PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Medellín, 31 de marzo de 2026

Señor (a)
Luz Ángela Jiménez Ospina
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.9223894
Cargo de la supervisora COORDINADORA ACADÉMICA
Dependencia Centro de Comercio
Medellín

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes marzo del año 2026

Referencia: CO1.PCCNTR.9223894 del año 2026

Mauro Argely Aguiar Chavarría, identificado con la cédula de ciudadanía No. 71714070 de Medellín, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro de Comercio de la Regional Antioquia, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de ($ 47.690.803). Esta suma será pagada por el SENA al contratista en mensualidades vencidas de ($4.737.497) y el equivalente por fracción de mes. Los pagos serán de la siguiente manera: 9 pagos iguales por valor de ($4.737.497), un primer pago por ($4.579.580) y un último pago por valor ($473.750)

Plazo: Será hasta el 03 de diciembre de 2026

OBJETO:
5_9301_118 Prestación de servicio eventual como instructor en todas las modalidades, niveles y etapas de formación según plan de formación del Centro de Comercio. Impartir y evaluar la formación profesional integral en el área de Comercio y Ventas, con énfasis en Operaciones Comerciales.

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual.	Participo en la planeación de los procesos formativos para impartir en la formación titulada en los programas asignados y de acuerdo con el objeto contractual	Reuniones de concertación con equipo de instructores etapa práctica
2	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos para el área temática objeto del contrato	Participo de las reuniones y demás encuentros académicos para la cual fue solicitada	Se realizaron los encuentros y reuniones del equipo ejecutor pertinentes al periodo.
3	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Evalúo aprendizajes previos para cada una de las fichas que tengo programadas, de acuerdo con los lineamientos establecidos por la institución.	Talleres y actividades virtuales y presenciales
4	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas del área temática objeto del contrato	Ejecuto la formación conforme con la programación.	Formatos de los procesos ejecución de la formación dispuestos en Sofía Plus, reporte estadístico que reposa en SECOP II.
5	Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo con los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Utilizo diversas estratégicas didácticas activas para ejecutar la formación que apunta al desarrollo del proyecto formativo	Guías de aprendizaje ubicadas en el sistema definido por la institución. Reuniones de apoyo y concertación con aprendices en etapa práctica
6	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el	No fui requerido para participar en proyectos de investigación y/o pedagógico para fortalecer el proceso de	No aplica evidencia

	proceso de formación del área temática objeto del contrato	formación del área temática objeto del contrato.	
7	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina	Emití juicios valorativos sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de la competencia, durante este periodo.	Juicios valorativos ubicados en el sistema definido por la institución. (Sofia Plus)
8	Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando ejecute formación complementaria.	No tengo asignadas fichas de formación complementaria.	No aplica evidencia
9	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: a). Verificando que la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b). Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados. c). Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información	Ejecuto la formación conforme con programación asignada de fichas.	Formatos del proceso ejecución de la formación en Sofía Plus.
10	Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices	No fui requerido para participar en proceso de selección, diseño de talleres o instrumentos para alimentar los bancos de pruebas para la selección de aprendices.	No aplica evidencia

11	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación.	Constantemente participo de esta actividad y realizó divulgación a los aprendices.	Listados de inducción y demás
12	Apoyar procesos de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.	No fui requerido para apoyar los procesos de Registro Calificado para los programas de nivel tecnólogo del área temática objeto del contrato	No aplica evidencia
13	Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa.	Acato con los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo.	Certificado del curso de integridad salud y seguridad en el trabajo dispuesto en Sicontratista. Seguimiento de las normas de bioseguridad establecidas por la institución
14	Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios.	No fui requerido para apoyar al centro en la promoción de portafolio de servicios	No aplica evidencia
15	Realizar seguimiento en la etapa productiva a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera.	Realizo seguimiento en etapa productiva a los aprendices asignados	Formatos de seguimiento de concertación y de evaluación.
16	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén.	No he recibido bienes a mi cargo	No aplica evidencia
17	Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia “ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS, o la actualización. "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENT O TÉCNICO Y NORMATIVO" o en su defecto deberá aplicar al proceso de certificación de la norma y aportar el respectivo certificado de aprobación, o la evidencia de la inscripción efectiva al mismo, al informe de ejecución contractual, con plazo	Me encuentro certificado en la norma "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO"	La documentación reposa en el archivo central del Centro de Comercio y en la plataforma SENA SOFIA Plus.

	máximo a julio 31 de 2025.		
18	Acompañar a los aprendices a las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz.	Acompaño a los aprendices de las fichas asignadas en estas actividades.	Formatos de asistencia generados en estos eventos.
19	Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación	No fui requerido para apoyar los procesos de autoevaluación de programas de formación a nivel tecnólogo del Centro de Formación	No aplica evidencia
20	Participar, cuando el centro de formación lo requiera, en las actividades de Diseño Curricular según programación de la Dirección de Formación Profesional.	No fui requerido para participar en las actividades de Diseño Curricular, según programación de la Dirección de Formación Profesional.	No aplica evidencia
21	Participar y apoyar la implementación del plan tecnológico 2024-2034, en las actividades y el plan de trabajo propuesto por el equipo de previos del centro de formación de acuerdo con lo solicitado	No fui requerido para participar y apoyar la implementación del plan tecnológico 2024-2034, en las actividades y el plan de trabajo propuesto por el equipo de previos del centro de formación de acuerdo con lo solicitado	No aplica evidencia
22	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual	No fui requerido para otras actividades del centro para el cumplimiento del objeto contractual	No aplica evidencia

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.

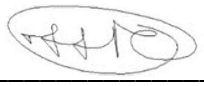
ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.				
2.				

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 36653005 de la planilla, operador Asopagos y periodo del mes de febrero de 2026. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (4) folios

Cordialmente,



_____

MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRÍA
Contratista
C.C. No. 71714070

Recibí a satisfacción:

Luz Ángela Jiménez Ospina
SUPERVISOR(A) CONTRATO No CO1.PCCNTR.9223894 del año 2026
Coordinadora Académica

EVIDENCIAS 1: APRENDICES EVALUADOS FICHA 3296483 EN EL MES DE MARZO

Fecha del Reporte:	05/03/2026
Ficha de	3296483
Cógigo:	232116
Versión:	1
Denominación:	OPERACIONES COMERCIALES
Estado de la Ficha	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	01/09/2025
Fecha Fin:	31/08/2026
Modalidad de	PRESENCIAL
Regional:	5 - REGIONAL ANTIOQUIA
Centro de	9301 - CENTRO DE COMERCIO

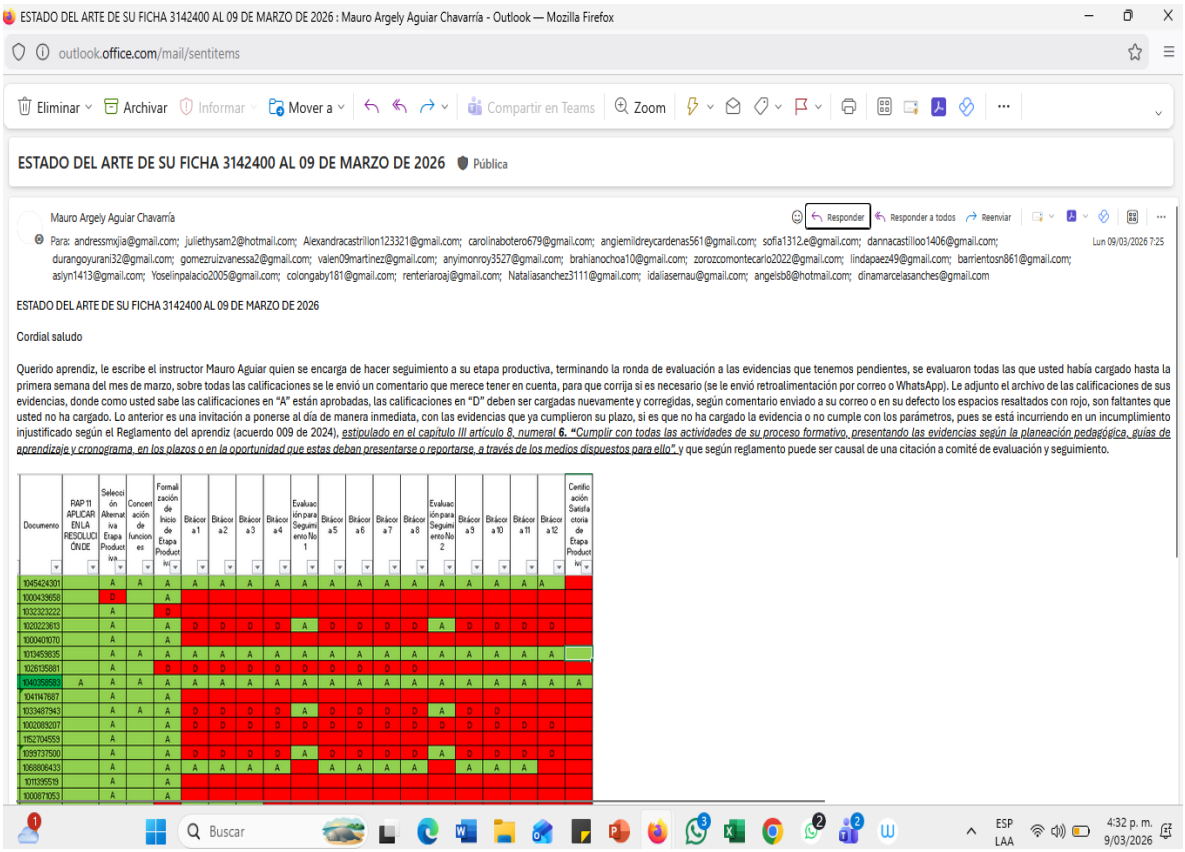
Tipo	Número	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1000403869	IVAN DARIO	TABARES VELASQUEZ	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLITICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL MANEJO DE SITUACIONES DESERVICIO SEGÚN ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN Y PROGRAMACIÓN DEL SERVICIO	APROBADO	05/03/2026 16:31 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1000403869	IVAN DARIO	TABARES VELASQUEZ	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGUN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	05/03/2026 16:41 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1000539376	SARA LIZETH	BARRIENTOS SANCHEZ	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLITICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL MANEJO DE SITUACIONES DESERVICIO SEGÚN ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN Y PROGRAMACIÓN DEL SERVICIO	APROBADO	05/03/2026 16:31 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1000539376	SARA LIZETH	BARRIENTOS SANCHEZ	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGUN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	05/03/2026 16:41 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1001976016	MARIA ISABEL	PEREZ PAYARES	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLITICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL MANEJO DE SITUACIONES DESERVICIO SEGÚN ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN Y PROGRAMACIÓN DEL SERVICIO	APROBADO	05/03/2026 16:31 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1001976016	MARIA ISABEL	PEREZ PAYARES	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGUN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	05/03/2026 16:41 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1007113686	WENDY YOHANA	QUINTERO FLOREZ	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLITICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL MANEJO DE SITUACIONES DESERVICIO SEGÚN ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN Y PROGRAMACIÓN DEL SERVICIO	APROBADO	05/03/2026 16:31 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1007113686	WENDY YOHANA	QUINTERO FLOREZ	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGUN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	05/03/2026 16:41 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1017928059	SARA SOFIA	ORTEGA GONZALEZ	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLITICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL MANEJO DE SITUACIONES DESERVICIO SEGÚN ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN Y PROGRAMACIÓN DEL SERVICIO	APROBADO	05/03/2026 16:31 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1017928059	SARA SOFIA	ORTEGA GONZALEZ	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGUN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	05/03/2026 16:41 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1021805875	RONALD STIVEN	ROMERO ARBOLEDA	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLITICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL MANEJO DE SITUACIONES DESERVICIO SEGÚN ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN Y PROGRAMACIÓN DEL SERVICIO	APROBADO	05/03/2026 16:31 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1021805875	RONALD STIVEN	ROMERO ARBOLEDA	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGUN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	05/03/2026 16:41 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1025763706	VALENTINA	ESPINOSA LARREA	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLITICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL MANEJO DE SITUACIONES DESERVICIO SEGÚN ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN Y PROGRAMACIÓN DEL SERVICIO	APROBADO	05/03/2026 16:31 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1025763706	VALENTINA	ESPINOSA LARREA	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGUN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	05/03/2026 16:41 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1031811407	ALEJANDRA	CORTEZ ROA	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLITICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL MANEJO DE SITUACIONES DESERVICIO SEGÚN ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN Y PROGRAMACIÓN DEL SERVICIO	APROBADO	05/03/2026 16:31 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1031811407	ALEJANDRA	CORTEZ ROA	EN FORMACION	35256 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLITICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	416762 - 01 INTERPRETAR LA IDENTIDAD CORPORATIVA Y SU RELACIÓN CON LA POLÍTICA DELSERVICIO AL CLIENTE, TOMANDO COMO REFERENTE LOS MANUALES, PROTOCOLOS Y NORMATIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.	APROBADO	05/03/2026 16:34 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1031811407	ALEJANDRA	CORTEZ ROA	EN FORMACION	35278 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL	416748 - 02 ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	APROBADO	05/03/2026 16:39 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1031811407	ALEJANDRA	CORTEZ ROA	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGUN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	05/03/2026 16:41 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1031811407	ALEJANDRA	CORTEZ ROA	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL	416750 - 01APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOSPRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS YPROCEDIMIENTOS VIGENTES	APROBADO	05/03/2026 16:42 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1039082413	XIMENA	FLOREZ DE LA CRUZ	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLITICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL MANEJO DE SITUACIONES DESERVICIO SEGÚN ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN Y PROGRAMACIÓN DEL SERVICIO	APROBADO	05/03/2026 16:31 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1039082413	XIMENA	FLOREZ DE LA CRUZ	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGUN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	05/03/2026 16:41 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1042255630	KARELIS DANIELA	GRANADOS BETANCUR	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLITICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL MANEJO DE SITUACIONES DESERVICIO SEGÚN ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN Y PROGRAMACIÓN DEL SERVICIO	APROBADO	05/03/2026 16:31 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1042255630	KARELIS DANIELA	GRANADOS BETANCUR	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGUN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	05/03/2026 16:41 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1072524097	MARIA DEL CARMEN	PADILLA LOPEZ	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLITICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL MANEJO DE SITUACIONES DESERVICIO SEGÚN ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN Y PROGRAMACIÓN DEL SERVICIO	APROBADO	05/03/2026 16:31 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1072524097	MARIA DEL CARMEN	PADILLA LOPEZ	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGUN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	05/03/2026 16:41 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1111758942	LUISA FERNANDA	LOPEZ VALENCIA	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLITICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL MANEJO DE SITUACIONES DESERVICIO SEGÚN ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN Y PROGRAMACIÓN DEL SERVICIO	APROBADO	05/03/2026 16:31 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1111758942	LUISA FERNANDA	LOPEZ VALENCIA	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGUN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	05/03/2026 16:41 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1128424619	YENNY ALEJANDRA	DELGADO RODRIGUEZ	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLITICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL MANEJO DE SITUACIONES DESERVICIO SEGÚN ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN Y PROGRAMACIÓN DEL SERVICIO	APROBADO	05/03/2026 16:31 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1128424619	YENNY ALEJANDRA	DELGADO RODRIGUEZ	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGUN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	05/03/2026 16:41 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1128480258	YULIANA PATRICIA	ECHEVERRI RESTREPO	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLITICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL MANEJO DE SITUACIONES DESERVICIO SEGÚN ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN Y PROGRAMACIÓN DEL SERVICIO	APROBADO	05/03/2026 16:31 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1128480258	YULIANA PATRICIA	ECHEVERRI RESTREPO	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGUN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	05/03/2026 16:41 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1152711371	ASTRID YAMILE	MENESES SANCHEZ	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLITICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL MANEJO DE SITUACIONES DESERVICIO SEGÚN ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN Y PROGRAMACIÓN DEL SERVICIO	APROBADO	05/03/2026 16:31 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1152711371	ASTRID YAMILE	MENESES SANCHEZ	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGUN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	05/03/2026 16:41 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1192750615	BRISILEY	PALMERA MESTRA	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLITICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL MANEJO DE SITUACIONES DESERVICIO SEGÚN ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN Y PROGRAMACIÓN DEL SERVICIO	APROBADO	05/03/2026 16:31 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1192750615	BRISILEY	PALMERA MESTRA	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGUN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	05/03/2026 16:41 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1214740139	MARYORI	CASAS CASAS	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLITICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL MANEJO DE SITUACIONES DESERVICIO SEGÚN ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN Y PROGRAMACIÓN DEL SERVICIO	APROBADO	05/03/2026 16:31 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1214740139	MARYORI	CASAS CASAS	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL	416747 - 03 APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOSSEGUN EL PLAN PROMOCIONAL	APROBADO	05/03/2026 16:37 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1214740139	MARYORI	CASAS CASAS	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGUN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	05/03/2026 16:41 a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA

EVIDENCIA 2: APRENDICES EVALUADOS FICHA 3296479 EN EL MES DE MARZO

Fecha del	05/03/2026
Ficha de	3296479
Código:	632116
Versión:	1
Denominación:	OPERACIONES COMERCIALES
Estado de la	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	01/09/2025
Fecha Fin:	31/08/2026
Modalidad de	PRESENCIAL
Regional:	5 - REGIONAL ANTIOQUIA
Centro de	9301 - CENTRO DE COMERCIO

T...	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Fecha y Hora del	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1152204548	ALISON YINETH	VARGAS ACEVEDO	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL	APROBADO	04/03/2026 20:52:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1152204548	ALISON YINETH	VARGAS ACEVEDO	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	04/03/2026 22:05:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1063075847	ARLINSON MANUEL	TALAGUA SOLANO	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL	APROBADO	04/03/2026 20:52:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1063075847	ARLINSON MANUEL	TALAGUA SOLANO	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	04/03/2026 22:05:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1046702141	CAMILA	GRANADOS BETANCUR	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL	APROBADO	04/03/2026 20:52:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1046702141	CAMILA	GRANADOS BETANCUR	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	04/03/2026 22:05:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1000873597	CHRISTINNE DAYANNA	DE AVILA CASTRILLON	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL	APROBADO	04/03/2026 20:52:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1000873597	CHRISTINNE DAYANNA	DE AVILA CASTRILLON	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	04/03/2026 22:05:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
PPT	1445125	ENRIQUE GABRIEL	PRIETO EGURROLA	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL	APROBADO	04/03/2026 20:52:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
PPT	1445125	ENRIQUE GABRIEL	PRIETO EGURROLA	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	04/03/2026 22:05:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1119701579	HARLAN ANDRES	PEDROZO BARRAGAN	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL	APROBADO	04/03/2026 20:52:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1119701579	HARLAN ANDRES	PEDROZO BARRAGAN	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	04/03/2026 22:05:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1002086356	JUAN ANDRES	RAMOS CORTES	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL	APROBADO	04/03/2026 20:52:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1002086356	JUAN ANDRES	RAMOS CORTES	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	04/03/2026 22:05:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1001561177	KAROL PAULINA	QUINTANA SAEZ	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL	APROBADO	04/03/2026 20:52:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1001561177	KAROL PAULINA	QUINTANA SAEZ	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	04/03/2026 22:05:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1026148174	KEVIN	REY PEREZ	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL	APROBADO	04/03/2026 20:52:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1026148174	KEVIN	REY PEREZ	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	04/03/2026 22:05:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1033179245	LORENA	OQUENDO BOTERO	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL	APROBADO	04/03/2026 20:52:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1033179245	LORENA	OQUENDO BOTERO	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	04/03/2026 22:05:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1034916218	LUZ JESSENIA	JARAMILLO MARTINEZ	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL	APROBADO	04/03/2026 20:52:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1034916218	LUZ JESSENIA	JARAMILLO MARTINEZ	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	04/03/2026 22:05:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1007310637	MAYERLI	MESA PEREZ	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL	APROBADO	04/03/2026 20:52:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1007310637	MAYERLI	MESA PEREZ	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	04/03/2026 22:05:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1023628783	MIGUEL ANGEL	CADAVID GUERRA	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL	APROBADO	04/03/2026 20:52:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1023628783	MIGUEL ANGEL	CADAVID GUERRA	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.	416747 - 03 APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOSSEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL	APROBADO	04/03/2026 22:11:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1023628783	MIGUEL ANGEL	CADAVID GUERRA	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	04/03/2026 22:05:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1006100424	VERONICA	GIRALDO MENDOZA	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL	APROBADO	04/03/2026 20:52:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1006100424	VERONICA	GIRALDO MENDOZA	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	04/03/2026 22:05:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1023624131	WENDY ALEJANDRA	CASTAÑO MONDRAGON	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL	APROBADO	04/03/2026 20:52:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1023624131	WENDY ALEJANDRA	CASTAÑO MONDRAGON	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	04/03/2026 22:05:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
PPT	5237327	WILEIDYS ALEJANDRA	BUCOBO BUCOBO	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL	APROBADO	04/03/2026 20:52:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
PPT	5237327	WILEIDYS ALEJANDRA	BUCOBO BUCOBO	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.	416747 - 03 APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOSSEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL	APROBADO	04/03/2026 22:11:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
PPT	5237327	WILEIDYS ALEJANDRA	BUCOBO BUCOBO	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	04/03/2026 22:05:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1034917045	YESLY ANDREA	MONTOYA CANO	EN FORMACION	35255 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.	416761 - 02 APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SURELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL	APROBADO	04/03/2026 20:52:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA
CC	1034917045	YESLY ANDREA	MONTOYA CANO	EN FORMACION	35277 - PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL.	416749 - 04 APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	APROBADO	04/03/2026 22:05:a	CC 71714070 - MAURO ARGELY AGUIAR CHAVARRIA

EVIDENCIA 3: CORREO ENVIADO DEL ESTADO DEL ARTE DE FICHA 3142400 AL 9 DE MARZO



EVIDENCIA 4: CORREOS DE RETROALIMENTACIÓN DE CALIFICACIÓN DE APRENDICES EN EL LIBRO DE EVIDENCIAS DE OPERACIONES COMERCIALES

