



BITÁCORA ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN LA EMPRESA

Regional	CÓRDOBA	Centro de formación	CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO
INFORME BITÁCORA	REPORTE		
	Desde:	lunes, 1 de junio de 2020	Hasta: lunes, 15 de junio de 2020
DATOS DEL APRENDIZ		DATOS DE LA EMPRESA	
Nombre del aprendiz	ZIHARA ELENA SÁENZ DE LA ROSA	Nombre de la empresa	SENA - SBDC
Identificación	CC_1067867706	Dirección	CALLE 24 Y 27 CON AVENIDA CIRCUNVALAR
Programa de formación	TECNICO EN VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	Jefe inmediato	ALBA TORDECILLA
No, de Ficha	1860684	Cargo	GESTOR DE EMPRENDIMIENTO
E-mail	zihara2002@gmail.com	Teléfono	7833931
Teléfono	3216938465	E-mail	altordecilla@sena.edu.co

Describe las actividades desarrolladas durante los 15 días:

DESARROLLO DE UNA IDEA PARA EL PLAN DE NEGOCIO MEDIANTE LA UTILIZACIÓN DEL MODELO CANVAS LEARNING

Plantamiento del Problema que va a solucionar

Definir los Clientes o mercado objetivo.

Establecer los productos o servicios a ofrecer

Aprendizajes y Conocimientos adquiridos en la etapa productiva:

Indicar éxitos	Indicar dificultades	Observaciones
En explicación del instructor aprendimos conceptos y conocimos la herramienta canvas para el desarrollo de una idea de negocios	Se me dificultó un poco resolver los interrogantes que el modelo canvas exige.	

Vestuario de trabajo	Elementos de protección suministrados	Afiliación a Seguridad Social y ARL	OBSERVACIONES
Uniforme SENA		EPS: EMDISALUD , ARL: XXXXXXX	

Nombre del Aprendiz ZIHARA ELENA SÁENZ DE LA ROSA

Montería , Córdoba

Fecha 15/06/2020

1/12

ALBA TORDECILLA
Firma Jefe Inmediato del aprendiz
Cargo: GESTOR DE EMPRENDIMIENTO

VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
Instructor de seguimiento



BITÁCORA ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN LA EMPRESA

Regional	CÓRDOBA	Centro de formación	CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO
INFORME BITÁCORA	REPORTE		
	Desde:	martes, 16 de junio de 2020	Hasta: martes, 30 de junio de 2020
DATOS DEL APRENDIZ		DATOS DE LA EMPRESA	
Nombre del aprendiz	ZIHARA ELENA SÁENZ DE LA ROSA	Nombre de la empresa	SENA - SBDC
Identificación	CC_1067867706	Dirección	CALLE 24 Y 27 CON AVENIDA CIRCUNVALAR
Programa de formación	TECNICO EN VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	Jefe inmediato	ALBA TORDECILLA
No, de Ficha	1860684	Cargo	GESTOR DE EMPRENDIMIENTO
E-mail	zihara2002@gmail.com	Teléfono	7833931
Teléfono	3216938465	E-mail	altordecilla@sena.edu.co

Describe las actividades desarrolladas durante los 15 días:

DESARROLLO DE UNA IDEA PARA EL PLAN DE NEGOCIO MEDIANTE LA UTILIZACIÓN DEL MODELO CANVAS LEARNING

Plantamiento del Problema que va a solucionar
Definir los Clientes o mercado objetivo.
Establecer los productos o servicios a ofrecer

Aprendizajes y Conocimientos adquiridos en la etapa productiva:

Indicar éxitos	Indicar dificultades	Observaciones
logré completar el formato de lean canvas de maneja satisfactoria	Se me dificulto un poco resolver los interrogantes que el modelo canvas exige.	

Vestuario de trabajo	Elementos de protección suministrados	Afiliación a Seguridad Social y ARL	OBSERVACIONES
Uniforme SENA		EPS: EMDISALUD , ARL: XXXXXXX	

Nombre del Aprendiz

ZIHARA ELENA SÁENZ DE LA ROSA

Montería , Cordoba

Fecha 30/06/2020

2/12

ALBA TORDECILLA
Firma Jefe Inmediato del aprendiz
Cargo: GESTOR DE EMPRENDIMIENTO

VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
Instructor de seguimiento



BITÁCORA ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN LA EMPRESA

Regional	CÓRDOBA	Centro de formación	CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO
INFORME BITÁCORA	REPORTE		
	Desde:	miércoles, 1 de julio de 2020	Hasta: miércoles, 15 de julio de 2020
DATOS DEL APRENDIZ		DATOS DE LA EMPRESA	
Nombre del aprendiz	ZIHARA ELENA SÁENZ DE LA ROSA	Nombre de la empresa	SENA - SBDC
Identificación	CC_1067867706	Dirección	CALLE 24 Y 27 CON AVENIDA CIRCUNVALAR
Programa de formación	TECNICO EN VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	Jefe inmediato	ALBA TORDECILLA
No. de Ficha	1860684	Cargo	GESTOR DE EMPRENDIMIENTO
E-mail	zihara2002@gmail.com	Teléfono	7833931
Teléfono	3216938465	E-mail	altordecilla@sena.edu.co

Describa las actividades desarrolladas durante los 15 días:

Redactar estudio de Mercados Parte 1 en la plantilla suministrada, contemplando la formulación correcta de los siguientes ítems: análisis del sector, segmentación del mercado, definición del producto y análisis de la demanda.
Desarrollar avance Desarrollo de Producto

Aprendizajes y Conocimientos adquiridos en la etapa productiva:

Indicar éxitos	Indicar dificultades	Observaciones

Vestuario de trabajo	Elementos de protección suministrados	Afiliación a Seguridad Social y ARL	OBSERVACIONES
Uniforme SENA		EPS: EMDISALUD , ARL: XXXXXXX	

Nombre del Aprendiz

ZIHARA ELENA SÁENZ DE LA ROSA

Montería , Cordoba

Fecha 15/07/2020

3/12

ALBA TORDECILLA
Firma Jefe Inmediato del aprendiz
Cargo: GESTOR DE EMPRENDIMIENTO

VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
Instructor de seguimiento



BITÁCORA ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN LA EMPRESA

Regional	CÓRDOBA	Centro de formación	CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO
INFORME BITÁCORA	REPORTE		
	Desde:	jueves, 16 de julio de 2020	Hasta: viernes, 31 de julio de 2020
DATOS DEL APRENDIZ		DATOS DE LA EMPRESA	
Nombre del aprendiz	ZIHARA ELENA SÁENZ DE LA ROSA	Nombre de la empresa	SENA - SBDC
Identificación	CC_1067867706	Dirección	CALLE 24 Y 27 CON AVENIDA CIRCUNVALAR
Programa de formación	TECNICO EN VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	Jefe inmediato	ALBA TORDECILLA
No, de Ficha	1860684	Cargo	GESTOR DE EMPRENDIMIENTO
E-mail	zihara2002@gmail.com	Teléfono	7833931
Teléfono	3216938465	E-mail	altordecilla@sena.edu.co

Describa las actividades desarrolladas durante los 15 días:

Redactar estudio de Mercados Parte II en la plantilla suministrada, contemplando la formulación correcta de los siguientes ítems:
Análisis de la competencia, precios, canales de Comercialización, estrategias de mercado: promoción y publicidad y presupuesto de la mezcla de mercado.

Aprendizajes y Conocimientos adquiridos en la etapa productiva:

Indicar éxitos	Indicar dificultades	Observaciones

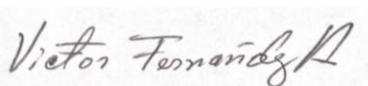
Vestuario de trabajo	Elementos de protección suministrados	Afiliación a Seguridad Social y ARL	OBSERVACIONES
Uniforme SENA		EPS: EMDISALUD , ARL: XXXXXXX	

Nombre del Aprendiz ZIHARA ELENA SÁENZ DE LA ROSA

Montería , Cordoba

Fecha 31/07/2020
4/12

ALBA TORDECILLA
Firma Jefe Inmediato del aprendiz
Cargo: GESTOR DE EMPRENDIMIENTO


VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
Instructor de seguimiento



BITÁCORA ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN LA EMPRESA

Regional	CÓRDOBA	Centro de formación	CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO
INFORME BITÁCORA	REPORTE		
	Desde:	sábado, 1 de agosto de 2020	Hasta: sábado, 15 de agosto de 2020
DATOS DEL APRENDIZ		DATOS DE LA EMPRESA	
Nombre del aprendiz	ZIHARA ELENA SÁENZ DE LA ROSA	Nombre de la empresa	SENA - SBDC
Identificación	CC_1067867706	Dirección	CALLE 24 Y 27 CON AVENIDA CIRCUNVALAR
Programa de formación	TECNICO EN VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	Jefe inmediato	ALBA TORDECILLA
No, de Ficha	1860684	Cargo	GESTOR DE EMPRENDIMIENTO
E-mail	zihara2002@gmail.com	Teléfono	7833931
Teléfono	3216938465	E-mail	altordecilla@sena.edu.co

Describe las actividades desarrolladas durante los 15 días:

Desarrollar avance Desarrollo de Producto

Aprendizajes y Conocimientos adquiridos en la etapa productiva:

Indicar éxitos	Indicar dificultades	Observaciones

Vestuario de trabajo	Elementos de protección suministrados	Afiliación a Seguridad Social y ARL	OBSERVACIONES
Uniforme SENA		EPS: EMDISALUD , ARL: XXXXXXX	

Nombre del Aprendiz

ZIHARA ELENA SÁENZ DE LA ROSA

Montería , Cordoba

Fecha 15/08/2020

5/12

Victor Fernandez

ALBA TORDECILLA
Firma Jefe Inmediato del aprendiz
Cargo: GESTOR DE EMPRENDIMIENTO

VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
Instructor de seguimiento



BITÁCORA ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN LA EMPRESA

Regional	CÓRDOBA	Centro de formación	CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO
INFORME BITÁCORA	REPORTE		
	Desde:	domingo, 16 de agosto de 2020	Hasta: lunes, 31 de agosto de 2020
DATOS DEL APRENDIZ		DATOS DE LA EMPRESA	
Nombre del aprendiz	ZIHARA ELENA SÁENZ DE LA ROSA	Nombre de la empresa	SENA - SBDC
Identificación	CC_1067867706	Dirección	CALLE 24 Y 27 CON AVENIDA CIRCUNVALAR
Programa de formación	TECNICO EN VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	Jefe inmediato	ALBA TORDECILLA
No. de Ficha	1860684	Cargo	GESTOR DE EMPRENDIMIENTO
E-mail	zihara2002@gmail.com	Teléfono	7833931
Teléfono	3216938465	E-mail	altordecilla@sena.edu.co

Describe las actividades desarrolladas durante los 15 días:

Realizar el estudio técnico del plan de negocio, en la plantilla suministrada, contemplando la formulación correcta de los siguientes ítems: ficha técnica del producto, descripción de procesos, requerimientos de maquinaria y equipos, herramientas, muebles y enseres y mano de obra, definición de costos y gastos de producción, y tamaño óptimo del proyecto.

Aprendizajes y Conocimientos adquiridos en la etapa productiva:

Indicar éxitos	Indicar dificultades	Observaciones

Vestuario de trabajo	Elementos de protección suministrados	Afiliación a Seguridad Social y ARL	OBSERVACIONES
Uniforme SENA		EPS: EMDISALUD , ARL: XXXXXXX	

Nombre del Aprendiz

ZIHARA ELENA SÁENZ DE LA ROSA

Montería , Cordoba

Fecha 31/08/2020

6/12

ALBA TORDECILLA
Firma Jefe Inmediato del aprendiz
Cargo: GESTOR DE EMPRENDIMIENTO

VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
Instructor de seguimiento



BITÁCORA ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN LA EMPRESA

Regional	CÓRDOBA	Centro de formación	CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO
INFORME BITÁCORA	REPORTE		
	Desde:	martes, 1 de septiembre de 2020	Hasta: martes, 15 de septiembre de 2020
DATOS DEL APRENDIZ		DATOS DE LA EMPRESA	
Nombre del aprendiz	ZIHARA ELENA SÁENZ DE LA ROSA	Nombre de la empresa	SENA - SBDC
Identificación	CC_1067867706	Dirección	CALLE 24 Y 27 CON AVENIDA CIRCUNVALAR
Programa de formación	TECNICO EN VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	Jefe inmediato	ALBA TORDECILLA
No, de Ficha	1860684	Cargo	GESTOR DE EMPRENDIMIENTO
E-mail	zihara2002@gmail.com	Teléfono	7833931
Teléfono	3216938465	E-mail	altordecilla@sena.edu.co

Describe las actividades desarrolladas durante los 15 días:

Realizar el estudio organizacional y legal del plan de negocio, en la plantilla suministrada, contemplando la formulación correcta de los siguientes ítems: esquema organizacional, manuales de funciones, salarios administrativos, gastos administración y ventas y sistema normativo.

Aprendizajes y Conocimientos adquiridos en la etapa productiva:

Indicar éxitos	Indicar dificultades	Observaciones

Vestuario de trabajo	Elementos de protección suministrados	Afiliación a Seguridad Social y ARL	OBSERVACIONES
Uniforme SENA		EPS: EMDISALUD , ARL: XXXXXXX	

Nombre del Aprendiz

ZIHARA ELENA SÁENZ DE LA ROSA

Montería , Cordoba

Fecha 15/09/2020

6/12

ALBA TORDECILLA
Firma Jefe Inmediato del aprendiz
Cargo: GESTOR DE EMPRENDIMIENTO

VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
Instructor de seguimiento



BITÁCORA ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN LA EMPRESA

Regional	CÓRDOBA	Centro de formación	CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO
INFORME BITÁCORA	REPORTE		
	Desde:	miércoles, 16 de septiembre de 2020	Hasta: miércoles, 30 de septiembre de 2020
DATOS DEL APRENDIZ		DATOS DE LA EMPRESA	
Nombre del aprendiz	ZIHARA ELENA SÁENZ DE LA ROSA	Nombre de la empresa	SENA - SBDC
Identificación	CC_1067867706	Dirección	CALLE 24 Y 27 CON AVENIDA CIRCUNVALAR
Programa de formación	TECNICO EN VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	Jefe inmediato	ALBA TORDECILLA
No. de Ficha	1860684	Cargo	GESTOR DE EMPRENDIMIENTO
E-mail	zihara2002@gmail.com	Teléfono	7833931
Teléfono	3216938465	E-mail	altordecilla@sena.edu.co

Describe las actividades desarrolladas durante los 15 días:

Realizar el estudio técnico del plan de negocio, en la plantilla suministrada, contemplando la formulación correcta de los siguientes ítems:
ficha técnica del producto, descripción de procesos

Aprendizajes y Conocimientos adquiridos en la etapa productiva:

Indicar éxitos	Indicar dificultades	Observaciones

Vestuario de trabajo	Elementos de protección suministrados	Afiliación a Seguridad Social y ARL	OBSERVACIONES
Uniforme SENA		EPS: EMDISALUD , ARL: XXXXXXX	

Nombre del Aprendiz

ZIHARA ELENA SÁENZ DE LA ROSA

Montería , Cordoba

Fecha 30/09/2020

6/12

Victor Fernandez

ALBA TORDECILLA
Firma Jefe Inmediato del aprendiz
Cargo: GESTOR DE EMPRENDIMIENTO

VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
Instructor de seguimiento



BITÁCORA ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN LA EMPRESA

Regional	CÓRDOBA	Centro de formación	CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO
INFORME BITÁCORA	REPORTE		
	Desde:	jueves, 1 de octubre de 2020	Hasta: jueves, 15 de octubre de 2020
DATOS DEL APRENDIZ		DATOS DE LA EMPRESA	
Nombre del aprendiz	ZIHARA ELENA SÁENZ DE LA ROSA	Nombre de la empresa	SENA - SBDC
Identificación	CC_1067867706	Dirección	CALLE 24 Y 27 CON AVENIDA CIRCUNVALAR
Programa de formación	TECNICO EN VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	Jefe inmediato	ALBA TORDECILLA
No, de Ficha	1860684	Cargo	GESTOR DE EMPRENDIMIENTO
E-mail	zihara2002@gmail.com	Teléfono	7833931
Teléfono	3216938465	E-mail	altordecilla@sena.edu.co

Describe las actividades desarrolladas durante los 15 días:

Realizar el estudio técnico del plan de negocio, en la plantilla suministrada, contemplando la formulación correcta de los siguientes ítems: requerimientos de maquinaria y equipos, herramientas, muebles y enseres y mano de obra, definición de costos y gastos de producción, y tamaño óptimo del proyecto.

Aprendizajes y Conocimientos adquiridos en la etapa productiva:

Indicar éxitos	Indicar dificultades	Observaciones

Vestuario de trabajo	Elementos de protección suministrados	Afiliación a Seguridad Social y ARL	OBSERVACIONES
Uniforme SENA		EPS: EMDISALUD , ARL: XXXXXXX	

Nombre del Aprendiz

ZIHARA ELENA SÁENZ DE LA ROSA

Montería , Cordoba

Fecha 15/10/2020

6/12

Victor Fernandez

ALBA TORDECILLA
Firma Jefe Inmediato del aprendiz
Cargo: GESTOR DE EMPRENDIMIENTO

VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
Instructor de seguimiento



BITÁCORA ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN LA EMPRESA

Regional	CÓRDOBA	Centro de formación	CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO
INFORME BITÁCORA	REPORTE		
	Desde:	viernes, 16 de octubre de 2020	Hasta: sábado, 31 de octubre de 2020
DATOS DEL APRENDIZ		DATOS DE LA EMPRESA	
Nombre del aprendiz	ZIHARA ELENA SÁENZ DE LA ROSA	Nombre de la empresa	SENA - SBDC
Identificación	CC_1067867706	Dirección	CALLE 24 Y 27 CON AVENIDA CIRCUNVALAR
Programa de formación	TECNICO EN VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	Jefe inmediato	ALBA TORDECILLA
No, de Ficha	1860684	Cargo	GESTOR DE EMPRENDIMIENTO
E-mail	zihara2002@gmail.com	Teléfono	7833931
Teléfono	3216938465	E-mail	altordecilla@sena.edu.co

Describe las actividades desarrolladas durante los 15 días:

Ajustes Finales Documento Plan de Negocio y Plantilla diligenciada con el plan de negocio final.

Aprendizajes y Conocimientos adquiridos en la etapa productiva:

Indicar éxitos	Indicar dificultades	Observaciones

Vestuario de trabajo	Elementos de protección suministrados	Afiliación a Seguridad Social y ARL	OBSERVACIONES
Uniforme SENA		EPS: EMDISALUD , ARL: XXXXXXX	

Nombre del Aprendiz

ZIHARA ELENA SÁENZ DE LA ROSA

Montería , Cordoba

Fecha 31/10/2020

6/12

ALBA TORDECILLA
Firma Jefe Inmediato del aprendiz
Cargo: GESTOR DE EMPRENDIMIENTO

VICTOR VINICIO FERNANDEZ HERRERA
Instructor de seguimiento



INSTITUCION EDUCATIVA "LICEO LA PRADERA"
Calle 23 No. 27-28 B/ La Pradera TEL: 789 7178
NIT: 812.001.994-6 REGISTRO DANE No. 123001003741



CREADO POR ACUERDO 050 DE DICIEMBRE 15 DE 1993 Y CON RECONOCIMIENTO OFICIAL DE SUS ESTUDIOS EN LOS NIVELES DE PREESCOLAR, BASICA Y MEDIA ACADEMICA EN SUS JORNADAS DIURNAS Y NOCTURNOS, MEDIANTE RESOLUCION No 0003346 DEL 10 DE AGOSTO DE 2001 DE LA SECRETARIA DE EDUCACION DEPARTAMENTAL Y RATIFICADA MEDIANTE RESOLUCION No 0752 DE JUNIO 12 DE 2009 DE LA SECRETARIA DE EDUCACION MUNICIPAL.

EL RECTOR DE LA INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

Que los estudiantes relacionados a continuación se encuentran a Paz y Salvo con la Institución Liceo La Pradera y en la aprobación de las áreas transversales establecidas en el diseño curricular de programa Sena Articulación con la Media Doble Titulación de (ETICA, INGLES y EDUCACION FISICA), las cuales son homologadas como requisito para la Certificación como TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

No.	Nombres y Apellidos	Documento de Identidad	INGLES		ETICA		EDUC. FISICA	
			Val.	Desem.	Val.	Desem.	Val.	Desem.
1	Alanis Andrea Torrente Hernández	1.003.402.489	3,4	Básico	3,0	Básico*	3,3	Básico
2	Andrea Soley Barrios Machado	1.003.432.910	3,5	Básico	3,5	Básico	3,5	Básico
3	Andrés Camilo Martínez Arrieta	1.063.722.801	4,1	Alto	3,6	Básico	4,8	Alto
4	Andrés Felipe Pereira Olivares	1.003.049.161	4,4	Alto	3,6]	Básico	4,3	Alto
5	Brigitt Sofia Ibañez Petro	1.067.843.042	4,3	Alto	4,5	Alto	4,3	Alto
6	Camilo Andrés Gómez Solano	1.003.433.311	3,9	Básico	4,3	Alto	3,8	Básico
7	Carlos Elias Alvarez Luna	1.062.424.813	4,0	Alto	4,5	Alto	4,1	Alto
8	Javier David Cuadrado Mora	1.067.880.463	3,5	Básico	4,0	Alto	3,5	Básico
9	Jhon David González Contreras	1.062.425.830	4,4	Alto	4,0	Alto	4,9	Alto
10	Karol Ines Durango Vitar	1.062.425.856	4,2	Alto	4,0	Alto	4,1	Alto
11	Kerlin Sofia Pastrana Soto	1.064.188.755	3,5	Básico	4,0	Alto	4,1	Alto
12	Kevin Jesus Diaz Lara	1.003.396.079	4,1	Alto	4,2	Alto	4,5	Alto
13	Klara Chamorro Diaz	1.062.955.000	4,3	Alto	3,9	Básico	3,4	Básico
14	Klara Michael Calvo Lobo	1.003.000.804	3,8	Básico	3,6	Básico	4,7	Alto
15	Laura Vanessa Barrionto Arrieta	1.003.049.129	3,8	Básico	4,2	Alto	3,9	Básico
16	Luis Esteban Patiño de la Rosa	1.067.837.971	3,6	Básico	3,4	Básico	3,6	Básico
17	María Alejandra Ramos Pacheco	1.133.794.618	3,5	Básico	4,1	Alto	4,2	Alto
18	María José Pacheco Furnieles	1.003.431.651	3,8	Básico	4,0	Alto	4,3	Alto
19	Mariana Coronado Simanca	1.068.418.321	4,0	Alto	3,6	Básico	4,0	Alto
20	Mauricio Antonio Lobo Banquez	1.003.126.734	4,0	Alto	3,7	Básico	4,2	Alto
21	Nestor Miguel Acosta Gutierrez	1.062.955.282	4,4	Alto	3,6	Básico	4,5	Alto
22	Paula Andrea Castillo Zúñiga	1.062.427.276	4,1	Alto	4,6	Alto	4,2	Alto
23	Santiago Luis Ramirez Ruiz	1.068.417.675	3,8	Básico	3,3	Básico	3,4	Básico
24	Sara Valentina Babilonia Hernández	1.062.960.093	4,0	Alto	4,0	Alto	4,4	Alto
25	Sebastián David Pérez Barón	1.003.050.392	4,0	Alto	4,3	Alto	4,2	Alto
26	Stefany Daniela Aleman Soto	1.071.350.733	4,1	Alto	4,0	Alto	3,9	Básico
27	Tamara Barrera Sibaja	1.003.401.617	4,0	Alto	4,3	Alto	4,5	Alto

“Soy respetuoso, convivo en armonía y construyo sociedad”

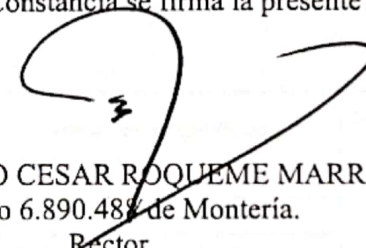


INSTITUCION EDUCATIVA "LICEO LA PRADERA"
Calle 23 No. 27-28 B/ La Pradera TEL: 789 7178
NIT: 812.001.994-6 REGISTRO DANE No. 123001003741



28	Valentina luna Flórez	1.062.962.988	4,3	Alto	3,7	Básico	4,9	Alto
29	Valentina Otero Almanza	1.066.726.817	4,2	Alto	4,3	Alto	4,6	Alto
30	Yisel Paola Álvarez Meza	1.005.660.848	4,3	Alto	4,3	Alto	4,4	Alto
31	Yuleinis Correa Hoyos	1.003.049.096	3,8	Básico	4,0	Alto	4,0	Alto
32	Zihara Elena Sáenz de la Rosa	1.067.867.706	4,3	Alto	4,0	Alto	4,0	Ato

Para Constancia se firma la presente en Montería a los nueve días del mes noviembre de 2020


JULIO CESAR ROQUEME MARRUGO
c.c. No 6.890.484 de Montería.
Rector

Elaboró: Leonarda Yanez Ortiz

“Soy respetuoso, convivo en armonía y construyo sociedad”



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: ALEJANDRA CASTRO TORDECILLA

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: ANA ROSA MORENO DIAZ

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: ANDRES FELIPE TRUJILLO BERROCAL

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: ANGIE PAOLA GUTIERREZ VARGAS

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: CAMILA SOFIA DE HOYOS AVILEZ

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: DANIELA ARTEAGA NORIEGA

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: DANNA LUZ VANDA ORTIZ

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: DIEGO ALEJANDRO VERA ROJAS

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: ELIANA SANDRITH PASTRANA FLOREZ

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien pone todo al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: ELIS CATHERINE GARCIA SOTO

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: JANINE ANDREA NAVARRO PASTRANA

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: JAVIER EDUARDO PEÑA POLO

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: JESSICA PAOLA BATISTA FLOREZ

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: JOSE DAVID MIRANDA RODRIGUEZ

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: JUAN ESTEBAN MARTINEZ REYES

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: KEVIN ANDRES NEGRETE MANCO

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien pone todo al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: LAURA VANESSA FIGUEREDO MONTES

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien pone todo al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: LEONARDO DE JESUS COGOLLO MOSQUERA

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: LINDA VANESSA VANEGAS ACOSTA

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: LUIS ALEJANDRO FAJARDO MEZA

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: LUIS FERNANDO LAMBRAÑO ARROYAVE

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: LUIS FERNANDO VARGA OTERO

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: MARCELA CAMPO CARRASCAL

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: MARIA CAMILA MONTOLLA GUILLEN

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien pone todo al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: MICHEL ANDREA SANTOS MORALES

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien pone todo al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: STEFANY ROMERO DE LA ESPRIELLA

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien pone todo al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: VALENTINA DIAZ MOLINA

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien pone todo al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: VALERIA MONTOYA GUILLEN

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien pone todo al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: VERONICA JIMENEZ ANICHIARICO

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: WENDY VANESSA JIMENEZ MENDOZA

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien pone todo al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: YARIXA ANDREA BADER MONTALVO

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: YARJADIS BURGOS NAVARRO

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: YORMAN JAIR RUIZ HERNANDEZ

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien ~~pone todo~~ al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064423

INSTITUCION EDUCATIVA LICEO LA PRADERA

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: YUSTIN DAVID DEL TORO HERNANDEZ

FECHA: Noviembre - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 20

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Favor responda las siguientes preguntas:

1. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más personas, se conoce con el nombre de: Negociación interpersonal.
2. El tipo de negociación que se realiza entre dos o más organizaciones, se conoce con el nombre de: Negociación interorganizacional.
3. El precio de los bienes o servicios, las especificaciones del producto o servicio, la forma de pago, los descuentos por volumen o por pronto pago hacen parte del proceso de los temas a: Tratar
4. El estilo de negociación según quién negocia: quien pone todo al descubierto, confronta opiniones y logra acuerdos se le denomina: El colaborador.



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA 24 DE MAYO

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: ADAMARYS FERNANDEZ LOPEZ

FECHA: NOVIEMBRE - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 24

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Complete el enunciado indicando la ley o decreto que corresponde según el enunciado:

1. La ley Marco de Cambios Internacionales, por la cual se dictan normas a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias, es la Ley: 9 de 1991
2. El Decreto mediante el cual el Gobierno Nacional establece la tipología de operaciones de cambio y su canalización a través del mercado cambiario, es el decreto: 1735 de 1993
3. Ley que establece los criterios generales para la regulación del comercio exterior, crea el Ministerio de Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, es la ley: 7 de 1991.
4. Ley que define los criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional de café, es la ley: 9 de 1991

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA 24 DE MAYO

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: DAYRO ANTONIO CAMACHO BETIN

FECHA: NOVIEMBRE - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 24

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negoción enviado. Complete el enunciado indicando la ley o decreto que corresponde según el enunciado:

1. La ley Marco de Cambios Internacionales, por la cual se dictan normas a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias, es la Ley: **9 de 1991**
2. El Decreto mediante el cual el Gobierno Nacional establece la tipología de operaciones de cambio y su canalización a través del mercado cambiario, es el decreto: **1735 de 1993**
3. Ley que establece los criterios generales para la regulación del comercio exterior, crea el Ministerio de Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, es la ley: **7 de 1991.**
4. Ley que define los criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional de café, es la ley: **9 de 1991,**

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA 24 DE MAYO

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: DEYRO ANTONIO CAMACHO BETIN

FECHA: NOVIEMBRE - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 24

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negoción enviado. Complete el enunciado indicando la ley o decreto que corresponde según el enunciado:

1. La ley Marco de Cambios Internacionales, por la cual se dictan normas a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias, es la Ley: 9 de 1991
2. El Decreto mediante el cual el Gobierno Nacional establece la tipología de operaciones de cambio y su canalización a través del mercado cambiario, es el decreto: 1735 de 1993
3. Ley que establece los criterios generales para la regulación del comercio exterior, crea el Ministerio de Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, es la ley: 7 de 1991.
4. Ley que define los criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional de café, es la ley: 9 de 1991



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA 24 DE MAYO

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: DIANYS VAZQUEZ AVILES

FECHA: NOVIEMBRE - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 24

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negoción enviado. Complete el enunciado indicando la ley o decreto que corresponde según el enunciado:

1. La ley Marco de Cambios Internacionales, por la cual se dictan normas a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias, es la Ley:
R/ 9 de 1991
2. El Decreto mediante el cual el Gobierno Nacional establece la tipología de operaciones de cambio y su canalización a través del mercado cambiario, es el decreto:
R/ 1735 de 1993
3. Ley que establece los criterios generales para la regulación del comercio exterior, crea el Ministerio de Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, es la ley:
R/ 7 de 1991.
4. Ley que define los criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional de café, es la ley:
R/ 9 de 1991

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA 24 DE MAYO

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: JAIDER JOSE PLATA MARQUEZ

FECHA: NOVIEMBRE - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 24

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negoción enviado. Complete el enunciado indicando la ley o decreto que corresponde según el enunciado:

1. La ley Marco de Cambios Internacionales, por la cual se dictan normas a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias, es la Ley:

RESPUESTA: 9 de 1991

2. El Decreto mediante el cual el Gobierno Nacional establece la tipología de operaciones de cambio y su canalización a través del mercado cambiario, es el decreto:

RESPUESTA: 1735 de 1993

3. Ley que establece los criterios generales para la regulación del comercio exterior, crea el Ministerio de Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, es la ley:

RESPUESTA: 7 de 1991.

4. Ley que define los criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional de café, es la ley:

RESPUESTA: 9 de 1991

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA 24 DE MAYO

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: JOSE CARLOS CHARRASQUIEL PASTRANA

FECHA: NOVIEMBRE - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 24

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negoción enviado. Complete el enunciado indicando la ley o decreto que corresponde según el enunciado:

1. La ley Marco de Cambios Internacionales, por la cual se dictan normas a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias, es la Ley: 9 de 1991
2. El Decreto mediante el cual el Gobierno Nacional establece la tipología de operaciones de cambio y su canalización a través del mercado cambiario, es el decreto: 1735 de 1993
3. Ley que establece los criterios generales para la regulación del comercio exterior, crea el Ministerio de Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, es la ley: 7 de 1991.
4. Ley que define los criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional de café, es la ley: 9 de 1991

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA 24 DE MAYO

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: JOSE MIGUEL GONZALEZ OQUENDO

FECHA: NOVIEMBRE - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 24

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negoción enviado. Complete el enunciado indicando la ley o decreto que corresponde según el enunciado:

1. La ley Marco de Cambios Internacionales, por la cual se dictan normas a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias, es la Ley: 9 de 1991
2. El Decreto mediante el cual el Gobierno Nacional establece la tipología de operaciones de cambio y su canalización a través del mercado cambiario, es el decreto: 1735 de 1993
3. Ley que establece los criterios generales para la regulación del comercio exterior, crea el Ministerio de Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, es la ley: 7 de 1991.
4. Ley que define los criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional de café, es la ley: 9 de 1991



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA 24 DE MAYO

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: KATERIN SOFIA RIVERO FURNIELES

FECHA: NOVIEMBRE - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 24

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Complete el enunciado indicando la ley o decreto que corresponde según el enunciado:

1. La ley Marco de Cambios Internacionales, por la cual se dictan normas a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias, es la Ley: 9 de 1991
2. El Decreto mediante el cual el Gobierno Nacional establece la tipología de operaciones de cambio y su canalización a través del mercado cambiario, es el decreto: 1735 de 1993
3. Ley que establece los criterios generales para la regulación del comercio exterior, crea el Ministerio de Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, es la ley: 7 de 1991.
4. Ley que define los criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional de café, es la ley: 9 de 1991



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA 24 DE MAYO

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: KEINER JAVIER PATERNINA SALGADO

FECHA: NOVIEMBRE - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 24

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negoción enviado. Complete el enunciado indicando la ley o decreto que corresponde según el enunciado:

1. La ley Marco de Cambios Internacionales, por la cual se dictan normas a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias, es la Ley: [9 de 1991](#)
2. El Decreto mediante el cual el Gobierno Nacional establece la tipología de operaciones de cambio y su canalización a través del mercado cambiario, es el decreto: [1735 de 1993](#)
3. Ley que establece los criterios generales para la regulación del comercio exterior, crea el Ministerio de Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, es la ley: [7 de 1991](#).
4. Ley que define los criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional de café, es la ley: [9 de 1991](#)

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA 24 DE MAYO

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: LEANYS LOREN LOPEZ VIDAL

FECHA: NOVIEMBRE - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 24

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negoción enviado. Complete el enunciado indicando la ley o decreto que corresponde según el enunciado:

1. La ley Marco de Cambios Internacionales, por la cual se dictan normas a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias, es la Ley: **9 de 1991**
2. El Decreto mediante el cual el Gobierno Nacional establece la tipología de operaciones de cambio y su canalización a través del mercado cambiario, es el decreto: **1735 de 1993**
3. Ley que establece los criterios generales para la regulación del comercio exterior, crea el Ministerio de Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, es la ley: **7 de 1991**.
4. Ley que define los criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional de café, es la ley: **9 de 1991**

PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA 24 DE MAYO

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: MILEIDIS PAOLA PERALTA HERNANDEZ

FECHA: NOVIEMBRE - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 24

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negoción enviado. Complete el enunciado indicando la ley o decreto que corresponde según el enunciado:

1. La ley Marco de Cambios Internacionales, por la cual se dictan normas a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias, es la Ley: **9 de 1991**
2. El Decreto mediante el cual el Gobierno Nacional establece la tipología de operaciones de cambio y su canalización a través del mercado cambiario, es el decreto: **1735 de 1993**
3. Ley que establece los criterios generales para la regulación del comercio exterior, crea el Ministerio de Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, es la ley: **7 de 1991.**
4. Ley que define los criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional de café, es la ley: **9 de 1991**



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA 24 DE MAYO

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: SOFI ELENA SANTAMARIA ORTIZ

FECHA: NOVIEMBRE - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 24

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Complete el enunciado indicando la ley o decreto que corresponde según el enunciado:

1. La ley Marco de Cambios Internacionales, por la cual se dictan normas a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias, es la Ley: [9 de 1991](#)
2. El Decreto mediante el cual el Gobierno Nacional establece la tipología de operaciones de cambio y su canalización a través del mercado cambiario, es el decreto: [1735 de 1993](#)
3. Ley que establece los criterios generales para la regulación del comercio exterior, crea el Ministerio de Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, es la ley: [7 de 1991](#).
4. Ley que define los criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional de café, es la ley: [9 de 1991](#)



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA 24 DE MAYO

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: MARIA CLAUDIA VIDAL BERROCAL

FECHA: NOVIEMBRE - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 24

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negoción enviado. Complete el enunciado indicando la ley o decreto que corresponde según el enunciado:

1. La ley Marco de Cambios Internacionales, por la cual se dictan normas a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias, es la Ley: 9 de 1991
2. El Decreto mediante el cual el Gobierno Nacional establece la tipología de operaciones de cambio y su canalización a través del mercado cambiario, es el decreto: 1735 de 1993
3. Ley que establece los criterios generales para la regulación del comercio exterior, crea el Ministerio de Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, es la ley: 7 de 1991.
4. Ley que define los criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional de café, es la ley: 9 de 1991



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA 24 DE MAYO

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: JUAN SEBASTIAN SIBAJA ROMERO

FECHA: NOVIEMBRE - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 24

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Complete el enunciado indicando la ley o decreto que corresponde según el enunciado:

1. La ley Marco de Cambios Internacionales, por la cual se dictan normas a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias, es la Ley: 9 de 1991
2. El Decreto mediante el cual el Gobierno Nacional establece la tipología de operaciones de cambio y su canalización a través del mercado cambiario, es el decreto: 1735 de 1993
3. Ley que establece los criterios generales para la regulación del comercio exterior, crea el Ministerio de Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, es la ley: 7 de 1991.
4. Ley que define los criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional de café, es la ley: 9 de 1991



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA 24 DE MAYO

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: JESUS ELIAS TORRES RAMOS

FECHA: NOVIEMBRE - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 24

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negoción enviado. Complete el enunciado indicando la ley o decreto que corresponde según el enunciado:

1. La ley Marco de Cambios Internacionales, por la cual se dictan normas a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias, es la Ley: 9 de 1991
2. El Decreto mediante el cual el Gobierno Nacional establece la tipología de operaciones de cambio y su canalización a través del mercado cambiario, es el decreto: 1735 de 1993
3. Ley que establece los criterios generales para la regulación del comercio exterior, crea el Ministerio de Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, es la ley: 7 de 1991.
4. Ley que define los criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional de café, es la ley: 9 de 1991



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA 24 DE MAYO

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: EMPERATRIZ MESTRA MARQUEZ

FECHA: NOVIEMBRE - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 24

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Complete el enunciado indicando la ley o decreto que corresponde según el enunciado:

1. La ley Marco de Cambios Internacionales, por la cual se dictan normas a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias, es la Ley: 9 de 1991
2. El Decreto mediante el cual el Gobierno Nacional establece la tipología de operaciones de cambio y su canalización a través del mercado cambiario, es el decreto: 1735 de 1993
3. Ley que establece los criterios generales para la regulación del comercio exterior, crea el Ministerio de Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, es la ley: 7 de 1991.
4. Ley que define los criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional de café, es la ley: 9 de 1991



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA 24 DE MAYO

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: DANNA MARCELA URDINOLA RAMOS

FECHA: NOVIEMBRE - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 24

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negociación enviado. Complete el enunciado indicando la ley o decreto que corresponde según el enunciado:

1. La ley Marco de Cambios Internacionales, por la cual se dictan normas a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias, es la Ley: 9 de 1991
2. El Decreto mediante el cual el Gobierno Nacional establece la tipología de operaciones de cambio y su canalización a través del mercado cambiario, es el decreto: 1735 de 1993
3. Ley que establece los criterios generales para la regulación del comercio exterior, crea el Ministerio de Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, es la ley: 7 de 1991.
4. Ley que define los criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional de café, es la ley: 9 de 1991



PROGRAMA DE FORMACION: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 2064415

INSTITUCION EDUCATIVA 24 DE MAYO

INSTRUCTOR: VICTOR FERNANDEZ HERRERA

APRENDIZ: LUISA FERNANDA HERAZO FURNIELES

FECHA: NOVIEMBRE - 2020

Competencia: = 260101047 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Resultados de Aprendizaje: EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ACTIVIDAD 24

Teniendo en cuenta el documento de apoyo sobre Negoción enviado. Complete el enunciado indicando la ley o decreto que corresponde según el enunciado:

1. La ley Marco de Cambios Internacionales, por la cual se dictan normas a las que deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular los cambios internacionales y se adoptan medidas complementarias, es la Ley: 9 de 1991
2. El Decreto mediante el cual el Gobierno Nacional establece la tipología de operaciones de cambio y su canalización a través del mercado cambiario, es el decreto: 1735 de 1993
3. Ley que establece los criterios generales para la regulación del comercio exterior, crea el Ministerio de Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, es la ley: 7 de 1991.
4. Ley que define los criterios generales para las regulaciones sobre cambios internacionales, inversión extranjera y comercio internacional de café, es la ley: 9 de 1991