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

Abril 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

Montería 15 de abril de 2026

Señor(a)
JORGE DAVID GOMEZ BEDOYA
Supervisor(a) contrato nro. No. CO1.PCCNTR.9057470
PROFESIONAL G-08
CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA
Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes abril del año 2026

Referencia: **No CO1.PCCNTR.9057470 del año 2026**

BERCY VIVIANA VILLALBA VELÁSQUEZ, identificado con la cédula de ciudadanía nro. 1.067.949.940 de Montería, en mi calidad de contratista del SENA, 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: valor total para el contrato la suma será de CUARENTA Y SIETE MILLONES TRESCIENTOS SETENTA Y CUATRO MIL NOVECIENTOS SETENTA PESOS M/CTE ($47.374.970) Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) diez (10) pagos iguales por los meses de febrero a noviembre de 2026, por valor de CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE. ($4.737.497).

Plazo: Será hasta el (30) de noviembre de 2026.

Objeto: CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR CONTRATISTA PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL PROGRAMA DE ATENCIÓN POBLACIÓN VÍCTIMA DEL DESPLAZAMIENTO POR LA VIOLENCIA DEL CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DEL SENA REGIONAL CÓRDOBA.

Ejecución mensual de actividades

Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear y ejecutar la formación profesional en el área de su educación de acuerdo con el programa y la competencia asignada, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos, cumpliendo las horas de formación de las competencias de los programas de formación equivalentes a la programación de la Formación Profesional Integral.	Se ejecuto el proceso de formación del Curso complementario en Marketin digital ficha 3472512 Curso complementario en Fortalecimiento en Mercadeo y Ventas	Evidencias adjuntadas en el informe mes de abril.
2	Apoyar la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados	Se realizaron las guías de aprendizaje, y plan de trabajo requeridos para el desarrollo de la formación con los aprendices.	Guías de aprendizaje en el formato GFPI-F-135
3	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo: crear las rutas de aprendizaje, asociar aprendices, realizar registro de inasistencia de aprendices, planes de mejoramiento y registrar juicios evaluativos, acorde con los lineamientos institucionales.	Se creo ruta se asoció y se evaluó los cursos complementarios en Mercadeo y ventas Ficha 3472070. Curso complementario en Marketin digital ficha 3472512	Reporte de juicios adjuntados en el informe mes de abril.
4	Participar en las reuniones de equipos de ejecución de la formación por grupo o áreas, según la determinación de la respectiva Coordinación Académica y de acuerdo con el procedimiento establecido por la institución, para garantizar integralidad en el diseño de actividades de aprendizaje.	No aplica para este mes.	Evidencias cuando aplique.
5	Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales.	Durante el mes de abril no se realizó actas finales de cierre ya que no tengo curso técnico asignado.	Evidencias cuando aplique.
6	Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	No se realizó proceso de deserción ya que no hay aprendices hasta la fecha para desertar.	Evidencias cuando aplique.

7	Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz	No se realizó proceso de novedades de los aprendices en la plataforma Sofia plus, ya que no sea dado la oportunidad de realizar la primera novedad.	Evidencias cuando aplique.
8	Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA, así como los requeridos para aseguramiento de la calidad (Autoevaluación y Registro calificado).	Se aportan los documentos utilizados en el proceso de la formación como guías de aprendizaje.	Guías de aprendizaje en el formato GFPI-F-135_
9	Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática.	Durante este mes objeto de cobro no se participó en proyectos de investigación.	Evidencias cuando aplique.
10	Gestionar la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa productiva y rendir informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas	Durante este periodo no se gestionó la colocación de aprendices en las modalidades de etapa productiva.	No aplica.
11	Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del SECOP II en los plazos establecidos por la entidad y acorde con los requisitos legales exigidos. De evidenciarse la falta de cargue de los documentos para el respectivo pago en la plataforma por dos meses seguidos se procederá con el inicio de proceso de incumplimiento contractual.	Se registraron todos los documentos conforme al pago de acuerdo a los lineamientos establecidos por el contrato.	Proceso verificado en la plataforma SECOP II .
12	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo máximo de tres (3) días hábiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	Hasta la fecha no se han presentado anomalías.	No aplica aun para este mes objeto de cobro.
13	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (Cesión -Terminación).	Hasta la fecha no se han presentado anomalías, no aplica para este mes objeto de cobro.	No aplica aun para este mes objeto de cobro.

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato para legalización del desplazamiento, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados. Cada informe de legalización 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.

ÍTEM	NRO. DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1				
2				

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: (i) Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, (ii) los desplazamientos realizados y (iii) el pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. **4649794401** de la planilla, Expedido por Bancoomeva referente al mes de marzo de 2026.

Cordialmente,

Firma BercyVillalbaV.
BERCY VIVIANA VILLALBA VELÁSQUEZ
Contratista
C.C. No. 1.067.949.940

JORGE DAVID GOMEZ BEDOYA
Supervisor del contrato CO1.PCCNTR.9057470 de 2026

Control de Cambios

VERSIÓN	FECHA DE ENTRADA EN VIGENCIA	NATURALEZA DEL CAMBIO
1	Marzo 2026	Creación del formato. 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.

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: MARKETIN DIGITAL
- Código del Programa de Formación: 62110000
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia:
- Resultados de Aprendizaje:
    1. ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITA
    2. FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 48 Hrs

2. PRESENTACIÓN

Mis queridos aprendices, bienvenidos a esta nueva etapa de formación en marketing digital, un campo en constante evolución que se ha convertido en una de las herramientas más poderosas para conectar con los públicos, impulsar negocios y transformar ideas en realidades tangibles. En un mundo donde la tecnología avanza a pasos agigantados y las redes sociales se consolidan como protagonistas en la vida de millones de personas, adquirir conocimientos y habilidades en marketing digital no solo es una oportunidad, sino una necesidad para quienes desean destacarse en el mercado laboral y en sus propios proyectos. Este curso ha sido diseñado para brindarles las competencias necesarias para formular, ejecutar y evaluar estrategias efectivas en entornos

digitales, aplicando conocimientos que les permitan segmentar mercados, gestionar contenidos, optimizar campañas y medir resultados con precisión. El camino que comenzamos hoy requiere de esfuerzo, compromiso y una actitud abierta a la innovación y el aprendizaje continuo. Aprovechen cada clase, cada actividad y cada interacción para consolidar sus habilidades, cuestionar sus ideas y explorar nuevas posibilidades que puedan transformar sus perspectivas y carreras. Recuerden que el éxito en marketing digital depende de la creatividad, la estrategia y la perseverancia. Estamos aquí para acompañarlos en ese recorrido y para demostrarles que, con dedicación, pueden alcanzar nuevas metas y convertirse en referentes en el ámbito digital. ¡Mucho ánimo y adelante, porque el futuro les pertenece a quienes se atreven a aprender y a innovar!



3. Formulación de las actividades de aprendizaje

3.1 Actividades de reflexión inicial

Descripción de la actividad: Esta actividad invita a los participantes a realizar una reflexión profunda sobre sus conocimientos previos en marketing digital y su experiencia en la gestión de canales digitales. Se busca que los estudiantes identifiquen sus expectativas, conocimientos y habilidades relacionadas con el entorno digital, promoviendo un análisis introspectivo que sirva como punto de partida para su proceso formativo. La dinámica puede incluir un diálogo abierto o una lluvia de ideas, donde cada participante comparte sus ideas y experiencias, facilitando un ambiente de aprendizaje colaborativo y motivador.

Ambiente requerido: Aula equipada

Estrategias o técnicas didácticas activas: Autoevaluación reflexiva mediante preguntas guía que los incentiven a analizar sus habilidades y conocimientos

Materiales de formación: Pizarras , marcadores, Hojas de papel o cuadernos para la reflexión individual, guías

Material de apoyo: Videos cortos que despierten el interés y la reflexión sobre el marketing digital

Duración de la actividad: 2 horas.

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

Descripción de la actividad: Esta actividad tiene como objetivo que los participantes consoliden su comprensión del entorno digital del marketing, identificando las variables clave, canales digitales, métricas y herramientas fundamentales para la planificación y ejecución de estrategias de marketing digital. Se realiza mediante análisis de casos prácticos, discusión en grupos y ejercicios de reconocimiento de conceptos básicos, permitiendo que los estudiantes relacionen sus conocimientos previos con los nuevos conceptos a abordar en el programa. Además, se fomenta la identificación de los conocimientos y habilidades que deben fortalecer para alcanzar los resultados de aprendizaje establecidos.

Ambiente requerido: Aula equipada

Estrategias o técnicas didácticas activas: Análisis y discusión de ejemplos reales del entorno digital Y trabajo en grupo para fomentar el intercambio de ideas y el reconocimiento de conceptos clave

Materiales de formación: Casos prácticos y ejemplos reales impresos o digitales

Material de apoyo: Lecturas complementarias o recursos en línea seleccionados

Duración de la actividad: 2 horas

3.3 Actividades de apropiación

Descripción de la actividad: Esta actividad busca que los participantes apliquen los conocimientos adquiridos en un escenario simulado o real. Se les asigna la elaboración y presentación de un plan de marketing digital completo, que incluye el análisis del entorno digital, definición de objetivos, selección de canales y contenidos, establecimiento de métricas y presupuesto, en función de un caso práctico o proyecto propio. La actividad fomenta la integración de conceptos, el pensamiento crítico y la creatividad, permitiendo a los participantes consolidar su competencia en estructurar estrategias digitales efectivas y alineadas con los objetivos del cliente.

Ambiente requerido: Aula equipada

Estrategias o técnicas didácticas activas: Taller práctico; diseño y ajuste de estrategias en sesiones guiadas, retroalimentación en grupo, discusión y evaluación colectiva de los planes elaborados para mejorar la comprensión y el alcance de resultados

Materiales de formación: Guías o plantillas para estructurar el plan de marketing digital, acceso a software y herramientas digitales (analítica, SEO, SEM, sociales) y recursos de referencia (artículos, tutoriales, ejemplos de campañas digitales)

Material de apoyo: Presentaciones que expliquen los pasos clave para diseñar un plan de marketing digital

Evidencias de aprendizaje: Plan de marketing digital completo presentado en formato escrito y/o audiovisual

Instrumentos de evaluación: Rúbrica de evaluación del plan de marketing (estructura, coherencia, creatividad, uso de herramientas)

Duración de la actividad: 4 horas

3.4 Actividades de Transferencia del Conocimiento

Descripción de la actividad: Esta actividad tiene como objetivo que los participantes apliquen y adapten los conocimientos y habilidades adquiridos en su entorno laboral o social, mediante el desarrollo y la implementación de una campaña de marketing digital real o simulada. Los participantes deberán identificar una problemática o oportunidad en su organización o en un proyecto personal, diseñar una estrategia digital específica, y ponerla en práctica, con énfasis en la medición de resultados y ajuste de acciones. Esto permitirá transferir los aprendizajes teóricos y metodológicos a contextos prácticos, fortaleciendo la capacidad de impacto y sostenibilidad de las competencias adquiridas.

Ambiente requerido: Aula equipada

Estrategias o técnicas didácticas activas: diseñar e implementar una campaña digital en un entorno real o simulado

Materiales de formación: Recursos de planificación y ejecución de campañas (brief, calendario, matrices de seguimiento)

Material de apoyo: Videos de tutoriales y ejemplos de campañas exitosas y documentos con metodologías para evaluar la efectividad de campañas digitales

Evidencias de aprendizaje: Informe de campaña digital implementada, incluyendo planificación, ejecución y evaluación de resultados

Instrumentos de evaluación:Rúbrica de evaluación de la campaña digital (estrategia, creatividad, resultados)

Duración de la actividad: 6 horas

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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
			DESEMPEÑO	ESTABLECE OBJETIVOS DE MARKETING DIGITAL SEGÚN ANÁLISIS FLOR Y MODELO DEL NEGOCIO	**EVALUACION**
			CONOCIMIENTO	DESCRIBE SEGMENTO DE MERCADO A PARTIR DE PRODUCTOS O SERVICIOS OFERTADOS	**EVALUACION**
			PRODUCTO	VALORA INSIGHTS TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN	**LISTA DE CHEQUEO**
			DESEMPEÑO	REGISTRA ACCIONES EN BUSCADORES PARA PROMOCIÓN PUBLICITARIA SEGÚN ANÁLISIS SEO, SEM Y SMO	**EVALUACION**

			PRODUCTO	MIDE EL IMPACTO DE LA COMUNICACIÓN ONLINE, TENIENDO EN CUENTA NIVEL DE RESPUESTA DE LOS VISITANTES	**LISTA DE CHEQUEO**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Análisis SEO (Search Engine Optimization): Conjunto de estrategias y técnicas para mejorar la visibilidad de una página web en los motores de búsqueda, incrementando el tráfico orgánico.

Análisis SEM (Search Engine Marketing): Estrategias de marketing en motores de búsqueda que incluyen campañas pagadas, como Google Ads, para aumentar la presencia en línea.

Análisis SMO (Social Media Optimization): Técnicas para optimizar la presencia y contenido en redes sociales, con el fin de aumentar la visibilidad y participación.

Campaña digital: Conjunto de acciones planificadas en medios digitales para promover productos o servicios, alcanzando objetivos específicos de marketing.

Canal digital: Medio o plataforma (ej., redes sociales, sitios web, correo electrónico) utilizado para comunicar y promover productos o servicios en entornos digitales.

Contenidos digitales: Información o materiales (texto, imagen, video) diseñados para atraer, informar, o persuadir a la audiencia en plataformas digitales.

Conversión: Acción de transformar un usuario o visitante en un cliente, suscriptor o usuario que realiza una acción deseada, medida mediante la tasa de conversión.

E-mail marketing: Estrategia que usa el envío de correos electrónicos para comunicarse con clientes potenciales o existentes.

Métricas: Datos cuantitativos utilizados para medir y analizar el desempeño de las campañas y acciones digitales.

KPIs (Key Performance Indicators): Indicadores clave que permiten evaluar si se están logrando los objetivos de marketing digital.

Marketing digital: Conjunto de acciones de comunicación y ventas realizadas a través de medios y plataformas digitales para conectar con el mercado.

Publicitario digital: Técnicas y medios utilizados para promocionar productos o servicios a través de plataformas en línea.

Segmentación de mercado: Proceso de dividir el mercado en grupos de consumidores con características similares, para dirigir campañas más efectivas.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

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

Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). *Digital Marketing*. Pearson Education.

Ryan, D. (2016). *Understanding Digital Marketing: Marketing Strategies for Engaging the Digital Generation*. Kogan Page.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*. Pearson Education.

Google Ads (SEM y Publicidad Digital) — https://ads.google.com/home/resources/

Moz, SEO Basics — https://moz.com/beginners-guide-to-seo

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**BERCY VIVIANA VILLABA VELASQUEZ**	**INSTRUCTOR**	**CIIT**	**10/03/2024**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: MERCADEO Y VENTAS
- Código del Programa de Formación: 63210009
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia:
- Resultados de Aprendizaje:
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 40 HORAS

2. PRESENTACION

Mis queridos aprendices,

Es un placer darles la bienvenida a este espacio de aprendizaje en el que fortaleceremos sus habilidades en mercadeo y ventas, competencias fundamentales para desempeñarse con éxito en el sector comercial. Durante este proceso, conocerán y aplicarán de manera práctica las características, beneficios y usos de los productos y servicios, aspectos indispensables para negociar y cerrar ventas conforme a las políticas de las empresas y las condiciones del mercado.

Los invito a asumir con entusiasmo este reto, trabajando de manera autónoma y colaborativa, reflexionando críticamente sobre cada experiencia y relacionando los conocimientos previos con nuevas estrategias y herramientas. Esta formación se desarrolla en un ambiente dinámico, apoyado en tecnologías de la información y comunicación, que les permitirá enfrentar y resolver problemas reales del sector productivo. Estoy seguro de que al finalizar este proceso estarán en capacidad de diseñar planes de mercado efectivos para sus unidades productivas, contribuyendo de manera significativa a su desarrollo profesional y al crecimiento del entorno en el que se desempeñan.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE



3.1 Actividades de reflexión inicial

- **Descripción de la actividad:** Plantear un diálogo abierto sobre la experiencia previa de los aprendices en ventas, identificar fortalezas y dificultades, y establecer expectativas respecto al aprendizaje de las características y beneficios de productos o servicios.
- **Ambiente requerido:** Aula abierta, cómodo y con buena iluminación; espacio para discusiones grupales.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Torbellino de ideas, lluvia de preguntas, debates.
- **Materiales de formación:** Pizarras, marcadores, papelógrafos.
- **Material de apoyo:** Manual del programa, catálogos de productos ficticios o reales.
- **Duración de la actividad:** 1 hora.

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

- **Descripción de la actividad:** Presentación de conceptos clave: segmentación del mercado, tipos de clientes, perfil del consumidor, características intrínsecas y extrínsecas de productos, clasificación de bienes y tipos de servicios.
- **Ambiente requerido:** Aula equipada
- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Exposición participativa con apoyo audiovisual, análisis de casos reales.
- **Materiales de formación:** Presentaciones digitales, vídeos, infografías.
- **Material de apoyo:** Manual del fabricante, documentos de segmentación del mercado.
- **Duración de la actividad:** 2 horas.

3.3 Actividades de apropiación

- **Descripción de la actividad:** Simulación de la presentación de productos o servicios a clientes, utilizando catálogos, manuales y programas; preparación y ejecución de estrategias de ventas mediante pruebas prácticas como demostraciones, degustaciones o exhibiciones.
- **Ambiente requerido:** Aula equipada
- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Role play, estudio de caso, aprendizaje basado en proyectos.
- **Materiales de formación:** Catálogos, muestras de productos, manuales, software de presentación.
- **Material de apoyo:** Protocolos de presentación y negociación de la empresa ficticia.
- **Evidencias de aprendizaje:** Grabaciones de la simulación, informes de presentación, retroalimentación del instructor.
- **Instrumentos de evaluación:** Rúbricas de desempeño en simulación, listas de chequeo, autoevaluación y coevaluación.
- **Duración de la actividad:** 4 horas.

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento

- **Descripción de la actividad:** Organización de negociaciones reales o simuladas para cerrar ventas cumpliendo las políticas comerciales y condiciones de negociación definidas, con elaboración de planes de mercado para unidades productivas asignadas.
- **Ambiente requerido:** Sala de negociación o espacio con acceso a tecnologías de la información.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas:** Juego de roles avanzado, trabajo en equipo, análisis crítico.
- **Materiales de formación:** Documentos de políticas comerciales, contratos modelo, planillas de negociación.
- **Material de apoyo:** Legislación comercial vigente, documentos internos de la empresa.
- **Evidencias de aprendizaje:** Resultados de negociación, planes de mercado elaborados, informes escritos de conclusiones.
- **Instrumentos de evaluación:** Evaluación por competencias, informes escritos, observación directa.
- **Duración de la actividad:** 3 horas.

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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
			conocimiento	Presenta y argumenta a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios apoyado con el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores	**Evaluación**
			producto	Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones.	**Lista de chequeo**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS.

- **Características del mercado:** Elementos que describen el mercado, incluyendo tipos de clientes, segmentación de empresas y población, comportamientos de consumo y compra, y perfiles de clientes.
- **Segmentación del mercado:** Proceso de dividir un mercado en grupos específicos de clientes potenciales con características similares para dirigir mejor las estrategias de venta.
- **Producto o servicio:** Bien tangible o intangible ofrecido al mercado para satisfacer necesidades y deseos, con atributos intrínsecos y extrínsecos.
- **Clasificación de productos:** Según durabilidad (duraderos o no duraderos) y tangibilidad (bienes tangibles o servicios intangibles).
- **Beneficios del producto/servicio:** Ventajas o valores que el cliente obtiene al adquirir un producto o servicio.
- **Presentación de productos:** Estrategias y técnicas para exponer y argumentar las características y beneficios de un producto o servicio, utilizando recursos como catálogos, manuales, demostraciones, muestras y exhibiciones.

- **Negociación:** Proceso de acordar términos y condiciones comerciales para cerrar la venta, considerando políticas de la empresa y legislación vigente.
- **Mercado potencial:** Conjunto de clientes que tienen el perfil adecuado para adquirir un producto o servicio.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

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

Kotler, P. y Armstrong, G. (2018). Fundamentos de Marketing. Pearson.
Churchill, G. A., & Peter, J. P. (2014). Marketing: creando valor para los clientes. McGraw-Hill.
Gitman, L. J. (2015). Principios de Marketing. Cengage Learning.
Normativas comerciales nacionales vigentes para la regulación de ventas y negociación.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**BERCY VIVIANA VILLALBA VELASQUEZ**	**INSTRUCTORA**	**CIIT**	**05/02/2025**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

ANEXO EVIDENCIA CURSO COMPLEMENTARIO EN MARKETIN DIGITAL 3472512






Presentación
PHANTOMLINK
(teléfono invisible)
Tecnología nuevo
Para el Mundo


Perro Richard
Descripción:
Características:
Segmentación:

ANEXO EVIDENCIA CURSO COMPLEMENTARIO EN FORTALECIMIENTO MERCADEO Y VENTAS FICHA 3472520







Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Marketing Digital		
FICHA No.	3472512		
Municipio:	Montería	Lugar:	
Instructor:	Berry Villalba Velasquez.	Nº. Doc. Ident.	1067949940
FECHA:	16/03/2026	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	López Cogollo	Daniela	1003402435	Daniela L.
02	Pallares Martinez	María del pilar	34992400	
03	Hernandez Hawasly	José David	1193555432	José David H.
04	Coneo Coneo	María del carmen	1003376960	María C.
05	Rivas Rodriguez	Elicho Enai	6343881	Elicho Riv
06	Barrios Balanco	Dina Marcela	1063647070	Dina Barrios
07	Mendez Alvarado	Heidy Melissa	1102378000	Heidy Melissa
08	Valencia Cuadra	Karen Lucia	1007960400	Karen V
09	Ruiz Surpayo	Sari	1066375347	Sari Ruiz
10	JACINTO	ANGEL MERLADO	78797392	JACINTO ANGEL
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Berry Villalba V.

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Marketing Digital		
FICHA No.	3472512		
Municipio:	Montería	Lugar:	
Instructor:	Bercy villalba Velasquez	Nº. Doc. Ident.	1067949940
FECHA:	17/03/2024	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Jose David Hernandez		1193555432	Jose David H.
02	Rivas Rodriguez	Elicho Enai	6343881	Elicho Rivas
03	Lopez Cogollo	Daniela	1003407435	Daniela Lopez.
04	Conco Conco	Maria del carmen	1003396960	Maria C.
05	Pallares Mestra	Iris del pilar.	34.992.49	Ipallares
06	Contreras Arcia	Luisa Contreras	1001747746	Luisa Contreras.
07	JACINTO ANGEL	ANGEL MERCADO	7874592	Jacinto ANGEL
08	Mendez Alvarado	Heidy Melissa	1102378060	Heidy Melissa
09	Ruiz Sampayo	SARA	1068578572	SARA Ruiz
10	Zarabanda Miranda	Andrea Carolina	1043940582	Andrea Zarabanda
11	Palencia	Karen Lucia	1067966400	Karen P
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Bercy villalba V.

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso:	Marketing Digital		
FICHA No.	3472512		
Municipio:	Montería	Lugar:	
Instructor:	Beryl villalba velasquez	Nº. Doc. Ident.	1067949940
FECHA:	18/04/2026.	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Contreras Arcia	Luisa Fernanda	1001747746	Luisa Contreras
02	María del pilar Pallares	María del Pilar	34.997.469	Pilar Pal
03	Coneo Coneo	María del carmen	1003396960	María C.
04	Daniela	Lopez Cogollo	1008402435	daniela lopez
05	Rivas Rodriguez	Eliuho Binai	6343881	Eliuho Riv
06	Hernandez Hawasli	José David	1193555437	José Hernandez
07	Valencia	Karen Lucia	1067966400	Karen P.
08	Zambrano Miranda	Andrea Carolina	1043670582	Andrea Zambrano
09				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Beryl villalba V.

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Marketing Digital		
FICHA No.	3472512		
Municipio:	Montería	Lugar:	
Instructor:	Beiqy villalba velasquez	Nº. Doc. Ident.	1067949940
FECHA:	19/03/2026	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Hernandez Llanos14	Jose David	1193555432	Jose David H.
02	Ricas Rodriguez	Elicho Enai	6343881	Elicho Ricas
03	Coneo Coneo	Maria del carmen	1003396960	Maria Coneo
04	Pallares Martinez	Maria del Pilar	34.977.467	Pilar
05	Contreras Arcia	Luisa Fernanda	1001747746	Luisa Contreras
06	Lopez Cogollo	Daniela	1003402435	Daniela Lopez
07	Guzman Bolaños	Dina Marcela	1063616879	Dina Guzman
08	JACINTO	ANGEL MERCADO	7874692	JACINTO ANGEL
09	Zambrano Miranda	Andrea Carolina	1043670582	Andrea Zambrano
10	Ruiz Sampayo	Sari*	1066753492	Sari* Ruiz
11	Mendez Alvarado	Heidy Melissa	1234 8066	Heidy Melissa
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Beiqvillalba

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Marketing Digital		
FICHA No.	3473512		
Municipio:	Montería	Lugar:	
Instructor:	Bery villalba velasquez	Nº. Doc. Ident.	1067949940
FECHA:	20/03/2026	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Lopez Cogollo	Daniela	1003402435	Daniela López
02	Contreras Arcia	Luisa fernanda	1007747746	Luisa Contreras
03	Dallores Hernandez	Maria del pilar	34.997.402	Maria del pilar
04	Coneo Coneo	Maria del carmen	1003396960	Maria Coneo
05	Rivas Rodrigues	Elicho Enai	63 43 881	Elicho Rivas
06	Hernandez Hawasly	Jose David	1193555432	Jose David H.
07	Serrano Bolaño	Dina Marcela	1063611609	Dina Serrano
08	Zapata Miranda	Andrea Carolina	1093589582	Andrea Zapata
09				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Bery villalba

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso:	Marketing Digital		
FICHA No.	3472512		
Municipio:	Montería	Lugar:	
Instructor:	Beny villalba velasquez	Nº. Doc. Ident.	1067949940
FECHA:	21/03/2026	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	GUZMAN Bolaños	Dina Marcela	1063646709	Dina Guzmán
02	Rivas Rodriguez	Elisha Enai	6343881	Elisha Rivas
03	Coneo Coneo	Maria del carmen	1003396960	Maria Coneo
04	Hernandez Hawasy	Jose Daniel	1193555432	Jose Daniel
05	Pallares Martinez	Maria del pilar	34.997.402	
06	Lopez Cogollo	Daniela	1003402455	Daniela L.
07	Palencia	Karen Lucia	1067966400	Karen P.
08	Zambrano Hernandez	Andrea Carolina	1093570582	Andrea Zambrano
09	ARBEL MERCADO	JACINTO	78747692	JACINTO ARBEL
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Beny villalba

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Fortalecimiento en Mercado y ventas.		
FICHA No.	2472520		
Municipio:	Montería	Lugar:	
Instructor:	Beny villalba velasquez	Nº. Doc. Ident.	1069949940
FECHA:		HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Herrera	Andrea	1063949013	Andrea.
02	ARIZAL GONZALEZ	MAYRA Alejandra	1067976995	MAYRA ARIZAL
03	Chamorro Arcivia	Viviana Andrea	1060584062	Viviana
04	HERNANDEZ CALDERON	JUANA MARIA	50935158	
05	Benitez carvajal	Katerine vanessa	1133191585	
06	Aguilar Hernandez	Lucelis	1067943665	
07	Padilla Sierra	Elkin enrique	71982515	
08				
09				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Beny villalba V.

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Fortalecamiento Mercado y ventas.		
FICHA No.	3172520		
Municipio:	Montería	Lugar:	
Instructor:	Berly villalba velasquez	Nº. Doc. Ident.	1067949940
FECHA:	18/03/2026.	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Chamorro Arcivia	Viviana Andrea	1068584062	Viviana.
02	HERNANDES CALDERON	JUANA MARIA	50935158	
03	Benitez carvajal	Katerine Vanessa	1133791583	
04	ARIZAL GONZALEZ	MAYRA ALEJANDRA	1067926993	MAYRA ARIZAL
05	Herrera Hernandez	Andrea cardina	1065949078	Andrea.
06				
07	Padilla Sierra	EIRIN ENRIQUE	71987515	
08	Aguilar Hernandez	Lucelis	1067943665	
09				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR_____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Fortalecimiento en Mercado y ventas.		
FICHA No.	3472520		
Municipio:	Montería	Lugar:	
Instructor:	Beny villalba velasquez	Nº. Doc. Ident.	1064949440
FECHA:	19/03/2026	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Herrera	Andrea	1063949013	Andrea.
02	ARIZAL GONZALEZ	MAYRA ALEJANDRA	1067926995	MAYRA ARIZAL
03	Chamorro Arcivia	Viviana Andrea	1060584062	Viviana.
04	HERNANDEZ CALDERON	JUANA MARIA	50935158	
05	Benitez carvajal	Katerine vanessa	1133191505	
06	Aguilar Hernandez	Lucelis	1067943665	
07	Padilla Sierra	Elkin enrique	71982515	
08	Sara ESTHER	Vergara Ortega	1063187311	Sara Vergara
09	Chiquillo Cabarcas	Sindy Chiquillo	1074009827	Sindy Chiquillo
10	Viloria Ramirez	Jose Maria	71933931	Jose viloria.
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Beny villalba V.

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

mbre del Curso: Fortalecimiento en Mercadeo y ventas
CHA No. 3472520
nicipio: Montería — Lugar: Cra 9 #25-5
tructor: Bery villalba — Nº. Doc. Ident. 1067949940
CHA: — HORARIO:

APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
Pitalua Jaramillo	Gledi Maria	1.062591520	
Aguilar hernandez	Lucelis	1067943665	
Benitez cardozal	Katerine Vanessa	1063791583	
Arizal Gonzalez	Maira Alejandra	1067926993	Maira, Arizal
Vargas Diaz	Maria Eugenia	1068582448	Maria Vargas
Mejia Lucena	Luciana	1067860612	Luciana Mejia
~~Vilora~~ Carquillo			
Vilora Ramirez	Jose Mana	71933971	Jose Vilora

INSTRUCTOR Bery villalba.

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Fortalecimiento Mercados Yuntas		
FICHA No.	3472520		
Municipio:	Montería	Lugar:	
Instructor:	Beryl villalba velasquez	Nº. Doc. Ident.	
FECHA:	20103/2026	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Mejia tuiran	Luz elena	1067860612	Luz elena
02	Vargas Diaz	Maria Eugenia	1068582448	Maria Vargas
03	Benitez carvajal	Katerine Vanessa	1128491583	
04	ARIZAL GONZALEZ	MAYRA ARIZAL	1067926993	MAYRA ARIZAL
05	Aguilar hernandez	lucelis	1067943665	
06	Tatiana JARAMILLO	GRETA MARIA	1062891520	
07	Sara Esther	Vergara Ortiga	1003187311	Jenny Vergara
08	Chiquillo Cajambuey	Jindi Chiquillo	1074008827	Jindi Chiquillo
09	Ulloa Ramirez	jose mana	71933931	Jose Ulloa.
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR_____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso:	Fortalecimiento en Mercadeo y ventas		
FICHA No.	3472520		
Municipio:	Montería	Lugar:	
Instructor:	Bery villalba velasquez	Nº. Doc. Ident.	1064949940
FECHA:		HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Chamorro Arcina	Viviana Andrea	1068580061	Viviana.
02	Benitez Carvajal	katerine Vanessa	1133791583	
03	Padilla Sierra	Emilio enrique	7198255	
04	Aguilar hernandez	Lucelis	1067943665	Lucelis A.b
05	Herrera Hernandez	Andrea Carolina	1063949013	Andrea.
06				
07				
08				
09				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Bery villalba V.

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Fortalecimiento en Mercado y ventas		
FICHA No.	3472520		
Municipio:	Montería	Lugar:	Cra 9 #25-5
Instructor:	Beryl villalba velasquez	Nº. Doc. Ident.	1064949440
FECHA:	23/03/2026	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Chamorro Arcina	Viviana Andrea	1068580061	Viviana.
02	Benítez carvajal	katerine vanessa	1133791583	
03	Padilla Sierra	Eiffel enrique	1982515	
04	Aguilar hernandez	Lucelis	1067943665	Lucelis A.b
05	Herrera Hernandez	Andrea Carolina	1063949013	Andrea.
06	Olalvia Jaramillo	Greis	1067891520	Greis Pitalua
07	Carta Estrada	Vergara Ortega	1003187511	Carla Vergara
08	Vilora Ramirez	Jose Maria	71933931	Jose vilora
09	Arguello Cayandra	Sindi Paola	1064008940	Sindi Arguello
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Beryl villalba V.

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Fortalecimiento en mercadeo y ventas.		
FICHA No.	3472520		
Municipio:	Montería	Lugar:	Montería
Instructor:	Berly Villalba Velasquez.	Nº. Doc. Ident.	1067949940
FECHA:	24/03/2026	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Padilla Sierra	Elkin enrique	71932515	
02	Aguilar Hernandez	Lucelis Aguilar	1067943665	
03	Chamorro Arcila	Viviana Andrea	1063584062	Viviana.
04	Benitez carvajal	Katerine Vanessa	1133191583	
05	Herrera Hernandez	Andrea cardina	1063949013	Andrea.
06	Vilora Ramirez	José María	71933931	Jose vilora
07				
08				
09				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

MA DEL INSTRUCTOR Berly villalba V.

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Fortalecimiento de Mercado y Ventas.		
FICHA No.	3472520		
Municipio:	Montería	Lugar:	
Instructor:	Berry villaba velasquez	Nº. Doc. Ident.	
FECHA:	25/03/2026	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Arizal Gonzales	Mayra Alejandra	1067926993	Mayra Arizal
02	Juanita Hernandez C	Juana Maria	50935108	
03	Padilla Sierra	Elkin Enrrique	71982515	
04	Chamorro Arciria	Viviana Andrea	1068584062	
05	Sara Esther	Vergara Ortega	1003387511	Sara Vergara
06				
07				
08				
09				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Berry villaba V.

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso:	Fortalecimiento en Mercadeo y Ventas.		
FICHA No.	3472520		
Municipio:	Montería	Lugar:	Cra 9 #25-5
Instructor:	Beray villalba velasquez	Nº. Doc. Ident.	1064949940
FECHA:	26/03/2026	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Mejia tuiran	Luz Elivia	1067860612	Luz Elivia
02	Vargas Diaz	Maria Eugenice	1068582448	Maria Vargas
03	Benitez Carvajal	Katerine Vanessa	1128491583	
04	Arizal Gonzalez	Mayra Arizal	1067926993	Mayra Arizal
05	Aguilar Hernandez	Lucelis	1067943665	
06	Mayra Jaramillo	Greta Maria	1068891520	
07	Sara Esther	Vergara Ortega	1003187311	Sara Vergara
08	Chiquillo Cabambul	Sindy Chiquillo	1074008827	Sindy Chiquillo
09	Ulloa Ramirez	Jose Mana	71933931	Jose Ulloa.
10	Benitez Cruz	Karla Maria	1037220344	Karla B
11	Rdalvaramillo	Greta	1068891520	Gretys Arellano
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Beray villalba.

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Fortalecimiento en Mercadeo y ventas		
FICHA No.	3172520		
Municipio:	Montería	Lugar:	Cra 9 #25-5
Instructor:	Bery Villalba V	Nº. Doc. Ident.	1067949940
FECHA:	27/03/2026	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	PITALUA JARAMILLO	GLEDI MARIA	1.062891520	
02	Aguilar hernandez	Lucelis	1067943665	
03	Benitez carbajal	Katerine Vanessa	1067917585	
04	ARIZAL GONZALEZ	MAYRA Alejandra	1067926993	MAYRA, ARIZAL
05	Vargas Diaz	Maria Eugenica	1068582448	Maria Vargas
06	Mejia Luquez	Luz Adriana	1067860612	
07	[redacted] Chiquillo	Sindi Chiquillo	1074008827	Sindi Chiquillo
08	Vilona Ramirez	Jose Mana	71933971	Jose Vilona
09	Pitalua Jaramillo	Grety	1062891520	Grety Pitalua
10	Benitez Cuca	Karla Maria	1037220344	Karla B
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

MA DEL INSTRUCTOR Bery villaba V.

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso:	Fortalecimiento en Mercadeo y ventas		
FICHA No.	3172520		
Municipio:	Montería	Lugar:	Cra 9 #25-5
Instructor:	Beny villaba velasquez	Nº. Doc. Ident.	1067949940
FECHA:	30/03/2026	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Arizal Gonzales	Maira Alejandra	1067926993	Maira Arizal
02	Juanita Hernandez C	Juana Maria	50935108	
03	Padilla Sierra	Elkin Enrique	71982515	
04	Chamorro Arcina	Viviana Andrea	1068584062	
05	Sara Esther	Vergara Ortega	1003187511	Sara Vergara
06	Vilora Ramirez	Josefina	7933931	José Vilora
07	Sara Esther	Vergara Ortega	1003187511	Sara Vergara
08	Pitalua Coronado	Greth	1069813520	Greth Pitalua
09	Chagüilo Casarrubia	Sindi Paula	1074008720	Sindi Chagüilo
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Beny villaba V.

Powered by CamScanner