| PROCESO | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| GESTIÓN CONTRACTUAL | | | | | |
| **NOMBRE DEL FORMATO** | | | | | |
| **INFORME MENSUAL DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL** | | | | | |
| **CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN** | | | | | |
| Pública | **X** | Pública Clasificada | | Pública Reservada | |

**Marzo de 2026**

**Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol**

**Generalidades:**

1) Este formato tiene por objeto dar cuenta de la ejecución mensual que un contratista desarrolla con ocasión de un contrato de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión.
2) La acreditación del documento por el contratista brinda al supervisor las herramientas que le permiten verificar la ejecución del contrato para efectos de pago.
3) El formato está asociado al Manual de Contratación (GCCON-M-001) y al Manual Supervisión e Interventoría (GCCON-M-002), así como a los procedimientos que rigen la gestión contractual de la entidad.
4) Este formato es diligenciado por el contratista y es revisado y aprobado por el supervisor del contrato. De igual forma, también podrá ser suscrito por el ordenador del gasto.
5) Su diligenciamiento se debe dar cada vez que se realice un reporte mensual de actividades.
6) **El formato no requiere ser impreso.** Sin embargo, debe ser cargado en las plataformas administradas por Colombia Compra Eficiente.
7) Este formato, una vez diligenciado, deberá archivarse de conformidad con lo establecido en las tablas de retención documental de la entidad.
8) El contenido que se encuentra en color diferente a negro, entre paréntesis o con el signo "[]" son orientaciones para el diligenciamiento del formato.
9) El formato puede ser modificado en aquellos apartados en que así se indique.
10) Las notas internas son situaciones o recomendaciones que se deben tener en cuenta al momento de elaborar el formato. No obstante, las mismas deben ser eliminadas previa impresión o suscripción del mismo.
11) Todas las recomendaciones o sugerencias que busquen mejorar el presente documento pueden ser remitidas al correo de la Dirección jurídica del SENA.

| CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Pública | **X** | Pública Clasificada | | Pública Reservada | |

**INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

Barranquilla Abril 30 de 2026

Señor (a)
**LINDA EVELIN PICHON RONCALLO**
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **8993816**
Coordinadora Académica
Comercialización
Barranquilla

**Asunto:** Informe mensual de ejecución contractual Mes Abril del año 2026

**Referencia:** No 8993816 del año 2025

ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 22.571.005 de Polonuevo Atlántico, en mi calidad de Contratista del SENA, en COMERCIALIZACION, 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: Un pago correspondiente al mes de Marzo de 2026 por valor de ($4.737.497). Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo con el cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de Ahorros No. 08100057345 del Banco de BANCOLOMBIA, cuyo titular es el Contratista.

**Plazo:** Será hasta el 30 de Abril de 2026.

| **OBJETO:** (Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro) |
|---|
| Instructor: 8-9302-506 Instructor: Prestar Servicios Personales Carácter Temporal Para La Formación Profesional Integral, En FORMACION REGULAR TITULADA Y COMPLEMENTARIA Para el Programa Formación GESTIÓN DE MERCADOS/ /DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO. |

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

| No | Obligaciones | Acciones realizadas | Evidencias |
|---|---|---|---|
| 1 | Desarrollar actividades de formación profesional en los programas definidos por el centro. | Desarrollo de las actividades de formación En el programa de Tecnólogo en Gestión de Mercados, Dirección de Ventas, Operaciones Comerciales presencial y mediadas por TIC | Informe mensual de las actividades realizas, evaluación de los resultados de aprendizaje y reportes en Sofiaplus, - TGO DV fichas: 3146120, 3146121 - TGO GM fichas: 3146140, 3147420 – TEC OC 3356356 |
| 2 | Entregar al equipo de Sofía plus, la información requerida para la asignación de rol y disponibilidad en el aplicativo. | Entregar información de las Actividad realizada para todas las fichas asignadas debidamente matriculadas en Sofia Plus, e incorporadas en la plataforma Microsoft Teams con las horas debidamente registradas. | Creación del Rol, Registro de aprendices en los equipos por cada Fichas asignada |
| 3 | Hacer la evaluación correspondiente a los cursos asignados. | Evaluar los resultados de aprendizajes orientados en cada ficha asignada | Aplicativo Sofiaplus, Registro de Juicios evaluativos reportados a la fecha en la plataforma Sofia plus de las fichas asignadas |
| 4 | Garantizar que se realicen los juicios evaluativos de las competencias y fichas asignadas (Tituladas y complementarias), dentro de los 8 días siguientes a la terminación de las competencias a cargo que demuestre el resultado de aprendizaje alcanzado por el aprendiz. | Realizar las evaluaciones de los resultados de aprendizaje de las competencias impartidas, de las fichas asignadas, en la fecha correspondiente | Juicios evaluativos de las fichas asignadas |
| 5 | En virtud del principio de coordinación, se podrán fijar reuniones, capacitaciones e inducciones a las que deberá asistir el contratista, en aras de lograr un adecuado cumplimiento de los objetivos y la calidad de la formación. | Asistir a las reuniones, capacitaciones e inducciones que realice la coordinación. | Evidencia de las Asistencia a las reuniones, capacitaciones e inducciones convocadas |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 6 | Aplicar los recursos didácticos establecidos en el desarrollo curricular del programa de formación. | Utilizar los recursos didácticos en las actividades de formación.<br>De acuerdo con las guías académicas y al plan formativo Sena se ejecutan mediante recursos pedagógicos todos los aprendizajes generando debates, foros, exposiciones, trabajo colaborativo, seminario alemán juego de roles, evaluaciones tipo prueba saber, mapas mentales, mapas conceptuales, infografías, construcción de ideas Investigación, Desarrollo e Innovación, apoyo a la orientación e instrucción de los proyectos formativos mediante actividades propuestas. | Utilización de los recursos didácticos para el desarrollo de todas las actividades de formación. |
| 7 | Coadyuvar en las acciones de Retención de las fichas de formación que le han sido asignadas a fin de cumplir con las metas de retención. | Se lleva control de asistencia de los aprendices, en cada ausencia se indaga los motivos para brindar solución oportuna y se asignan actividades relacionadas al tema de la competencia para garantizar su aprendizaje. Así mismo en temas de índole familiar o personal se remite a bienestar para que los profesionales del área intervengan oportunamente y de esta manera se garantice su participación permanente en la | Control de asistencias y registro de las mismas. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | formación de su programa académico. | |
| 8 | Implementar los procesos de gestión documental adoptados por la entidad. | Socializar los documentos aportados por la entidad SENA | reportes y registras en la plataforma y medios oficiales de la institución |
| 9 | Apoyar en las demás asignadas por el supervisor que permitan el adecuado seguimiento de la etapa lectiva y/o productiva. | Apoyar en las diferentes actividades que el Coordinador asignadas | Orientación y apoyo a instructores nuevos, guiar a los aprendices de primer ingreso y apoyo en los diferentes eventos realizados en la institución |
| 10 | En virtud del principio de coordinación entre las partes, se deberá dar cumplimiento a la programación de las fichas de formación que le sean asignadas en cada periodo, bien sea en formación titulada o complementaria en las modalidades presencial y virtual. | Cumplir con el horario asignado en los ambientes, impartiendo la formación a las fichas asignadas presencial y en modalidad mediadas por TIC´S acordes a los lineamientos institucionales y lo contemplado en objeto contractual. | Evidencias de las sesiones de formación impartida en las fichas asignadas. |
| 11 | Aplicar los formatos dispuestos en la plataforma compromiso en el marco del Sistema de Gestión integrado de la entidad. | Utilizar los formatos aportados por la Institución | Utilización de formatos correspondientes para el registro de las diferentes actividades y acciones a las que haya lugar |

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. | XX | XX | XX | XX |
| 2. | XX | XX | XX | XX |

**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. 9502557199 de la planilla, operador Aportes en Línea y periodo Marzo de 2026. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en (16) folios

Cordialmente,

**Nombres y apellidos:** ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA
**Contratista**
**C.C. No.** 22.571.005

Recibí a satisfacción:

Firma

LINDA EVELIN PICHON RONCALLO
Supervisor(a) Contrato 8993816 de 2026
Coordinadora Académica
Comercialización

**Control de Cambios**

| VERSIÓN | FECHA DE ENTRADA EN VIGOR | NATURALEZA DEL CAMBIO |
|---|---|---|
| 1 | Marzo 2026 | Creación del formato.<br>El presente formato sustituye el formato GTH-F-062, en virtud de su migración del proceso de Gestión del Talento Humano al proceso de Gestión Contractual, conforme a la actualización documental correspondiente. |

# TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

**INSTRUCTOR:** ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

**FECHA INICIAL:** 01/04/2026 00:00:00

**FECHA FINAL:** 30/04/2026 23:59:59

## ACTIVIDADES ACADÉMICAS

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 3147420 - GESTIÓN DE MERCADOS

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. |

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA LA ESTRUCTURACIÓN DEL MERCADO.

ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META.

ELEGIR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE ACUERDO CON LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DE MERCADO.

IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA.

OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO. |

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

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, PREVIA REVISIÓN DE LAS PARTES DEL CONTRATO ESTRUCTURADO, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA

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

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

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA |

| | |
|---|---|
| **HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** | 16,00 |

| | |
|---|---|
| **FICHA DE APRENDIZAJE:** | 3356356 - OPERACIONES COMERCIALES |

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | APLICAR MEDIDAS DE SEGURIDAD A LAS PERSONAS, ACTIVOS, INSTALACIONES DE LA COMPAÑÍA SEGÚN POLÍTICAS, NORMAS Y PROCEDIMIENTOS EN EL PUNTO |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | EFECTUAR LOS RECIBOS Y DESPACHOS DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIA DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN. |

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 INTERPRETAR LA IDENTIDAD CORPORATIVA Y SU RELACIÓN CON LA POLÍTICA DELSERVICIO AL CLIENTE, TOMANDO COMO REFERENTE LOS MANUALES, PROTOCOLOS YPORTAFOLIOS DE LA ORGANIZACIÓN.

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.

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | INVENTARIAR RECURSOS FÍSICOS, TENIENDO EN CUENTA PROCEDIMIENTOS ORGANIZACIONALES. |

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROMOVER LOS PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN PLAN PROMOCIONAL Y ACUERDO COMERCIAL. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA |

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 12,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 3146120 - DIRECCIÓN DE VENTAS

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN. |

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS. |

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

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, PREVIA REVISIÓN DE LAS PARTES DEL CONTRATO ESTRUCTURADO, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA

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

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

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES. |

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 20,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 3146121 - DIRECCIÓN DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR LA ACTUACIÓN DE LOS VENDEDORES SEGÚN PLAN DE CAPACITACIÓN ESTABLECIDA.

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA. |

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, PREVIA REVISIÓN DE LAS PARTES DEL CONTRATO ESTRUCTURADO, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA

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

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

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA |

| | |
|---|---|
| **HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** | 19,80 |

| | |
|---|---|
| **TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:** | 67,80 |

## EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

| FICHA | FECHA INICIO | FECHA FINAL | EVENTO | HORAS |
|---|---|---|---|---|

| TOTAL TIEMPO EDT´s: | 0,00 |
|---|---|

## ACTIVIDADES ADICIONALES

| FECHA INICIAL | FECHA FINAL | ACTIVIDAD | HORAS |
|---|---|---|---|
| 08/04/2026 | 10/04/2026 | OTROS | 24,00 |

| TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: | 24,00 |
|---|---|

**INSTRUCTOR:** ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

# SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

## REPORTE MENSUAL DEL DOCENTE

### CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS PROGRAMA: COMERCIALIZACION

**DOCENTE:** ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA **MES:** ABRIL

**C.C.:** 22571005 **TEL:** 3126038963

**CURSOS PROGRAMADOS:**

| No. Ficha | Nombre Curso Largo o Corto | Módulo de Formación | Desde 1-24 | Hasta 1-24 | Desde d/m/a | Hasta d/m/a | Horas Curso Mes | L | M | M | J | V | S | D | Aula |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 3146120 | TGO DIRECCION DE VENTAS 76 | ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS | 14:00 - 16:00 | | 06-abr.-26 | 30-abr.-26 | 20 | X | X | X | X | X | | | |
| 3146140 | TGO EN GESTION DE MERCADOS 80 ART | GESTIONAR LAS SUPERFICIES | 12:00 - 14:00 | | 06-abr.-26 | 30-abr.-26 | 12 | X | X | X | | | | | |
| 3146121 | TGO DIRECCION DE VENTAS 77 | NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS | 16:00 - 18:00 | | 06-abr.-26 | 30-abr.-26 | 16 | X | X | X | X | X | | | |
| 3147420 | TGO EN GESTION DE MERCADOS 81 ART | DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN | 06:00 - 08:00 | | 06-abr.-26 | 30-abr.-26 | 12 | X | X | X | X | X | | | |
| 3356356 | TEC OC ARA 26 | INTERACTUAR CON CLIENTES | 12:30 - 16:30 | | 06-abr.-26 | 30-abr.-26 | 8 | | | | | | X | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | **Total** | **68** | | | | | | | | |

**OTRAS ACTIVIDADES (Horas Diferentes a Cursos)**

| Activ. | Desde D/M/A | Hasta D/M/A | Desde 1-24 | Hasta 1-24 | Horas Mes | L | M | M | J | V | S | D | F |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| **TOTAL HORAS OTRAS ACTIVIDADES** | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | **TOTAL HORAS** | **68** |

**Actividad:**

1. Seguimiento a Alumnos
2. Preparación de Sesiones
3. Inducción General
4. Participación Comités Evaluación Alumnos
5. Participación Equipo Pedagógico del Centro
6. Atención Alumnos fuera de Sesiones Principales
7. Permiso Sindical
8. Reconocimiento y/o autorización de programas
9. Centros Provinciales
10. Puntos de Atención Empresarial
11. Acciones de Ley 344
12. Eventualidades
13. Capacitación de Equipos Técnicos
14. Caracterización Ocupacional
15. Mapa Funcional
16. Elaboración de Normas de Competencia Laboral
17. Verificación de Normas de Competencia Laboral
18. Evaluación del Desempeño de Trabajadores
19. Auditoría al Proceso de Evaluación del Desempeño
20. Orientación de Actividades Culturales
21. Actividades Administrativas
22. Compensatorio por Trabajo Dominical
23. Giras Educativas
24. Incapacidad
25. Licencia
26. Permiso
27. Evaluación de Competencias
28. Homologación
29. Tutorías
30. Tutorías al Emprendedor
31. Validación

# Reporte de Juicios de Evaluación

**Fecha del Reporte:** 10/04/2026
**Ficha de Caracterización:** 3146140
**Código:** 621113
**Versión:** 1
**Denominación:** GESTIÓN DE MERCADOS
**Estado de la Ficha de** EN EJECUCION
**Fecha Inicio:** 10/02/2025
**Fecha Fin:** 09/02/2027
**Modalidad de Formación:** PRESENCIAL
**Regional:** 8 - REGIONAL ATLÁNTICO
**Centro de Formación:** 9302 - CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

| Tipo de Document | Número de Documento | Nombre | Apellidos | Estado | Competencia | Resultado de Aprendizaje | Juicio de Evaluación | Fecha y Hora del Juicio Evaluativo | Funcionario que registro el juicio evaluativo |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| TI | 1014990988 | ERLEIDIS PAOLA | BARRIOS PADILLA | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1041691507 | ISABELLA ESTHER | GOMEZ SIERRA | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1042855180 | KATHERYN NICOLL | ANILLO DE LA CRUZ | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1043133237 | VLADIMIR MANUEL | OBREDOR ARIAS | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1043133497 | GISSELL ANDREA | NAVARRO SAMPER | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1043135300 | FRANK DAVID | FLOREZ ALVAREZ | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1043140943 | NATALI SOFIA | SANDOVAL RANGEL | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1043141032 | JUAN DIEGO | SALCEDO PEREZ | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1043143220 | KEYLIN MARCELA | CASTAÑO NIETO | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1043145738 | ALONDRA LILIETH | CABARCAS RODRIGUEZ | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1043146043 | ISAIAS DAVID | SUAREZ ARCHILA | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1043148275 | KALETH JOSUE | JOSUE ARIZA SUAREZ | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1043441782 | MELANNIS MICHELL | HERRERA BORNACELLI | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1043442386 | VALLERY JOHANA | RODRIGUEZ MARTINEZ | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1043445794 | DAYANA PAOLA | BLANQUICET CORONADO | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1043671221 | ELIANIS PAOLA | MOLINA BLANDON | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1043674967 | CARLOS ALBERTO | GARCIA MARTINEZ | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1044624771 | DANA MARCELA | HERRERA CANTILLO | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1044628128 | YERLYS ALEJANDRA | PABON BOLAÑOS | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1047336266 | JOSE DAVID | FONTALVO MARTINEZ | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN. | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CC | 1047336448 | ANDRES FELIPE | HERNANDEZ MELENDEZ | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1047339777 | MARTHA SOFIA | DE LA CRUZ DE LOS REYES | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1047345005 | TEYLITH MARASLY | GONZALEZ ZULUAGA | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1048070566 | MARY ANGEL | ARIZA MORALES | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1048404423 | MAURICIO ESTEBAN | BARRAZA MARTINEZ | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1151472411 | SKEILA MICHEL | GUERRERO CORRO | EN FORMACION | 3381 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. | 51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN | APROBADO | 10/04/2026 21.23 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |

# Reporte de Juicios de Evaluación

**Fecha del Reporte:** 10/04/2026

**Ficha de Caracterización:** 3147420

**Cógigo:** 621113

**Versión:** 1

**Denominación:** GESTIÓN DE MERCADOS

**Estado de la Ficha de Caracterización:** EN EJECUCION

**Fecha Inicio:** 10/02/2025

**Fecha Fin:** 09/02/2027

**Modalidad de Formación:** PRESENCIAL

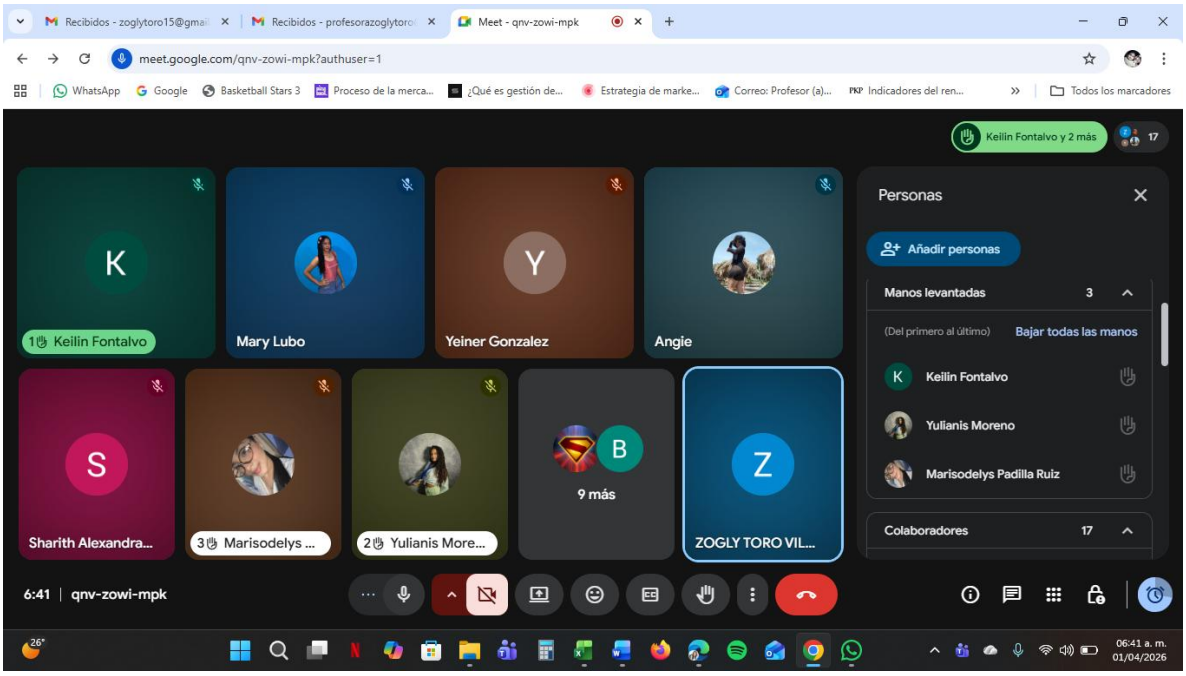
**Regional:** 8 - REGIONAL ATLÁNTICO

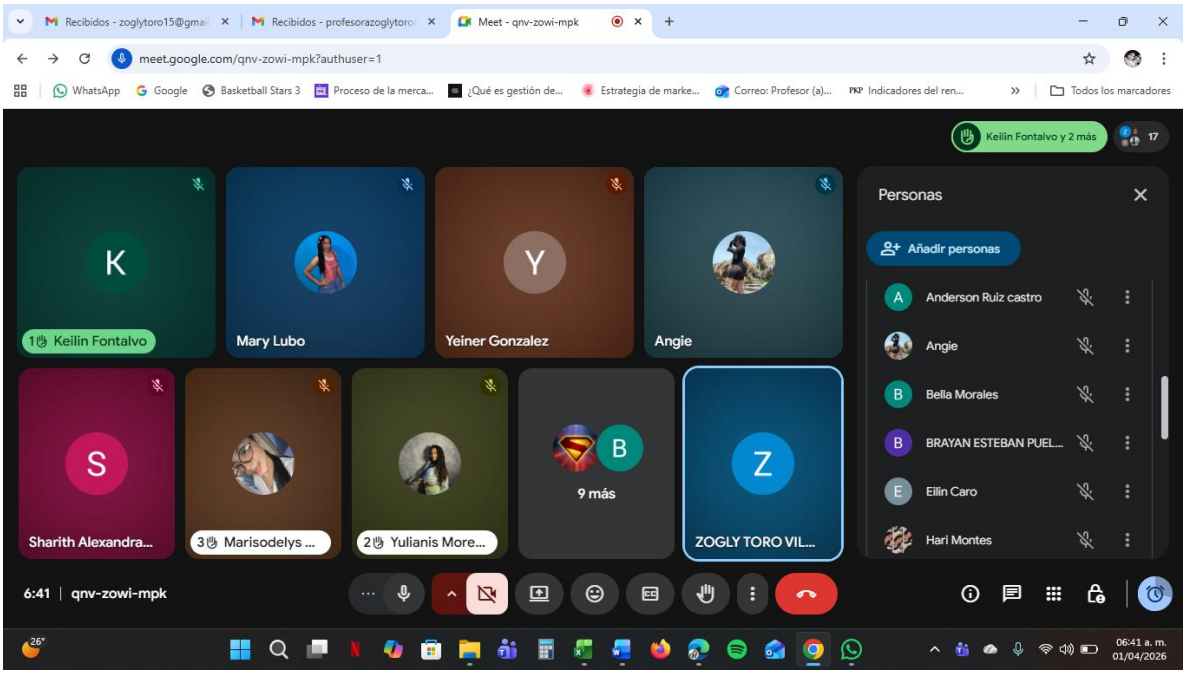
**Centro de Formación:** 9302 - CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

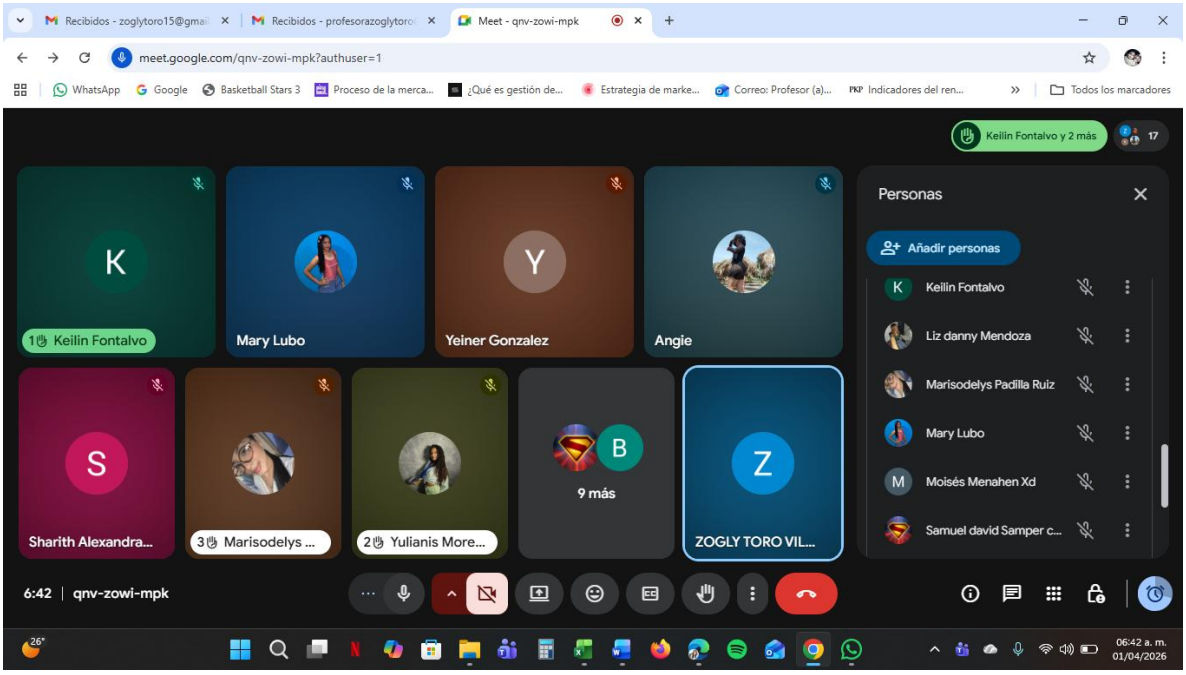
| Tipo de Document | Número de Documento | Nombre | Apellidos | Estado | Competencia | Resultado de Aprendizaje | Juicio de Evaluación | Fecha y Hora del Juicio Evaluativo | Funcionario que registro el juicio evaluativo |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CC | 1002031706 | BRAYAN ESTEBAN | PUELLO BOLAÑO | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1042254595 | SAMUEL DAVID | SAMPER CADAVID | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1042855632 | YOHARI | IBARRA MONTES | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1043139448 | LUIS CARLOS | OSORIO FONTALVO | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1043142418 | MARIA ANDREA | LUBO ALVAREZ | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1043592285 | NATALIA PAOLA | MONTES SARMIENTO | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1043592505 | MARISODELY | PADILLA RUIZ | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1043592531 | ANDERSON EDUARDO | RUIZ CASTRO | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1043673362 | BELLANELLA | MORALES MANGA | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1044216249 | YULIANIS ESTEFANIA | MORENO PACHECO | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1044217229 | MOISES | MENAHEN GARCIA | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1044621717 | ZHARICK NICOLE | MENDOZA VALENCIA | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1045688559 | EILIN PAOLA | CARO CARO | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1045761643 | YEISIBEL ANDREA | ACOSTA MOLINA | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1046699355 | SHEILA VANESSA | BOLIVAR CORTINA | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1047045119 | SHARITH ALEXANDRA | AMADO HERNANDEZ | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1047338862 | ANGIE VIVIANA | MARTINEZ MUÑOZ | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1048277477 | DANIELA PAOLA | TORRES HERAZO | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1048404365 | KEILYN JOHANNA | FONTALVO BUJATO | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1130268565 | ANGELY CAROLINA | VILLARREAL SANDOVAL | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1130269396 | HELIEN ANDREA | DIAZ ESTRADA | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| CC | 1143231188 | LIZDANNY | MENDOZA ACUÑA | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |
| TI | 1143344198 | YEINER ALEJANDRO | GONZALEZ CARABALLO | EN FORMACION | 3368 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. | 51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META. | APROBADO | 10/04/2026 21.37 a | CC 22571005 - ZOGLY DEL CARMEN TORO VILLA |

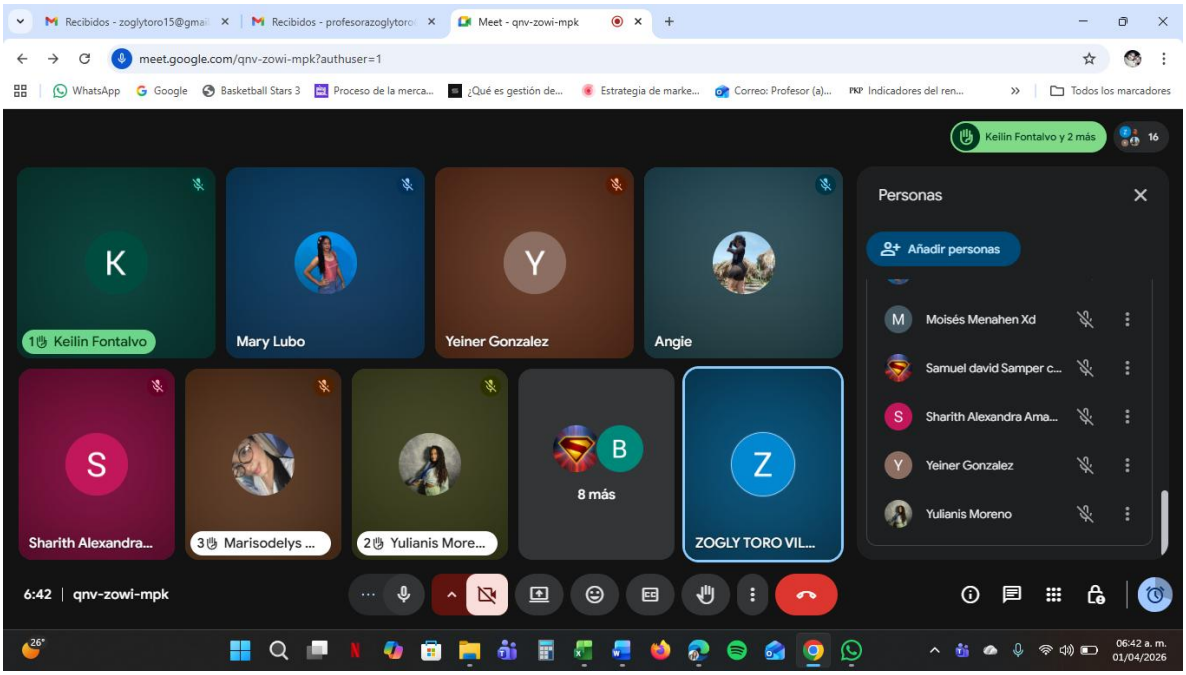
**FICHA TGO GESTIÓN DE MERCADOS 3147420**

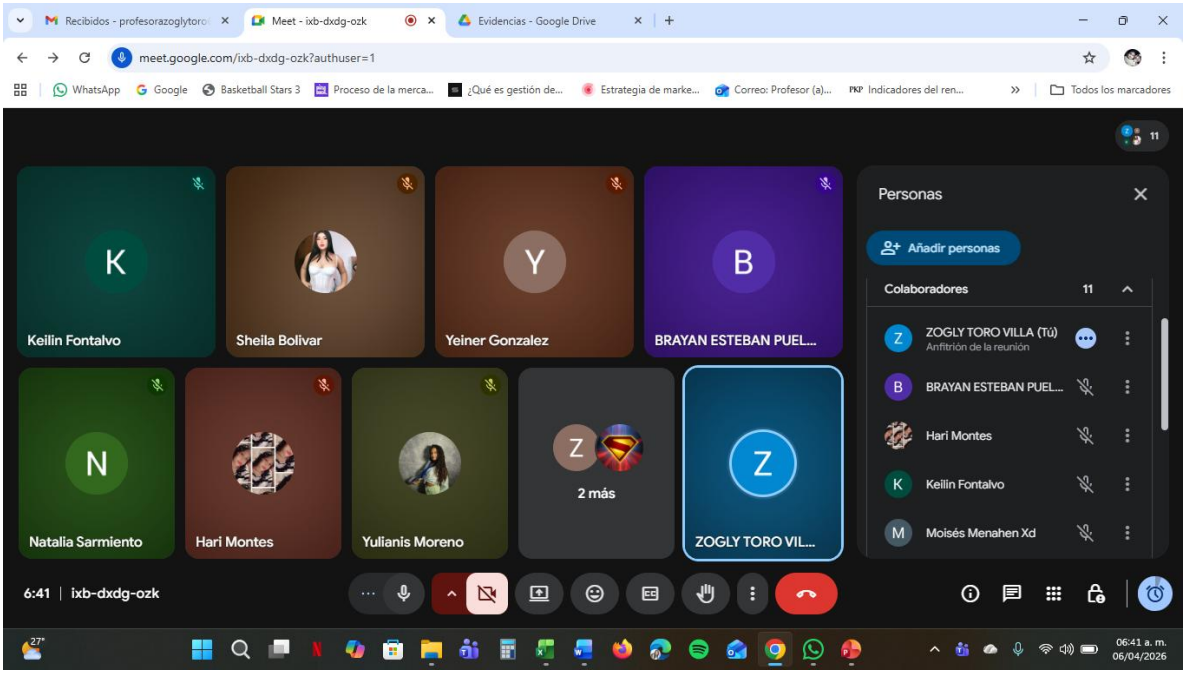
**ABRIL 2026**

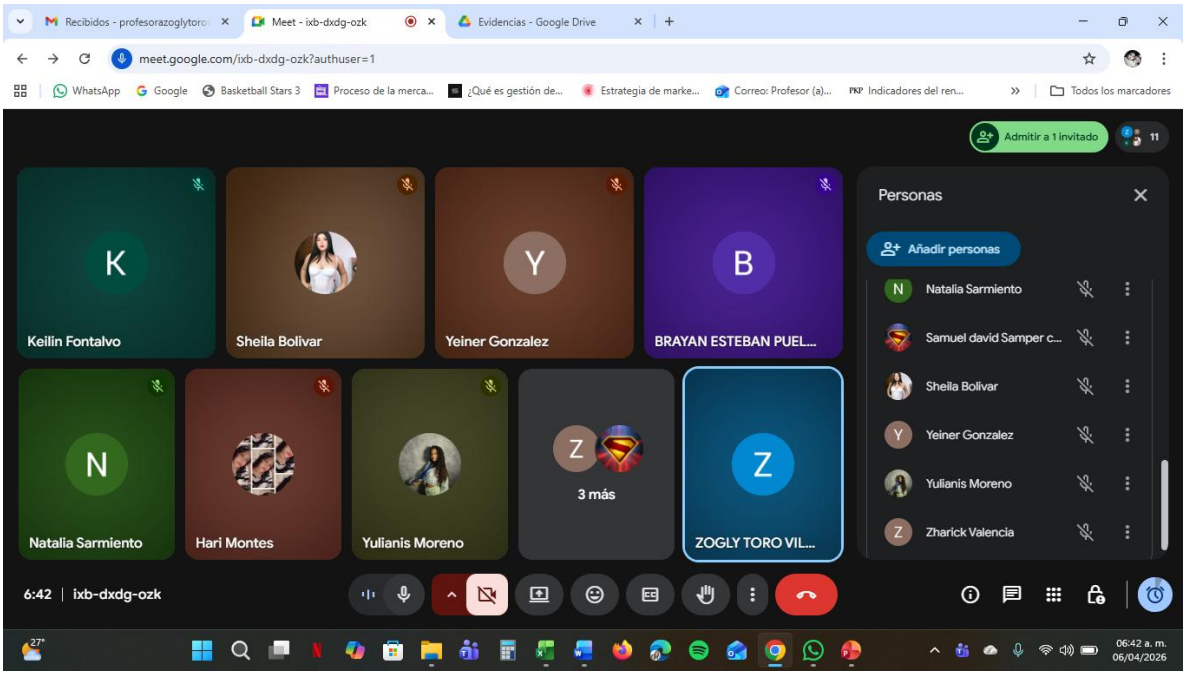


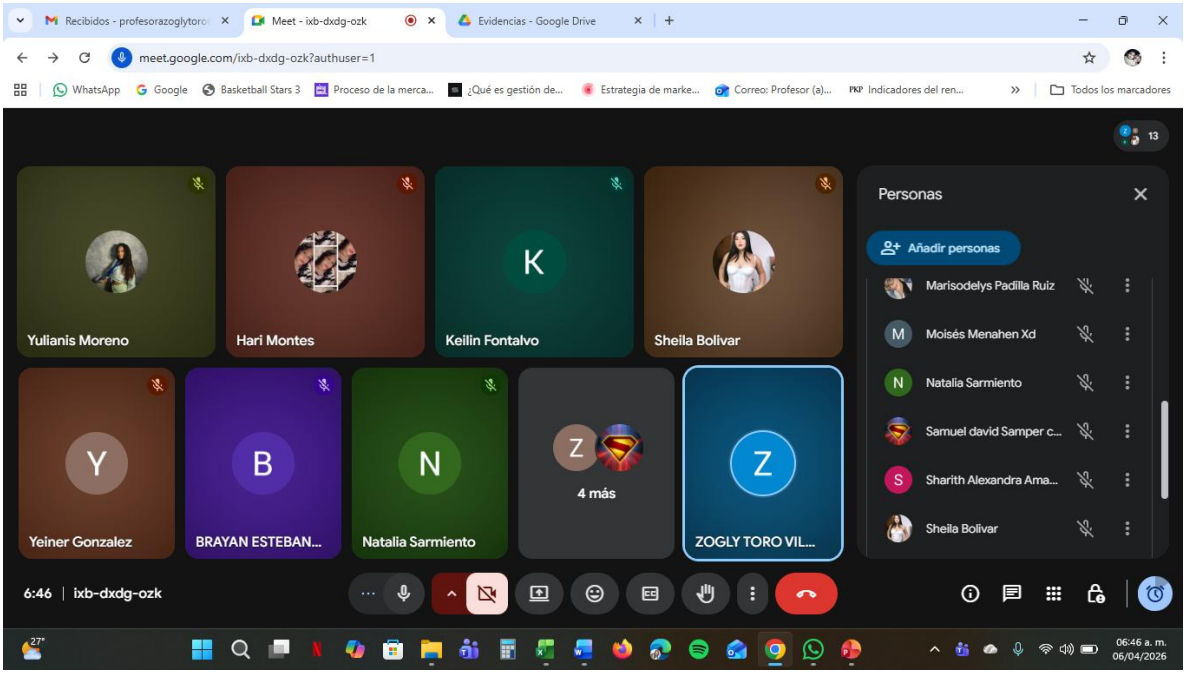



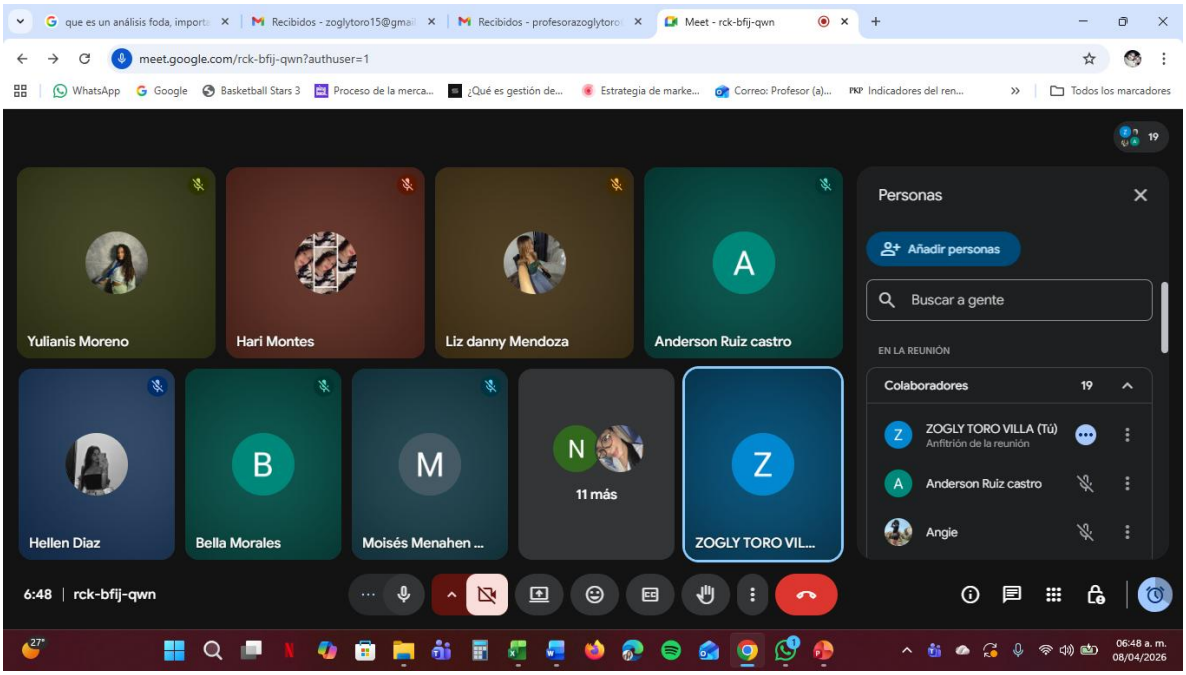

meet.google.com/qnv-zowi-mpk?authuser=1
Keilin Fontalvo y 2 más
17
Personas
Añadir personas
Keilin Fontalvo
Liz danny Mendoza
Marisodelys Padilla Ruiz
Mary Lubo
Moisés Menahen Xd
Samuel david Samper c...
1 Keilin Fontalvo
Mary Lubo
Yeiner Gonzalez
Angie
Sharith Alexandra...
3 Marisodelys ...
2 Yulianis More...
9 más
ZOGLY TORO VIL...
6:42 | qnv-zowi-mpk
06:42 a. m.
01/04/2026

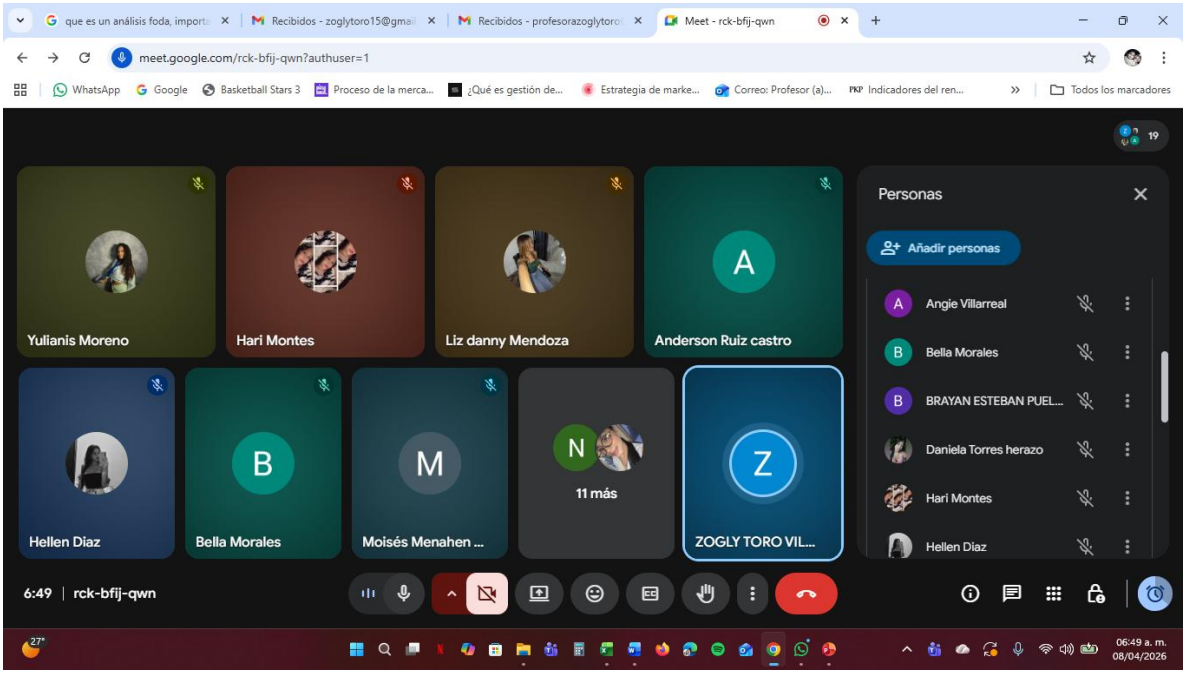

meet.google.com/qnv-zowi-mpk?authuser=1
Keilin Fontalvo y 2 más
16
Personas
Añadir personas
Moisés Menahen Xd
Samuel david Samper c...
Sharith Alexandra Ama...
Yeiner Gonzalez
Yulianis Moreno
1 Keilin Fontalvo
Mary Lubo
Yeiner Gonzalez
Angie
Sharith Alexandra...
3 Marisodelys ...
2 Yulianis More...
8 más
ZOGLY TORO VIL...
6:42 | qnv-zowi-mpk
06:42 a. m.
01/04/2026

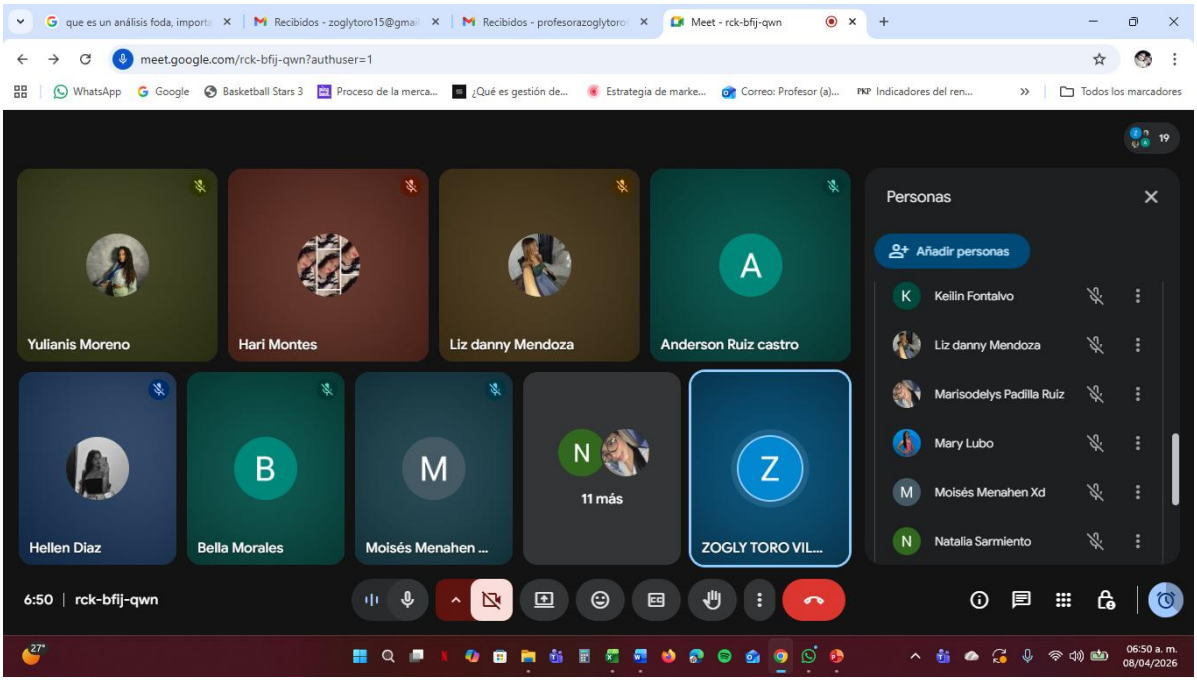

Recibidos - profesorazoglytoro
Meet - ixb-dxdg-ozk
Evidencias - Google Drive
meet.google.com/ixb-dxdg-ozk?authuser=1
WhatsApp
Google
Basketball Stars 3
Proceso de la merca...
¿Qué es gestión de...
Estrategia de marke...
Correo: Profesor (a)...
Indicadores del ren...
Todos los marcadores
11
Keilin Fontalvo
Sheila Bolivar
Yeiner Gonzalez
BRAYAN ESTEBAN PUEL...
Natalia Sarmiento
Hari Montes
Yulianis Moreno
2 más
ZOGLY TORO VIL...
Personas
Añadir personas
Colaboradores 11
ZOGLY TORO VILLA (Tú)
Anfitrión de la reunión
BRAYAN ESTEBAN PUEL...
Hari Montes
Keilin Fontalvo
Moisés Menahen Xd
6:41 | ixb-dxdg-ozk
06:41 a. m.
06/04/2026

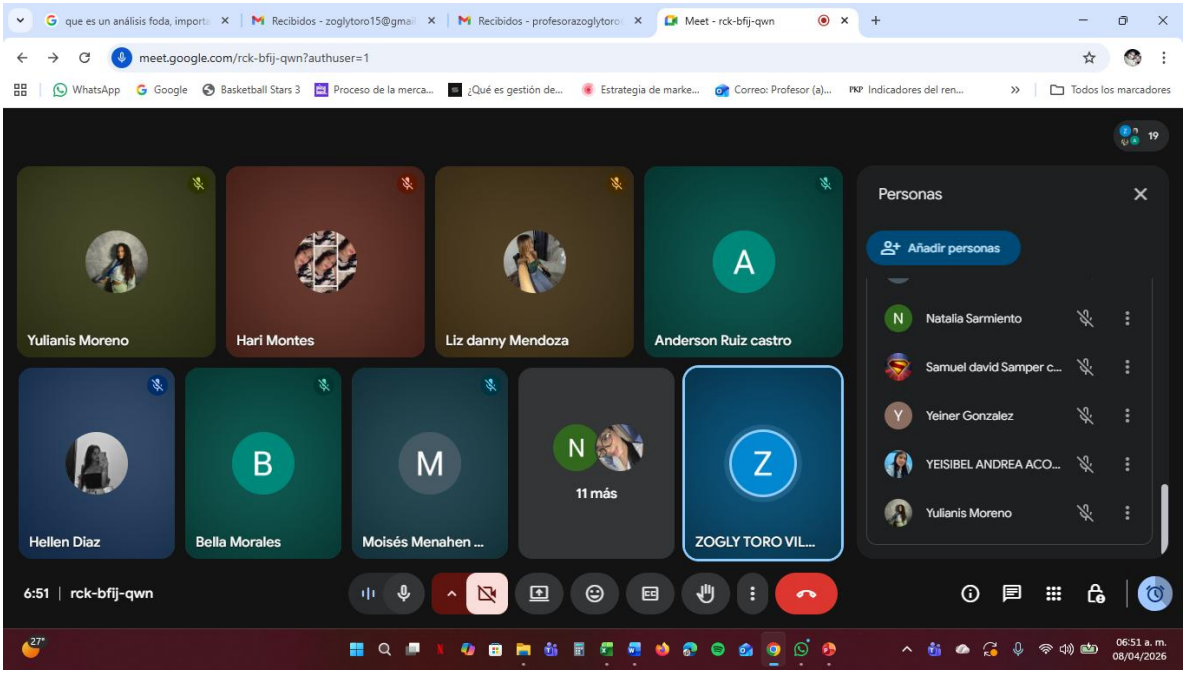

Recibidos - profesorazoglytoro
Meet - ixb-dxdg-ozk
Evidencias - Google Drive
meet.google.com/ixb-dxdg-ozk?authuser=1
WhatsApp
Google
Basketball Stars 3
Proceso de la merca...
¿Qué es gestión de...
Estrategia de marke...
Correo: Profesor (a)...
Indicadores del ren...
Todos los marcadores
Admitir a 1 invitado
11
Keilin Fontalvo
Sheila Bolivar
Yeiner Gonzalez
BRAYAN ESTEBAN PUEL...
Natalia Sarmiento
Hari Montes
Yulianis Moreno
3 más
ZOGLY TORO VIL...
Personas
Añadir personas
Natalia Sarmiento
Samuel david Samper c...
Sheila Bolivar
Yeiner Gonzalez
Yulianis Moreno
Zharick Valencia
6:42 | ixb-dxdg-ozk
06:42 a. m.
06/04/2026

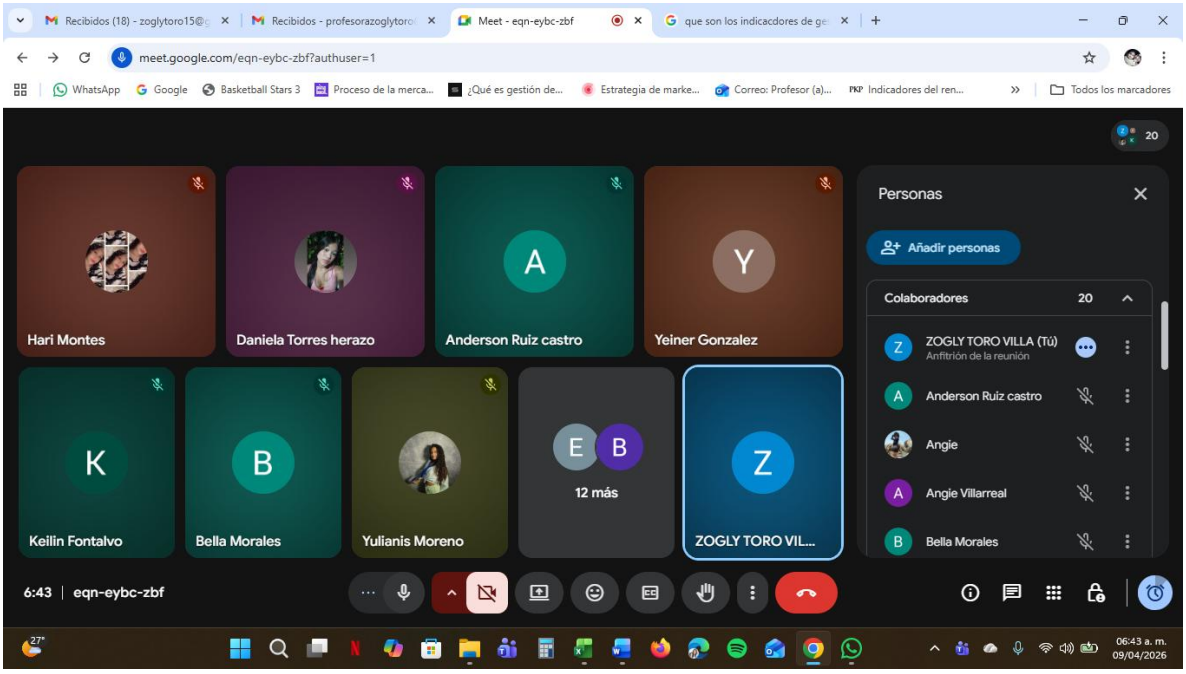

Recibidos - profesorazoglytoro
Meet - ixb-dxdg-ozk
Evidencias - Google Drive
meet.google.com/ixb-dxdg-ozk?authuser=1
WhatsApp
Google
Basketball Stars 3
Proceso de la merca...
¿Qué es gestión de...
Estrategia de marke...
Correo: Profesor (a)...
Indicadores del ren...
Todos los marcadores
13
Yulianis Moreno
Hari Montes
Keilin Fontalvo
Sheila Bolivar
Yeiner Gonzalez
BRAYAN ESTEBAN...
Natalia Sarmiento
4 más
ZOGLY TORO VIL...
Personas
Añadir personas
Marisodelys Padilla Ruiz
Moisés Menahen Xd
Natalia Sarmiento
Samuel david Samper c...
Sharith Alexandra Ama...
Sheila Bolivar
6:46 | ixb-dxdg-ozk
06:46 a. m.
06/04/2026

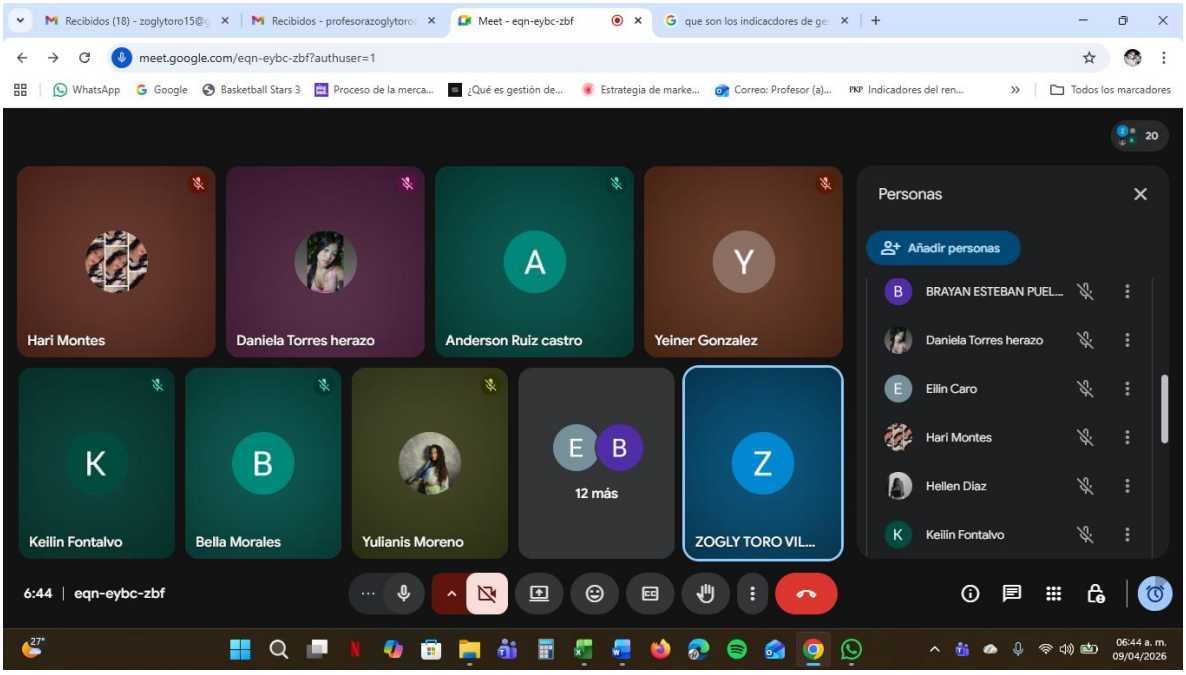

que es un análisis foda, import
Recibidos - zoglytoro15@gma
Recibidos - profesorazoglytoro
Meet - rck-bfij-qwn
meet.google.com/rck-bfij-qwn?authuser=1
WhatsApp
Google
Basketball Stars 3
Proceso de la merca...
¿Qué es gestión de...
Estrategia de marke...
Correo: Profesor (a)...
Indicadores del ren...
Todos los marcadores
19
Yulianis Moreno
Hari Montes
Liz danny Mendoza
Anderson Ruiz castro
Hellen Diaz
Bella Morales
Moisés Menahen ...
11 más
ZOGLY TORO VIL...
Personas
Añadir personas
Buscar a gente
EN LA REUNIÓN
Colaboradores 19
ZOGLY TORO VILLA (Tú)
Anfitrión de la reunión
Anderson Ruiz castro
Angie
6:48 | rck-bfij-qwn
06:48 a. m.
08/04/2026

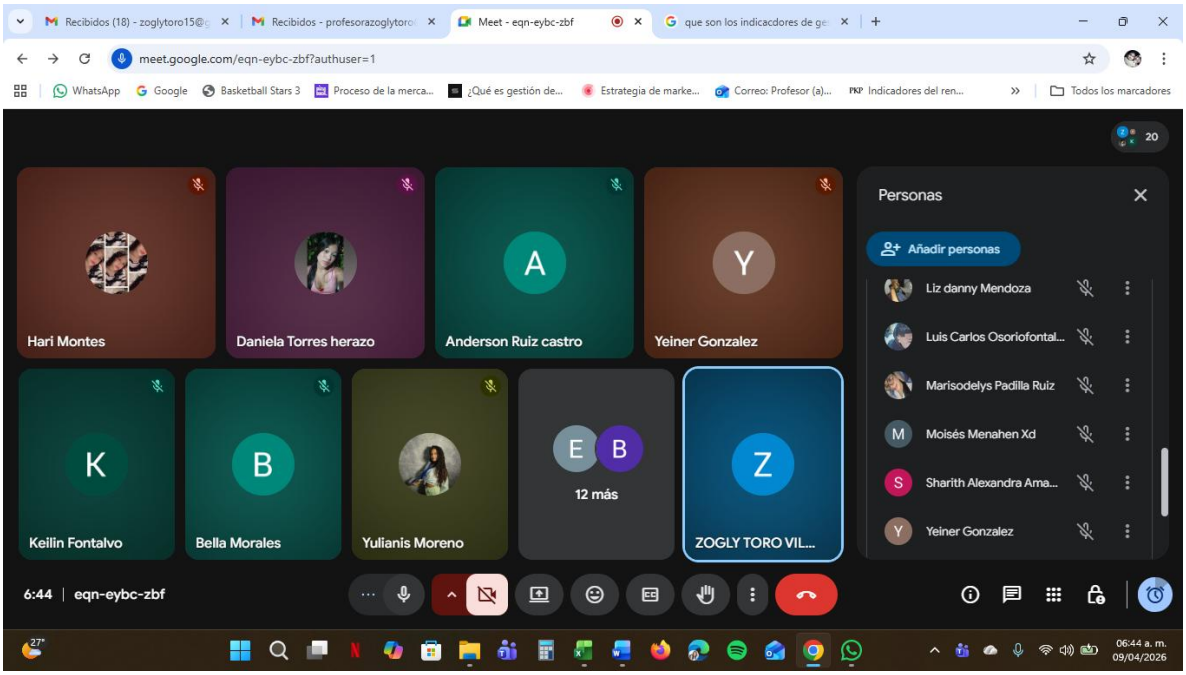

meet.google.com/rck-bfij-qwn?authuser=1
Yulianis Moreno
Hari Montes
Liz danny Mendoza
Anderson Ruiz castro
Hellen Diaz
Bella Morales
Moisés Menahen ...
11 más
ZOGLY TORO VIL...
Personas
Añadir personas
Angie Villarreal
Bella Morales
BRAYAN ESTEBAN PUEL...
Daniela Torres herazo
Hari Montes
Hellen Diaz
6:49 | rck-bfij-qwn
06:49 a. m.
08/04/2026

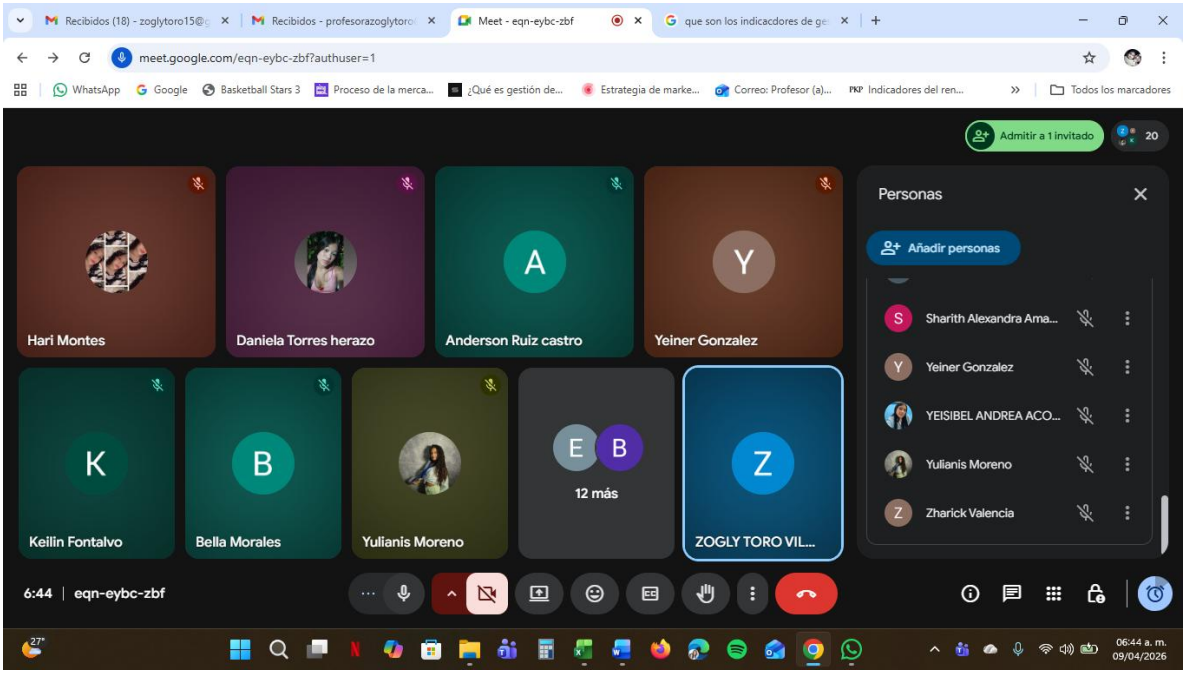

meet.google.com/rck-bfij-qwn?authuser=1
Yulianis Moreno
Hari Montes
Liz danny Mendoza
Anderson Ruiz castro
Hellen Diaz
Bella Morales
Moisés Menahen ...
11 más
ZOGLY TORO VIL...
Personas
Añadir personas
Keilin Fontalvo
Liz danny Mendoza
Marisodelys Padilla Ruiz
Mary Lubo
Moisés Menahen Xd
Natalia Sarmiento
6:50 | rck-bfij-qwn
06:50 a. m.
08/04/2026

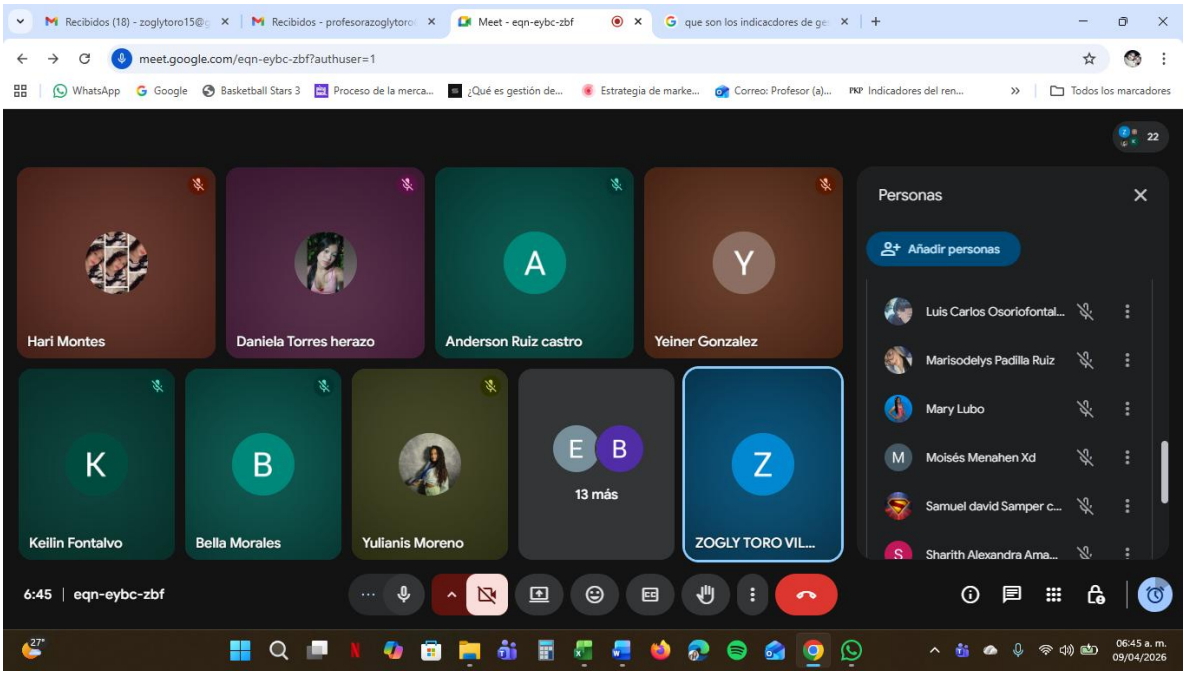

meet.google.com/rck-bfij-qwn?authuser=1
Yulianis Moreno
Hari Montes
Liz danny Mendoza
Anderson Ruiz castro
Hellen Diaz
Bella Morales
Moisés Menahen ...
11 más
ZOGLY TORO VIL...
Personas
Añadir personas
Natalia Sarmiento
Samuel david Samper c...
Yeiner Gonzalez
YEISIBEL ANDREA ACO...
Yulianis Moreno
6:51 | rck-bfij-qwn
06:51 a. m.
08/04/2026

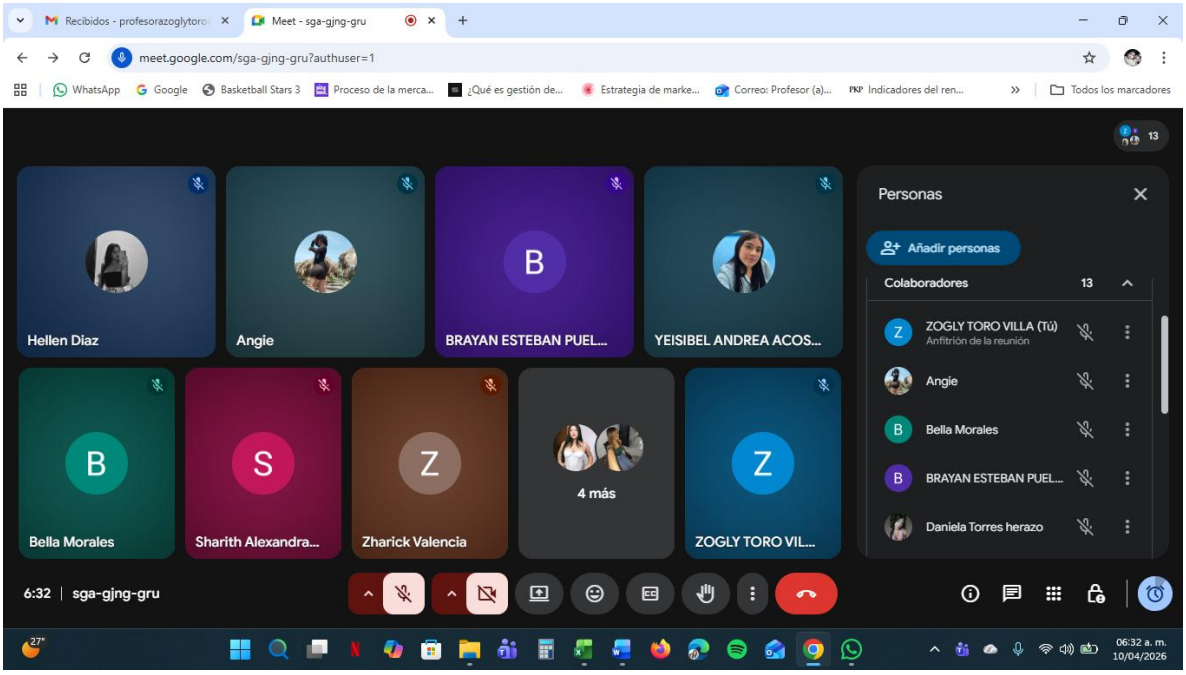

meet.google.com/eqn-eybc-zbf?authuser=1
Hari Montes
Daniela Torres herazo
Anderson Ruiz castro
Yeiner Gonzalez
Keilin Fontalvo
Bella Morales
Yulianis Moreno
12 más
ZOGLY TORO VIL...
Personas
Añadir personas
Colaboradores
20
ZOGLY TORO VILLA (Tú)
Anfitrión de la reunión
Anderson Ruiz castro
Angie
Angie Villarreal
Bella Morales
6:43 | eqn-eybc-zbf
06:43 a. m.
09/04/2026

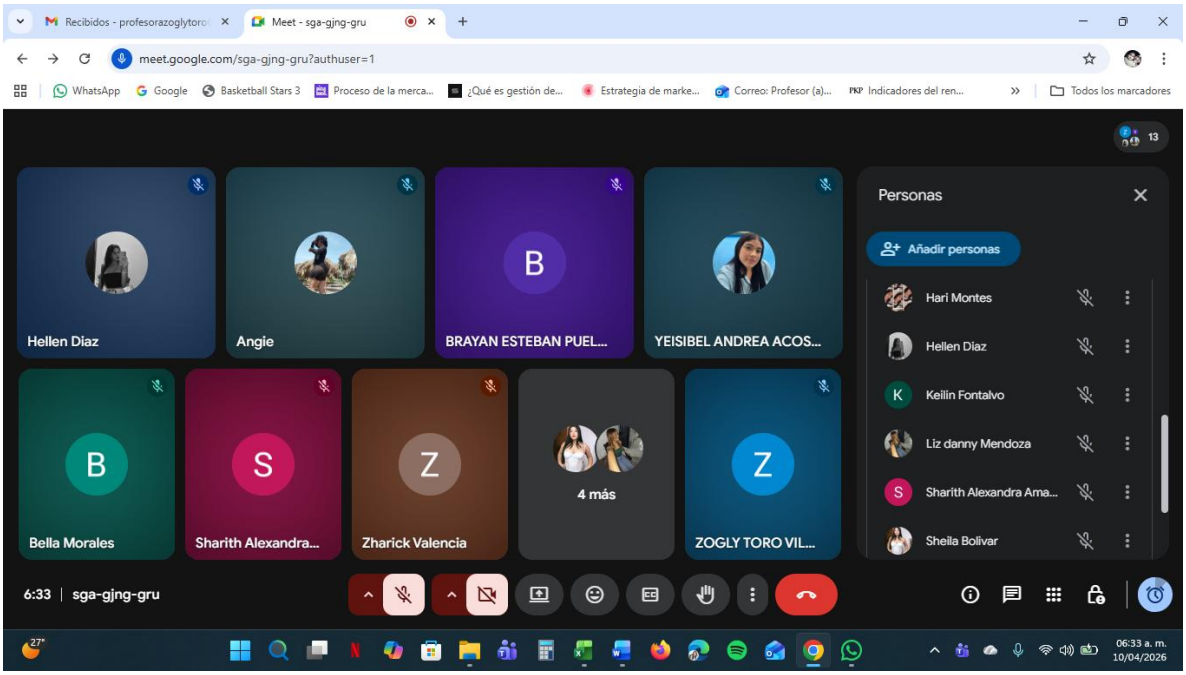

meet.google.com/eqn-eybc-zbf?authuser=1
Hari Montes
Daniela Torres herazo
Anderson Ruiz castro
Yeiner Gonzalez
Keilin Fontalvo
Bella Morales
Yulianis Moreno
12 más
ZOGLY TORO VIL...
Personas
Añadir personas
BRAYAN ESTEBAN PUEL...
Daniela Torres herazo
Eilin Caro
Hari Montes
Hellen Diaz
Keilin Fontalvo
6:44 | eqn-eybc-zbf
06:44 a. m.
09/04/2026

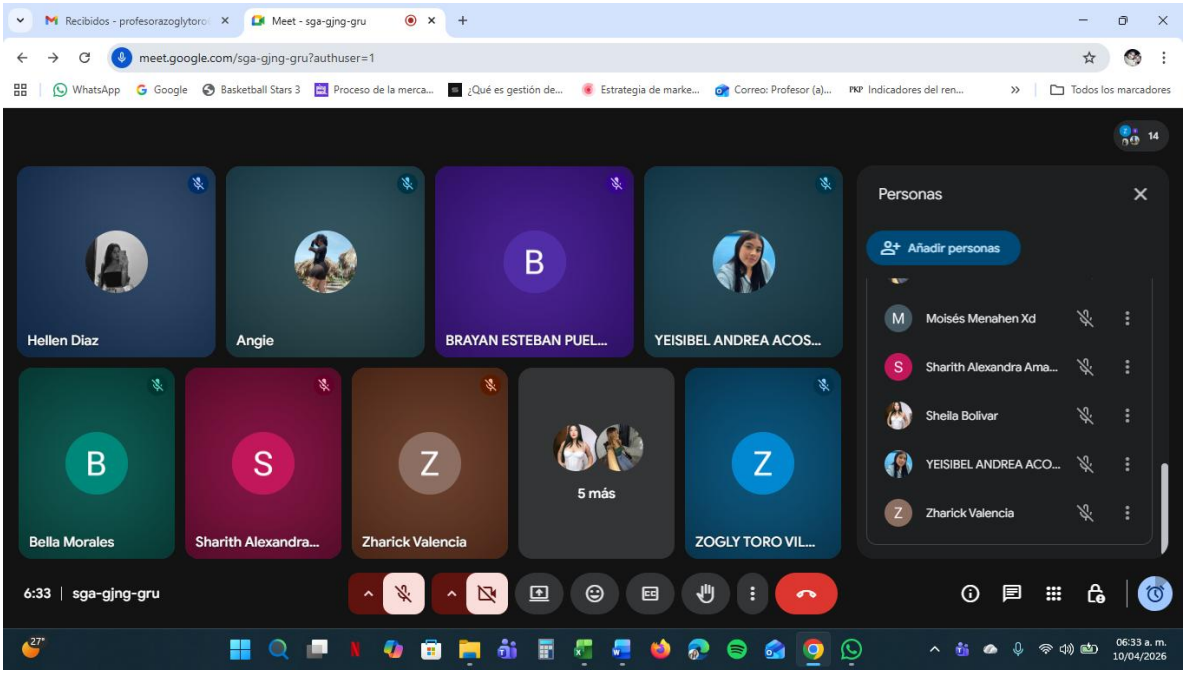

meet.google.com/eqn-eybc-zbf?authuser=1
Hari Montes
Daniela Torres herazo
Anderson Ruiz castro
Yeiner Gonzalez
Keilin Fontalvo
Bella Morales
Yulianis Moreno
12 más
ZOGLY TORO VIL...
Personas
Añadir personas
Liz danny Mendoza
Luis Carlos Osoriofontal...
Marisodelys Padilla Ruiz
Moisés Menahen Xd
Sharith Alexandra Ama...
Yeiner Gonzalez
6:44 | eqn-eybc-zbf
06:44 a. m.
09/04/2026


meet.google.com/eqn-eybc-zbf?authuser=1
Admitir a 1 invitado
20
Personas
Añadir personas
Hari Montes
Daniela Torres herazo
Anderson Ruiz castro
Yeiner Gonzalez
Keilin Fontalvo
Bella Morales
Yulianis Moreno
12 más
ZOGLY TORO VIL...
Sharith Alexandra Ama...
Yeiner Gonzalez
YEISIBEL ANDREA ACO...
Yulianis Moreno
Zharick Valencia
6:44 | eqn-eybc-zbf
06:44 a. m.
09/04/2026


meet.google.com/eqn-eybc-zbf?authuser=1
22
Personas
Añadir personas
Hari Montes
Daniela Torres herazo
Anderson Ruiz castro
Yeiner Gonzalez
Keilin Fontalvo
Bella Morales
Yulianis Moreno
13 más
ZOGLY TORO VIL...
Luis Carlos Osoriofontal...
Marisodelys Padilla Ruiz
Mary Lubo
Moisés Menahen Xd
Samuel david Samper c...
Sharith Alexandra Ama...
6:45 | eqn-eybc-zbf
06:45 a. m.
09/04/2026


Recibidos - profesorazoglytoro
Meet - sga-gjng-gru
meet.google.com/sga-gjng-gru?authuser=1
WhatsApp
Google
Basketball Stars 3
Proceso de la merca...
¿Qué es gestión de...
Estrategia de marke...
Correo: Profesor (a)...
Indicadores del ren...
Todos los marcadores
13
Hellen Diaz
Angie
B
BRAYAN ESTEBAN PUEL...
YEISIBEL ANDREA ACOS...
Personas
Añadir personas
Colaboradores 13
ZOGLY TORO VILLA (Tú)
Anfitrión de la reunión
Angie
Bella Morales
BRAYAN ESTEBAN PUEL...
Daniela Torres herazo
B
S
Z
4 más
Z
Bella Morales
Sharith Alexandra...
Zharick Valencia
ZOGLY TORO VIL...
6:32 | sga-gjng-gru
06:32 a. m.
10/04/2026


Recibidos - profesorazoglytoro
Meet - sga-gjng-gru
meet.google.com/sga-gjng-gru?authuser=1
WhatsApp
Google
Basketball Stars 3
Proceso de la merca...
¿Qué es gestión de...
Estrategia de marke...
Correo: Profesor (a)...
Indicadores del ren...
Todos los marcadores
13
Hellen Diaz
Angie
B
BRAYAN ESTEBAN PUEL...
YEISIBEL ANDREA ACOS...
Personas
Añadir personas
Hari Montes
Hellen Diaz
Keilin Fontalvo
Liz danny Mendoza
Sharith Alexandra Ama...
Sheila Bolivar
B
S
Z
4 más
Z
Bella Morales
Sharith Alexandra...
Zharick Valencia
ZOGLY TORO VIL...
6:33 | sga-gjng-gru
06:33 a. m.
10/04/2026


Recibidos - profesorazoglytoro
Meet - sga-gjng-gru
meet.google.com/sga-gjng-gru?authuser=1
WhatsApp
Google
Basketball Stars 3
Proceso de la merca...
¿Qué es gestión de...
Estrategia de marke...
Correo: Profesor (a)...
Indicadores del ren...
Todos los marcadores
14
Hellen Diaz
Angie
BRAYAN ESTEBAN PUEL...
YEISIBEL ANDREA ACOS...
Bella Morales
Sharith Alexandra...
Zharick Valencia
5 más
ZOGLY TORO VIL...
Personas
Añadir personas
Moisés Menahen Xd
Sharith Alexandra Ama...
Sheila Bolivar
YEISIBEL ANDREA ACO...
Zharick Valencia
6:33 | sga-gjng-gru
06:33 a. m.
10/04/2026