APRENDICES	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA	ENTREGÓ	
		FÍSICA	DIGITAL		SI	NO
CONNY PATRICIA CAMPO PEREZ	1 Para identificar lo que realmente necesitan los clientes veremos el siguiente video ¿La gallina o el huevo? https://youtu.be/U8bohrpp_nQ , de forma individual realizar un análisis en 8 renglones, sobre la importancia de conocer los gustos y preferencias de los clientes para lograr atender sus necesidades y mejorar la experiencia del servicio.	x		27-02-2026	X	
DAYANA GONZALEZ PADILLA		x		27-02-2026	X	
KEYLA MARIA DIAZ UBARNES		x		27-02-2026	X	
MARIA CRISTINA GONZALEZ CAMARGO		x		27-02-2026	X	
MARIANELLA GARCIA ESPITIA		x		27-02-2026	X	
MARIA CAMILA GONZALEZ MANJARRES		x		27-02-2026	X	
MILETH ROCIO COGOLLO ROMERO		x		27-02-2026	X	
LUNA ZABALETA GONZALEZ		x		27-02-2026	X	
MARIA ALEJANDRA LEON MESTRA		x		27-02-2026	X	
KIARA MARTINEZ ACOSTA		x		27-02-2026	X	
MANUELA CARREÑO OYOLA		x		27-02-2026	X	
KAREN GONZALEZ FRANCO		x		27-02-2026	X	
SALMA PEÑA CARDALES		x		27-02-2026	X	
YENNIFER ALVAREZ MANJARREZ		x		27-02-2026	X	
THALIANA YINEHT ROJAS TUIRAN		x		27-02-2026	X	
LINDA MOQUERA MOLINA		x		27-02-2026	X	
ANGI JULIETH AGUILAR OJEDA		x		27-02-2026	X	
YULISSA JARABA BARRERA		x		27-02-2026	X	
YULIANA LORA CASTRO		x		27-02-2026	X	
NATALY ANGEL VERGARA		x		27-02-2026	X	
SANTIAGO CRUZ VIDES		x		27-02-2026	X	
MOISES ELIAS MORALES ARRIETA		x		27-02-2026	X	
YISEL OSPINO ARROYO		x		27-02-2026	X	
AINY MADRID AVILA		x		27-02-2026	X	
MARGARITA CASTILLO MANJARREZ		x		27-02-2026	X	
SHAROL JULIANA VILORIA PEREZ		x		27-02-2026	X	

APRENDICES	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA	ENTREGÓ	
		FÍSICA	DIGITAL		SI	NO
CONNY PATRICIA CAMPO PEREZ	2. Conservatorio: "Nada es al azar en atención al cliente" Miremos cómo en una buena organización mejorar las incidencias y reclamaciones puede marcar la diferencia en la percepción de los clientes en la empresa. Para esta actividad es importante leer el link: https://www.gestionar-facil.com/seguimiento-de-casos- en-atención-al-cliente/ Realizar un comentario argumentativo y socializarlo sobre el caso de todo Ruedas y Silverwheels.	x		05-03-2026	X	
DAYANA GONZALEZ PADILLA		x		05-03-2026	X	
KEYLA MARIA DIAZ UBARNES		x		05-03-2026	X	
MARIA CRISTINA GONZALEZ CAMARGO		x		05-03-2026	X	
MARIANELLA GARCIA ESPITIA		x		05-03-2026	X	
MARIA CAMILA GONZALEZ MANJARRES		x		05-03-2026	X	
MILETH ROCIO COGOLLO ROMERO		x		05-03-2026	X	
LUNA ZABALETA GONZALEZ		x		05-03-2026	X	
MARIA ALEJANDRA LEON MESTRA		x		05-03-2026	X	
KIARA MARTINEZ ACOSTA		x		05-03-2026	X	
MANUELA CARREÑO OYOLA		x		05-03-2026	X	
KAREN GONZALEZ FRANCO		x		05-03-2026	X	
SALMA PEÑA CARDALES		x		05-03-2026	X	
YENNIFER ALVAREZ MANJARREZ		x		05-03-2026	X	
THALIANA YINEHT ROJAS TUIRAN		x		05-03-2026	X	
LINDA MOQUERA MOLINA		x		05-03-2026	X	
ANGI JULIETH AGUILAR OJEDA		x		05-03-2026	X	
YULISSA JARABA BARRERA		x		05-03-2026	X	
YULIANA LORA CASTRO		x		05-03-2026	X	
NATALY ANGEL VERGARA		x		05-03-2026	X	
SANTIAGO CRUZ VIDES		x		05-03-2026	X	
MOISES ELIAS MORALES ARRIETA		x		05-03-2026	X	
YISEL OSPINO ARROYO		x		05-03-2026	X	
AINY MADRID AVILA		x		05-03-2026	X	
MARGARITA CASTILLO MANJARREZ		X		05-03-2026	X	

SHAROL JULIANA VILORIA PEREZ		X		05-03-2026	X	

PROGRAMA DE FORMACIÓN: ASESORIA COMERCIAL
FICHA: 3193111
COMPETENCIA: Verificación de la experiencia de servicio al cliente.
RESULTADO DE APRENDIZAJE: Determinar acciones posventa a partir de la experiencia de servicio 144 horas
ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOSPROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE.

APRENDICES	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA	ENTREGÓ	
		FÍSICA	DIGITAL		SI	NO
CONNY PATRICIA CAMPO PEREZ	3 Con el glosario de términos de la guía de aprendizaje en Gaes en grupos colaborativos preparar el juego "Encuentra la palabra" y por medio de mímica y dramatización un aprendiz de otro grupo de trabajo adivinara la palabra que se está interpretando.	x	X	12-03-2026	X	
DAYANA GONZALEZ PADILLA		x	X	12-03-2026	X	
KEYLA MARIA DIAZ UBARNES		x	X	12-03-2026	X	
MARIA CRISTINA GONZALEZ CAMARGO		x	X	12-03-2026	X	
MARIANELLA GARCIA ESPITIA		x	X	12-03-2026	X	
MARIA CAMILA GONZALEZ MANJARRES		x	X	12-03-2026	X	
MILETH ROCIO COGOLLO ROMERO		x	X	12-03-2026	X	
LUNA ZABALETA GONZALEZ		x	X	12-03-2026	X	
MARIA ALEJANDRA LEON MESTRA		x	X	12-03-2026	X	
KIARA MARTINEZ ACOSTA		x	X	12-03-2026	X	
MANUELA CARREÑO OYOLA		x	X	12-03-2026	X	
KAREN GONZALEZ FRANCO		x	X	12-03-2026	X	
SALMA PEÑA CARDALES		x	X	12-03-2026	X	
YENNIFER ALVAREZ MANJARREZ		x	X	12-03-2026	X	
THALIANA YINEHT ROJAS TUIRAN		x	X	12-03-2026	X	
LINDA MOQUERA MOLINA		x	X	12-03-2026	X	
ANGI JULIETH AGUILAR OJEDA		x	X	12-03-2026	X	
YULISSA JARABA BARRERA		x	X	12-03-2026	X	
YULIANA LORA CASTRO		x	X	12-03-2026	X	
NATALY ANGEL VERGARA		x	X	12-03-2026	X	
SANTIAGO CRUZ VIDES		x	X	12-03-2026	X	
MOISES ELIAS MORALES ARRIETA		x	X	12-03-2026	X	
YISEL OSPINO ARROYO		x	X	12-03-2026	X	

AINY MADRID AVILA		x	X	12-03-2026	X	
MARGARITA CASTILLO MANJARREZ		x	X	12-03-2026	X	
SHAROL JULIANA VILORIA PEREZ		x	X	12-03-2026		

PROGRAMA DE FORMACIÓN: ASESORIA COMERCIAL
FICHA: 3193111
COMPETENCIA: Verificación de la experiencia de servicio al cliente.
RESULTADO DE APRENDIZAJE: Determinar acciones posventa a partir de la experiencia de servicio 144 horas
ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOSPROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE

APRENDICES	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA	ENTREGÓ	
		FÍSICA	DIGITAL		SI	NO
CONNY PATRICIA CAMPO PEREZ	4 Existen diversas técnicas de identificación de necesidades tanto para clientes internos como para clientes externos, teniendo en cuenta que las acciones realizadas en el interno se reflejaran en el cliente externo. Es por eso importante que el aprendiz asimile la lectura: "Como entender expectativas de los clientes" El instructor utilizando "FMR_001_Identificacion de Necesidades" realizar un listado de necesidades detectadas según información recolectada.		X	20-03-2026	X	
DAYANA GONZALEZ PADILLA			X	20-03-2026	X	
KEYLA MARIA DIAZ UBARNES			X	20-03-2026	X	
MARIA CRISTINA GONZALEZ CAMARGO			X	20-03-2026	X	
MARIANELLA GARCIA ESPITIA			X	20-03-2026	X	
MARIA CAMILA GONZALEZ MANJARRES			X	20-03-2026	X	
MILETH ROCIO COGOLLO ROMERO			X	20-03-2026	X	
LUNA ZABALETA GONZALEZ			X	20-03-2026	X	
MARIA ALEJANDRA LEON MESTRA			X	20-03-2026	X	
KIARA MARTINEZ ACOSTA			X	20-03-2026	X	
MANUELA CARREÑO OYOLA			X	20-03-2026	X	
KAREN GONZALEZ FRANCO			X	20-03-2026	X	
SALMA PEÑA CARDALES			X	20-03-2026	X	
YENNIFER ALVAREZ MANJARREZ			X	20-03-2026	X	
THALIANA YINEHT ROJAS TUIRAN			X	20-03-2026	X	
LINDA MOQUERA MOLINA			X	20-03-2026	X	
ANGI JULIETH AGUILAR OJEDA			X	20-03-2026	X	
YULISSA JARABA BARRERA			X	20-03-2026	X	
YULIANA LORA CASTRO			X	20-03-2026	X	
NATALY ANGEL VERGARA			X	20-03-2026	X	
SANTIAGO CRUZ VIDES			X	20-03-2026	X	

MOISES ELIAS MORALES ARRIETA			X	20-03-2026	X	
YISEL OSPINO ARROYO			X	20-03-2026	X	
AINY MADRID AVILA			X	20-03-2026	X	
MARGARITA CASTILLO MANJARREZ			X	20-03-2026	X	
ISABEL ANDREA OCHOA VALVERDE			X	20-03-2026	X	
SHAROL JULIANA VILORIA PEREZ			x	20-03-2026	X	

PROGRAMA DE FORMACIÓN: ASESORIA COMERCIAL
FICHA: 3193111
COMPETENCIA: Verificación de la experiencia de servicio al cliente.
RESULTADO DE APRENDIZAJE: Determinar acciones posventa a partir de la experiencia de servicio 144 horas
ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOSPROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE

APRENDICES	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA	ENTREGÓ	
		FÍSICA	DIGITAL		SI	NO
CONNY PATRICIA CAMPO PEREZ	5 En esta actividad deberán elaborar un mapa de comparaciones en presentación en Power Point donde expliquen con ejemplos claros el seguimiento a cliente off- line y on-line y explique ¿Cómo dar seguimiento a los clientes? Prestando atención a tus consumidores actuales, sin importar qué tan pequeños sean, es esencial para mantener tu negocio a flote. En los siguientes link encontrara bases para realizar el mapa de comparaciones: https://www.entrepreneur.com/article/265839	x	X	10-04-2026	X	
DAYANA GONZALEZ PADILLA		x	X	10-04-2026	X	
KEYLA MARIA DIAZ UBARNES		x	X	10-04-2026	X	
MARIA CRISTINA GONZALEZ CAMARGO		x	X	10-04-2026	X	
MARIANELLA GARCIA ESPITIA		x	X	10-04-2026	X	
MARIA CAMILA GONZALEZ MANJARRES		x	X	10-04-2026	X	
MILETH ROCIO COGOLLO ROMERO		x	X	10-04-2026	X	
LUNA ZABALETA GONZALEZ		x	X	10-04-2026	X	
MARIA ALEJANDRA LEON MESTRA		x	X	10-04-2026	X	
KIARA MARTINEZ ACOSTA		x	X	10-04-2026	X	
MANUELA CARREÑO OYOLA		x	X	10-04-2026	X	
KAREN GONZALEZ FRANCO		x	X	10-04-2026	X	
SALMA PEÑA CARDALES		x	X	10-04-2026	X	
YENNIFER ALVAREZ MANJARREZ		x	X	10-04-2026	X	
THALIANA YINEHT ROJAS TUIRAN		x	X	10-04-2026	X	
LINDA MOQUERA MOLINA		x	X	10-04-2026	X	
ANGI JULIETH AGUILAR OJEDA		x	X	10-04-2026	X	
YULISSA JARABA BARRERA		x	X	10-04-2026	X	
YULIANA LORA CASTRO		x	X	10-04-2026	X	

NATALY ANGEL VERGARA		x	X	10-04-2026	X	
SANTIAGO CRUZ VIDES		x	X	10-04-2026	X	
MOISES ELIAS MORALES ARRIETA		x	X	10-04-2026	X	
YISEL OSPINO ARROYO		x	X	10-04-2026	X	
AINY MADRID AVILA		x	X	10-04-2026	X	
MARGARITA CASTILLO MANJARREZ		x	X	10-04-2026	X	
ISABEL ANDREA OCHOA VALVERDE		x	X	10-04-2026	X	
SHAROL JULIANA VILORIA PEREZ		x	X	10-04-2026	X	

PROGRAMA DE FORMACIÓN: ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 3193111

COMPETENCIA: Verificación de la experiencia de servicio al cliente.

RESULTADO DE APRENDIZAJE: Determinar acciones posventa a partir de la experiencia de servicio 144 horas

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: **VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOSPROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE**

APRENDICES	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA	ENTREGÓ	
		FÍSICA	DIGITAL		SI	NO
CONNY PATRICIA CAMPO PEREZ	6 Las reclamaciones de los clientes. Hoy en día, existe mayor competencia entre las organizaciones, Lograr la satisfacción de nuestros clientes se ha convertido en toda una necesidad. Por tal motivo, es de especial relevancia, contar con un proceso para gestionar las reclamaciones de los clientes. Apoyados en el link: https://www.isotools.com.co/definir-proceso-gestionar-	x	X	16-04-2026	X	
DAYANA GONZALEZ PADILLA		x	X	16-04-2026	X	
KEYLA MARIA DIAZ UBARNES		x	X	16-04-2026	X	
MARIA CRISTINA GONZALEZ CAMARGO		x	X	16-04-2026	X	
MARIANELLA GARCIA ESPITIA		x	X	16-04-2026	X	
MARIA CAMILA GONZALEZ MANJARRES		x	X	16-04-2026	X	
MILETH ROCIO COGOLLO ROMERO		x	X	16-04-2026	X	
LUNA ZABALETA GONZALEZ		x	X	16-04-2026	X	
MARIA ALEJANDRA LEON MESTRA		x	X	16-04-2026	X	
KIARA MARTINEZ ACOSTA		x	X	16-04-2026	X	
MANUELA CARREÑO OYOLA		x	X	16-04-2026	X	
KAREN GONZALEZ FRANCO		x	X	16-04-2026	X	
SALMA PEÑA CARDALES		x	X	16-04-2026	X	

YENNIFER ALVAREZ MANJARREZ	las-reclamaciones-los-clientes/ . Los apéndices deberán seguir el caso de una empresa, por ejemplo: GFPI-F-135 V01 https://www.claro.com.co/personas/legal-y-regulatorio/pqr/; https://www.decameron.com/es/pe-libro-de-reclamaciones y mediante mapa mental exponer los casos.	x	X	16-04-2026	X	
THALIANA YINEHT ROJAS TUIRAN		x	X	16-04-2026	X	
LINDA MOQUERA MOLINA		x	X	16-04-2026	X	
ANGI JULIETH AGUILAR OJEDA		x	X	16-04-2026	X	
YULISSA JARABA BARRERA		x	X	16-04-2026	X	
YULIANA LORA CASTRO		x	X	16-04-2026	X	
NATALY ANGEL VERGARA		x	X	16-04-2026	X	
SANTIAGO CRUZ VIDES		x	X	16-04-2026	X	
MOISES ELIAS MORALES ARRIETA		x	X	16-04-2026	X	
YISEL OSPINO ARROYO		x	X	16-04-2026	X	
AINY MADRID AVILA		x	X	16-04-2026	X	
MARGARITA CASTILLO MANJARREZ		x	X	16-04-2026	X	
ISABEL ANDREA OCHOA VALVERDE		x	X	16-04-2026	X	
SHAROL JULIANA VILORIA PEREZ		x	X	16-04-2026	X	

PROGRAMA DE FORMACIÓN: ASESORIA COMERCIAL
FICHA: 3193111
COMPETENCIA: Verificación de la experiencia de servicio al cliente.
RESULTADO DE APRENDIZAJE: Determinar acciones posventa a partir de la experiencia de servicio 144 horas
ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOSPROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE

APRENDICES	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA	ENTREGÓ	
		FÍSICA	DIGITAL		SI	NO
CONNY PATRICIA CAMPO PEREZ	7 Se entienden a los indicadores de satisfacción del cliente como aquellos datos que nos permiten medir el estado del cliente con relación al servicio o producto ofrecido. Entendiendo, por tanto, el concepto indicador como el resultado de la relación entre dos o mas datos que permite medir de forma cuantitativa o cualitativas sucesos para poder tomar acciones y satisfacción del cliente como el estado del cliente después de haber recibido el servicio o producto. Par esta actividad deberán apoyarse en la lectura del link: http://www.marketingcmm.com/indicadores-de-satisfaccion-del- cliente/ y http://www.softland.la/actualidad/metricas-e-indicadores-de-gestion y el libro "Como medir el valor del cliente - Humberto Serna Gómez & Carolina Barrio". Página 78 – 84. Luego de las lecturas el aprendiz aplicara mediante un caso los indicadores pertinentes. Una vez leída y analizada esta información responder las siguientes preguntas de medición del servicio: a. ¿Porque es importante medir la satisfacción de los clientes por medio de indicadores? b. ¿Cuáles son los principales usos de los indicadores de satisfacción de clientes?	x	X	24-04-2026		
DAYANA GONZALEZ PADILLA		x	X	24-04-2026		
KEYLA MARIA DIAZ UBARNES		x	X	24-04-2026		
MARIA CRISTINA GONZALEZ CAMARGO		x	X	24-04-2026		
MARIANELLA GARCIA ESPITIA		x	X	24-04-2026		
MARIA CAMILA GONZALEZ MANJARRES		x	X	24-04-2026		
MILETH ROCIO COGOLLO ROMERO		x	X	24-04-2026		
LUNA ZABALETA GONZALEZ		x	X	24-04-2026		
MARIA ALEJANDRA LEON MESTRA		x	X	24-04-2026		
KIARA MARTINEZ ACOSTA		x	X	24-04-2026		
MANUELA CARREÑO OYOLA		x	X	24-04-2026		

KAREN GONZALEZ FRANCO	c. ¿Cómo se ubican los indicadores de satisfacción dentro de las organizaciones?	x	X	24-04-2026		
SALMA PEÑA CARDALES	d. Explique 5 indicadores de satisfacción de clientes e.Según sus palabras explique Métrica e indicador	x	X	24-04-2026		
YENNIFER ALVAREZ MANJARREZ	e. ¿Es importante para las organizaciones medir la satisfacción del servicio a los clientes?	x	X	24-04-2026		
THALIANA YINEHT ROJAS TUIRAN		x	X	24-04-2026		
LINDA MOQUERA MOLINA		x	X	24-04-2026		
ANGI JULIETH AGUILAR OJEDA		x	X	24-04-2026		
YULISSA JARABA BARRERA		x	X	24-04-2026		
YULIANA LORA CASTRO		x	X	24-04-2026		
NATALY ANGEL VERGARA		x	X	24-04-2026		
SANTIAGO CRUZ VIDES		x	X	24-04-2026		
MOISES ELIAS MORALES ARRIETA		x	X	24-04-2026		
YISEL OSPINO ARROYO		x	X	24-04-2026		
AINY MADRID AVILA		x	X	24-04-2026		
MARGARITA CASTILLO MANJARREZ		x	X	24-04-2026		
ISABEL ANDREA OCHOA VALVERDE		x	X	24-04-2026		
SHAROL JULIANA VILORIA PEREZ		x	X	24-04-2026		
		x	X	24-04-2026		

PROGRAMA DE FORMACIÓN: ASESORIA COMERCIAL

FICHA: 3193111

COMPETENCIA: Verificación de la experiencia de servicio al cliente.

RESULTADO DE APRENDIZAJE: Ejecutar acciones postventa de acuerdo con políticas de la organización 48 horas

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOSPROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE

APRENDICES	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA	ENTREGÓ	
		FÍSICA	DIGITAL		SI	NO
CONNY PATRICIA CAMPO PEREZ	8 Las PQR,(Peticiones, Quejas y Recursos), son las actividades básicas del proceso de servicio al cliente desarrolladas en las oficinas comerciales que responden a las necesidades de los clientes. La importancia de la búsqueda de altos niveles de satisfacción entre los clientes a través de la atención eficaz y oportuna de sus manifestaciones, que se logrará si sus recursos se concentran en buscar soluciones y no en gestionar solicitudes. La plantilla de proceso de PQRS de Bizagi ayudará a gestionar las Peticiones, Quejas, Reclamos y Sugerencias a través de la definición del flujo de información, de las responsabilidades de las distintas actividades que deben ser realizadas para	x	X	15-05-2026		
DAYANA GONZALEZ PADILLA		x	X	15-05-2026		
KEYLA MARIA DIAZ UBARNES		x	X	15-05-2026		
MARIA CRISTINA GONZALEZ CAMARGO		x	X	15-05-2026		
MARIANELLA GARCIA ESPITIA		x	X	15-05-2026		
MARIA CAMILA GONZALEZ MANJARRES		x	X	15-05-2026		
MILETH ROCIO COGOLLO ROMERO		x	X	15-05-2026		
LUNA ZABALETA GONZALEZ		x	X	15-05-2026		
MARIA ALEJANDRA LEON MESTRA		x	X	15-05-2026		
KIARA MARTINEZ ACOSTA		x	X	15-05-2026		

MANUELA CARREÑO OYOLA	su atención, la fácil consulta de los datos y el control del proceso. El aprendiz deberá repasar sus Conocimientos de flujo de procesos. Es importante que el aprendiz indague sobre el PQRS en link:http://jygbusiness.pqr.com.co/index.php/que-es-un-pqr, , http://23.23.245.75/CCCartagena/its-gestion/archivos/MC-P 04/Procedimiento%20Atenci%C3%B3n%20de%20PQRS.pdf , http://www.pqr.mil.co/ El instructor explicara la estrategia didáctica activa el flujo de procesos para que el aprendiz elabore un tabla de gestión de procesos de PQRS para una empresa. Tutorial en YouTube: https://www.youtube.com/watch?v=EDue6vtmczU	x	X	15-05-2026		
KAREN GONZALEZ FRANCO		x	X	15-05-2026		
SALMA PEÑA CARDALES		x	X	15-05-2026		
YENNIFER ALVAREZ MANJARREZ		x	X	15-05-2026		
THALIANA YINEHT ROJAS TUIRAN		x	X	15-05-2026		
LINDA MOQUERA MOLINA		x	X	15-05-2026		
ANGI JULIETH AGUILAR OJEDA		x	X	15-05-2026		
YULISSA JARABA BARRERA		x	X	15-05-2026		
YULIANA LORA CASTRO		x	X	15-05-2026		
NATALY ANGEL VERGARA		x	X	15-05-2026		
SANTIAGO CRUZ VIDES		x	X	15-05-2026		
MOISES ELIAS MORALES ARRIETA		x	X	15-05-2026		
YISEL OSPINO ARROYO		x	X	15-05-2026		
AINY MADRID AVILA		x	X	15-05-2026		
MARGARITA CASTILLO MANJARREZ		X	x	15-05-2026		
ISABEL ANDREA OCHOA VALVERDE		X	X	15-05-2026		
SHAROL JULIANA VILORIA PEREZ		x	X	15-05-2026		

PROGRAMA DE FORMACIÓN: ASESORIA COMERCIAL
FICHA: 3193111
COMPETENCIA: Verificación de la experiencia de servicio al cliente.
RESULTADO DE APRENDIZAJE: Ejecutar acciones postventa de acuerdo con políticas de la organización 48 horas
ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOSPROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE

APRENDICES	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA	ENTREGÓ	
		FÍSICA	DIGITAL		SI	NO
CONNY PATRICIA CAMPO PEREZ	9 Según los autores Stanton, Etzel y Walker "la etapa final del proceso de venta es una serie de actividades posventa que fomentan la buena voluntad del cliente y echan los cimientos para negocios futuros". El servicio postventas procura asegurar la lealtad y supervivencia de la empresa. https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/proceso-venta.htm , Los servicios de posventa, pueden incluir todas o algunas de las siguientes actividades: a. Verificación de que se cumplan los tiempos y condiciones de	x	X	22-05-2026		
DAYANA GONZALEZ PADILLA		x	X	22-05-2026		
KEYLA MARIA DIAZ UBARNES		x	X	22-05-2026		
MARIA CRISTINA GONZALEZ CAMARGO		x	X	22-05-2026		
MARIANELLA GARCIA ESPITIA		x	X	22-05-2026		
MARIA CAMILA GONZALEZ MANJARRES		x	X	22-05-2026		
MILETH ROCIO COGOLLO ROMERO		x	X	22-05-2026		
LUNA ZABALETA GONZALEZ		x	X	22-05-2026		

MARIA ALEJANDRA LEON MESTRA	envío.	x	X	22-05-2026		
KIARA MARTINEZ ACOSTA		x	X	22-05-2026		
MANUELA CARREÑO OYOLA	b. verificación de una entrega correcta.	x	X	22-05-2026		
KAREN GONZALEZ FRANCO		x	X	22-05-2026		
SALMA PEÑA CARDALES	c. Instalación.	x	X	22-05-2026		
YENNIFER ALVAREZ MANJARREZ		x	X	22-05-2026		
THALIANA YINEHT ROJAS TUIRAN	d. Asesoramiento para un uso apropiado.	x	X	22-05-2026		
LINDA MOQUERA MOLINA		x	X	22-05-2026		
ANGI JULIETH AGUILAR OJEDA	e. Garantías en caso de fallas de fábrica.	x	X	22-05-2026		
YULISSA JARABA BARRERA		x	X	22-05-2026		
YULIANA LORA CASTRO	f. Servicio y soporte técnico.	x	X	22-05-2026		
NATALY ANGEL VERGARA		x	X	22-05-2026		
SANTIAGO CRUZ VIDES	g. Posibilidad de cambio o devolución en caso de no satisfacer las expectativas del cliente.	x	X	22-05-2026		
MOISES ELIAS MORALES ARRIETA		x	X	22-05-2026		
YISEL OSPINO ARROYO	h. Descuentos especiales para compras futuras.	x	X	22-05-2026		
AINY MADRID AVILA		x	X	22-05-2026		
MARGARITA CASTILLO MANJARREZ	A partir de esta información realizar un informe de caracterización de cada uno de estos procesos postventa para medir la trazabilidad y proponer acciones de mejora	X	x	22-05-2026		
ISABEL ANDREA OCHOA VALVERDE		X	X	22-05-2026		
SHAROL JULIANA VILORIA PEREZ		x	X	22-05-2026		

PROGRAMA DE FORMACIÓN: ASESORIA COMERCIAL
FICHA: 3193111
COMPETENCIA: Verificación de la experiencia de servicio al cliente.
RESULTADO DE APRENDIZAJE: Ejecutar acciones postventa de acuerdo con políticas de la organización 48 horas
ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOSPROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE

APRENDICES	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA	ENTREGÓ	
		FÍSICA	DIGITAL		SI	NO
CONNY PATRICIA CAMPO PEREZ	10. Realizar un informe de resultados de seguimiento al cliente para su idea de negocio o proyecto productivo	x	X	29-05-2026		
DAYANA GONZALEZ PADILLA		x	X	29-05-2026		
KEYLA MARIA DIAZ UBARNES		x	X	29-05-2026		
MARIA CRISTINA GONZALEZ CAMARGO		x	X	29-05-2026		
MARIANELLA GARCIA ESPITIA		x	X	29-05-2026		
MARIA CAMILA GONZALEZ MANJARRES		x	X	29-05-2026		

MILETH ROCIO COGOLLO ROMERO		x	X	29-05-2026		
LUNA ZABALETA GONZALEZ		x	X	29-05-2026		
MARIA ALEJANDRA LEON MESTRA		x	X	29-05-2026		
KIARA MARTINEZ ACOSTA		x	X	29-05-2026		
MANUELA CARREÑO OYOLA		x	X	29-05-2026		
KAREN GONZALEZ FRANCO		x	X	29-05-2026		
SALMA PEÑA CARDALES		x	X	29-05-2026		
YENNIFER ALVAREZ MANJARREZ		x	X	29-05-2026		
THALIANA YINEHT ROJAS TUIRAN		x	X	29-05-2026		
LINDA MOQUERA MOLINA		x	X	29-05-2026		
ANGI JULIETH AGUILAR OJEDA		x	X	29-05-2026		
YULISSA JARABA BARRERA		x	X	29-05-2026		
YULIANA LORA CASTRO		x	X	29-05-2026		
NATALY ANGEL VERGARA		x	X	29-05-2026		
SANTIAGO CRUZ VIDES		x	X	29-05-2026		
MOISES ELIAS MORALES ARRIETA		x	X	29-05-2026		
YISEL OSPINO ARROYO		x	X	29-05-2026		
AINY MADRID AVILA		x	X	29-05-2026		
MARGARITA CASTILLO MANJARREZ		x	X	29-05-2026		
ISABEL ANDREA OCHOA VALVERDE		x	x	29-05-2026		
SHAROL JULIANA VILORIA PEREZ		x	X	29-05-2026		