.
PROMOCIÓN	J. Proceso de abordar, manejar y superar las preocupaciones o dudas que un cliente tiene sobre un producto o servicio.
MANEJO DE OBJECIONES	K. Conjunto de actividades y estrategias utilizadas para dar a conocer un producto, servicio o marca, con el objetivo de atraer y convencer a los clientes potenciales para que compren.

Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda.

Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: No aplica.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad:

El primer paso para lograr ‘enamorar’ al consumidor es conocer los tipos de clientes que hay en el mercado. En este sentido, una clasificación efectiva se basa en el nivel de satisfacción, de felicidad y su actitud ante la marca. Se trata de tres categorías que funcionan de forma conjunta, es decir, una misma persona responderá a un perfil dentro de cada grupo. Así mismo, es indispensable tener presente que para tipo de cliente existen estrategias específicas enfocadas en generar opciones de ventas.



Para el desarrollo de esta actividad a cada grupo de trabajo se le suministrará el documento de “**técnicas de ventas para cada tipo de cliente**” para que sea socializado y discutido internamente, luego de ello, se hará una socialización general dirigida por la instructora donde se analizará cada tipo de cliente y el efecto esperado con cada técnica en particular. Una vez claro los conceptos cada grupo de trabajo debe realizar un mapa conceptual que incluya los tipos de clientes, su descripción y la estrategia sugerida para cada caso.

Ambiente requerido: Aula de clase o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mapas conceptuales

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Mapa conceptual elaborado por cada grupo.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 2 horas.



3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad:

Para el desarrollo de esta actividad, a cada grupo de trabajo se le solicitará escoger un producto de su preferencia , con el cual deberán realizar una simulación de roles de ventas, donde representarán cada tipo de clientes y aplicarán las estrategias correspondientes para lograr el cierre exitoso de la venta.



Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social

Estrategias o técnicas didácticas activas: Dramatización.

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Dramatización.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 4 horas.



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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
NO APLICA	NO APLICA	Actividad de apropiación. (Socialización del documento)	Mapa conceptual.	Presenta y argumenta a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios.	Lista de chequeo
NO APLICA	NO APLICA	Actividad de transferencia del conocimiento. (Dramatización)	Clinica de ventas.	Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.	Lista de chequeo.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

1. **Marketing:** Conjunto de estrategias y acciones para promocionar y vender productos o servicios.
2. **Mercado:** Conjunto de consumidores potenciales de un producto o servicio.
3. **Segmentación:** División del mercado en grupos específicos según características demográficas, geográficas o psicográficas.
4. **Posicionamiento:** Proceso de crear una imagen o identidad única para un producto o marca en la mente del consumidor.
5. **Publicidad:** Comunicación masiva para promocionar productos o servicios a través de diferentes medios.



- 6. Promoción:** Conjunto de actividades para fomentar las ventas, como descuentos, ofertas especiales o eventos.
- 7. Marca:** Identidad única de un producto o empresa que la distingue de la competencia.
- 8. Producto:** Bien o servicio ofrecido a los consumidores para satisfacer sus necesidades o deseos.
- 9. Precio:** Valor monetario asignado a un producto o servicio.
- 10. Distribución:** Proceso de llevar los productos desde el fabricante hasta el consumidor final.
- 11. Competencia:** Empresas o productos que compiten por la atención y preferencia de los consumidores en el mercado.
- 12. Investigación de mercado:** Proceso de recopilar y analizar datos sobre el mercado, consumidores y competidores para tomar decisiones informadas.
- 13. Estrategia de marketing:** Plan de acción para alcanzar objetivos específicos de marketing y ventas.
- 14. Fidelización:** Proceso de mantener y fortalecer la relación con los clientes para fomentar la lealtad y repetición de compras.
- 15. Análisis de mercado:** Evaluación detallada de las tendencias, oportunidades y desafíos en el mercado para identificar áreas de mejora y crecimiento.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

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

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)				

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
--	--------	-------	-------------	-------	------------------



Autor (es)					
------------	--	--	--	--	--



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **EMPRENDIMIENTO INNOVADOR**

Código del Programa de Formación: **11220041**

Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): No aplica

- Fase del Proyecto (si aplica): No aplica
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): No aplica
- Competencia: Realizar Negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
- Resultados de Aprendizaje: Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes. Evaluar el proceso de negociación, teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 80 horas.

2. PRESENTACIÓN

La comercialización de productos y servicios rurales se enfoca en conectar a los productores locales con los consumidores, con el fin de destacar la autenticidad, la calidad y la sostenibilidad de sus productos con el objetivo es generar oportunidades económicas para las comunidades rurales y satisfacer la demanda de productos frescos y auténticos. Además, con la comercialización de productos y servicios rurales los grandes, medianos y pequeños emprendedores pueden beneficiarse en el desarrollo de marcas locales y regionales, certificaciones de calidad y experiencias de turismo rural.



Todo esto contribuye a preservar las tradiciones y promover el desarrollo sostenible en las áreas rurales.

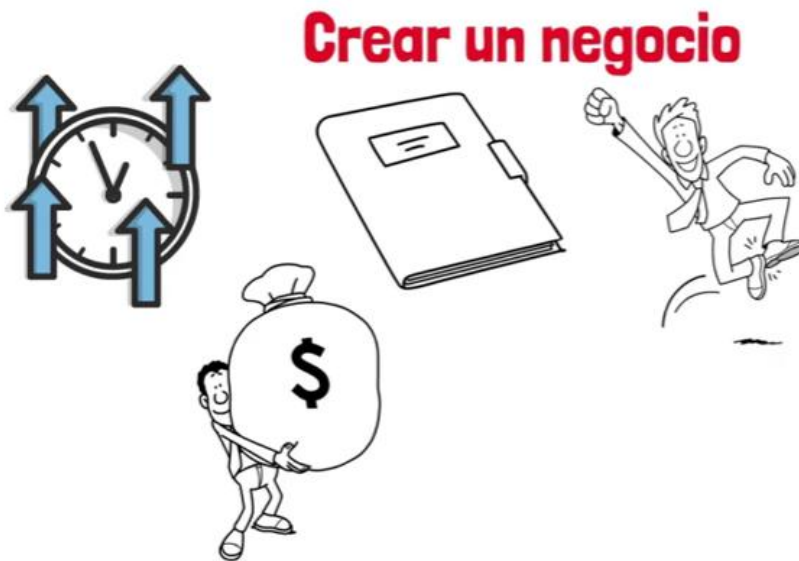
3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad:

A través del siguiente enlace observarán el video **¿Qué es el mercadeo? Definición de Marketing.**, donde tendremos conceptos básicos del mercadeo, cómo generar ventas, productividad y rentabilidad.

https://www.youtube.com/watch?v=IK-jfP44_is



Descubre los PASOS clave para realizar un ANÁLISIS de MERCADO exitoso 📊 🚀 | Aprende todo lo necesario 🤖 🧐 "



Con base en el video anterior cada grupo de trabajo discutirá internamente y responderá los siguientes interrogantes con sus propias palabras:

- ¿Qué es la comercialización?
- ¿Qué es un intermediario?
- ¿Cuáles son los sistemas de comercialización y de qué trata cada uno?

Posteriormente, bajo la moderación de la instructora, las respuestas grupales se socializarán con el grupo en general.

Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Debate o discusión grupal



Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: Video Introducción a la comercialización.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

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

Descripción de la actividad:

Seguramente al inicio de este proceso formativo usted ya se encuentra familiarizado con algunos conceptos básicos relacionados con el mercadeo, los cuales son importantes para el desarrollo de esta competencia. El siguiente ejercicio consiste en relacionar el concepto de la derecha con la respectiva descripción en la columna izquierda de acuerdo con su criterio. Tenga en cuenta que esta actividad no tiene fines evaluativos y su propósito no es más que identificar los conocimientos previos del grupo y familiarizar los aprendices con los conceptos que requieren de su comprensión para el desarrollo de la competencia.

CLIENTE	a. Se enfoca en atender las necesidades del cliente y crear valor para ellos a través de productos o servicios que les brinden beneficios y soluciones.
MERCADEO	B. Es fundamental para cualquier negocio, ya que su satisfacción y lealtad determinan el éxito y la rentabilidad a largo plazo.
PRODUCTOS Y SERVICIOS	C. Proceso de planificar, promocionar y distribuir productos o servicios para llegar a los clientes y satisfacer sus necesidades.
TECNICAS DE VENTAS	A. Estrategias y métodos utilizados para captar clientes y cerrar ventas.
COMERCIALIZACION	B. Es algo que se ofrece para satisfacer las necesidades o deseos de los clientes.



NEGOCIACIÓN	F. Proceso en el que dos o más partes tratan de llegar a un acuerdo sobre algo, como un precio o una decisión.
FIDELIZACIÓN	H. Recursos naturales o materiales básicos que se utilizan para producir bienes y productos.
MATERIA PRIMA	i. Proceso de mantener a los clientes satisfechos y comprometidos con una marca, producto o servicio.
PROMOCIÓN	J. Proceso de abordar, manejar y superar las preocupaciones o dudas que un cliente tiene sobre un producto o servicio.
MANEJO DE OBJECIONES	K. Conjunto de actividades y estrategias utilizadas para dar a conocer un producto, servicio o marca, con el objetivo de atraer y convencer a los clientes potenciales para que compren.

Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda.

Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: No aplica.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad:

El primer paso para lograr ‘enamorar’ al consumidor es conocer los tipos de clientes que hay en el mercado. En este sentido, una clasificación efectiva se basa en el nivel de satisfacción, de felicidad y su actitud ante la marca. Se trata de tres categorías que funcionan de forma conjunta, es decir, una misma persona responderá a un perfil dentro de cada grupo. Así mismo, es indispensable tener presente que para tipo de cliente existen estrategias específicas enfocadas en generar opciones de ventas.



Para el desarrollo de esta actividad a cada grupo de trabajo se le suministrará el documento de “**técnicas de ventas para cada tipo de cliente**” para que sea socializado y discutido internamente, luego de ello, se hará una socialización general dirigida por la instructora donde se analizará cada tipo de cliente y el efecto esperado con cada técnica en particular. Una vez claro los conceptos cada grupo de trabajo debe realizar un mapa conceptual que incluya los tipos de clientes, su descripción y la estrategia sugerida para cada caso.

Ambiente requerido: Aula de clase o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mapas conceptuales

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Mapa conceptual elaborado por cada grupo.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 2 horas.



3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad:

Para el desarrollo de esta actividad, a cada grupo de trabajo se le solicitará escoger un producto de su preferencia , con el cual deberán realizar una simulación de roles de ventas, donde representarán cada tipo de clientes y aplicarán las estrategias correspondientes para lograr el cierre exitoso de la venta.



Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social

Estrategias o técnicas didácticas activas: Dramatización.

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Dramatización.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 4 horas.



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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
NO APLICA	NO APLICA	Actividad de apropiación. (Socialización del documento)	Mapa conceptual.	Presenta y argumenta a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios.	Lista de chequeo
NO APLICA	NO APLICA	Actividad de transferencia del conocimiento. (Dramatización)	Clinica de ventas.	Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.	Lista de chequeo.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

1. **Marketing:** Conjunto de estrategias y acciones para promocionar y vender productos o servicios.
2. **Mercado:** Conjunto de consumidores potenciales de un producto o servicio.
3. **Segmentación:** División del mercado en grupos específicos según características demográficas, geográficas o psicográficas.
4. **Posicionamiento:** Proceso de crear una imagen o identidad única para un producto o marca en la mente del consumidor.
5. **Publicidad:** Comunicación masiva para promocionar productos o servicios a través de diferentes medios.



- 6. Promoción:** Conjunto de actividades para fomentar las ventas, como descuentos, ofertas especiales o eventos.
- 7. Marca:** Identidad única de un producto o empresa que la distingue de la competencia.
- 8. Producto:** Bien o servicio ofrecido a los consumidores para satisfacer sus necesidades o deseos.
- 9. Precio:** Valor monetario asignado a un producto o servicio.
- 10. Distribución:** Proceso de llevar los productos desde el fabricante hasta el consumidor final.
- 11. Competencia:** Empresas o productos que compiten por la atención y preferencia de los consumidores en el mercado.
- 12. Investigación de mercado:** Proceso de recopilar y analizar datos sobre el mercado, consumidores y competidores para tomar decisiones informadas.
- 13. Estrategia de marketing:** Plan de acción para alcanzar objetivos específicos de marketing y ventas.
- 14. Fidelización:** Proceso de mantener y fortalecer la relación con los clientes para fomentar la lealtad y repetición de compras.
- 15. Análisis de mercado:** Evaluación detallada de las tendencias, oportunidades y desafíos en el mercado para identificar áreas de mejora y crecimiento.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

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

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)				

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
--	--------	-------	-------------	-------	------------------



Autor (es)					
------------	--	--	--	--	--



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**

Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): No aplica

- Fase del Proyecto (si aplica): No aplica
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): No aplica
- Competencia: Realizar Negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
- Resultados de Aprendizaje: Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes. Evaluar el proceso de negociación, teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 80 horas.

2. PRESENTACIÓN

La comercialización de productos y servicios rurales se enfoca en conectar a los productores locales con los consumidores, con el fin de destacar la autenticidad, la calidad y la sostenibilidad de sus productos con el objetivo es generar oportunidades económicas para las comunidades rurales y satisfacer la demanda de productos frescos y auténticos. Además, con la comercialización de productos y servicios rurales los grandes, medianos y pequeños emprendedores pueden beneficiarse en el desarrollo de marcas locales y regionales, certificaciones de calidad y experiencias de turismo rural.



Todo esto contribuye a preservar las tradiciones y promover el desarrollo sostenible en las áreas rurales.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad:

A través del siguiente enlace observarán el video **¿Qué es el mercadeo? Definición de Marketing.**, donde tendremos conceptos básicos del mercadeo, cómo generar ventas, productividad y rentabilidad.

<https://www.youtube.com/watch?v=I84B6EIE-1A&t=17s>



¿Qué es el MERCADERO? Definición de MARKETING

Con base en el video anterior cada grupo de trabajo discutirá internamente y responderá los siguientes interrogantes con sus propias palabras:

- ¿Qué es la comercialización?
- ¿Qué es un intermediario?
- ¿Cuáles son los sistemas de comercialización y de qué trata cada uno?

Posteriormente, bajo la moderación de la instructora, las respuestas grupales se socializarán con el grupo en general.

Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Debate o discusión grupal



Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: Video Introducción a la comercialización.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

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

Descripción de la actividad:

Seguramente al inicio de este proceso formativo usted ya se encuentra familiarizado con algunos conceptos básicos relacionados con el mercadeo, los cuales son importantes para el desarrollo de esta competencia. El siguiente ejercicio consiste en relacionar el concepto de la derecha con la respectiva descripción en la columna izquierda de acuerdo con su criterio. Tenga en cuenta que esta actividad no tiene fines evaluativos y su propósito no es más que identificar los conocimientos previos del grupo y familiarizar los aprendices con los conceptos que requieren de su comprensión para el desarrollo de la competencia.

CLIENTE	a. Se enfoca en atender las necesidades del cliente y crear valor para ellos a través de productos o servicios que les brinden beneficios y soluciones.
MERCADEO	B. Es fundamental para cualquier negocio, ya que su satisfacción y lealtad determinan el éxito y la rentabilidad a largo plazo.
PRODUCTOS Y SERVICIOS	C. Proceso de planificar, promocionar y distribuir productos o servicios para llegar a los clientes y satisfacer sus necesidades.
TECNICAS DE VENTAS	A. Estrategias y métodos utilizados para captar clientes y cerrar ventas.
COMERCIALIZACION	B. Es algo que se ofrece para satisfacer las necesidades o deseos de los clientes.



NEGOCIACIÓN	F. Proceso en el que dos o más partes tratan de llegar a un acuerdo sobre algo, como un precio o una decisión.
FIDELIZACIÓN	H. Recursos naturales o materiales básicos que se utilizan para producir bienes y productos.
MATERIA PRIMA	i. Proceso de mantener a los clientes satisfechos y comprometidos con una marca, producto o servicio.
PROMOCIÓN	J. Proceso de abordar, manejar y superar las preocupaciones o dudas que un cliente tiene sobre un producto o servicio.
MANEJO DE OBJECIONES	K. Conjunto de actividades y estrategias utilizadas para dar a conocer un producto, servicio o marca, con el objetivo de atraer y convencer a los clientes potenciales para que compren.

Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda.

Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: No aplica.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad:

El primer paso para lograr ‘enamorar’ al consumidor es conocer los tipos de clientes que hay en el mercado. En este sentido, una clasificación efectiva se basa en el nivel de satisfacción, de felicidad y su actitud ante la marca. Se trata de tres categorías que funcionan de forma conjunta, es decir, una misma persona responderá a un perfil dentro de cada grupo. Así mismo, es indispensable tener presente que para tipo de cliente existen estrategias específicas enfocadas en generar opciones de ventas.



Para el desarrollo de esta actividad a cada grupo de trabajo se le suministrará el documento de “**técnicas de ventas para cada tipo de cliente**” para que sea socializado y discutido internamente, luego de ello, se hará una socialización general dirigida por la instructora donde se analizará cada tipo de cliente y el efecto esperado con cada técnica en particular. Una vez claro los conceptos cada grupo de trabajo debe realizar un mapa conceptual que incluya los tipos de clientes, su descripción y la estrategia sugerida para cada caso.

Ambiente requerido: Aula de clase o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mapas conceptuales

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Mapa conceptual elaborado por cada grupo.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 2 horas.



3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad:

Para el desarrollo de esta actividad, a cada grupo de trabajo se le solicitará escoger un producto de su preferencia , con el cual deberán realizar una simulación de roles de ventas, donde representarán cada tipo de clientes y aplicarán las estrategias correspondientes para lograr el cierre exitoso de la venta.



Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social

Estrategias o técnicas didácticas activas: Dramatización.

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Dramatización.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 4 horas.



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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
NO APLICA	NO APLICA	Actividad de apropiación. (Socialización del documento)	Mapa conceptual.	Presenta y argumenta a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios.	Lista de chequeo
NO APLICA	NO APLICA	Actividad de transferencia del conocimiento. (Dramatización)	Clinica de ventas.	Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.	Lista de chequeo.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- 1. Marketing:** Conjunto de estrategias y acciones para promocionar y vender productos o servicios.
- 2. Mercado:** Conjunto de consumidores potenciales de un producto o servicio.
- 3. Segmentación:** División del mercado en grupos específicos según características demográficas, geográficas o psicográficas.
- 4. Posicionamiento:** Proceso de crear una imagen o identidad única para un producto o marca en la mente del consumidor.
- 5. Publicidad:** Comunicación masiva para promocionar productos o servicios a través de diferentes medios.



- 6. Promoción:** Conjunto de actividades para fomentar las ventas, como descuentos, ofertas especiales o eventos.
- 7. Marca:** Identidad única de un producto o empresa que la distingue de la competencia.
- 8. Producto:** Bien o servicio ofrecido a los consumidores para satisfacer sus necesidades o deseos.
- 9. Precio:** Valor monetario asignado a un producto o servicio.
- 10. Distribución:** Proceso de llevar los productos desde el fabricante hasta el consumidor final.
- 11. Competencia:** Empresas o productos que compiten por la atención y preferencia de los consumidores en el mercado.
- 12. Investigación de mercado:** Proceso de recopilar y analizar datos sobre el mercado, consumidores y competidores para tomar decisiones informadas.
- 13. Estrategia de marketing:** Plan de acción para alcanzar objetivos específicos de marketing y ventas.
- 14. Fidelización:** Proceso de mantener y fortalecer la relación con los clientes para fomentar la lealtad y repetición de compras.
- 15. Análisis de mercado:** Evaluación detallada de las tendencias, oportunidades y desafíos en el mercado para identificar áreas de mejora y crecimiento.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

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

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)				

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
--	--------	-------	-------------	-------	------------------



Autor (es)					
------------	--	--	--	--	--



PLAN DE TRABAJO CONCERTADO

PROGRAMA DE FORMACIÓN	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
FICHA	3373706 - CIENAGA DE ORO - VDA MOCHALITO
COMPETENCIA	COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
RESULTADO DE APRENDIZAJE	FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL, UTILIZANDO TÉCNICAS Y TECNOLOGÍAS VIGENTES, AUTOMATIZADAS Y SISTEMATIZADAS SEGÚN LA POLÍTICA
INSTRUCTOR	YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

ITEM	Nombre del aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega Actividad		Fecha de entrega	Entrego	
			Fisico	Digital		Si	No
1	ALBERTO ANTONIO LOZANO ORTEGA	Los aprendices aplican las técnicas de ventas como estrategias y métodos utilizados para persuadir a los clientes y cerrar ventas. Podemos referirnos también como la empatía en ventas entendida como la capacidad del vendedor, para comprender y compartir los sentimientos y necesidades del cliente.					
2	ANWAR RAFAEL ROJAS FUENTES		X		18/11/2025		
3	BRAYAN ALMERO GONZALEZ RUEDA		X		18/11/2025		
4	DAILIN MARCIANA MUÑOZ MONTES		X		18/11/2025		
5	DARIO MANUEL RIVERA FALON		X		18/11/2025		
6	ELIDA MARIA SERPA GAVIRIA		X		18/11/2025		
7	FERNANDO MIGUEL DIAZ CONTRERAS		X		18/11/2025		
8	GRILIS NAUDETH MARTINEZ ROSARIO		X		18/11/2025		
9	JOSE ANTONIO DIAZ CCASTAÑO		X		18/11/2025		
10	LEONARDO FABIO ARGEL RUIZ		X		18/11/2025		
11	LEONET LOZANO		X		18/11/2025		
12	LUIS CARLOS MORENO SANCHEZ		X		18/11/2025		
13	MAITE AZUCENA CONTRERAS CERINZA		X		18/11/2025		
14	MARIA DOLORES CASTAÑO GONZALEZ		X		18/11/2025		
15	MARINELLA LOPEZ POLO		X		18/11/2025		
16	MARtha CECILIA ORTEGA HERNANDEZ		X		18/11/2025		
17	OMAR YESSIT LOPEZ POLO		X		18/11/2025		
18	PEDRO ANTONIO LOZANO ORTEGA		X		18/11/2025		
19	RAFAEL ANTONIO AGAMEZ PINEDA		X		18/11/2025		
20	RAFAEL ENRIQUE FERNANDEZ MUÑOZ		X		18/11/2025		
21	ROBERTO ESTEBAN GONZALEZ LOZANO		X		18/11/2025		
22	YADELIS DEL ROSARIO GUZMAN MARTINEZ		X		18/11/2025		
23							
24							
25							
26							

Reporte de Juicios

Fecha del Reporte: 11/12/2025
Ficha de Caracterización: 3405003
Código: 11220041
Versión: 1
Denominación: EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION
Fecha Inicio: 04/12/2025
Fecha Fin: 10/12/2025
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia
CC	1002430520	INDIRA MARIA	SANTOS MUÑOZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	1002998485	DUVAN JOSE	VERGARA MURILLO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	1041266545	YEISON ENRIQUE	BERROCAL CANTERO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	1067875738	CARLOS ALBERTO	RIVERA MIRANDA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	1067915046	ESNEIDER	MORALES MURILLO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	25796437	LEDIS DEL CARMEN	SIBAJA BALTAZAR	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	34969565	SOCORRO MAGALIS	PENA GERMAN	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

CC	45530091	LIZETTE YOHANS	POSADA JARAMILLO	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	50905907	MIGUELINA DEL CARMEN	GALVIS HOYOS	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	53095635	LAURA XIMENA	FERRER GARCIA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	6888397	GUILLERMO LEON	NARANJO RAMOS	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	6893654	YONIS RAMON	MARTINEZ FERREIRA	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	73115904	DAVID	GUERRERO MONSALVE	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
CC	78694243	MARIO JOSE	PAYARES RUIZ	POR CERTIFICAR	5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

de Evaluación

Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo	Funcionario que registro el juicio evaluativo
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	11/12/2025 14.29 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	11/12/2025 14.29 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	11/12/2025 14.29 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	11/12/2025 14.29 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	11/12/2025 14.29 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	11/12/2025 14.29 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	11/12/2025 14.29 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	11/12/2025 14.29 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	11/12/2025 14.29 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	11/12/2025 14.29 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	11/12/2025 14.29 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	11/12/2025 14.29 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	11/12/2025 14.29 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	11/12/2025 14.29 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	11/12/2025 14.29 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
195642 - FORMULAR PROPUESTAS DE INNOVACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE ACUERDO CON LAS OBSERVACIONES Y PROBLEMAS TECNOLÓGICOS SURGIDOS EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS AGROPECUARIOS, PRESENTADAS EN INFORMES PERIÓDICOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA EMPRESARIAL. PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS EN LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS	APROBADO	11/12/2025 14.29 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA



PLAN DE TRABAJO CONCERTADO

PROGRAMA DE FORMACIÓN	MERCADEO Y VENTAS
FICHA	3373680 - CIENAGA DE ORO - VDA MOCHALITO
COMPETENCIA	COMP. 1 NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA. COMP. 2: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
RESULTADO DE APRENDIZAJE	RESULTADO APRENDIZAJE COMPETENCIA 1. UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA. RESULTADO DE APRENDIZAJE COMPETENCIA 2. - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL
INSTRUCTOR	YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

ITEM	Nombre del aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega Actividad		Fecha de entrega	Entrego	
			Fisico	Digital		Si	No
1	ALBERTO ANTONIO LOZANO ORTEGA	Los aprendices aplican las técnicas de ventas como estrategias y métodos utilizados para persuadir a los clientes y cerrar ventas. Podemos referirnos también como la empatía en ventas entendida como la capacidad del vendedor, para comprender y compartir los sentimientos y necesidades del cliente.					
2	ANWAR RAFAEL ROJAS FUENTES		X		22/11/2025		
3	BRAYAN ALMERO GONZALEZ RUEDA		X		22/11/2025		
4	DAILIN MARCIANA MUÑOZ MONTES		X		22/11/2025		
5	DARIO MANUEL RIVERA FALON		X		22/11/2025		
6	ELIDA MARIA SERPA GAVIRIA		X		22/11/2025		
7	FERNANDO MIGUEL DIAZ CONTRERAS		X		22/11/2025		
8	GRILIS NAUDETH MARTINEZ ROSARIO		X		22/11/2025		
9	JOSE ANTONIO DIAZ CCASTAÑO		X		22/11/2025		
10	LEONARDO FABIO ARGEL RUIZ		X		22/11/2025		
11	LEONET LOZANO		X		22/11/2025		
12	LUIS CARLOS MORENO SANCHEZ		X		22/11/2025		
13	MAITE AZUCENA CONTRERAS CERINZA		X		22/11/2025		
14	MARIA DOLORES CASTAÑO GONZALEZ		X		22/11/2025		
15	MARINELLA LOPEZ POLO		X		22/11/2025		
16	MARTHA CECILIA ORTEGA HERNANDEZ		X		22/11/2025		
17	OMAR YESSIT LOPEZ POLO		X		22/11/2025		
18	PEDRO ANTONIO LOZANO ORTEGA		X		22/11/2025		
19	RAFAEL ANTONIO AGAMEZ PINEDA		X		22/11/2025		
20	RAFAEL ENRIQUE FERNANDEZ MUÑOZ		X		22/11/2025		
21	ROBERTO ESTEBAN GONZALEZ LOZANO		X		22/11/2025		
22	YADELIS DEL ROSARIO GUZMAN MARTINEZ		X		22/11/2025		
23							
24							
25							
26							