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

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, abril 9 de 2026

Señor.
LUIS ERNESTO BARRERA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR 9167304
INSTRUCTOR G20
Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir
Montería.

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes de abril del año 2026.

Referencia: No CO1.PCCNTR.9165553 del año 2026

MARIA ALEJANDRA GONZALEZ ALARCON, identificado con la cédula de ciudadanía nro. 1067924176 de MONTERIA, 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: Se fija como valor total para el contrato la suma de CUARENTA Y DOS MILLONES SEISCIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS SETENTA Y TRES PESOS M/CTE ($ 42.637.473) esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera, a) nueve (9) pagos iguales por los meses de febrero a octubre 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 31 de octubre de 2026

Objeto: PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES Y/O DE APOYO A LA GESTIÓN, EN LA PLANEACIÓN Y EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN, ASÍ COMO LA EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEFINIDOS EN LOS DISEÑOS CURRICULARES ASIGNADOS, PARA EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS TÉCNICAS DE LA POBLACIÓN CAMPESINA, APORTANDO AL FORTALECIMIENTO DE LA ECONOMÍA CAMPESINA, FAMILIAR, ÉTNICA Y COMUNITARIA, EN CONCORDANCIA CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO Y LA

COORDINACIÓN NACIONAL DE ATENCIÓN INTEGRAL, DIFERENCIAL E INCLUYENTE A LA ECONOMÍA CAMPESINA - CAMPESENA.

Ejecución mensual de actividades

Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear y ejecutar la formación profesional cumpliendo con la programación académica predeterminada por la coordinación respectiva en los programas y competencias 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 planificó y ejecutó la formación correspondiente a las fichas 3475973-EMPRENDIMIENTO INNOVADOR (Complementario – CampeSENA – Pueblo Nuevo) y 3475965-MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO (Complementario – CampeSENA – Pueblo Nuevo), en jornada de 10:00 a.m. a 6:00 p.m., de acuerdo con la programación establecida	**Anexo 1.** Fichas de matrícula correspondientes a las formaciones 3475973 y 3475973.
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 elaboraron las guías de aprendizaje y la planeación del programa Adecuación de Estanques Piscícolas. Asimismo, se realizó la asociación de los aprendices de las fichas 3475973 y 3475965en el aplicativo Sofía Plus.	Anexo 2: Guías de aprendizaje y planeación del programa. Registro de asociación de aprendices en Sofía Plus.

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 realizó la asociación de los aprendices de las fichas 3475965y 3475973 en el aplicativo Sofía Plus.	Evidencia: Pantallazos del aplicativo Sofía Plus.
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 el mes objeto de cobro.	No aplica
5	Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales.	No aplica para el mes objeto de cobro.	No aplica

6	Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	No aplica para el mes objeto de cobro.	No aplica
7	Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	No aplica para el mes objeto de cobro.	No aplica
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 presentaron los documentos para proceso de matrícula como formato de ficha de caracterización, listados de matrícula, guías de aprendizajes.	ANEXO 4. Soportes de documentos en pdf y cargados en carpeta Drive del Instructor Link https://drive.google.com/drive/u/1/folders/186AoBBOl0E72OJ6zcEXolDX7j1pqerg5
9	Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática.	No aplica para el mes objeto de cobro.	No aplica

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	No aplica para el mes objeto de cobro.	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 publico cuenta de cobro correspondiente al mes de ABRIL 2026 en plataforma SECOP II.	Los anexos del presente informe.

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.	No aplica para el mes objeto de cobro.	No aplica
13	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (Cesión - Terminación).	No aplica para el mes objeto de cobro.	No aplica

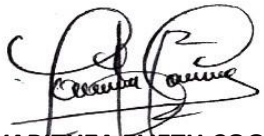
A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato para legalización del desplazamiento, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados. 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	17526	PUEBLO NUEVO	17/03/2026	27/03/2026

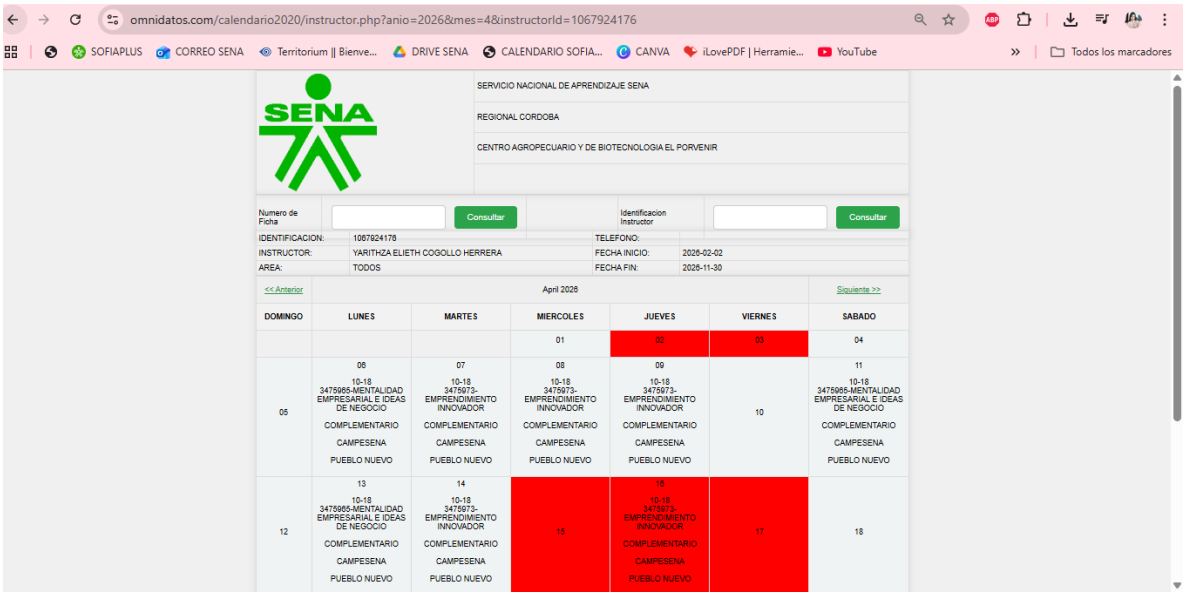
Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: (i) Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, (ii) los desplazamientos realizados y (iii) el pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. **6009154027** operador **SOI** referente al mes de MARZO del 2026.

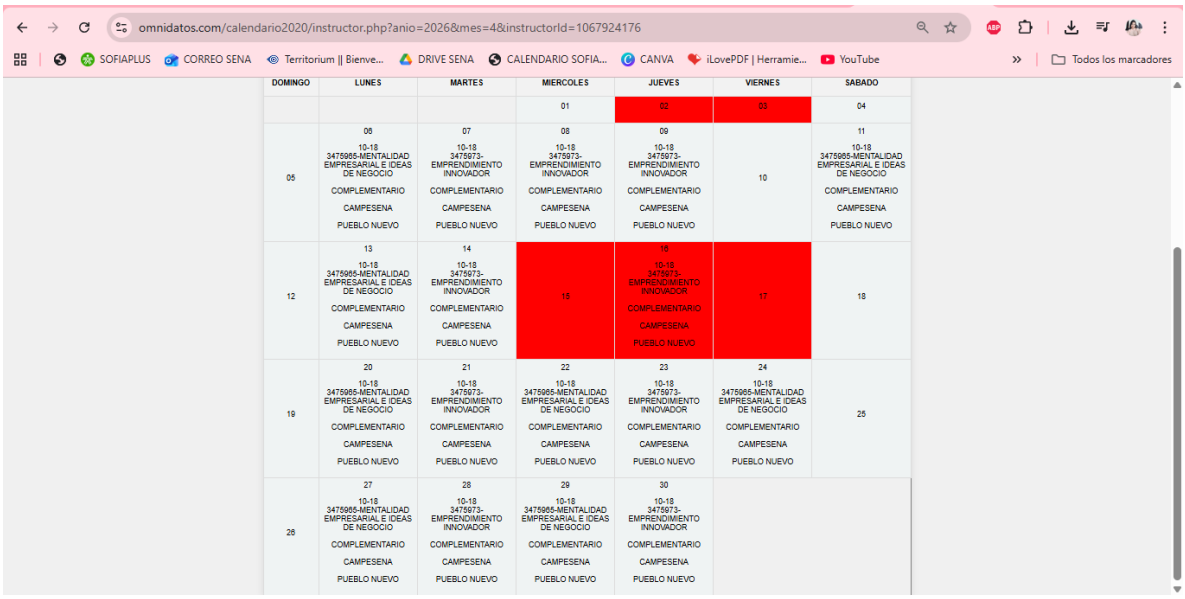
Cordialmente,

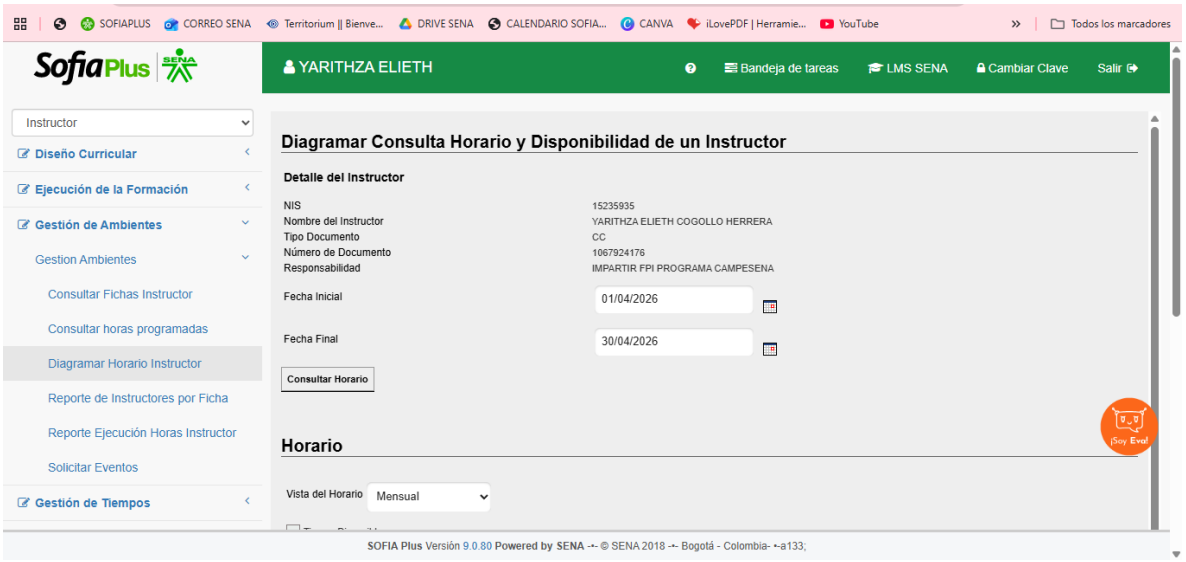


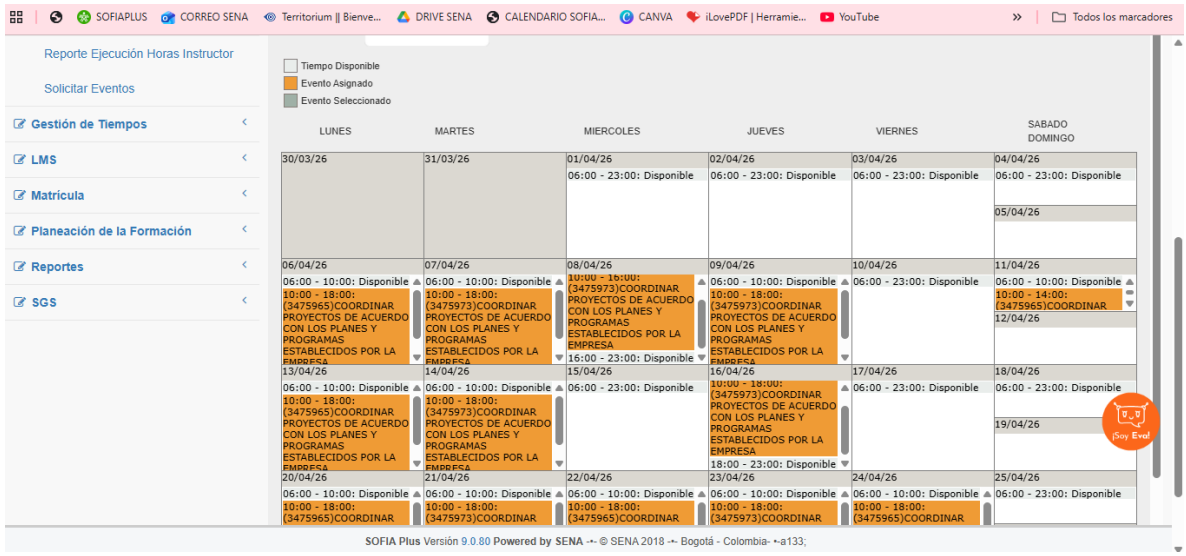
YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
Contratista
C.C. No. 1.067.924.176 de MONTERIA
Recibí a satisfacción:

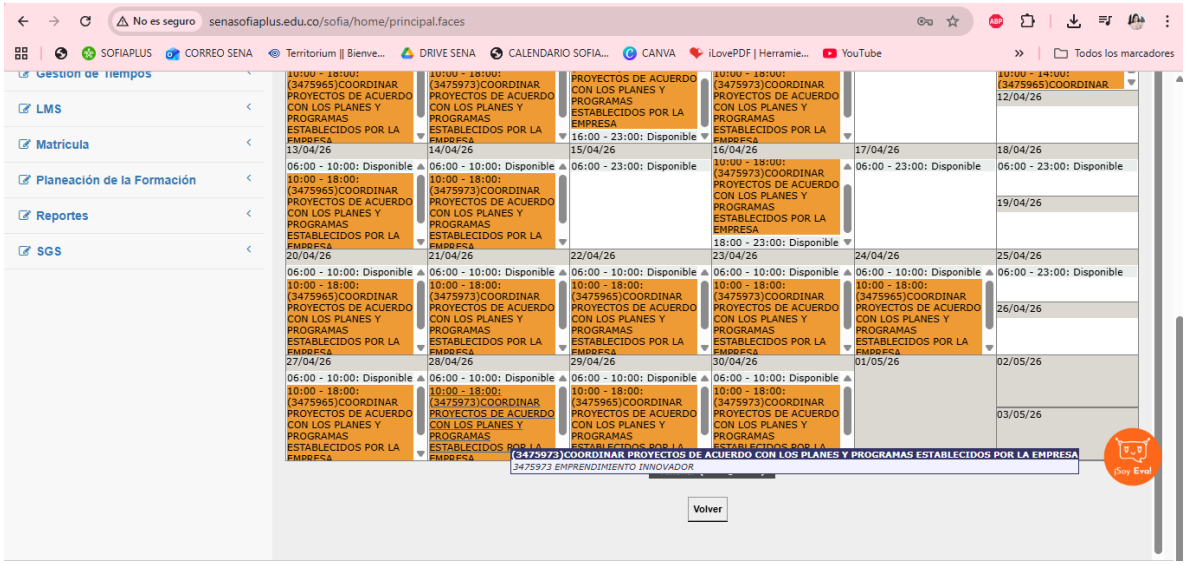
LUIS ERNESTO BARRERA
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR. 9167304 de 2026
INSTRUCTOR G20


omnidatos.com/calendario2020/instructor.php?anio=2026&mes=4&instructorId=1067924176
SOFIAPLUS
CORREO SENA
Territorium || Bienve...
DRIVE SENA
CALENDARIO SOFIA...
CANVA
iLovePDF | Herramie...
YouTube
Todos los marcadores
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL CORDOBA
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR
Numero de Ficha
Consultar
Identificacion Instructor
Consultar
IDENTIFICACION: 1067924176
TELEFONO:
INSTRUCTOR: YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
FECHA INICIO: 2026-02-02
AREA: TODOS
FECHA FIN: 2026-11-30
<< Anterior
April 2026
Siguiente >>
DOMINGO | LUNES | MARTES | MIERCOLES | JUEVES | VIERNES | SABADO
01 | 02 | 03 | 04
05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11
10-18 3475965-MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO
10-18 3475973-EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO
12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18
10-18 3475965-MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO
10-18 3475973-EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO


omnidatos.com/calendario2020/instructor.php?anio=2026&mes=4&instructorId=1067924176
SOFIAPLUS
CORREO SENA
Territorium || Bienve...
DRIVE SENA
CALENDARIO SOFIA...
CANVA
iLovePDF | Herramie...
YouTube
Todos los marcadores
DOMINGO | LUNES | MARTES | MIERCOLES | JUEVES | VIERNES | SABADO
01 | 02 | 03 | 04
05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11
10-18 3475965-MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO
10-18 3475973-EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO
12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18
10-18 3475965-MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO
10-18 3475973-EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO
19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25
10-18 3475965-MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO
10-18 3475973-EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO
26 | 27 | 28 | 29 | 30
10-18 3475965-MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO
10-18 3475973-EMPRENDIMIENTO INNOVADOR COMPLEMENTARIO CAMPESENA PUEBLO NUEVO


SofiaPlus
YARITHZA ELIETH
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Gestión de Ambientes
Gestion Ambientes
Consultar Fichas Instructor
Consultar horas programadas
Diagramar Horario Instructor
Reporte de Instructores por Ficha
Reporte Ejecución Horas Instructor
Solicitar Eventos
Gestión de Tiempos
Diagramar Consulta Horario y Disponibilidad de un Instructor
Detalle del Instructor
NIS 15235935
Nombre del Instructor YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
Tipo Documento CC
Número de Documento 1067924176
Responsabilidad IMPARTIR FPI PROGRAMA CAMPESENA
Fecha Inicial 01/04/2026
Fecha Final 30/04/2026
Consultar Horario
Horario
Vista del Horario Mensual
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -*- © SENA 2018 -*- Bogotá - Colombia- *-a133;


Reporte Ejecución Horas Instructor
Solicitar Eventos
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
SGS
Tiempo Disponible
Evento Asignado
Evento Seleccionado
LUNES MARTES MIERCOLES JUEVES VIERNES SABADO DOMINGO
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -*- © SENA 2018 -*- Bogotá - Colombia- *-a133;


No es seguro
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
SGS
3475973 COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
3475973 EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
Volver

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **EMPRENDIMIENTO INNOVADOR**
- Código del Programa de Formación: **11220053 V. 1**
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): No aplica
- Fase del Proyecto (si aplica): No aplica
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): No aplica
- Competencia: Realizar Negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
- Resultados de Aprendizaje: Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes. Evaluar el proceso de negociación, teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Definir las técnicas deventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 80 horas.

2. PRESENTACIÓN

La comercialización de producos y servicios rurales se enfoca en conectar a los productores locales con los consumidores, con el fin de destacar la autenticidad, la calidad y la sostenibilidad de sus productos con el objetivo es generar oportunidades económicas para las comunidades rurales y satisfacer la demanda de productos frescos y auténticos. Además, con la comercialización de productos y servicios rurales los grandes, medianos y pequeños emprendedores pueden beneficiarse en el desarrollo de marcas locales y regionales, certificaciones de calidad y experiencias de turismo rural.

Todo esto contribuye a preservar las tradiciones y promover el desarrollo sostenible en las áreas rurales.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad:

A través del siguiente enlace observarán el video **Introducción a la comercialización**, donde los personajes "Los compas" interactúan entorno a la comercialización de productos del campo, tan importantes en la economía del departamento, por medio de los intermediarios.

https://www.youtube.com/watch?v=tjhG_jiqYKQ



Con base en el video anterior cada grupo de trabajo discutirá internamente y responderá los siguientes interrogantes con sus propias palabras:

- ¿Qué es la comercialización?
- ¿Qué es un intermediario?
- ¿Cuáles son los sistemas de comercialización y de qué trata cada uno?

Posteriormente, bajo la moderación de la instructora, las respuestas grupales se socializarán con el grupo en gereal

Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Debate o discusión grupal

Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: Video Introducción a la comercialización.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

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

Descripción de la actividad:

Seguramente al inicio de éste proceso formativo usted ya se encuentra familiarizado con algunos conceptos básicos relacionados con el mercadeo, los cuales son importantes para el desarrollo de ésta competencia. El siguiente ejercicio consiste en relacionar el concepto de la derecha con la respectiva descripción en la columna izquiera de acuerdo con su criterio. Tenga en cuenta que esta actividad no tiene fines evaluativos y su propósito no es más que identificar los conocimientos previos del grupo y familiarizar los aprendices con los conceptos que requieren de su comprensión para el desarrollo de la competencia.

COMERCIALIZACION	Se enfoca en atender las necesidades del cliente y crear valor para ellos a través de productos o servicios que les brinden beneficios y soluciones.
MERCADEO	Es fundamental para cualquier negocio, ya que su satisfacción y lealtad determinan el éxito y la rentabilidad a largo plazo.
CLIENTE	Proceso de planificar, promocionar y distribuir productos o servicios para llegar a los clientes y satisfacer sus necesidades.
PRODUCTO O SERVICIO	Estrategias y métodos utilizados para captar clientes y cerrar ventas.
TECNICA DE VENTA	Es algo que se ofrece para satisfacer las necesidades o deseos de los clientes.

FIDELIZACIÓN	Proceso en el que dos o más partes tratan de llegar a un acuerdo sobre algo, como un precio o una decisión.
MANEJO DE OBJECIONES	Recursos naturales o materiales básicos que se utilizan para producir bienes y productos.
NEGOCIACION	Proceso de mantener a los clientes satisfechos y comprometidos con una marca, producto o servicio.
MATERIA PRIMA	Proceso de abordar, manejar y superar las preocupaciones o dudas que un cliente tiene sobre un producto o servicio.
PROMOCION	Conjunto de actividades y estrategias utilizadas para dar a concer un producto, servicio o marca, con el objetivo de atraer y convencer a los clientes potenciales para que compren.

Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda.

Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: No aplica.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad:

El primer paso para lograr 'enamorar' al consumidor es conocer los tipos de clientes que hay en el mercado. En este sentido, una clasificación efectiva se basa en el nivel de satisfacción, de felicidad y su actitud ante la marca. Se trata de tres categorías que funcionan de forma conjunta, es decir, una misma persona responderá a un perfil dentro de cada grupo. Asi mismo, es indispensable tener presente que para tipo de cliente existen estrategias especificas enfocadas en generar opciones de ventas.



Para el desarrollo de ésta actividad a cada grupo de trabajo se le suministrará el documento de "**técnicas de ventas para cada tipo de cliente"** para que sea socializado y discutido internamente, luego de ello, se hará una socialización general dirigida por la instructora donde se analizará cada tipo de cliente y el efecto esperado con cada técnica en particular. Una vez claro los conceptos cada grupo de trabajo debe realizar un mapa conceptual que incluya los tipos de clientes, su descripción y la estrategia sugerida para cada caso.

Ambiente requerido: Aula de clase o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mapas conceptuales

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Mapa conceptual elaborado por cada grupo.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 2 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad:

Para el desarrollo de esta actividad, a cada grupo de trabajo se le solicitará escoger un producto de su prefrencia , con el cual deberán realizar una simulación de roles de ventas, donde representarán cada tipo de clientes y aplicarán las estrategias correspondientes para lograr el cierre exitoso de la venta.



Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social

Estrategias o técnicas didácticas activas: Dramatización.

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Dramatización.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 4 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
NO APLICA	**NO APLICA**	**Actividad de apropiación.** **(Socialización del documento)**	**Mapa conceptual.**	**Presenta y argumenta a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios.**	**Lista de chequeo**

NO APLICA	**NO APLICA**	**Actividad de transferencia del conocimiento.** **(Dramatización)**	**Clinica de ventas.**	**Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.**	**Lista de chequeo.**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS:

- ✓ **Marketing:** Conjunto de estrategias y acciones para promocionar y vender productos o servicios.
- ✓ **Mercado:** Conjunto de consumidores potenciales de un producto o servicio.
- ✓ **Segmentación:** División del mercado en grupos específicos según características demográficas, geográficas o psicográficas.
- ✓ **Posicionamiento:** Proceso de crear una imagen o identidad única para un producto o marca en la mente del consumidor.
- ✓ **Publicidad:** Comunicación masiva para promocionar productos o servicios a través de diferentes medios.
- ✓ **Promoción:** Conjunto de actividades para fomentar las ventas, como descuentos, ofertas especiales o eventos.
- ✓ **Marca:** Identidad única de un producto o empresa que la distingue de la competencia.
- ✓ **Producto:** Bien o servicio ofrecido a los consumidores para satisfacer sus necesidades o deseos.
- ✓ **Precio:** Valor monetario asignado a un producto o servicio.
- ✓ **Distribución:** Proceso de llevar los productos desde el fabricante hasta el consumidor final.
- ✓ **Competencia:** Empresas o productos que compiten por la atención y preferencia de los consumidores en el mercado.
- ✓ **Investigación de mercado:** Proceso de recopilar y analizar datos sobre el mercado, consumidores y competidores para tomar decisiones informadas.
- ✓ **Estrategia de marketing:** Plan de acción para alcanzar objetivos específicos de marketing y ventas.
- ✓ **Fidelización:** Proceso de mantener y fortalecer la relación con los clientes para fomentar la lealtad y repetición de compras.

- ✓ **Análisis de mercado:** Evaluación detallada de las tendencias, oportunidades y desafíos en el mercado para identificar áreas de mejora y crecimiento.

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).**

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)				

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: **MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO**

Código del Programa de Formación: **73310112 V. 2**

- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): No aplica
- Fase del Proyecto (si aplica): No aplica
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): No aplica
- Competencia: Realizar Negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
- Resultados de Aprendizaje: Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes. Evaluar el proceso de negociación, teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Definir las técnicas deventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 80 horas.

2. PRESENTACIÓN

La comercialización de producos y servicios rurales se enfoca en conectar a los productores locales con los consumidores, con el fin de destacar la autenticidad, la calidad y la sostenibilidad de sus productos con el objetivo es generar oportunidades económicas para las comunidades rurales y satisfacer la demanda de productos frescos y auténticos. Además, con la comercialización de productos y servicios rurales los grandes, medianos y pequeños emprendedores pueden beneficiarse en el desarrollo de marcas locales y regionales, certificaciones de calidad y experiencias de turismo rural.

Todo esto contribuye a preservar las tradiciones y promover el desarrollo sostenible en las áreas rurales.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad:

A través del siguiente enlace observarán el video **Introducción a la comercialización**, donde los personajes "Los compas" interactúan entorno a la comercialización de productos del campo, tan importantes en la economía del departamento, por medio de los intermediarios.

https://www.youtube.com/watch?v=tjhG_jiqYKQ



Con base en el video anterior cada grupo de trabajo discutirá internamente y responderá los siguientes interrogantes con sus propias palabras:

- ¿Qué es la comercialización?
- ¿Qué es un intermediario?
- ¿Cuáles son los sistemas de comercialización y de qué trata cada uno?

Posteriormente, bajo la moderación de la instructora, las respuestas grupales se socializarán con el grupo en gereal

Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Debate o discusión grupal

Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: Video Introducción a la comercialización.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

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

Descripción de la actividad:

Seguramente al inicio de éste proceso formativo usted ya se encuentra familiarizado con algunos conceptos básicos relacionados con el mercadeo, los cuales son importantes para el desarrollo de ésta competencia. El siguiente ejercicio consiste en relacionar el concepto de la derecha con la respectiva descripción en la columna izquiera de acuerdo con su criterio. Tenga en cuenta que esta actividad no tiene fines evaluativos y su propósito no es más que identificar los conocimientos previos del grupo y familiarizar los aprendices con los conceptos que requieren de su comprensión para el desarrollo de la competencia.

CLIENTE	a. Se enfoca en atender las necesidades del cliente y crear valor para ellos a través de productos o servicios que les brinden beneficios y soluciones.
MERCADEO	B. Es fundamental para cualquier negocio, ya que su satisfacción y lealtad determinan el éxito y la rentabilidad a largo plazo.
PRODUCTOS Y SERVICIOS	C. Proceso de planificar, promocionar y distribuir productos o servicios para llegar a los clientes y satisfacer sus necesidades.
TECNICAS DE VENTAS	A. Estrategias y métodos utilizados para captar clientes y cerrar ventas.
COMERCIALIZACION	B. Es algo que se ofrece para satisfacer las necesidades o deseos de los clientes.

NEGOCIACIÓN	**F**. Proceso en el que dos o más partes tratan de llegar a un acuerdo sobre algo, como un precio o una decisión.
FIDELIZACIÓN	**H**. Recursos naturales o materiales básicos que se utilizan para producir bienes y productos.
MATERIA PRIMA	**i.** Proceso de mantener a los clientes satisfechos y comprometidos con una marca, producto o servicio.
PROMOCIÓN	**J**. Proceso de abordar, manejar y superar las preocupaciones o dudas que un cliente tiene sobre un producto o servicio.
MANEJO DE OBJECIONES	**K**. Conjunto de actividades y estrategias utilizadas para dar a concer un producto, servicio o marca, con el objetivo de atraer y convencer a los clientes potenciales para que compren.

Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda.

Materiales de formación: Marcadores borrables y borrador.

Material de apoyo: No aplica.

Duración de la actividad: 0,5 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad:

El primer paso para lograr 'enamorar' al consumidor es conocer los tipos de clientes que hay en el mercado. En este sentido, una clasificación efectiva se basa en el nivel de satisfacción, de felicidad y su actitud ante la marca. Se trata de tres categorías que funcionan de forma conjunta, es decir, una misma persona responderá a un perfil dentro de cada grupo. Asi mismo, es indispensable tener presente que para tipo de cliente existen estrategias especificas enfocadas en generar opciones de ventas.



Para el desarrollo de ésta actividad a cada grupo de trabajo se le suministrará el documento de "**técnicas de ventas para cada tipo de cliente"** para que sea socializado y discutido internamente, luego de ello, se hará una socialización general dirigida por la instructora donde se analizará cada tipo de cliente y el efecto esperado con cada técnica en particular. Una vez claro los conceptos cada grupo de trabajo debe realizar un mapa conceptual que incluya los tipos de clientes, su descripción y la estrategia sugerida para cada caso.

Ambiente requerido: Aula de clase o ambiente social.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mapas conceptuales

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Mapa conceptual elaborado por cada grupo.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 2 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad:

Para el desarrollo de esta actividad, a cada grupo de trabajo se le solicitará escoger un producto de su prefrencia , con el cual deberán realizar una simulación de roles de ventas, donde representarán cada tipo de clientes y aplicarán las estrategias correspondientes para lograr el cierre exitoso de la venta.



Ambiente requerido: Aula de clases o ambiente social

Estrategias o técnicas didácticas activas: Dramatización.

Materiales de formación: No aplica

Material de apoyo: Marcadores borrables y borrador.

Evidencias de aprendizaje: Dramatización.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 4 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
NO APLICA	**NO APLICA**	**Actividad de apropiación.** **(Socialización del documento)**	**Mapa conceptual.**	**Presenta y argumenta a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios.**	**Lista de chequeo**
NO APLICA	**NO APLICA**	**Actividad de transferencia del conocimiento.** **(Dramatización)**	**Clinica de ventas.**	**Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización.**	**Lista de chequeo.**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

1. Marketing: Conjunto de estrategias y acciones para promocionar y vender productos o servicios.

2. Mercado: Conjunto de consumidores potenciales de un producto o servicio.

3. Segmentación: División del mercado en grupos específicos según características demográficas, geográficas o psicográficas.

4. Posicionamiento: Proceso de crear una imagen o identidad única para un producto o marca en la mente del consumidor.

5. Publicidad: Comunicación masiva para promocionar productos o servicios a través de diferentes medios.

6. Promoción: Conjunto de actividades para fomentar las ventas, como descuentos, ofertas especiales o eventos.

7. Marca: Identidad única de un producto o empresa que la distingue de la competencia.

8. Producto: Bien o servicio ofrecido a los consumidores para satisfacer sus necesidades o deseos.

9. Precio: Valor monetario asignado a un producto o servicio.

10. Distribución: Proceso de llevar los productos desde el fabricante hasta el consumidor final.

11. Competencia: Empresas o productos que compiten por la atención y preferencia de los consumidores en el mercado.

12. Investigación de mercado: Proceso de recopilar y analizar datos sobre el mercado, consumidores y competidores para tomar decisiones informadas.

13. Estrategia de marketing: Plan de acción para alcanzar objetivos específicos de marketing y ventas.

14. Fidelización: Proceso de mantener y fortalecer la relación con los clientes para fomentar la lealtad y repetición de compras.

15. Análisis de mercado: Evaluación detallada de las tendencias, oportunidades y desafíos en el mercado para identificar áreas de mejora y crecimiento.

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).**

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**YARITHZA COGOLLO HERRERA**	INSTRUCTOR		

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					









SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	**TELEVENTAS POR CONTACT CENTER**		**FECHA DE INICIO DEL CURSO:** 13/03/2026	**HORARIO:**	**LUGAR:**	
N° DE FICHA:	3444557	**INSTRUCTOR:** Yarithza Elieth Cogollo Herrera	**FECHA FIN DEL CURSO:** 27/03/2026			

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	13/03/2026	18/03/2026	20/03/2026	25/03/2026	27/03/2026
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	26067710	DIANA PATRICIA VILLALBA SAEZ	Diana Villalba	Diana Villalba	Diana Villalba	Diana Villalba	Diana Villalba
2	1066723548	DAIRA LUZ PEREIRA GUZMAN	Daira Pereira G	Daira Pereira G	Daira Pereira G	Daira Pereira	Daira Pere. G
3	26039504	BERTA LUCIA MANCILLA ROMERO	Berta Mancilla R	Berta Mancilla R	Berta Mancilla R	Berta Mancilla R	Berta Mancilla R
4	26050812	GEOMAR DEL CARMEN DUARTE BRACAMONTE	Geomar Duarte	Geomar Duarte		Geomar Duarte	Geomar Duarte
5	50949710	FERMINA DEL CARMEN SALGADO PAYARES	Fermina Salgado		Fermina Salgado	Fermina Salgado	
6	1067263606	YANETH DEL CARMEN CHIMA PILA	Yaneth Chima	Yaneth Chima	Yaneth Chima	Yaneth Chima	
7	50949448	LEONILA DEL CARMEN VERGARA MONTERROZA	Leonila V	Leonila V	Leonila V	Leonila V	Leonila V
8	15674248	VICTOR SAUL GUTIERREZ YANEZ	VICTOR G	VICTOR G	VICTOR G	VICTOR G	VICTOR G
9	1067269172	ANA LUCIA MEZA RIVERO	Ana Lucia M	Ana Lucia M	Ana Lucia M		
10	1067263318	AURY ENITH CARRASCAL CAUSIL	Aury C	Aury C	Aury C	Aury C	
11	30576758	FANNY LUZ HOYOS ORTIZ	Fanny Luz O	Fanny Luz O	Fanny Luz O	Fanny Luz O	
12	1067261527	LINA MARCELA RIOS HOYOS	Lina Rios	Lina Rios		Lina Rios	Lina Rios
13	1067265912	JULIANA MARTINEZ ARROYO	Juliana Martinez	Juliana Martinez	Juliana Martinez	Juliana Mart.	
14	1003358391	GLORIA DE JESUS RICARDO VERGARA	Gloria Fernandez	Gloria Fernandez		Gloria Fernandez	
15	43144131	SIXTA MARIA ACOSTA MIRANDA	Sixta Acosta	Sixta Acosta	Sixta Acosta	Sixta Acosta	Sixta Acosta
16	1067263050	JULIA SUAREZ ARROYO	Julia Suarez	Julia Suarez	Julia Suarez	Julia Suarez	
17	1067260946	MELANY ANDREA MARTINEZ ARROYO					
18	1067293229	VANNESA CAROLINA TAMARA VERGARA	Vanessa T	Vanessa T	Vanessa T	Vanessa T	Vanessa T
19	26067576	LUCELY ISABEL REYES BERNA	Lucely Reyes	Lucely B	Lucely R	Lucely	Lucely
20	50949738	LUZ NEDY RODRIGUEZ ROMERO	Luz Rodriguez	Luz Rodriguez	Luz Rodriguez		
21	1067265152	ANA MARIA PACHECO MARTINEZ	Ana Maria P	Ana Maria P	Ana Maria P	Ana Maria P	

OBSERVACIONES:

FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	VITRINISMO COMO ESTRATEGIA DE COMUNICACION Y MERCADEO		FECHA DE INICIO DEL CURSO: 17/03/2026	HORARIO:	LUGAR:
N° DE FICHA:	3444585	INSTRUCTOR: Yarithza Elieth Cogollo Herrera	FECHA FIN DEL CURSO: 31/03/2026		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	17/03/2026	19/03/2026	24/03/2026	26/03/2026	31/03/2026
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	CC - 1067282112	ANA ELVIRA PACHECO ALVAREZ	Ana Pacheco	Ana Pacheco		Ana Pacheco	Ana Pacheco
2	CC - 1067967553	ANDRES ELOY PEREZ HERNANDEZ	Andrés Perez	Andrés Perez	Andrés Perez		Andrés Perez
3	CC - 1067280550	ANGELA MARIA NOLASCO ALVARADO	Angela N. A	Angela N. A		Angela N. A	
4	CC - 1067288622	ANIBAL FORTUNATO PATERNINA HERRERA	Anibal P.	Anibal P	Anibal P	Anibal P	
5	CC - 1003000724	CARLOS JAVIER ARENAS MONTES	Carlos Arenas	Carlos Arenas	Carlos Arenas	Carlos Arenas	
6	CC - 1067284782	CRISTIAN CAMILO ACEVEDO RAMOS	Cristian Acevedo	Cristian Acev	Cristian Acev	Cristian Acevedo	Cristian A.
7	CC - 1067291290	EDER LUIS AVILEZ JIMENEZ	Eder Avilez		Eder Avilez	Eder Avilez	Eder Avilez
8	CC - 1039088420	FRANCIA ELENA PERALTA PEREZ	Francia Peralta	Francia Peralta	Francia Peral	Francia Peral	
9	TI - 1067844684	JORGE ANDRES COGOLLO SAEZ	Jorge Cogollo	Jorge Cogollo		Jorge Cogollo	Jorge C.
10	CC - 1067282111	LUIS JOSE PACHECO ALVAREZ	Luis Pacheco	Luis Pacheco	Luis Pacheco	Luis Pacheco	
11	CC - 1067284783	LUZ STELLA CAMARGO MONTERROZA	Luz Camargo	Luz Camargo	Luz Camargo	Luz Camargo	Luz Camargo
12	CC - 1067282110	RAFAEL MIGUEL PACHECO ALVAREZ	Rafael P.	Rafael P.	Rafael P.	Rafael P.	Rafael P.
13	CC - 1003359970	ROSA MARIA AVILEZ JIMENEZ	Rosa A. A	Rosa A. A	Rosa A. A	Rosa A. A	
14	CC - 1003401354	YANDRITH MILENA COGOLLO SAEZ	Yandrith C	Yandrith C	Yandrith C	Yandrith C	Yandrith.
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							

OBSERVACIONES:

FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 09/04/2026
Ficha de Caracterización: 3444557
Cógigo: 63110172
Versión: 1
Denominación: TELEVENTAS POR CONTACT CENTER
Estado de la Ficha de Caracterización: TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio: 13/03/2026
Fecha Fin: 27/03/2026
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje
CC	1003358391	GLORIA DE JESUS	RICARDO VERGARA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1003358391	GLORIA DE JESUS	RICARDO VERGARA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	1003358391	GLORIA DE JESUS	RICARDO VERGARA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA
CC	1003358391	GLORIA DE JESUS	RICARDO VERGARA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1066723546	DAIRA LUZ	PEREIRA GUZMAN	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1066723546	DAIRA LUZ	PEREIRA GUZMAN	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	1066723546	DAIRA LUZ	PEREIRA GUZMAN	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA
CC	1066723546	DAIRA LUZ	PEREIRA GUZMAN	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067280946	MELANY ANDREA	MARTINEZ ARROYO	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067280946	MELANY ANDREA	MARTINEZ ARROYO	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	1067280946	MELANY ANDREA	MARTINEZ ARROYO	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA
CC	1067280946	MELANY ANDREA	MARTINEZ ARROYO	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067281527	LINA MARCELA	RIOS HOYOS	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067281527	LINA MARCELA	RIOS HOYOS	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	1067281527	LINA MARCELA	RIOS HOYOS	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA
CC	1067281527	LINA MARCELA	RIOS HOYOS	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067283050	JULIA	SUAREZ ARROYO	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067283050	JULIA	SUAREZ ARROYO	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	1067283050	JULIA	SUAREZ ARROYO	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA
CC	1067283050	JULIA	SUAREZ ARROYO	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067283318	AURY ENITH	CARRASCAL CAUSIL	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067283318	AURY ENITH	CARRASCAL CAUSIL	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	1067283318	AURY ENITH	CARRASCAL CAUSIL	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA
CC	1067283318	AURY ENITH	CARRASCAL CAUSIL	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067283606	YANETH DEL CARMEN	CHIMA PILA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067283606	YANETH DEL CARMEN	CHIMA PILA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	1067283606	YANETH DEL CARMEN	CHIMA PILA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA
CC	1067283606	YANETH DEL CARMEN	CHIMA PILA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067285152	ANA MARIA	PACHECO MARTINEZ	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067285152	ANA MARIA	PACHECO MARTINEZ	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	1067285152	ANA MARIA	PACHECO MARTINEZ	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA
CC	1067285152	ANA MARIA	PACHECO MARTINEZ	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067285912	JULIANA	MARTINEZ ARROYO	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067285912	JULIANA	MARTINEZ ARROYO	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	1067285912	JULIANA	MARTINEZ ARROYO	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA
CC	1067285912	JULIANA	MARTINEZ ARROYO	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067289172	SANDRA LUCIA	RAMOS	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067289172	SANDRA LUCIA	RAMOS	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	1067289172	SANDRA LUCIA	RAMOS	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA

CC	1067289172	SANDRA LUCIA	RAMOS	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067293229	VANNESA CAROLINA	TAMARA VERGARA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067293229	VANNESA CAROLINA	TAMARA VERGARA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	1067293229	VANNESA CAROLINA	TAMARA VERGARA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA
CC	1067293229	VANNESA CAROLINA	TAMARA VERGARA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	15674248	VICTOR SAUL	GUTIERREZ YANEZ	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	15674248	VICTOR SAUL	GUTIERREZ YANEZ	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	15674248	VICTOR SAUL	GUTIERREZ YANEZ	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA
CC	15674248	VICTOR SAUL	GUTIERREZ YANEZ	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	26039564	BERTA LUCIA	MANCILLA ROMERO	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	26039564	BERTA LUCIA	MANCILLA ROMERO	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	26039564	BERTA LUCIA	MANCILLA ROMERO	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA
CC	26039564	BERTA LUCIA	MANCILLA ROMERO	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	26050812	GEOMAR DEL CARMEN	DUARTE BRACAMONTE	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	26050812	GEOMAR DEL CARMEN	DUARTE BRACAMONTE	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	26050812	GEOMAR DEL CARMEN	DUARTE BRACAMONTE	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA
CC	26050812	GEOMAR DEL CARMEN	DUARTE BRACAMONTE	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	26067579	LUCELY ISABEL	REYES BERNA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	26067579	LUCELY ISABEL	REYES BERNA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	26067579	LUCELY ISABEL	REYES BERNA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA
CC	26067579	LUCELY ISABEL	REYES BERNA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	26067710	DIANA PATRICIA	VILLALBA SAEZ	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	26067710	DIANA PATRICIA	VILLALBA SAEZ	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	26067710	DIANA PATRICIA	VILLALBA SAEZ	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA
CC	26067710	DIANA PATRICIA	VILLALBA SAEZ	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	30576758	FANNY LUZ	HOYOS ORTIZ	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	30576758	FANNY LUZ	HOYOS ORTIZ	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	30576758	FANNY LUZ	HOYOS ORTIZ	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA
CC	30576758	FANNY LUZ	HOYOS ORTIZ	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	43144131	SIXTA MARIA	ACOSTA MIRANDA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	43144131	SIXTA MARIA	ACOSTA MIRANDA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	43144131	SIXTA MARIA	ACOSTA MIRANDA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA
CC	43144131	SIXTA MARIA	ACOSTA MIRANDA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	50949446	LEONILA DEL CARMEN	VERGARA MONTERROZA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	50949446	LEONILA DEL CARMEN	VERGARA MONTERROZA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	50949446	LEONILA DEL CARMEN	VERGARA MONTERROZA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA
CC	50949446	LEONILA DEL CARMEN	VERGARA MONTERROZA	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	50949710	FERMINA DEL CARMEN	SALGADO PAYARES	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	50949710	FERMINA DEL CARMEN	SALGADO PAYARES	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	50949710	FERMINA DEL CARMEN	SALGADO PAYARES	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA
CC	50949710	FERMINA DEL CARMEN	SALGADO PAYARES	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	50949738	LUZ NEDY	RODRIGUEZ ROMERO	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496433 - COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, TENIENDO EN CUENTA LA FILOSOFÍA Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
CC	50949738	LUZ NEDY	RODRIGUEZ ROMERO	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496434 - IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, DE ACUERDO CON LAS TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
CC	50949738	LUZ NEDY	RODRIGUEZ ROMERO	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496435 - AJUSTAR LAS ESTRATÉGICAS DE REACTIVACIÓN DE CLIENTES, TENIENDO EN CUENTA EL SISTEMAS DE COMUNICACIÓN DE LA
CC	50949738	LUZ NEDY	RODRIGUEZ ROMERO	POR CERTIFICAR	34963 - GESTIONAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES MEDIANTE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN EXISTENTES	496436 - VALORAR LOS TÉRMINOS DE RESPUESTA A CLIENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN

Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo	Funcionario que registro el juicio evaluativo
APROBADO	09/04/2026 13.03 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

APROBADO	09/04/2026 13.03 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 09/04/2026
Ficha de Caracterización: 3444585
Cógigo: 62120148
Versión: 1
Denominación: VITRINISMO COMO ESTRATEGIA DE COMUNICACION Y MERCADEO
Estado de la Ficha de Caracterización: TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio: 17/03/2026
Fecha Fin: 31/03/2026
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje
CC	1003000724	CARLOS JAVIER	ARENAS MONTES	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474791 - 02- REALIZAR LAS ACCIONES A SEGUIR PARA DARLE CUMPLIMIENTO AL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1003000724	CARLOS JAVIER	ARENAS MONTES	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474792 - 01- PLANEAR ACCIONES DE MERCHANDISING DE ACUERDO CON EL ENTORNO Y LA POLÍTICA DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1003000724	CARLOS JAVIER	ARENAS MONTES	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474793 - 03- EXPLICAR LAS ACCIONES DE SEGUIMIENTO AL MERCHANDISING DE ACUERDO A INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1003000724	CARLOS JAVIER	ARENAS MONTES	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474794 - 04- PROYECTAR ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE ACUERDO A LOS INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICA DE LA COMPAÑÍA
CC	1003359970	ROSA MARIA	AVILEZ JIMENEZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474791 - 02- REALIZAR LAS ACCIONES A SEGUIR PARA DARLE CUMPLIMIENTO AL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1003359970	ROSA MARIA	AVILEZ JIMENEZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474792 - 01- PLANEAR ACCIONES DE MERCHANDISING DE ACUERDO CON EL ENTORNO Y LA POLÍTICA DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1003359970	ROSA MARIA	AVILEZ JIMENEZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474793 - 03- EXPLICAR LAS ACCIONES DE SEGUIMIENTO AL MERCHANDISING DE ACUERDO A INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1003359970	ROSA MARIA	AVILEZ JIMENEZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474794 - 04- PROYECTAR ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE ACUERDO A LOS INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICA DE LA COMPAÑÍA
CC	1003401354	YANDRITH MILENA	COGOLLO SAEZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474791 - 02- REALIZAR LAS ACCIONES A SEGUIR PARA DARLE CUMPLIMIENTO AL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1003401354	YANDRITH MILENA	COGOLLO SAEZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474792 - 01- PLANEAR ACCIONES DE MERCHANDISING DE ACUERDO CON EL ENTORNO Y LA POLÍTICA DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1003401354	YANDRITH MILENA	COGOLLO SAEZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474793 - 03- EXPLICAR LAS ACCIONES DE SEGUIMIENTO AL MERCHANDISING DE ACUERDO A INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1003401354	YANDRITH MILENA	COGOLLO SAEZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474794 - 04- PROYECTAR ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE ACUERDO A LOS INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICA DE LA COMPAÑÍA
CC	1039088420	FRANCIA ELENA	PERALTA PEREZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474791 - 02- REALIZAR LAS ACCIONES A SEGUIR PARA DARLE CUMPLIMIENTO AL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1039088420	FRANCIA ELENA	PERALTA PEREZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474792 - 01- PLANEAR ACCIONES DE MERCHANDISING DE ACUERDO CON EL ENTORNO Y LA POLÍTICA DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1039088420	FRANCIA ELENA	PERALTA PEREZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474793 - 03- EXPLICAR LAS ACCIONES DE SEGUIMIENTO AL MERCHANDISING DE ACUERDO A INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1039088420	FRANCIA ELENA	PERALTA PEREZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474794 - 04- PROYECTAR ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE ACUERDO A LOS INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICA DE LA COMPAÑÍA
CC	1067280550	ANGELA MARIA	NOLASCO ALVARADO	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474791 - 02- REALIZAR LAS ACCIONES A SEGUIR PARA DARLE CUMPLIMIENTO AL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067280550	ANGELA MARIA	NOLASCO ALVARADO	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474792 - 01- PLANEAR ACCIONES DE MERCHANDISING DE ACUERDO CON EL ENTORNO Y LA POLÍTICA DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067280550	ANGELA MARIA	NOLASCO ALVARADO	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474793 - 03- EXPLICAR LAS ACCIONES DE SEGUIMIENTO AL MERCHANDISING DE ACUERDO A INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067280550	ANGELA MARIA	NOLASCO ALVARADO	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474794 - 04- PROYECTAR ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE ACUERDO A LOS INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICA DE LA COMPAÑÍA
CC	1067282110	RAFAEL MIGUEL	PACHECO ALVAREZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474791 - 02- REALIZAR LAS ACCIONES A SEGUIR PARA DARLE CUMPLIMIENTO AL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067282110	RAFAEL MIGUEL	PACHECO ALVAREZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474792 - 01- PLANEAR ACCIONES DE MERCHANDISING DE ACUERDO CON EL ENTORNO Y LA POLÍTICA DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067282110	RAFAEL MIGUEL	PACHECO ALVAREZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474793 - 03- EXPLICAR LAS ACCIONES DE SEGUIMIENTO AL MERCHANDISING DE ACUERDO A INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067282110	RAFAEL MIGUEL	PACHECO ALVAREZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474794 - 04- PROYECTAR ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE ACUERDO A LOS INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICA DE LA COMPAÑÍA
CC	1067282111	LUIS JOSE	PACHECO ALVAREZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474791 - 02- REALIZAR LAS ACCIONES A SEGUIR PARA DARLE CUMPLIMIENTO AL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067282111	LUIS JOSE	PACHECO ALVAREZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474792 - 01- PLANEAR ACCIONES DE MERCHANDISING DE ACUERDO CON EL ENTORNO Y LA POLÍTICA DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067282111	LUIS JOSE	PACHECO ALVAREZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474793 - 03- EXPLICAR LAS ACCIONES DE SEGUIMIENTO AL MERCHANDISING DE ACUERDO A INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

CC	1067282111	LUIS JOSE	PACHECO ALVAREZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474794 - 04- PROYECTAR ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE ACUERDO A LOS INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICA DE LA COMPAÑÍA
CC	1067282112	ANA ELVIRA	PACHECO ALVAREZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474791 - 02- REALIZAR LAS ACCIONES A SEGUIR PARA DARLE CUMPLIMIENTO AL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067282112	ANA ELVIRA	PACHECO ALVAREZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474792 - 01- PLANEAR ACCIONES DE MERCHANDISING DE ACUERDO CON EL ENTORNO Y LA POLÍTICA DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067282112	ANA ELVIRA	PACHECO ALVAREZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474793 - 03- EXPLICAR LAS ACCIONES DE SEGUIMIENTO AL MERCHANDISING DE ACUERDO A INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067282112	ANA ELVIRA	PACHECO ALVAREZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474794 - 04- PROYECTAR ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE ACUERDO A LOS INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICA DE LA COMPAÑÍA
CC	1067284782	CRISTIAN CAMILO	ACEVEDO RAMOS	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474791 - 02- REALIZAR LAS ACCIONES A SEGUIR PARA DARLE CUMPLIMIENTO AL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067284782	CRISTIAN CAMILO	ACEVEDO RAMOS	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474792 - 01- PLANEAR ACCIONES DE MERCHANDISING DE ACUERDO CON EL ENTORNO Y LA POLÍTICA DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067284782	CRISTIAN CAMILO	ACEVEDO RAMOS	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474793 - 03- EXPLICAR LAS ACCIONES DE SEGUIMIENTO AL MERCHANDISING DE ACUERDO A INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067284782	CRISTIAN CAMILO	ACEVEDO RAMOS	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474794 - 04- PROYECTAR ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE ACUERDO A LOS INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICA DE LA COMPAÑÍA
CC	1067284783	LUZ STELLA	CAMARGO MONTERROZA	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474791 - 02- REALIZAR LAS ACCIONES A SEGUIR PARA DARLE CUMPLIMIENTO AL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067284783	LUZ STELLA	CAMARGO MONTERROZA	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474792 - 01- PLANEAR ACCIONES DE MERCHANDISING DE ACUERDO CON EL ENTORNO Y LA POLÍTICA DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067284783	LUZ STELLA	CAMARGO MONTERROZA	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474793 - 03- EXPLICAR LAS ACCIONES DE SEGUIMIENTO AL MERCHANDISING DE ACUERDO A INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067284783	LUZ STELLA	CAMARGO MONTERROZA	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474794 - 04- PROYECTAR ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE ACUERDO A LOS INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICA DE LA COMPAÑÍA
CC	1067288622	ANIBAL FORTUNATO	PATERNINA HERRERA	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474791 - 02- REALIZAR LAS ACCIONES A SEGUIR PARA DARLE CUMPLIMIENTO AL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067288622	ANIBAL FORTUNATO	PATERNINA HERRERA	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474792 - 01- PLANEAR ACCIONES DE MERCHANDISING DE ACUERDO CON EL ENTORNO Y LA POLÍTICA DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067288622	ANIBAL FORTUNATO	PATERNINA HERRERA	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474793 - 03- EXPLICAR LAS ACCIONES DE SEGUIMIENTO AL MERCHANDISING DE ACUERDO A INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067288622	ANIBAL FORTUNATO	PATERNINA HERRERA	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474794 - 04- PROYECTAR ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE ACUERDO A LOS INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICA DE LA COMPAÑÍA
CC	1067291290	EDER LUIS	AVILEZ JIMENEZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474791 - 02- REALIZAR LAS ACCIONES A SEGUIR PARA DARLE CUMPLIMIENTO AL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067291290	EDER LUIS	AVILEZ JIMENEZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474792 - 01- PLANEAR ACCIONES DE MERCHANDISING DE ACUERDO CON EL ENTORNO Y LA POLÍTICA DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067291290	EDER LUIS	AVILEZ JIMENEZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474793 - 03- EXPLICAR LAS ACCIONES DE SEGUIMIENTO AL MERCHANDISING DE ACUERDO A INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067291290	EDER LUIS	AVILEZ JIMENEZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474794 - 04- PROYECTAR ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE ACUERDO A LOS INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICA DE LA COMPAÑÍA
CC	1067844684	JORGE ANDRES	COGOLLO SAEZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474791 - 02- REALIZAR LAS ACCIONES A SEGUIR PARA DARLE CUMPLIMIENTO AL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067844684	JORGE ANDRES	COGOLLO SAEZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474792 - 01- PLANEAR ACCIONES DE MERCHANDISING DE ACUERDO CON EL ENTORNO Y LA POLÍTICA DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067844684	JORGE ANDRES	COGOLLO SAEZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474793 - 03- EXPLICAR LAS ACCIONES DE SEGUIMIENTO AL MERCHANDISING DE ACUERDO A INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067844684	JORGE ANDRES	COGOLLO SAEZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474794 - 04- PROYECTAR ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE ACUERDO A LOS INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICA DE LA COMPAÑÍA
CC	1067967553	ANDRES ELOY	PEREZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474791 - 02- REALIZAR LAS ACCIONES A SEGUIR PARA DARLE CUMPLIMIENTO AL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067967553	ANDRES ELOY	PEREZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474792 - 01- PLANEAR ACCIONES DE MERCHANDISING DE ACUERDO CON EL ENTORNO Y LA POLÍTICA DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067967553	ANDRES ELOY	PEREZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474793 - 03- EXPLICAR LAS ACCIONES DE SEGUIMIENTO AL MERCHANDISING DE ACUERDO A INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
CC	1067967553	ANDRES ELOY	PEREZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	34893 - FORMULAR LA ESTRATEGIA DE MERCHANDISING PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SU NATURALEZA Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	474794 - 04- PROYECTAR ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DE ACUERDO A LOS INDICADORES DE GESTIÓN Y POLÍTICA DE LA COMPAÑÍA

Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo	Funcionario que registro el juicio evaluativo
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.07 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.07 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.07 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.07 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.07 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.07 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.07 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

APROBADO	09/04/2026 13.07 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.07 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.07 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.07 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.07 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.07 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.07 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.06 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA
APROBADO	09/04/2026 13.07 a	CC 1067924176 - YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA

Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte:	MHndelaesp	NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-023-911510	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA
Fecha y Hora Generación Reporte:	jueves, 5 de marzo de 2026	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	17526	**Fecha Solicitud**	2026-03-04	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-023-911510 CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA**		
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2026-03-05	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	Si	**Requiere Pasajes Aéreos** NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	Formación			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	4226	**Dependencia Solicitante**		911538 CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA- FORMACIÓN PROFESIONAL ECONOMÍA CAMPESINA	
Rubro Presupuestal de Viaticos		C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	**Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje**	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Días	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 5540827336374662968
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2026/03/05 20:45:26 -05:00

Este documento se encuentra firmado digitalmente de acuerdo a los lineamientos legales definidos en la ley 527 de 1.999 y sus decretos reglamentarios. Por lo tanto, el original de este documento se encuentra en formato electrónico y goza de autenticidad, integridad y no repudiación. Los certificados digitales de firma del presente documento se han emitido por una entidad de certificación digital Abierta de confianza.

				2026-03-17	2026-03-17	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50							
				2026-03-17	2026-03-17	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2026-03-18	2026-03-18	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50							
				2026-03-18	2026-03-18	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2026-03-19	2026-03-19	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50							
				2026-03-19	2026-03-19	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							

Este documento se encuentra firmado digitalmente de acuerdo a los lineamientos legales definidos en la ley 527 de 1.999 y sus decretos reglamentarios. Por lo tanto, el original de este documento se encuentra en formato electrónico y goza de autenticidad, integridad y no repudiación. Los certificados digitales de firma del presente documento se han emitido por una entidad de certificación digital Abierta de confianza.

				2026-03-20	2026-03-20	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50							
YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA	CC: 1067924176	Instructor	Autorizada	2026-03-20	2026-03-20	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50	8	4.737.497,00	126.195,00	1.009.560,00	480.000,00	1.489.560,00	Impartir formación
				2026-03-24	2026-03-24	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50							
				2026-03-24	2026-03-24	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2026-03-25	2026-03-25	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50							
				2026-03-25	2026-03-25	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2026-03-26	2026-03-26	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50							

Este documento se encuentra firmado digitalmente de acuerdo a los lineamientos legales definidos en la ley 527 de 1.999 y sus decretos reglamentarios. Por lo tanto, el original de este documento se encuentra en formato electrónico y goza de autenticidad, integridad y no repudiación. Los certificados digitales de firma del presente documento se han emitido por una entidad de certificación digital Abierta de confianza.

				2026-03-26	2026-03-26	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50						
				2026-03-27	2026-03-27	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	0,5	No	50						
				2026-03-27	2026-03-27	CORDOBA / PUEBLO NUEVO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50						
													Totales Solicitud de Comisión	**1.009.560,00**	**480.000,00**	**1.489.560,00**

OBJETO DE LA COMISIÓN
Impartir formación

ORDENADOR DEL GASTO					
Identificacion:	78739488	Nombre:	NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES	Cargo:	SUBDIRECTOR CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR - CORDOBA

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO			
Nombre:	""	Cargo:	""

Firma Responsable

Verificado Por:	KEILA LUZ DIAZ VELASQUEZ	Fecha Verificación:	05/03/2026 16:29:23

Firmado digitalmente por:
Nombre: NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES
Cédula de ciudadanía: 78739488
Usuario SIIF: MHndelaesp
5/03/2026 8:45:42 p. m.

Este documento se encuentra firmado digitalmente de acuerdo a los lineamientos legales definidos en la ley 527 de 1.999 y sus decretos reglamentarios. Por lo tanto, el original de este documento se encuentra en formato electrónico y goza de autenticidad, integridad y no repudiación. Los certificados digitales de firma del presente documento se han emitido por una entidad de certificación digital Abierta de confianza.

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Montería 06 de abril del 2026

PRESENTADO A: NELSON DE LA ESPRIELLA - SUBDIRECTOR (E)

ORDEN DE VIAJE No:	FECHA DE INICIO:	FECHA DE FINALIZACION:
17226	17 marzo 2026	27 marzo 2026
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO: Ciénaga de oro Canalete	**REGIONAL / CENTRO DE FORMACION** CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR, CORDOBA	**OTRA: (ciudad)**

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:
Impartir formación profesional integral programa CampeSena 2026.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:
Impartir formación profesional integral del programa CampeSena
3444546-MANEJO DE COSECHA Y POSCOCECHA DE LAS ESPECIES ACUICOLAS
3444706-MANEJO DE COSECHA Y POSCOSECHA DE LAS ESPECIES ACUICOLAS

RESULTADOS:

- Se impartió satisfactoriamente la formación profesional integral en el marco del programa CampeSENA 2026, cumpliendo con los objetivos establecidos.
- Los aprendices adquirieron conocimientos teóricos y prácticos sobre el manejo adecuado de la cosecha y poscosecha de las especies acuícolas, fortaleciendo sus competencias técnicas en el sector productivo.
- Se promovió la aplicación de buenas prácticas para garantizar la calidad, inocuidad y conservación de los productos acuícolas.
- Se fomentó el desarrollo de habilidades en selección, manipulación, almacenamiento, transporte y comercialización de especies acuícolas.
- Se evidenció la participación y el compromiso de los aprendices durante el desarrollo de las actividades formativas.
- Se contribuyó al fortalecimiento de las capacidades productivas y al desarrollo socioeconómico de la comunidad beneficiaria.
- Se cumplieron los resultados de aprendizaje asociados a las fichas de formación No. 3444546 y No. 3444706.

EVIDENCIAS O SOPORTES: Enuncie los archivos que soportan estos resultados y anexe lo correspondiente en este Informe

1. Listado de asistencia, Tiquetes, Registro fotográfico de las sesiones.

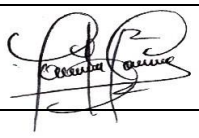
COMPROMISOS

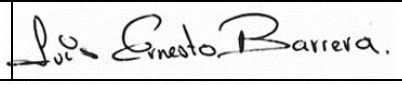
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Impartir formación profesional integral programa CampeSena Desarrollo de actividades asignadas de acuerdo con los resultados de aprendizaje.	YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA Instructor programa CampeSena	17-03-2026 18-03-2026 19-03-2026 20-03-2026 24-03-2026

		25-03-2026 26-03-2026 27-03-2026

CONCLUSIÓNES: Se impartió satisfactoriamente la formación en atención al programa CampeSENA, cumpliendo con los lineamientos institucionales y los objetivos propuestos. Durante el desarrollo de la jornada se fortalecieron las competencias técnicas y prácticas de los aprendices, contribuyendo a su cualificación en el área acuícola y al mejoramiento de sus oportunidades productivas.

La formación fue orientada a las fichas No. 3444585 y No. 3444557., en el municipio de Pueblo Nuevo, evidenciando una participación y el compromiso de los beneficiarios con el proceso de aprendizaje. Asimismo, se promovió la apropiación de conocimientos en el manejo de la cosecha y poscosecha de las especies acuícolas, aportando al desarrollo sostenible del sector y al fortalecimiento socioeconómico de la región.

DATOS DEL CONTRATISTA	
NOMBRE Y APELLIDO	FIRMA
YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA	

VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR	FIRMA
COORDINADOR ACADÉMICO	LUIS ERNESTO BARRERA	

SOTRACOR

Solcedad Transportadora de Córdoba
Nit. 891.000.883-3
Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 79545

ORIGEN: Montería.

DESTINO: Pueblo Nuevo.

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
$ 25.000	20	03	2026		

NOMBRE: Yarithza Cogollo 1067924176. | PUESTO N°:

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

SOTRACOR

Solcedad Transportadora de Córdoba
Nit. 891.000.883-3
Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 32725

ORIGEN: Pueblo Nuevo

DESTINO: Montería

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
$25.000	20	03	2026		

NOMBRE: Yarithza Cogollo 1067924176 | PUESTO N°:

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

SOTRACOR

Solcedad Transportadora de Córdoba
Nit. 891.000.883-3
Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 34867

ORIGEN: Montería

DESTINO: Pueblo Nuevo

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
$ 25.000	24	03	2026		

NOMBRE: | PUESTO N°:

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

SOTRACOR

Solcedad Transportadora de Córdoba
Nit. 891.000.883-3
Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 72548

ORIGEN: Pueblo Nuevo

DESTINO: Montería

BUS N°	TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
.Montería	$ 25.000	24	03	2026		

NOMBRE: Yarithza Cogollo 1067924176. | PUESTO N°:

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

SOTRACOR

Solcedad Transportadora de Córdoba
Nit. 891.000.883-3
Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 43675

ORIGEN: Montería

DESTINO: Pueblo Nuevo.

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
$ 25.000	25	03	2026		

NOMBRE: Yarithza Cogollo 1067924176 | PUESTO N°:

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

SOTRACOR

Solcedad Transportadora de Córdoba
Nit. 891.000.883-3
Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 27683

ORIGEN: Pueblo Nuevo

DESTINO: Montería

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
$ 25.000	25	03	2026		

NOMBRE: Yarithza Cogollo 1067924176 | PUESTO N°:

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

SOTRACOR
Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.080.883-3
Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 54501

ORIGEN: Montería
DESTINO: Pueblo Nuevo

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
$ 25000	17	03	2026		

NOMBRE: Jarithza Cogollo 1067924176 — PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

SOTRACOR
Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.080.883-3
Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 49392

ORIGEN: Pueblo Nuevo
DESTINO: Montería

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
$ 25.000	17	03	2026		

NOMBRE: Jarithza Cogollo 1067924176 — PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

SOTRACOR
Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.080.883-3
Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 23521

ORIGEN: Montería
DESTINO: Pueblo Nuevo

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
$ 25.000	18	03	2026		

NOMBRE: Jarithza Cogollo 1067924176 — PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

SOTRACOR
Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.080.883-3
Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 86274

ORIGEN: Pueblo Nuevo
DESTINO: Montería

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
$ 25.000	18	03	2026		

NOMBRE: Jarithza Cogollo 1067924176 — PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

SOTRACOR
Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.080.883-3
Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 79545

ORIGEN: Montería
DESTINO: Pueblo Nuevo

TARIFA	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
$25.000	19	03	2026		

NOMBRE: Jarithza Cogollo 1067924176 — PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

SOTRACOR
Soicedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.080.883-3
Calle 37 N° 18-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 90355

ORIGEN: Pueblo Nuevo
DESTINO: Montería

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
$ 25.000	19	03	2026		

NOMBRE: Jarithza Cogollo 1067924176 — PUESTO N°

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

SOTRACOR

Solcedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.080.883-3
Calle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 51875

ORIGEN: Montería

DESTINO: Pueblo Nuevo.

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
$ 25000	26	03	2026		

NOMBRE: Yaritza Cogollo 1067924176 | PUESTO N°:

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

SOTRACOR

Solcedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.080.883-3
Calle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 42670

ORIGEN: Pueblo Nuevo

DESTINO: Montería

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
$ 25000	26	03	2026		

NOMBRE: Yaritza Cogollo 1067924176 | PUESTO N°:

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

SOTRACOR

Solcedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.080.883-3
Calle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 45178

ORIGEN: Montería

DESTINO: Pueblo nuevo

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
$ 25.000	27	03	2026		

NOMBRE: Yaritza Cogollo 1067924176. | PUESTO N°:

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

SOTRACOR

Solcedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.080.883-3
Calle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 43678

ORIGEN: Pueblo Nuevo

DESTINO: Montería

TARIFA:	DIA	MES	AÑO	HORA	BUS N°
$ 25.000	27	03	2026		

NOMBRE: Yaritza Cogollo 1067924176. | PUESTO N°:

ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE
PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

	Versión: 02
	Código: GRF-F-057

COMISIONES DE SERVICIOS

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL - FUNCIONARIOS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	**MONTERIA 6 DE MARZO DE 2026**	**Código Regional :**	**23**
NOMBRE DEL FUNCIONARIO:	YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA	**Código Centro:**	**911510**
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	1067924176	**Fecha de elaboración:**	**6/02/2026**

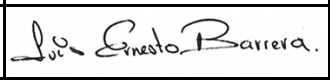
En desarrollo de la comisión No. 17526 durante los días 17, 18, 19, 20,24,del mes de MARZO de 2026 se informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR PAGADO
17/03/2026	PUEBLO NUEVO-SANTA CLARA-PUEBLO NUEVO	MOTO	10000
18/03/2026	PUEBLO NUEVO-EL LIMON-PUEBLO NUEVO	MOTO	10000
19/03/2026	PUEBLO NUEVO-SANTA CLARA-PUEBLO NUEVO	MOTO	10000
20/03/2026	PUEBLO NUEVO-EL LIMON-PUEBLO NUEVO	MOTO	10000
24/03/2026	PUEBLO NUEVO-SANTA CLARA-PUEBLO NUEVO	MOTO	10000
25/03/2026	PUEBLO NUEVO-EL LIMON-PUEBLO NUEVO	MOTO	10000
26/03/2026	PUEBLO NUEVO-SANTA CLARA-PUEBLO NUEVO	MOTO	10000
27/03/2026	PUEBLO NUEVO-EL LIMON-PUEBLO NUEVO	MOTO	10000
	RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:		**$ 80.000,00**

Para efectos legales el funcionario certifica bajo la gravedad del juramento, que las actividades objeto del desplazamiento se cumplieron a cabalidad y el valor cobrado corresponde al valor efectivamente pagado al prestador del servicio de transporte informal.

Este formato aplica únicamente para justificar gastos de transporte en aquellos sitios donde no se cuenta con transporte formal.

Teniendo en cuenta las certificaciones suscritas por el comisionado y su jefe inmediato, se autoriza el presente gasto.

COMISIONADO FUNCIONARIO		JEFE INMEDIATO		ORDENADOR DEL GASTO	
Nombre completo:	YARITHZA ELIETH COGOLLO HERRERA	**Nombre completo:**	LUIS ERNESTO BARRERA	**Nombre completo:**	NELSON DE LA ESPRIELLA
Cargo:	INSTRUCTOR	**Cargo:**	COORDINADOR ACADEMICO	**Cargo:**	SUBDIRECTOR(E)
Firma:		**Firma:**		**Firma:**	

ANEXOS:

REGISTROS FOTROGRAFICOS Y LISTADOS DE ASISTENCIAS

FICHAS: **3444585** & **3444557**









SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	VITRINISMO COMO ESTRATEGIA DE COMUNICACION Y MERCADEO		FECHA DE INICIO DEL CURSO: 17/03/2026	HORARIO:	LUGAR:
N° DE FICHA:	3444585	INSTRUCTOR: Yarithza Elieth Cogollo Herrera	FECHA FIN DEL CURSO: 31/03/2026		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	17/03/2026	19/03/2026	24/03/2026	26/03/2026	31/03/2026
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	CC - 1067282112	ANA ELVIRA PACHECO ALVAREZ	Ana Pacheco	Ana Pacheco		Ana Pacheco	Ana Pacheco
2	CC - 1067967553	ANDRES ELOY PEREZ HERNANDEZ	Andrés Perez	Andrés Perez	Andrés Perez		Andrés Perez
3	CC - 1067280550	ANGELA MARIA NOLASCO ALVARADO	Angela N. A	Angela N. A		Angela N. A	
4	CC - 1067288622	ANIBAL FORTUNATO PATERNINA HERRERA	Anibal P.	Anibal P	Anibal P	Anibal P	
5	CC - 1003000724	CARLOS JAVIER ARENAS MONTES	Carlos Arenas	Carlos Arenas	Carlos Arenas	Carlos Arenas	
6	CC - 1067284782	CRISTIAN CAMILO ACEVEDO RAMOS	Cristian Acevedo	Cristian Acev	Cristian Acev	Cristian Acevedo	Cristian A.
7	CC - 1067291290	EDER LUIS AVILEZ JIMENEZ	Eder Avilez		Eder Avilez	Eder Avilez	Eder Avilez
8	CC - 1039088420	FRANCIA ELENA PERALTA PEREZ	Francia Peralta	Francia Peralta	Francia Peral	Francia Peral	
9	TI - 1067844684	JORGE ANDRES COGOLLO SAEZ	Jorge Cogollo	Jorge Cogollo		Jorge Cogollo	Jorge C.
10	CC - 1067282111	LUIS JOSE PACHECO ALVAREZ	Luis Pacheco	Luis Pacheco	Luis Pacheco	Luis Pacheco	
11	CC - 1067284783	LUZ STELLA CAMARGO MONTERROZA	Luz Camargo	Luz Camargo	Luz Camargo	Luz Camargo	Luz Camargo
12	CC - 1067282110	RAFAEL MIGUEL PACHECO ALVAREZ	Rafael P.	Rafael P.	Rafael P.	Rafael P.	Rafael P.
13	CC - 1003359970	ROSA MARIA AVILEZ JIMENEZ	Rosa A. A	Rosa A. A	Rosa A. A	Rosa A. A	
14	CC - 1003401354	YANDRITH MILENA COGOLLO SAEZ	Yandrith C	Yandrith C	Yandrith C	Yandrith C	Yandrith.
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							

OBSERVACIONES:

FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2026

PROGRAMA:	**TELEVENTAS POR CONTACT CENTER**		**FECHA DE INICIO DEL CURSO:** 13/03/2026	**HORARIO:**	**LUGAR:**	
N° DE FICHA:	3444557	**INSTRUCTOR:** Yarithza Elieth Cogollo Herrera	**FECHA FIN DEL CURSO:** 27/03/2026			

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	13/03/2026	18/03/2026	20/03/2026	25/03/2026	27/03/2026
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	26067710	DIANA PATRICIA VILLALBA SAEZ	Diana Villalba	Diana Villalba	Diana Villalba	Diana Villalba	Diana Villalba
2	1066723548	DAIRA LUZ PEREIRA GUZMAN	Daira Pereira G	Daira Pereira G	Daira Pereira G	Daira Pereira	Daira Pere. G
3	26039504	BERTA LUCIA MANCILLA ROMERO	Berta Mancilla R	Berta Mancilla R	Berta Mancilla R	Berta Mancilla R	Berta Mancilla R
4	26050812	GEOMAR DEL CARMEN DUARTE BRACAMONTE	Geomar Duarte	Geomar Duarte		Geomar Duarte	Geomar Duarte
5	50949710	FERMINA DEL CARMEN SALGADO PAYARES	Fermina Salgado		Fermina Salgado	Fermina Salgado	
6	1067263606	YANETH DEL CARMEN CHIMA PILA	Yaneth Chima	Yaneth Chima	Yaneth Chima	Yaneth Chima	
7	50949448	LEONILA DEL CARMEN VERGARA MONTERROZA	Leonila V	Leonila V	Leonila V	Leonila V	Leonila V
8	15674248	VICTOR SAUL GUTIERREZ YANEZ	VICTOR G	VICTOR G	VICTOR G	VICTOR G	VICTOR G
9	1067269172	ANA LUCIA MEZA RIVERO	Ana Lucia M	Ana Lucia M	Ana Lucia M		
10	1067263318	AURY ENITH CARRASCAL CAUSIL	Aury C	Aury C	Aury C	Aury C	
11	30576758	FANNY LUZ HOYOS ORTIZ	Fanny Luz O	Fanny Luz O	Fanny Luz O	Fanny Luz O	
12	1067261527	LINA MARCELA RIOS HOYOS	Lina Rios	Lina Rios		Lina Rios	Lina Rios
13	1067265912	JULIANA MARTINEZ ARROYO	Juliana Martinez	Juliana Martinez	Juliana Martinez	Juliana Mart.	
14	1003358391	GLORIA DE JESUS RICARDO VERGARA	Gloria Fernandez	Gloria Fernandez		Gloria Fernandez	
15	43144131	SIXTA MARIA ACOSTA MIRANDA	Sixta Acosta	Sixta Acosta	Sixta Acosta	Sixta Acosta	Sixta Acosta
16	1067263050	JULIA SUAREZ ARROYO	Julia Suarez	Julia Suarez	Julia Suarez	Julia Suarez	
17	1067260946	MELANY ANDREA MARTINEZ ARROYO					
18	1067293229	VANNESA CAROLINA TAMARA VERGARA	Vanessa T	Vanessa T	Vanessa T	Vanessa T	Vanessa T
19	26067576	LUCELY ISABEL REYES BERNA	Lucely Reyes	Lucely B	Lucely R	Lucely	Lucely
20	50949738	LUZ NEDY RODRIGUEZ ROMERO	Luz Rodriguez	Luz Rodriguez	Luz Rodriguez		
21	1067265152	ANA MARIA PACHECO MARTINEZ	Ana Maria P	Ana Maria P	Ana Maria P	Ana Maria P	

OBSERVACIONES:

FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

SIN EXCUSA	SE
CON EXCUSA	CE

RETARDO	R
ASISTENCIA	✓