SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

MERCADEO Y VENTAS

PARTE 1: LISTAS DE CHEQUEO Y RÚBRICAS

INSTRUMENTO 1: LISTA DE CHEQUEO

Evidencia de Producto - Proyecto de Emprendimiento Completo

Nombre del Aprendiz:	Bruna Salcedo Vargas Montoya
Nombre del Proyecto:	MERCADEO Y VENTAS
Fecha de Evaluación:	13-03-2026
Instructor Evaluador:	MARGOTH MARTINEZ MURCIA

INSTRUCCIONES:

Marque con una X en la columna correspondiente según el cumplimiento de cada criterio. La categoría N/A (No Aplica) debe utilizarse solo cuando el criterio no sea pertinente para el tipo específico de proyecto.

No.	Criterio de Evaluación	Cumple	No Cumple	N/A
A. IDENTIFICACIÓN DE CONCEPTOS DE MERCADEO Y VENTAS				
1	Identifica claramente un problema o necesidad real del mercado	X		
2	Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones.	X		
3	Interpreta motivación, interés y decisión de compra por parte del cliente.	X.		
B. HERRAMIENTAS DE SEGMENTACION DEL MERCADO				
4	Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.	X		
5	Informa a los clientes sobre disponibilidad, condiciones de entrega, garantías y servicio postventa para los productos adquiridos.	X		
6	Segmenta adecuadamente el mercado objetivo (cliente ideal)	X		
7	Caracterizar la población, segmentado el mercado para la investigación del mercado.	X		
C. NORMATIVIDAD DE MERCADEO Y VENTAS				

8	Legaliza las condiciones y términos de negociaciones de acuerdo con los intereses de las partes.	X		
9	Realiza procesos de negociación de acuerdo con base en aspectos legales y éticos que beneficien a las partes y la política de la organización.	X		
10	Aplicar los términos legales y comerciales vigentes en el contrato o propuestas.	X		

OBSERVACIONES Y RETROALIMENTACIÓN

RESULTADO FINAL DE EVALUACIÓN:

COMPETENTE	AÚN NO COMPETENTE	REQUIERE PLAN DE MEJORA
[ ]	[ ]	[ ]

Firma del Instructor Evaluador Fecha: 13-03-26	Bianca Cecilia Vargas Montaña. **Firma del Aprendiz** Fecha: 13 - 03 - 2026

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

MERCADEO Y VENTAS

PARTE 1: LISTAS DE CHEQUEO Y RÚBRICAS

INSTRUMENTO 1: LISTA DE CHEQUEO

Evidencia de Producto - Proyecto de Emprendimiento Completo

Nombre del Aprendiz:	Claudia Rojas
Nombre del Proyecto:	MERCADEO Y VENTAS
Fecha de Evaluación:	13-03-2020
Instructor Evaluador:	MARGOTH MARTINEZ MURCIA

INSTRUCCIONES:

Marque con una X en la columna correspondiente según el cumplimiento de cada criterio. La categoría N/A (No Aplica) debe utilizarse solo cuando el criterio no sea pertinente para el tipo específico de proyecto.

No.	Criterio de Evaluación	Cumple	No Cumple	N/A
A. IDENTIFICACIÓN DE CONCEPTOS DE MERCADEO Y VENTAS				
1	Identifica claramente un problema o necesidad real del mercado	X		
2	Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones.	X		
3	Interpreta motivación, interés y decisión de compra por parte del cliente.	X		
B. HERRAMIENTAS DE SEGMENTACION DEL MERCADO				
4	Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.	X		
5	Informa a los clientes sobre disponibilidad, condiciones de entrega, garantías y servicio postventa para los productos adquiridos.	X		
6	Segmenta adecuadamente el mercado objetivo (cliente ideal)	X		
7	Caracterizar la población, segmentado el mercado para la investigación del mercado.	X		
C. NORMATIVIDAD DE MERCADEO Y VENTAS				

8	Legaliza las condiciones y términos de negociaciones de acuerdo con los intereses de las partes.	✓		
9	Realiza procesos de negociación de acuerdo con base en aspectos legales y éticos que beneficien a las partes y la política de la organización.	✓		
10	Aplicar los términos legales y comerciales vigentes en el contrato o propuestas.	✓		

OBSERVACIONES Y RETROALIMENTACIÓN

RESULTADO FINAL DE EVALUACIÓN:

COMPETENTE [ ]	AÚN NO COMPETENTE [ ]	REQUIERE PLAN DE MEJORA [ ]

Firma del Instructor Evaluador Fecha: 13-03-26	Claudia Rojas. **Firma del Aprendiz** Fecha: 03-13-2026

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

MERCADEO Y VENTAS

PARTE 1: LISTAS DE CHEQUEO Y RÚBRICAS

INSTRUMENTO 1: LISTA DE CHEQUEO

Evidencia de Producto - Proyecto de Emprendimiento Completo

Nombre del Aprendiz:	concepcion Moreno
Nombre del Proyecto:	MERCADEO Y VENTAS
Fecha de Evaluación:	13-03-2026.
Instructor Evaluador:	MARGOTH MARTINEZ MURCIA

INSTRUCCIONES:

Marque con una X en la columna correspondiente según el cumplimiento de cada criterio. La categoría N/A (No Aplica) debe utilizarse solo cuando el criterio no sea pertinente para el tipo específico de proyecto.

No.	Criterio de Evaluación	Cumple	No Cumple	N/A
A. IDENTIFICACIÓN DE CONCEPTOS DE MERCADEO Y VENTAS				
1	Identifica claramente un problema o necesidad real del mercado	X		
2	Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones.	X		
3	Interpreta motivación, interés y decisión de compra por parte del cliente.	X		
B. HERRAMIENTAS DE SEGMENTACION DEL MERCADO				
4	Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.	X		
5	Informa a los clientes sobre disponibilidad, condiciones de entrega, garantías y servicio postventa para los productos adquiridos.	X		
6	Segmenta adecuadamente el mercado objetivo (cliente ideal)	X		
7	Caracterizar la población, segmentado el mercado para la investigación del mercado.	X		
C. NORMATIVIDAD DE MERCADEO Y VENTAS				

8	Legaliza las condiciones y términos de negociaciones de acuerdo con los intereses de las partes.	X		
9	Realiza procesos de negociación de acuerdo con base en aspectos legales y éticos que beneficien a las partes y la política de la organización.	X		
10	Aplicar los términos legales y comerciales vigentes en el contrato o propuestas.	X		

OBSERVACIONES Y RETROALIMENTACIÓN

RESULTADO FINAL DE EVALUACIÓN:

COMPETENTE	AÚN NO COMPETENTE	REQUIERE PLAN DE MEJORA
[ ]	[ ]	[ ]

Firma del Instructor Evaluador	**Firma del Aprendiz**
Fecha: 13-03-26	Concepción Moreno
	Fecha: 13-03-2026

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

MERCADEO Y VENTAS

PARTE 1: LISTAS DE CHEQUEO Y RÚBRICAS

INSTRUMENTO 1: LISTA DE CHEQUEO

Evidencia de Producto - Proyecto de Emprendimiento Completo

Nombre del Aprendiz:	Edna Yisela Alarcon
Nombre del Proyecto:	MERCADEO Y VENTAS
Fecha de Evaluación:	13-03-2026
Instructor Evaluador:	MARGOTH MARTINEZ MURCIA

INSTRUCCIONES:

Marque con una X en la columna correspondiente según el cumplimiento de cada criterio. La categoría N/A (No Aplica) debe utilizarse solo cuando el criterio no sea pertinente para el tipo específico de proyecto.

No.	Criterio de Evaluación	Cumple	No Cumple	N/A
A. IDENTIFICACIÓN DE CONCEPTOS DE MERCADEO Y VENTAS				
1	Identifica claramente un problema o necesidad real del mercado	X		
2	Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones.	X		
3	Interpreta motivación, interés y decisión de compra por parte del cliente.	X		
B. HERRAMIENTAS DE SEGMENTACION DEL MERCADO				
4	Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.	X		
5	Informa a los clientes sobre disponibilidad, condiciones de entrega, garantías y servicio postventa para los productos adquiridos.	X		
6	Segmenta adecuadamente el mercado objetivo (cliente ideal)	X		
7	Caracterizar la población, segmentado el mercado para la investigación del mercado.	X		
C. NORMATIVIDAD DE MERCADEO Y VENTAS				

8	Legaliza las condiciones y términos de negociaciones de acuerdo con los intereses de las partes.	X		
9	Realiza procesos de negociación de acuerdo con base en aspectos legales y éticos que beneficien a las partes y la política de la organización.	X		
10	Aplicar los términos legales y comerciales vigentes en el contrato o propuestas.	X		

OBSERVACIONES Y RETROALIMENTACIÓN

RESULTADO FINAL DE EVALUACIÓN:

COMPETENTE [ ]	AÚN NO COMPETENTE [ ]	REQUIERE PLAN DE MEJORA [ ]

Firma del Instructor Evaluador Fecha: 13-03-26	Edna Yoselin Alavcon **Firma del Aprendiz** Fecha:

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

MERCADEO Y VENTAS

PARTE 1: LISTAS DE CHEQUEO Y RÚBRICAS

INSTRUMENTO 1: LISTA DE CHEQUEO

Evidencia de Producto - Proyecto de Emprendimiento Completo

Nombre del Aprendiz:	Hector Dios
Nombre del Proyecto:	MERCADEO Y VENTAS
Fecha de Evaluación:	13 - 03 - 2026
Instructor Evaluador:	MARGOTH MARTINEZ MURCIA

INSTRUCCIONES:

Marque con una X en la columna correspondiente según el cumplimiento de cada criterio. La categoría N/A (No Aplica) debe utilizarse solo cuando el criterio no sea pertinente para el tipo específico de proyecto.

No.	Criterio de Evaluación	Cumple	No Cumple	N/A
A. IDENTIFICACIÓN DE CONCEPTOS DE MERCADEO Y VENTAS				
1	Identifica claramente un problema o necesidad real del mercado	X		
2	Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones.	X		
3	Interpreta motivación, interés y decisión de compra por parte del cliente.	X		
B. HERRAMIENTAS DE SEGMENTACION DEL MERCADO				
4	Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.	X		
5	Informa a los clientes sobre disponibilidad, condiciones de entrega, garantías y servicio postventa para los productos adquiridos.	X		
6	Segmenta adecuadamente el mercado objetivo (cliente ideal)	X		
7	Caracterizar la población, segmentado el mercado para la investigación del mercado.	X		
C. NORMATIVIDAD DE MERCADEO Y VENTAS				

8	Legaliza las condiciones y términos de negociaciones de acuerdo con los intereses de las partes.	X		
9	Realiza procesos de negociación de acuerdo con base en aspectos legales y éticos que beneficien a las partes y la política de la organización.	X		
10	Aplicar los términos legales y comerciales vigentes en el contrato o propuestas.	X		

OBSERVACIONES Y RETROALIMENTACIÓN

RESULTADO FINAL DE EVALUACIÓN:

COMPETENTE [ ]	AÚN NO COMPETENTE [ ]	REQUIERE PLAN DE MEJORA [ ]
X		

Firma del Instructor Evaluador Fecha: 13-03-26	Hector Diaz **Firma del Aprendiz** Fecha: 13-03-26

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

MERCADEO Y VENTAS

PARTE 1: LISTAS DE CHEQUEO Y RÚBRICAS

INSTRUMENTO 1: LISTA DE CHEQUEO

Evidencia de Producto - Proyecto de Emprendimiento Completo

Nombre del Aprendiz:	Leidy Tatiana Cortes Cardenas
Nombre del Proyecto:	MERCADEO Y VENTAS
Fecha de Evaluación:	13 - 03 - 2026
Instructor Evaluador:	MARGOTH MARTINEZ MURCIA

INSTRUCCIONES:

Marque con una X en la columna correspondiente según el cumplimiento de cada criterio. La categoría N/A (No Aplica) debe utilizarse solo cuando el criterio no sea pertinente para el tipo específico de proyecto.

No.	Criterio de Evaluación	Cumple	No Cumple	N/A
A. IDENTIFICACIÓN DE CONCEPTOS DE MERCADEO Y VENTAS				
1	Identifica claramente un problema o necesidad real del mercado	X		
2	Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones.	X		
3	Interpreta motivación, interés y decisión de compra por parte del cliente.	X		
B. HERRAMIENTAS DE SEGMENTACION DEL MERCADO				
4	Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.	X		
5	Informa a los clientes sobre disponibilidad, condiciones de entrega, garantías y servicio postventa para los productos adquiridos.	X		
6	Segmenta adecuadamente el mercado objetivo (cliente ideal)	X		
7	Caracterizar la población, segmentado el mercado para la investigación del mercado.	X		
C. NORMATIVIDAD DE MERCADEO Y VENTAS				

8	Legaliza las condiciones y términos de negociaciones de acuerdo con los intereses de las partes.	X		
9	Realiza procesos de negociación de acuerdo con base en aspectos legales y éticos que beneficien a las partes y la política de la organización.	X		
10	Aplicar los términos legales y comerciales vigentes en el contrato o propuestas.	X		

OBSERVACIONES Y RETROALIMENTACIÓN

RESULTADO FINAL DE EVALUACIÓN:

COMPETENTE [ ]	AÚN NO COMPETENTE [ ]	REQUIERE PLAN DE MEJORA [ ]

Firma del Instructor Evaluador Fecha: 13-03-26	**Firma del Aprendiz** Fecha:

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

MERCADEO Y VENTAS

PARTE 1: LISTAS DE CHEQUEO Y RÚBRICAS

INSTRUMENTO 1: LISTA DE CHEQUEO

Evidencia de Producto - Proyecto de Emprendimiento Completo

Nombre del Aprendiz:	Luis Tecno
Nombre del Proyecto:	MERCADEO Y VENTAS
Fecha de Evaluación:	13.05.2026
Instructor Evaluador:	MARGOTH MARTINEZ MURCIA

INSTRUCCIONES:

Marque con una X en la columna correspondiente según el cumplimiento de cada criterio. La categoría N/A (No Aplica) debe utilizarse solo cuando el criterio no sea pertinente para el tipo específico de proyecto.

No.	Criterio de Evaluación	Cumple	No Cumple	N/A
A. IDENTIFICACIÓN DE CONCEPTOS DE MERCADEO Y VENTAS				
1	Identifica claramente un problema o necesidad real del mercado	X		
2	Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones.	X		
3	Interpreta motivación, interés y decisión de compra por parte del cliente.	X		
B. HERRAMIENTAS DE SEGMENTACION DEL MERCADO				
4	Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.	X		
5	Informa a los clientes sobre disponibilidad, condiciones de entrega, garantías y servicio postventa para los productos adquiridos.	X		
6	Segmenta adecuadamente el mercado objetivo (cliente ideal)	X		
7	Caracterizar la población, segmentado el mercado para la investigación del mercado.	X		
C. NORMATIVIDAD DE MERCADEO Y VENTAS				

8	Legaliza las condiciones y términos de negociaciones de acuerdo con los intereses de las partes.	X		
9	Realiza procesos de negociación de acuerdo con base en aspectos legales y éticos que beneficien a las partes y la política de la organización.	X		
10	Aplicar los términos legales y comerciales vigentes en el contrato o propuestas.	X		

OBSERVACIONES Y RETROALIMENTACIÓN

RESULTADO FINAL DE EVALUACIÓN:

COMPETENTE	AÚN NO COMPETENTE	REQUIERE PLAN DE MEJORA
[ ]	[ ]	[ ]

Firma del Instructor Evaluador	**Firma del Aprendiz**
Fecha: 13-03-26	Fecha: 13.06.2026

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

MERCADEO Y VENTAS

PARTE 1: LISTAS DE CHEQUEO Y RÚBRICAS

INSTRUMENTO 1: LISTA DE CHEQUEO

Evidencia de Producto - Proyecto de Emprendimiento Completo

Nombre del Aprendiz:	Luz Marina Builes
Nombre del Proyecto:	MERCADEO Y VENTAS
Fecha de Evaluación:	13-03-2026
Instructor Evaluador:	MARGOTH MARTINEZ MURCIA

INSTRUCCIONES:

Marque con una X en la columna correspondiente según el cumplimiento de cada criterio. La categoría N/A (No Aplica) debe utilizarse solo cuando el criterio no sea pertinente para el tipo específico de proyecto.

No.	Criterio de Evaluación	Cumple	No Cumple	N/A
A. IDENTIFICACIÓN DE CONCEPTOS DE MERCADEO Y VENTAS				
1	Identifica claramente un problema o necesidad real del mercado	X		
2	Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones.	X		
3	Interpreta motivación, interés y decisión de compra por parte del cliente.	X		
B. HERRAMIENTAS DE SEGMENTACION DEL MERCADO				
4	Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.	X		
5	Informa a los clientes sobre disponibilidad, condiciones de entrega, garantías y servicio postventa para los productos adquiridos.	X		
6	Segmenta adecuadamente el mercado objetivo (cliente ideal)	X		
7	Caracterizar la población, segmentado el mercado para la investigación del mercado.	X		
C. NORMATIVIDAD DE MERCADEO Y VENTAS				

8	Legaliza las condiciones y términos de negociaciones de acuerdo con los intereses de las partes.	X		
9	Realiza procesos de negociación de acuerdo con base en aspectos legales y éticos que beneficien a las partes y la política de la organización.	X		
10	Aplicar los términos legales y comerciales vigentes en el contrato o propuestas.	X		

OBSERVACIONES Y RETROALIMENTACIÓN

RESULTADO FINAL DE EVALUACIÓN:

COMPETENTE [ ]	AÚN NO COMPETENTE [ ]	REQUIERE PLAN DE MEJORA [ ]

Firma del Instructor Evaluador Fecha: 13-03-26	**Firma del Aprendiz** Fecha: 13-03-26

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

MERCADEO Y VENTAS

PARTE 1: LISTAS DE CHEQUEO Y RÚBRICAS

INSTRUMENTO 1: LISTA DE CHEQUEO

Evidencia de Producto - Proyecto de Emprendimiento Completo

Nombre del Aprendiz:	Martha F. Campos
Nombre del Proyecto:	MERCADEO Y VENTAS
Fecha de Evaluación:	13- 03 - 2026
Instructor Evaluador:	MARGOTH MARTINEZ MURCIA

INSTRUCCIONES:

Marque con una X en la columna correspondiente según el cumplimiento de cada criterio. La categoría N/A (No Aplica) debe utilizarse solo cuando el criterio no sea pertinente para el tipo específico de proyecto.

No.	Criterio de Evaluación	Cumple	No Cumple	N/A
A. IDENTIFICACIÓN DE CONCEPTOS DE MERCADEO Y VENTAS				
1	Identifica claramente un problema o necesidad real del mercado	X		
2	Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones.	X		
3	Interpreta motivación, interés y decisión de compra por parte del cliente.	X		
B. HERRAMIENTAS DE SEGMENTACION DEL MERCADO				
4	Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.	X		
5	Informa a los clientes sobre disponibilidad, condiciones de entrega, garantías y servicio postventa para los productos adquiridos.	X		
6	Segmenta adecuadamente el mercado objetivo (cliente ideal)	X		
7	Caracterizar la población, segmentado el mercado para la investigación del mercado.	X		
C. NORMATIVIDAD DE MERCADEO Y VENTAS				

8	Legaliza las condiciones y términos de negociaciones de acuerdo con los intereses de las partes.	X		
9	Realiza procesos de negociación de acuerdo con base en aspectos legales y éticos que beneficien a las partes y la política de la organización.	X		
10	Aplicar los términos legales y comerciales vigentes en el contrato o propuestas.	X		

OBSERVACIONES Y RETROALIMENTACIÓN

RESULTADO FINAL DE EVALUACIÓN:

COMPETENTE [ ]	AÚN NO COMPETENTE [ ]	REQUIERE PLAN DE MEJORA [ ]

Firma del Instructor Evaluador Fecha: 13-03-2026	Martha F. Campos **Firma del Aprendiz** Fecha: 13-03-2026

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

MERCADEO Y VENTAS

PARTE 1: LISTAS DE CHEQUEO Y RÚBRICAS

INSTRUMENTO 1: LISTA DE CHEQUEO

Evidencia de Producto - Proyecto de Emprendimiento Completo

Nombre del Aprendiz:	Tatha Lucero Cuan.
Nombre del Proyecto:	MERCADEO Y VENTAS
Fecha de Evaluación:	13- 03-2026
Instructor Evaluador:	MARGOTH MARTINEZ MURCIA

INSTRUCCIONES:

Marque con una X en la columna correspondiente según el cumplimiento de cada criterio. La categoría N/A (No Aplica) debe utilizarse solo cuando el criterio no sea pertinente para el tipo específico de proyecto.

No.	Criterio de Evaluación	Cumple	No Cumple	N/A
A. IDENTIFICACIÓN DE CONCEPTOS DE MERCADEO Y VENTAS				
1	Identifica claramente un problema o necesidad real del mercado	X		
2	Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones.	X		
3	Interpreta motivación, interés y decisión de compra por parte del cliente.	X		
B. HERRAMIENTAS DE SEGMENTACION DEL MERCADO				
4	Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.	X		
5	Informa a los clientes sobre disponibilidad, condiciones de entrega, garantías y servicio postventa para los productos adquiridos.	X		
6	Segmenta adecuadamente el mercado objetivo (cliente ideal)	X		
7	Caracterizar la población, segmentado el mercado para la investigación del mercado.	X		
C. NORMATIVIDAD DE MERCADEO Y VENTAS				

8	Legaliza las condiciones y términos de negociaciones de acuerdo con los intereses de las partes.	X		
9	Realiza procesos de negociación de acuerdo con base en aspectos legales y éticos que beneficien a las partes y la política de la organización.	X		
10	Aplicar los términos legales y comerciales vigentes en el contrato o propuestas.	X		

OBSERVACIONES Y RETROALIMENTACIÓN

RESULTADO FINAL DE EVALUACIÓN:

COMPETENTE [ ]	AÚN NO COMPETENTE [ ]	REQUIERE PLAN DE MEJORA [ ]

Firma del Instructor Evaluador Fecha: 13-03-26	**Firma del Aprendiz** Fecha: 13-03-2026

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

MERCADEO Y VENTAS

PARTE 1: LISTAS DE CHEQUEO Y RÚBRICAS

INSTRUMENTO 1: LISTA DE CHEQUEO

Evidencia de Producto - Proyecto de Emprendimiento Completo

Nombre del Aprendiz:	Yiton Camilo Castellanos
Nombre del Proyecto:	MERCADEO Y VENTAS
Fecha de Evaluación:	13-03-2026
Instructor Evaluador:	MARGOTH MARTINEZ MURCIA

INSTRUCCIONES:

Marque con una X en la columna correspondiente según el cumplimiento de cada criterio. La categoría N/A (No Aplica) debe utilizarse solo cuando el criterio no sea pertinente para el tipo específico de proyecto.

No.	Criterio de Evaluación	Cumple	No Cumple	N/A
A. IDENTIFICACIÓN DE CONCEPTOS DE MERCADEO Y VENTAS				
1	Identifica claramente un problema o necesidad real del mercado	X		
2	Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones.	X		
3	Interpreta motivación, interés y decisión de compra por parte del cliente.	X		
B. HERRAMIENTAS DE SEGMENTACION DEL MERCADO				
4	Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.	X		
5	Informa a los clientes sobre disponibilidad, condiciones de entrega, garantías y servicio postventa para los productos adquiridos.	X		
6	Segmenta adecuadamente el mercado objetivo (cliente ideal)	X		
7	Caracterizar la población, segmentado el mercado para la investigación del mercado.	X		
C. NORMATIVIDAD DE MERCADEO Y VENTAS				

8	Legaliza las condiciones y términos de negociaciones de acuerdo con los intereses de las partes.	X		
9	Realiza procesos de negociación de acuerdo con base en aspectos legales y éticos que beneficien a las partes y la política de la organización.	X		
10	Aplicar los términos legales y comerciales vigentes en el contrato o propuestas.	X		

OBSERVACIONES Y RETROALIMENTACIÓN

RESULTADO FINAL DE EVALUACIÓN:

COMPETENTE [ ]	AÚN NO COMPETENTE [ ]	REQUIERE PLAN DE MEJORA [ ]

Firma del Instructor Evaluador Fecha: _____	**Firma del Aprendiz** Fecha: _____

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

MERCADEO Y VENTAS

PARTE 1: LISTAS DE CHEQUEO Y RÚBRICAS

INSTRUMENTO 1: LISTA DE CHEQUEO

Evidencia de Producto - Proyecto de Emprendimiento Completo

Nombre del Aprendiz:	Dini Johana Cifuentes
Nombre del Proyecto:	MERCADEO Y VENTAS
Fecha de Evaluación:	13. 03 - 2026
Instructor Evaluador:	MARGOTH MARTINEZ MURCIA

INSTRUCCIONES:

Marque con una X en la columna correspondiente según el cumplimiento de cada criterio. La categoría N/A (No Aplica) debe utilizarse solo cuando el criterio no sea pertinente para el tipo específico de proyecto.

No.	Criterio de Evaluación	Cumple	No Cumple	N/A
A. IDENTIFICACIÓN DE CONCEPTOS DE MERCADEO Y VENTAS				
1	Identifica claramente un problema o necesidad real del mercado	X		
2	Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones.	X		
3	Interpreta motivación, interés y decisión de compra por parte del cliente.	X		
B. HERRAMIENTAS DE SEGMENTACION DEL MERCADO				
4	Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.	X		
5	Informa a los clientes sobre disponibilidad, condiciones de entrega, garantías y servicio postventa para los productos adquiridos.	X		
6	Segmenta adecuadamente el mercado objetivo (cliente ideal)	X		
7	Caracterizar la población, segmentado el mercado para la investigación del mercado.	X		
C. NORMATIVIDAD DE MERCADEO Y VENTAS				

8	Legaliza las condiciones y términos de negociaciones de acuerdo con los intereses de las partes.	X		
9	Realiza procesos de negociación de acuerdo con base en aspectos legales y éticos que beneficien a las partes y la política de la organización.	X		
10	Aplicar los términos legales y comerciales vigentes en el contrato o propuestas.	X		

OBSERVACIONES Y RETROALIMENTACIÓN

RESULTADO FINAL DE EVALUACIÓN:

COMPETENTE	AÚN NO COMPETENTE	REQUIERE PLAN DE MEJORA
[X]	[ ]	[ ]

Firma del Instructor Evaluador Fecha: 13-03-26	**Firma del Aprendiz** Fecha: 13-03-2026

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

MERCADEO Y VENTAS

PARTE 1: LISTAS DE CHEQUEO Y RÚBRICAS

INSTRUMENTO 1: LISTA DE CHEQUEO

Evidencia de Producto - Proyecto de Emprendimiento Completo

Nombre del Aprendiz:	Omar Gomez
Nombre del Proyecto:	MERCADEO Y VENTAS
Fecha de Evaluación:	13.03.2026
Instructor Evaluador:	MARGOTH MARTINEZ MURCIA

INSTRUCCIONES:

Marque con una X en la columna correspondiente según el cumplimiento de cada criterio. La categoría N/A (No Aplica) debe utilizarse solo cuando el criterio no sea pertinente para el tipo específico de proyecto.

No.	Criterio de Evaluación	Cumple	No Cumple	N/A
A. IDENTIFICACIÓN DE CONCEPTOS DE MERCADEO Y VENTAS				
1	Identifica claramente un problema o necesidad real del mercado	X		
2	Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones.	X		
3	Interpreta motivación, interés y decisión de compra por parte del cliente.	X		
B. HERRAMIENTAS DE SEGMENTACION DEL MERCADO				
4	Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.	X		
5	Informa a los clientes sobre disponibilidad, condiciones de entrega, garantías y servicio postventa para los productos adquiridos.	X		
6	Segmenta adecuadamente el mercado objetivo (cliente ideal)	X		
7	Caracterizar la población, segmentado el mercado para la investigación del mercado.	X		
C. NORMATIVIDAD DE MERCADEO Y VENTAS				

8	Legaliza las condiciones y términos de negociaciones de acuerdo con los intereses de las partes.	X		
9	Realiza procesos de negociación de acuerdo con base en aspectos legales y éticos que beneficien a las partes y la política de la organización.	X		
10	Aplicar los términos legales y comerciales vigentes en el contrato o propuestas.	X		

OBSERVACIONES Y RETROALIMENTACIÓN

RESULTADO FINAL DE EVALUACIÓN:

COMPETENTE [ ]	AÚN NO COMPETENTE [ ]	REQUIERE PLAN DE MEJORA [ ]

Firma del Instructor Evaluador Fecha: 13-03-26	Omar Gomez **Firma del Aprendiz** Fecha: 13-03-2026

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

MERCADEO Y VENTAS

PARTE 1: LISTAS DE CHEQUEO Y RÚBRICAS

INSTRUMENTO 1: LISTA DE CHEQUEO

Evidencia de Producto - Proyecto de Emprendimiento Completo

Nombre del Aprendiz:	Sergio Cuñon.
Nombre del Proyecto:	MERCADEO Y VENTAS
Fecha de Evaluación:	13-03-2020
Instructor Evaluador:	MARGOTH MARTINEZ MURCIA

INSTRUCCIONES:

Marque con una X en la columna correspondiente según el cumplimiento de cada criterio. La categoría N/A (No Aplica) debe utilizarse solo cuando el criterio no sea pertinente para el tipo específico de proyecto.

No.	Criterio de Evaluación	Cumple	No Cumple	N/A
A. IDENTIFICACIÓN DE CONCEPTOS DE MERCADEO Y VENTAS				
1	Identifica claramente un problema o necesidad real del mercado	X		
2	Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones.	X		
3	Interpreta motivación, interés y decisión de compra por parte del cliente.	X		
B. HERRAMIENTAS DE SEGMENTACION DEL MERCADO				
4	Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.	X		
5	Informa a los clientes sobre disponibilidad, condiciones de entrega, garantías y servicio postventa para los productos adquiridos.	X		
6	Segmenta adecuadamente el mercado objetivo (cliente ideal)	X		
7	Caracterizar la población, segmentado el mercado para la investigación del mercado.	X		
C. NORMATIVIDAD DE MERCADEO Y VENTAS				

8	Legaliza las condiciones y términos de negociaciones de acuerdo con los intereses de las partes.	X		
9	Realiza procesos de negociación de acuerdo con base en aspectos legales y éticos que beneficien a las partes y la política de la organización.	X		
10	Aplicar los términos legales y comerciales vigentes en el contrato o propuestas.	X		

OBSERVACIONES Y RETROALIMENTACIÓN

RESULTADO FINAL DE EVALUACIÓN:

COMPETENTE [ ]	AÚN NO COMPETENTE [ ]	REQUIERE PLAN DE MEJORA [ ]

Firma del Instructor Evaluador Fecha: 13-03-2026	**Firma del Aprendiz** Fecha: 13-03-2026