			9/2/2026
Documento	**Nombre**	**Apellidos**	**Mapas conceptuales sobre técnicas de ventas, Mini script de venta**
1032677823	ALEXA FERNANDA	BUCURU MENDEZ	**8**
1015407885	MIGUEL ANGEL	CARDONA GUARIN	**9,5**
1193146007	JOSE MANUEL GABRIEL	DE LA FUENTE LONDOÑO	**7,5**
1031650278	LEIDY TATIANA	HERNÁNDEZ NAVARRO	**9**
1034283367	JULIETH JHAZBLEIDY	HERRAN ALVAREZ	**7,5**
1034576414	NICOLLE SOFIA	LUGO PINTO	**9**
1000808289	JHAIROS STEVEN	MARTINEZ ARDILA	**9**
1114152528	DYLAN	MARTINEZ BECERRA	**9**
1014311576	ANA SOFIA	MEDINA SIERRA	**9**
1042853551	BRAYAN ENRIQUE	ORDOÑEZ AGUIRRE	**9**
1011089276	JUAN SEBASTIAN	PEÑA LEYTON	**9**
1000830464	ASLHEY	PINEDA DEWDNEY	**9**
1029280478	SHARON MARIANA	PLAZAS BELLO	**9**
1033691228	LUIS SANTIAGO	PULIDO BENITEZ	**8**
1034276607	ANDRES DAVID	QUIÑONES CENTENO	**9**
1065590855	EIDER LEANDRO	RANGEL MORA	**8**
1014857992	MICHAEL STEVEN	RODRIGUEZ TELLO	**9,5**
1001065271	KEVIN SANTIAGO	SANCHEZ CIFUENTES	**8**
1109841578	LUISA FERNANDA	SANCHEZ USECHE	**8**
1028883646	ALISON DANIELA	SANDOVAL MUETE	**9,6**
1034781043	LAURA SOFIA	SUAREZ SAENZ	**9**

13/2/2026	13/2/2026	20/2/2026	27/2/2026	2/3/2026	9/3/2026	16/3/2026	20/3/2026
QUIZ	Diagrama de flujo del proceso de ventas y propuesta de estrategia de fidelización.	propuesta comercial	Participación en simulaciones aplicando técnicas de negociación. Ejercicio de llamada comercial	taller de comunicaciòn	investigación tecnicas de nogociación	TALLER: TALLER SENA ACTIVIDAD EVALUATIVA TACTICAS DE NEGOCIACIÓN	TTALLER Subactividad 5 Objeciones de venta
8	10	10	7	8	8	8	8
8	10	9,5	9	9	8	7,5	9
8	10	10	9,8	9	8	9	9
10	10	9,5	9	9	8	9,2	9
8	9	10	8,5	7	7	7	7
8	10	9	10	9	8	9	9
8	10	9,5	9	9	8	8,5	7
8	10						
8	10	10	7	9	8	9	9
8	10	10	8,5	9	8	8,5	9
8	10	9	9	9	8	8,5	9
8,5	10	9	10	9	7	9	8,5
8	9	9	7	9	8	8,5	9
8,2	10	9	9,5	9	8	8,5	9
7,9	10	9	9,5	9	8	9	8
7	8	9,5	9	9	8	7,5	8
8,5	10	9	9	9	8	8,5	9
8	10	10	9,8	9	8	9	8
8	10	9	10	9	8	9	9
7,5	10	9,5	9	9	8	9,2	9
8	10	9	10	9	8	9	9

27/03/2026	06/04/2026
Taller 3.1 Actividades de reflexión inicial Cierre Ventas	**Taller Técnicas de cierre de ventas**
9	9
9	9
9	9
8	9
7	7
8	9
9	9
9	9
9	8
9	8
7	8
9	8
9	9
9	9
8	9
8	9
8	9
8	9
8	9
8	9