Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	11/06/2026
Ficha de Caracterización:	3513728
Cógigo:	621111
Versión:	100
Denominación:	DIRECCIÓN DE VENTAS
Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	11/05/2026
Fecha Fin:	10/05/2028
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	15 - REGIONAL BOYACÁ
Centro de Formación:	9305 - CENTRO DE GESTION ADMINISTRATIVA Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38731 - ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38732 - GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38733 - RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38734 - GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38735 - APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38736 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38737 - ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38738 - DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38739 - INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38740 - DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38741 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38742 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38743 - CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38744 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	2 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA	38760 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22855 - INTERPRETAR LOS FUNDAMENTOS CONTABLES SEGÚN LOS	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22856 - IDENTIFICAR LAS ENTIDADES, SEGÚN SU ORGANIZACIÓN, PRINCIPIOS	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22857 - DESARROLLAR PROCESOS CONTABLES EN FORMA MANUAL Y/O	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES	22858 - CONTABILIZAR LAS DIFERENTES TRANSACCIONES GENERADAS EN EL DESARROLLO DEL OBJETO COMERCIAL DE UNA EMPRESA, APLICANDO CON HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA LAS NORMAS CONTABLES COMERCIALES Y	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22859 - IDENTIFICAR Y DIFERENCIAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS DOCUMENTOS Y TÍTULOS VALORES, COMO SOPORTE Y HERRAMIENTA	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22860 - ELABORAR LOS DOCUMENTOS QUE SE GENERAN EN EL PROCESO CONTABLE, APLICANDO CON TRANSPARENCIA, NORMAS TRIBUTARIAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22861 - ANALIZAR LOS HECHOS Y SITUACIONES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN EN SU CONTEXTO, APLICANDO METODOLOGÍAS ESTADÍSTICAS, MATEMÁTICAS O FINANCIERAS EN LA SOLUCIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22862 - EVALUAR SOCIAL Y ECONÓMICAMENTE LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN PROPUESTAS A LA DECISIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA PONDERACIÓN, CRITERIOS TÉCNICOS, EL RESULTADO QUE SE PERSIGA, LAS	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22863 - VERIFICAR Y CARACTERIZAR LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y LOGÍSTICOS DE LA EMPRESA EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS, UTILIZANDO MODELOS MATEMÁTICOS Y DE SIMULACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA TECNOLOGÍA	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y	22864 - FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO Y/O EL PLAN DE NEGOCIOS, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LA NORMATIVIDAD Y	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22865 - PROYECTAR CON RESPONSABILIDAD Y ÉTICA LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA, SEGÚN LOS ESTADOS FINANCIEROS, RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA Y EFECTIVO, ENMARCADOS EN LAS NORMAS	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38753 - COMPRENDER LA IDEA PRINCIPAL EN AVISOS Y MENSAJES BREVES,	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38754 - REALIZAR INTERCAMBIOS SOCIALES Y PRÁCTICOS MUY BREVES, CON UN VOCABULARIO SUFICIENTE PARA HACER UNA EXPOSICIÓN O MANTENER	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38755 - COMPRENDER FRASES Y VOCABULARIO HABITUAL SOBRE TEMAS DE	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38756 - ENCONTRAR INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y PREDECIBLE EN ESCRITOS	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38757 - LEER TEXTOS MUY BREVES Y SENCILLOS EN INGLÉS GENERAL Y	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38758 - COMUNICARSE EN TAREAS SENCILLAS Y HABITUALES QUE REQUIEREN	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38759 - ENCONTRAR VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38745 - LEER TEXTOS COMPLEJOS Y CON UN VOCABULARIO MÁS ESPECÍFICO,	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38746 - IDENTIFICAR FORMAS GRAMATICALES BÁSICAS EN TEXTOS Y	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38747 - ENCONTRAR Y UTILIZAR SIN ESFUERZO VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN ARTÍCULOS DE REVISTAS, LIBROS ESPECIALIZADOS,	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38748 - COMPRENDER LAS IDEAS PRINCIPALES DE TEXTOS COMPLEJOS EN INGLÉS QUE TRATAN DE TEMAS TANTO CONCRETOS COMO ABSTRACTOS, INCLUSO SI SON DE CARÁCTER TÉCNICO, SIEMPRE QUE ESTÉN DENTRO DE	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38749 - BUSCAR DE MANERA SISTEMÁTICA INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y DETALLADA EN ESCRITOS EN INGLÉS, MAS ESTRUCTURADOS Y CON MAYOR	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38750 - COMPRENDER UNA AMPLIA VARIEDAD DE FRASES Y VOCABULARIO EN	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38751 - RELACIONARSE CON HABLANTES NATIVOS EN UN GRADO SUFICIENTE DE FLUIDEZ Y NATURALIDAD, DE MODO QUE LA COMUNICACIÓN SE REALICE	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38752 - REPRODUCIR EN INGLÉS FRASES O ENUNCIADOS SIMPLES QUE	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22824 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22825 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22826 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	11/06/2026 9.47 a	CC 23875318 - MARGOTH MARTINEZ MURCIA
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22847 - ESTABLECER LA PERTINENCIA DEL CANAL SEGÚN EL MERCADO, PORTAFOLIO DE PRODUCTOS, ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA, OBJETIVOS,	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE	22848 - EVALUAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN CADA CANAL SEGÚN LA	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22849 - CLASIFICAR Y ANALIZAR LOS COSTOS Y GASTOS ASOCIADOS AL CANAL DETERMINANDO SU PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN Y SU PONDERACIÓN CON RELACIÓN A LA CONSOLIDACIÓN DE LA VARIABLE PLAZA	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22850 - CALCULAR LA RENTABILIDAD DEL CANAL IMPLEMENTADO, TENIENDO EN CUENTA LOS PARÁMETROS DE COSTOS Y GASTOS QUE INCIDEN EN SU OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO Y SU CONTRIBUCIÓN AL ESTADO DE	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22851 - PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22852 - ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22853 - SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS	22854 - PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22839 - INDAGAR EN EL BRIEF LOS ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22840 - IMPLEMENTAR LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22841 - PRODUCIR EL MENSAJE DE COMUNICACIÓN PARA LA CAMPAÑA A	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22842 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, LA INFORMACIÓN PROVENIENTE DE LOS DIFERENTES ESTUDIOS, EL CICLO DE VIDA DEL	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22843 - ELABORAR EL PLAN DE LA CAMPAÑA TENIENDO EN CUENTA LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN GENERADA EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22844 - DETERMINAR LA VALIDEZ DEL PLAN DE COMUNICACIÓN, FRENTE AL	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22845 - IDENTIFICAR EN EL PLAN DE MERCADEO LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22846 - REALIZAR LOS MATERIALES Y LAS PIEZAS PUBLICITARIAS APLICANDO	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22814 - DESCUBRIR TÉCNICAMENTE IDEAS PARA PRODUCTOS O SERVICIOS.	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22815 - SELECCIONAR LA IDEA PARA LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22816 - EVALUAR LOS FACTORES CLAVES DE ÉXITO DE LA IDEA	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22817 - INVESTIGAR OPORTUNIDADES DE PRODUCTOS EN LOS MERCADOS	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22818 - SELECCIONAR MERCADOS DE INTERÉS PARA LA ORGANIZACIÓN.	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22819 - ESTABLECER LA ESTRUCTURA DE DISTRIBUCIÓN DE LA REGIÓN O PAÍS	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22812 - REALIZAR DIAGNÓSTICOS TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y ENTORNO DEL MERCADO EN LOS PROCESOS DE IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE MERCADOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE DIAGNOSTICO, CON EL APOYO DE SOFTWARE SEGÚN LOS DIFERENTES TIPOS DE INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22813 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22833 - FIJAR CUOTAS DE VENTAS A LOS VENDEDORES APLICANDO LOS PROCEDIMIENTOS DE FIJACIÓN DE CUOTAS AL ESTABLECER EL PLAN DE VENTAS CON EL APOYO DE SOFTWARE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22834 - ADMINISTRAR LOS TERRITORIOS Y RUTAS DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y EL POTENCIAL DEL MERCADO, CON EL APOYO DE MAPAS Y SOFTWARE ESPECIALIZADOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS DENTRO DEL TERRITORIO A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y METAS	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22835 - ORGANIZAR LA FUERZA DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN APOYADOS CON SOFTWARE, TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22836 - CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22837 - MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22838 - ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22827 - UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22828 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22829 - ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, PREVIA REVISIÓN DE LAS PARTES DEL CONTRATO ESTRUCTURADO, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22820 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE	POR EVALUAR		-

CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22821 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN TENIENDO EN CUENTA EL FLUJO DE PERSONAS Y LAS ESTRATEGIAS CORPORATIVAS APLICANDO LOS INDICADORES QUE MIDAN LA ACEPTACIÓN DEL PÚBLICO SEGÚN EL NIVEL DE	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22822 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22823 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN, RENTABILIDAD Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22830 - DISEÑAR PROGRAMAS PARA LA EVALUACIÓN DE VENDEDORES CON EL APOYO DE SOFTWARE APLICANDO MÉTODOS Y TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN QUE PERMITAN OBTENER RESULTADOS ÚTILES EN LA	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22831 - SELECCIONAR LA FUERZA DE VENDEDORES REQUERIDOS EN LA ACCIÓN DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN APOYADOS EN HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DE PERSONAL	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22832 - ESTRUCTURAR PROGRAMAS DE INCENTIVOS PARA LA FUERZA DE VENTAS CON LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN EN EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PROPICIEN LA PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LA FUERZA DE VENTAS SEGÚN POLÍTICA	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734986 - 03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.	734987 - 01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734988 - 02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los	POR EVALUAR		-
CC	1018403683	YINA LIZBETH	RINCON ARIAS	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734989 - 04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38731 - ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38732 - GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38733 - RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38734 - GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38735 - APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38736 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38737 - ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38738 - DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38739 - INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38740 - DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38741 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38742 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38743 - CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38744 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	2 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA	38760 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22855 - INTERPRETAR LOS FUNDAMENTOS CONTABLES SEGÚN LOS	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22856 - IDENTIFICAR LAS ENTIDADES, SEGÚN SU ORGANIZACIÓN, PRINCIPIOS	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22857 - DESARROLLAR PROCESOS CONTABLES EN FORMA MANUAL Y/O	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES	22858 - CONTABILIZAR LAS DIFERENTES TRANSACCIONES GENERADAS EN EL DESARROLLO DEL OBJETO COMERCIAL DE UNA EMPRESA, APLICANDO CON HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA LAS NORMAS CONTABLES COMERCIALES Y	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22859 - IDENTIFICAR Y DIFERENCIAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS DOCUMENTOS Y TÍTULOS VALORES, COMO SOPORTE Y HERRAMIENTA	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22860 - ELABORAR LOS DOCUMENTOS QUE SE GENERAN EN EL PROCESO CONTABLE, APLICANDO CON TRANSPARENCIA, NORMAS TRIBUTARIAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22861 - ANALIZAR LOS HECHOS Y SITUACIONES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN EN SU CONTEXTO, APLICANDO METODOLOGÍAS ESTADÍSTICAS, MATEMÁTICAS O FINANCIERAS EN LA SOLUCIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22862 - EVALUAR SOCIAL Y ECONÓMICAMENTE LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN PROPUESTAS A LA DECISIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA PONDERACIÓN, CRITERIOS TÉCNICOS, EL RESULTADO QUE SE PERSIGA, LAS	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22863 - VERIFICAR Y CARACTERIZAR LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y LOGÍSTICOS DE LA EMPRESA EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS, UTILIZANDO MODELOS MATEMÁTICOS Y DE SIMULACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA TECNOLOGÍA	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y	22864 - FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO Y/O EL PLAN DE NEGOCIOS, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LA NORMATIVIDAD Y	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22865 - PROYECTAR CON RESPONSABILIDAD Y ÉTICA LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA, SEGÚN LOS ESTADOS FINANCIEROS, RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA Y EFECTIVO, ENMARCADOS EN LAS NORMAS	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38753 - COMPRENDER LA IDEA PRINCIPAL EN AVISOS Y MENSAJES BREVES,	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38754 - REALIZAR INTERCAMBIOS SOCIALES Y PRÁCTICOS MUY BREVES, CON UN VOCABULARIO SUFICIENTE PARA HACER UNA EXPOSICIÓN O MANTENER	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38755 - COMPRENDER FRASES Y VOCABULARIO HABITUAL SOBRE TEMAS DE	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38756 - ENCONTRAR INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y PREDECIBLE EN ESCRITOS	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38757 - LEER TEXTOS MUY BREVES Y SENCILLOS EN INGLÉS GENERAL Y	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38758 - COMUNICARSE EN TAREAS SENCILLAS Y HABITUALES QUE REQUIEREN	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38759 - ENCONTRAR VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38745 - LEER TEXTOS COMPLEJOS Y CON UN VOCABULARIO MÁS ESPECÍFICO,	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38746 - IDENTIFICAR FORMAS GRAMATICALES BÁSICAS EN TEXTOS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38747 - ENCONTRAR Y UTILIZAR SIN ESFUERZO VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN ARTÍCULOS DE REVISTAS, LIBROS ESPECIALIZADOS,	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38748 - COMPRENDER LAS IDEAS PRINCIPALES DE TEXTOS COMPLEJOS EN INGLÉS QUE TRATAN DE TEMAS TANTO CONCRETOS COMO ABSTRACTOS, INCLUSO SI SON DE CARÁCTER TÉCNICO, SIEMPRE QUE ESTÉN DENTRO DE	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38749 - BUSCAR DE MANERA SISTEMÁTICA INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y DETALLADA EN ESCRITOS EN INGLÉS, MAS ESTRUCTURADOS Y CON MAYOR	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38750 - COMPRENDER UNA AMPLIA VARIEDAD DE FRASES Y VOCABULARIO EN	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38751 - RELACIONARSE CON HABLANTES NATIVOS EN UN GRADO SUFICIENTE DE FLUIDEZ Y NATURALIDAD, DE MODO QUE LA COMUNICACIÓN SE REALICE	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38752 - REPRODUCIR EN INGLÉS FRASES O ENUNCIADOS SIMPLES QUE	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22824 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22825 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22826 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22847 - ESTABLECER LA PERTINENCIA DEL CANAL SEGÚN EL MERCADO, PORTAFOLIO DE PRODUCTOS, ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA, OBJETIVOS,	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE	22848 - EVALUAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN CADA CANAL SEGÚN LA	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22849 - CLASIFICAR Y ANALIZAR LOS COSTOS Y GASTOS ASOCIADOS AL CANAL DETERMINANDO SU PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN Y SU PONDERACIÓN CON RELACIÓN A LA CONSOLIDACIÓN DE LA VARIABLE PLAZA	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22850 - CALCULAR LA RENTABILIDAD DEL CANAL IMPLEMENTADO, TENIENDO EN CUENTA LOS PARÁMETROS DE COSTOS Y GASTOS QUE INCIDEN EN SU OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO Y SU CONTRIBUCIÓN AL ESTADO DE	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22851 - PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22852 - ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22853 - SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS	22854 - PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22839 - INDAGAR EN EL BRIEF LOS ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22840 - IMPLEMENTAR LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22841 - PRODUCIR EL MENSAJE DE COMUNICACIÓN PARA LA CAMPAÑA A	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22842 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, LA INFORMACIÓN PROVENIENTE DE LOS DIFERENTES ESTUDIOS, EL CICLO DE VIDA DEL	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22843 - ELABORAR EL PLAN DE LA CAMPAÑA TENIENDO EN CUENTA LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN GENERADA EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22844 - DETERMINAR LA VALIDEZ DEL PLAN DE COMUNICACIÓN, FRENTE AL	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22845 - IDENTIFICAR EN EL PLAN DE MERCADEO LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22846 - REALIZAR LOS MATERIALES Y LAS PIEZAS PUBLICITARIAS APLICANDO	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22814 - DESCUBRIR TÉCNICAMENTE IDEAS PARA PRODUCTOS O SERVICIOS.	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22815 - SELECCIONAR LA IDEA PARA LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22816 - EVALUAR LOS FACTORES CLAVES DE ÉXITO DE LA IDEA	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22817 - INVESTIGAR OPORTUNIDADES DE PRODUCTOS EN LOS MERCADOS	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22818 - SELECCIONAR MERCADOS DE INTERÉS PARA LA ORGANIZACIÓN.	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22819 - ESTABLECER LA ESTRUCTURA DE DISTRIBUCIÓN DE LA REGIÓN O PAÍS	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22812 - REALIZAR DIAGNÓSTICOS TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y ENTORNO DEL MERCADO EN LOS PROCESOS DE IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE MERCADOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE DIAGNOSTICO, CON EL APOYO DE SOFTWARE SEGÚN LOS DIFERENTES TIPOS DE INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22813 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22833 - FIJAR CUOTAS DE VENTAS A LOS VENDEDORES APLICANDO LOS PROCEDIMIENTOS DE FIJACIÓN DE CUOTAS AL ESTABLECER EL PLAN DE VENTAS CON EL APOYO DE SOFTWARE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22834 - ADMINISTRAR LOS TERRITORIOS Y RUTAS DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y EL POTENCIAL DEL MERCADO, CON EL APOYO DE MAPAS Y SOFTWARE ESPECIALIZADOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS DENTRO DEL TERRITORIO A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y METAS	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22835 - ORGANIZAR LA FUERZA DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN APOYADOS CON SOFTWARE, TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22836 - CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22837 - MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22838 - ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22827 - UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	POR EVALUAR		-

CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22828 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22829 - ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, PREVIA REVISIÓN DE LAS PARTES DEL CONTRATO ESTRUCTURADO, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22820 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22821 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN TENIENDO EN CUENTA EL FLUJO DE PERSONAS Y LAS ESTRATEGIAS CORPORATIVAS APLICANDO LOS INDICADORES QUE MIDAN LA ACEPTACIÓN DEL PÚBLICO SEGÚN EL NIVEL DE	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22822 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22823 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN, RENTABILIDAD Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22830 - DISEÑAR PROGRAMAS PARA LA EVALUACIÓN DE VENDEDORES CON EL APOYO DE SOFTWARE APLICANDO MÉTODOS Y TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN QUE PERMITAN OBTENER RESULTADOS ÚTILES EN LA	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22831 - SELECCIONAR LA FUERZA DE VENDEDORES REQUERIDOS EN LA ACCIÓN DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN APOYADOS EN HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DE PERSONAL	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22832 - ESTRUCTURAR PROGRAMAS DE INCENTIVOS PARA LA FUERZA DE VENTAS CON LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN EN EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PROPICIEN LA PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LA FUERZA DE VENTAS SEGÚN POLÍTICA	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734986 - 03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.	734987 - 01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734988 - 02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los	POR EVALUAR		-
CC	1049606337	MARIA DEL PILAR	BARON GONZALEZ	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734989 - 04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38731 - ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38732 - GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38733 - RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38734 - GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38735 - APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38736 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38737 - ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38738 - DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38739 - INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38740 - DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38741 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38742 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38743 - CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38744 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	2 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA	38760 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22855 - INTERPRETAR LOS FUNDAMENTOS CONTABLES SEGÚN LOS	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22856 - IDENTIFICAR LAS ENTIDADES, SEGÚN SU ORGANIZACIÓN, PRINCIPIOS	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22857 - DESARROLLAR PROCESOS CONTABLES EN FORMA MANUAL Y/O	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES	22858 - CONTABILIZAR LAS DIFERENTES TRANSACCIONES GENERADAS EN EL DESARROLLO DEL OBJETO COMERCIAL DE UNA EMPRESA, APLICANDO CON HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA LAS NORMAS CONTABLES COMERCIALES Y	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22859 - IDENTIFICAR Y DIFERENCIAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS DOCUMENTOS Y TÍTULOS VALORES, COMO SOPORTE Y HERRAMIENTA	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22860 - ELABORAR LOS DOCUMENTOS QUE SE GENERAN EN EL PROCESO CONTABLE, APLICANDO CON TRANSPARENCIA, NORMAS TRIBUTARIAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22861 - ANALIZAR LOS HECHOS Y SITUACIONES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN EN SU CONTEXTO, APLICANDO METODOLOGÍAS ESTADÍSTICAS, MATEMÁTICAS O FINANCIERAS EN LA SOLUCIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22862 - EVALUAR SOCIAL Y ECONÓMICAMENTE LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN PROPUESTAS A LA DECISIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA PONDERACIÓN, CRITERIOS TÉCNICOS, EL RESULTADO QUE SE PERSIGA, LAS	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22863 - VERIFICAR Y CARACTERIZAR LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y LOGÍSTICOS DE LA EMPRESA EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS, UTILIZANDO MODELOS MATEMÁTICOS Y DE SIMULACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA TECNOLOGÍA	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y	22864 - FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO Y/O EL PLAN DE NEGOCIOS, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LA NORMATIVIDAD Y	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22865 - PROYECTAR CON RESPONSABILIDAD Y ÉTICA LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA, SEGÚN LOS ESTADOS FINANCIEROS, RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA Y EFECTIVO, ENMARCADOS EN LAS NORMAS	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38753 - COMPRENDER LA IDEA PRINCIPAL EN AVISOS Y MENSAJES BREVES,	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38754 - REALIZAR INTERCAMBIOS SOCIALES Y PRÁCTICOS MUY BREVES, CON UN VOCABULARIO SUFICIENTE PARA HACER UNA EXPOSICIÓN O MANTENER	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38755 - COMPRENDER FRASES Y VOCABULARIO HABITUAL SOBRE TEMAS DE	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38756 - ENCONTRAR INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y PREDECIBLE EN ESCRITOS	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38757 - LEER TEXTOS MUY BREVES Y SENCILLOS EN INGLÉS GENERAL Y	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38758 - COMUNICARSE EN TAREAS SENCILLAS Y HABITUALES QUE REQUIEREN	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38759 - ENCONTRAR VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38745 - LEER TEXTOS COMPLEJOS Y CON UN VOCABULARIO MÁS ESPECÍFICO,	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38746 - IDENTIFICAR FORMAS GRAMATICALES BÁSICAS EN TEXTOS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38747 - ENCONTRAR Y UTILIZAR SIN ESFUERZO VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN ARTÍCULOS DE REVISTAS, LIBROS ESPECIALIZADOS,	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38748 - COMPRENDER LAS IDEAS PRINCIPALES DE TEXTOS COMPLEJOS EN INGLÉS QUE TRATAN DE TEMAS TANTO CONCRETOS COMO ABSTRACTOS, INCLUSO SI SON DE CARÁCTER TÉCNICO, SIEMPRE QUE ESTÉN DENTRO DE	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38749 - BUSCAR DE MANERA SISTEMÁTICA INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y DETALLADA EN ESCRITOS EN INGLÉS, MAS ESTRUCTURADOS Y CON MAYOR	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38750 - COMPRENDER UNA AMPLIA VARIEDAD DE FRASES Y VOCABULARIO EN	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38751 - RELACIONARSE CON HABLANTES NATIVOS EN UN GRADO SUFICIENTE DE FLUIDEZ Y NATURALIDAD, DE MODO QUE LA COMUNICACIÓN SE REALICE	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38752 - REPRODUCIR EN INGLÉS FRASES O ENUNCIADOS SIMPLES QUE	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22824 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22825 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22826 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	11/06/2026 9.47 a	CC 23875318 - MARGOTH MARTINEZ MURCIA
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22847 - ESTABLECER LA PERTINENCIA DEL CANAL SEGÚN EL MERCADO, PORTAFOLIO DE PRODUCTOS, ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA, OBJETIVOS,	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE	22848 - EVALUAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN CADA CANAL SEGÚN LA	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22849 - CLASIFICAR Y ANALIZAR LOS COSTOS Y GASTOS ASOCIADOS AL CANAL DETERMINANDO SU PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN Y SU PONDERACIÓN CON RELACIÓN A LA CONSOLIDACIÓN DE LA VARIABLE PLAZA	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22850 - CALCULAR LA RENTABILIDAD DEL CANAL IMPLEMENTADO, TENIENDO EN CUENTA LOS PARÁMETROS DE COSTOS Y GASTOS QUE INCIDEN EN SU OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO Y SU CONTRIBUCIÓN AL ESTADO DE	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22851 - PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22852 - ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22853 - SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS	22854 - PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22839 - INDAGAR EN EL BRIEF LOS ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22840 - IMPLEMENTAR LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22841 - PRODUCIR EL MENSAJE DE COMUNICACIÓN PARA LA CAMPAÑA A	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22842 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, LA INFORMACIÓN PROVENIENTE DE LOS DIFERENTES ESTUDIOS, EL CICLO DE VIDA DEL	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22843 - ELABORAR EL PLAN DE LA CAMPAÑA TENIENDO EN CUENTA LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN GENERADA EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22844 - DETERMINAR LA VALIDEZ DEL PLAN DE COMUNICACIÓN, FRENTE AL	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22845 - IDENTIFICAR EN EL PLAN DE MERCADEO LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22846 - REALIZAR LOS MATERIALES Y LAS PIEZAS PUBLICITARIAS APLICANDO	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22814 - DESCUBRIR TÉCNICAMENTE IDEAS PARA PRODUCTOS O SERVICIOS.	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22815 - SELECCIONAR LA IDEA PARA LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22816 - EVALUAR LOS FACTORES CLAVES DE ÉXITO DE LA IDEA	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22817 - INVESTIGAR OPORTUNIDADES DE PRODUCTOS EN LOS MERCADOS	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22818 - SELECCIONAR MERCADOS DE INTERÉS PARA LA ORGANIZACIÓN.	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22819 - ESTABLECER LA ESTRUCTURA DE DISTRIBUCIÓN DE LA REGIÓN O PAÍS	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22812 - REALIZAR DIAGNÓSTICOS TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y ENTORNO DEL MERCADO EN LOS PROCESOS DE IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE MERCADOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE DIAGNOSTICO, CON EL APOYO DE SOFTWARE SEGÚN LOS DIFERENTES TIPOS DE INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22813 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22833 - FIJAR CUOTAS DE VENTAS A LOS VENDEDORES APLICANDO LOS PROCEDIMIENTOS DE FIJACIÓN DE CUOTAS AL ESTABLECER EL PLAN DE VENTAS CON EL APOYO DE SOFTWARE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22834 - ADMINISTRAR LOS TERRITORIOS Y RUTAS DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y EL POTENCIAL DEL MERCADO, CON EL APOYO DE MAPAS Y SOFTWARE ESPECIALIZADOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS DENTRO DEL TERRITORIO A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y METAS	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22835 - ORGANIZAR LA FUERZA DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN APOYADOS CON SOFTWARE, TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22836 - CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y	POR EVALUAR		-

CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22837 - MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22838 - ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22827 - UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22828 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22829 - ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, PREVIA REVISIÓN DE LAS PARTES DEL CONTRATO ESTRUCTURADO, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22820 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22821 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN TENIENDO EN CUENTA EL FLUJO DE PERSONAS Y LAS ESTRATEGIAS CORPORATIVAS APLICANDO LOS INDICADORES QUE MIDAN LA ACEPTACIÓN DEL PÚBLICO SEGÚN EL NIVEL DE	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22822 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22823 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN, RENTABILIDAD Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22830 - DISEÑAR PROGRAMAS PARA LA EVALUACIÓN DE VENDEDORES CON EL APOYO DE SOFTWARE APLICANDO MÉTODOS Y TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN QUE PERMITAN OBTENER RESULTADOS ÚTILES EN LA	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22831 - SELECCIONAR LA FUERZA DE VENDEDORES REQUERIDOS EN LA ACCIÓN DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN APOYADOS EN HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DE PERSONAL	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22832 - ESTRUCTURAR PROGRAMAS DE INCENTIVOS PARA LA FUERZA DE VENTAS CON LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN EN EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PROPICIEN LA PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LA FUERZA DE VENTAS SEGÚN POLÍTICA	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734986 - 03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.	734987 - 01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734988 - 02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los	POR EVALUAR		-
CC	1049633897	MAGDA LORENA	CORTES MORENO	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734989 - 04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38731 - ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38732 - GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38733 - RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38734 - GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38735 - APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38736 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38737 - ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38738 - DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38739 - INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38740 - DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38741 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38742 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38743 - CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38744 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	2 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA	38760 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22855 - INTERPRETAR LOS FUNDAMENTOS CONTABLES SEGÚN LOS	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22856 - IDENTIFICAR LAS ENTIDADES, SEGÚN SU ORGANIZACIÓN, PRINCIPIOS	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22857 - DESARROLLAR PROCESOS CONTABLES EN FORMA MANUAL Y/O	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES	22858 - CONTABILIZAR LAS DIFERENTES TRANSACCIONES GENERADAS EN EL DESARROLLO DEL OBJETO COMERCIAL DE UNA EMPRESA, APLICANDO CON HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA LAS NORMAS CONTABLES COMERCIALES Y	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22859 - IDENTIFICAR Y DIFERENCIAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS DOCUMENTOS Y TÍTULOS VALORES, COMO SOPORTE Y HERRAMIENTA	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22860 - ELABORAR LOS DOCUMENTOS QUE SE GENERAN EN EL PROCESO CONTABLE, APLICANDO CON TRANSPARENCIA, NORMAS TRIBUTARIAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22861 - ANALIZAR LOS HECHOS Y SITUACIONES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN EN SU CONTEXTO, APLICANDO METODOLOGÍAS ESTADÍSTICAS, MATEMÁTICAS O FINANCIERAS EN LA SOLUCIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22862 - EVALUAR SOCIAL Y ECONÓMICAMENTE LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN PROPUESTAS A LA DECISIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA PONDERACIÓN, CRITERIOS TÉCNICOS, EL RESULTADO QUE SE PERSIGA, LAS	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22863 - VERIFICAR Y CARACTERIZAR LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y LOGÍSTICOS DE LA EMPRESA EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS, UTILIZANDO MODELOS MATEMÁTICOS Y DE SIMULACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA TECNOLOGÍA	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y	22864 - FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO Y/O EL PLAN DE NEGOCIOS, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LA NORMATIVIDAD Y	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22865 - PROYECTAR CON RESPONSABILIDAD Y ÉTICA LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA, SEGÚN LOS ESTADOS FINANCIEROS, RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA Y EFECTIVO, ENMARCADOS EN LAS NORMAS	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38753 - COMPRENDER LA IDEA PRINCIPAL EN AVISOS Y MENSAJES BREVES,	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38754 - REALIZAR INTERCAMBIOS SOCIALES Y PRÁCTICOS MUY BREVES, CON UN VOCABULARIO SUFICIENTE PARA HACER UNA EXPOSICIÓN O MANTENER	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38755 - COMPRENDER FRASES Y VOCABULARIO HABITUAL SOBRE TEMAS DE	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38756 - ENCONTRAR INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y PREDECIBLE EN ESCRITOS	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38757 - LEER TEXTOS MUY BREVES Y SENCILLOS EN INGLÉS GENERAL Y	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38758 - COMUNICARSE EN TAREAS SENCILLAS Y HABITUALES QUE REQUIEREN	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38759 - ENCONTRAR VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38745 - LEER TEXTOS COMPLEJOS Y CON UN VOCABULARIO MÁS ESPECÍFICO,	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38746 - IDENTIFICAR FORMAS GRAMATICALES BÁSICAS EN TEXTOS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38747 - ENCONTRAR Y UTILIZAR SIN ESFUERZO VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN ARTÍCULOS DE REVISTAS, LIBROS ESPECIALIZADOS,	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38748 - COMPRENDER LAS IDEAS PRINCIPALES DE TEXTOS COMPLEJOS EN INGLÉS QUE TRATAN DE TEMAS TANTO CONCRETOS COMO ABSTRACTOS, INCLUSO SI SON DE CARÁCTER TÉCNICO, SIEMPRE QUE ESTÉN DENTRO DE	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38749 - BUSCAR DE MANERA SISTEMÁTICA INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y DETALLADA EN ESCRITOS EN INGLÉS, MAS ESTRUCTURADOS Y CON MAYOR	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38750 - COMPRENDER UNA AMPLIA VARIEDAD DE FRASES Y VOCABULARIO EN	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38751 - RELACIONARSE CON HABLANTES NATIVOS EN UN GRADO SUFICIENTE DE FLUIDEZ Y NATURALIDAD, DE MODO QUE LA COMUNICACIÓN SE REALICE	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38752 - REPRODUCIR EN INGLÉS FRASES O ENUNCIADOS SIMPLES QUE	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22824 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22825 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22826 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	11/06/2026 9.47 a	CC 23875318 - MARGOTH MARTINEZ MURCIA
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22847 - ESTABLECER LA PERTINENCIA DEL CANAL SEGÚN EL MERCADO, PORTAFOLIO DE PRODUCTOS, ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA, OBJETIVOS,	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE	22848 - EVALUAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN CADA CANAL SEGÚN LA	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22849 - CLASIFICAR Y ANALIZAR LOS COSTOS Y GASTOS ASOCIADOS AL CANAL DETERMINANDO SU PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN Y SU PONDERACIÓN CON RELACIÓN A LA CONSOLIDACIÓN DE LA VARIABLE PLAZA	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22850 - CALCULAR LA RENTABILIDAD DEL CANAL IMPLEMENTADO, TENIENDO EN CUENTA LOS PARÁMETROS DE COSTOS Y GASTOS QUE INCIDEN EN SU OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO Y SU CONTRIBUCIÓN AL ESTADO DE	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22851 - PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22852 - ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22853 - SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS	22854 - PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22839 - INDAGAR EN EL BRIEF LOS ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22840 - IMPLEMENTAR LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22841 - PRODUCIR EL MENSAJE DE COMUNICACIÓN PARA LA CAMPAÑA A	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22842 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, LA INFORMACIÓN PROVENIENTE DE LOS DIFERENTES ESTUDIOS, EL CICLO DE VIDA DEL	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22843 - ELABORAR EL PLAN DE LA CAMPAÑA TENIENDO EN CUENTA LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN GENERADA EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22844 - DETERMINAR LA VALIDEZ DEL PLAN DE COMUNICACIÓN, FRENTE AL	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22845 - IDENTIFICAR EN EL PLAN DE MERCADEO LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22846 - REALIZAR LOS MATERIALES Y LAS PIEZAS PUBLICITARIAS APLICANDO	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22814 - DESCUBRIR TÉCNICAMENTE IDEAS PARA PRODUCTOS O SERVICIOS.	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22815 - SELECCIONAR LA IDEA PARA LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22816 - EVALUAR LOS FACTORES CLAVES DE ÉXITO DE LA IDEA	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22817 - INVESTIGAR OPORTUNIDADES DE PRODUCTOS EN LOS MERCADOS	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22818 - SELECCIONAR MERCADOS DE INTERÉS PARA LA ORGANIZACIÓN.	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22819 - ESTABLECER LA ESTRUCTURA DE DISTRIBUCIÓN DE LA REGIÓN O PAÍS	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22812 - REALIZAR DIAGNÓSTICOS TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y ENTORNO DEL MERCADO EN LOS PROCESOS DE IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE MERCADOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE DIAGNOSTICO, CON EL APOYO DE SOFTWARE SEGÚN LOS DIFERENTES TIPOS DE INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22813 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22833 - FIJAR CUOTAS DE VENTAS A LOS VENDEDORES APLICANDO LOS PROCEDIMIENTOS DE FIJACIÓN DE CUOTAS AL ESTABLECER EL PLAN DE VENTAS CON EL APOYO DE SOFTWARE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y	POR EVALUAR		-

CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22834 - ADMINISTRAR LOS TERRITORIOS Y RUTAS DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y EL POTENCIAL DEL MERCADO, CON EL APOYO DE MAPAS Y SOFTWARE ESPECIALIZADOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS DENTRO DEL TERRITORIO A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y METAS	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22835 - ORGANIZAR LA FUERZA DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN APOYADOS CON SOFTWARE, TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22836 - CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22837 - MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22838 - ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22827 - UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22828 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22829 - ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, PREVIA REVISIÓN DE LAS PARTES DEL CONTRATO ESTRUCTURADO, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22820 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22821 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN TENIENDO EN CUENTA EL FLUJO DE PERSONAS Y LAS ESTRATEGIAS CORPORATIVAS APLICANDO LOS INDICADORES QUE MIDAN LA ACEPTACIÓN DEL PÚBLICO SEGÚN EL NIVEL DE	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22822 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22823 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN, RENTABILIDAD Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22830 - DISEÑAR PROGRAMAS PARA LA EVALUACIÓN DE VENDEDORES CON EL APOYO DE SOFTWARE APLICANDO MÉTODOS Y TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN QUE PERMITAN OBTENER RESULTADOS ÚTILES EN LA	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22831 - SELECCIONAR LA FUERZA DE VENDEDORES REQUERIDOS EN LA ACCIÓN DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN APOYADOS EN HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DE PERSONAL	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22832 - ESTRUCTURAR PROGRAMAS DE INCENTIVOS PARA LA FUERZA DE VENTAS CON LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN EN EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PROPICIEN LA PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LA FUERZA DE VENTAS SEGÚN POLÍTICA	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734986 - 03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.	734987 - 01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734988 - 02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los	POR EVALUAR		-
CC	1049643774	HERNAN ANIBAL	MORENO PLAZAS	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734989 - 04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38731 - ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38732 - GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38733 - RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38734 - GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38735 - APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38736 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38737 - ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38738 - DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38739 - INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38740 - DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38741 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38742 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38743 - CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38744 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	2 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA	38760 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22855 - INTERPRETAR LOS FUNDAMENTOS CONTABLES SEGÚN LOS	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22856 - IDENTIFICAR LAS ENTIDADES, SEGÚN SU ORGANIZACIÓN, PRINCIPIOS	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22857 - DESARROLLAR PROCESOS CONTABLES EN FORMA MANUAL Y/O	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES	22858 - CONTABILIZAR LAS DIFERENTES TRANSACCIONES GENERADAS EN EL DESARROLLO DEL OBJETO COMERCIAL DE UNA EMPRESA, APLICANDO CON HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA LAS NORMAS CONTABLES COMERCIALES Y	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22859 - IDENTIFICAR Y DIFERENCIAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS DOCUMENTOS Y TÍTULOS VALORES, COMO SOPORTE Y HERRAMIENTA	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22860 - ELABORAR LOS DOCUMENTOS QUE SE GENERAN EN EL PROCESO CONTABLE, APLICANDO CON TRANSPARENCIA, NORMAS TRIBUTARIAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22861 - ANALIZAR LOS HECHOS Y SITUACIONES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN EN SU CONTEXTO, APLICANDO METODOLOGÍAS ESTADÍSTICAS, MATEMÁTICAS O FINANCIERAS EN LA SOLUCIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22862 - EVALUAR SOCIAL Y ECONÓMICAMENTE LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN PROPUESTAS A LA DECISIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA PONDERACIÓN, CRITERIOS TÉCNICOS, EL RESULTADO QUE SE PERSIGA, LAS	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22863 - VERIFICAR Y CARACTERIZAR LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y LOGÍSTICOS DE LA EMPRESA EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS, UTILIZANDO MODELOS MATEMÁTICOS Y DE SIMULACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA TECNOLOGÍA	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y	22864 - FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO Y/O EL PLAN DE NEGOCIOS, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LA NORMATIVIDAD Y	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22865 - PROYECTAR CON RESPONSABILIDAD Y ÉTICA LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA, SEGÚN LOS ESTADOS FINANCIEROS, RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA Y EFECTIVO, ENMARCADOS EN LAS NORMAS	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38753 - COMPRENDER LA IDEA PRINCIPAL EN AVISOS Y MENSAJES BREVES,	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38754 - REALIZAR INTERCAMBIOS SOCIALES Y PRÁCTICOS MUY BREVES, CON UN VOCABULARIO SUFICIENTE PARA HACER UNA EXPOSICIÓN O MANTENER	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38755 - COMPRENDER FRASES Y VOCABULARIO HABITUAL SOBRE TEMAS DE	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38756 - ENCONTRAR INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y PREDECIBLE EN ESCRITOS	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38757 - LEER TEXTOS MUY BREVES Y SENCILLOS EN INGLÉS GENERAL Y	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38758 - COMUNICARSE EN TAREAS SENCILLAS Y HABITUALES QUE REQUIEREN	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38759 - ENCONTRAR VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38745 - LEER TEXTOS COMPLEJOS Y CON UN VOCABULARIO MÁS ESPECÍFICO,	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38746 - IDENTIFICAR FORMAS GRAMATICALES BÁSICAS EN TEXTOS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38747 - ENCONTRAR Y UTILIZAR SIN ESFUERZO VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN ARTÍCULOS DE REVISTAS, LIBROS ESPECIALIZADOS,	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38748 - COMPRENDER LAS IDEAS PRINCIPALES DE TEXTOS COMPLEJOS EN INGLÉS QUE TRATAN DE TEMAS TANTO CONCRETOS COMO ABSTRACTOS, INCLUSO SI SON DE CARÁCTER TÉCNICO, SIEMPRE QUE ESTÉN DENTRO DE	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38749 - BUSCAR DE MANERA SISTEMÁTICA INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y DETALLADA EN ESCRITOS EN INGLÉS, MAS ESTRUCTURADOS Y CON MAYOR	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38750 - COMPRENDER UNA AMPLIA VARIEDAD DE FRASES Y VOCABULARIO EN	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38751 - RELACIONARSE CON HABLANTES NATIVOS EN UN GRADO SUFICIENTE DE FLUIDEZ Y NATURALIDAD, DE MODO QUE LA COMUNICACIÓN SE REALICE	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38752 - REPRODUCIR EN INGLÉS FRASES O ENUNCIADOS SIMPLES QUE	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22824 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22825 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22826 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	11/06/2026 9.47 a	CC 23875318 - MARGOTH MARTINEZ MURCIA
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22847 - ESTABLECER LA PERTINENCIA DEL CANAL SEGÚN EL MERCADO, PORTAFOLIO DE PRODUCTOS, ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA, OBJETIVOS,	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE	22848 - EVALUAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN CADA CANAL SEGÚN LA	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22849 - CLASIFICAR Y ANALIZAR LOS COSTOS Y GASTOS ASOCIADOS AL CANAL DETERMINANDO SU PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN Y SU PONDERACIÓN CON RELACIÓN A LA CONSOLIDACIÓN DE LA VARIABLE PLAZA	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22850 - CALCULAR LA RENTABILIDAD DEL CANAL IMPLEMENTADO, TENIENDO EN CUENTA LOS PARÁMETROS DE COSTOS Y GASTOS QUE INCIDEN EN SU OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO Y SU CONTRIBUCIÓN AL ESTADO DE	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22851 - PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22852 - ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22853 - SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS	22854 - PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22839 - INDAGAR EN EL BRIEF LOS ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22840 - IMPLEMENTAR LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22841 - PRODUCIR EL MENSAJE DE COMUNICACIÓN PARA LA CAMPAÑA A	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22842 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, LA INFORMACIÓN PROVENIENTE DE LOS DIFERENTES ESTUDIOS, EL CICLO DE VIDA DEL	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22843 - ELABORAR EL PLAN DE LA CAMPAÑA TENIENDO EN CUENTA LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN GENERADA EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22844 - DETERMINAR LA VALIDEZ DEL PLAN DE COMUNICACIÓN, FRENTE AL	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22845 - IDENTIFICAR EN EL PLAN DE MERCADEO LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22846 - REALIZAR LOS MATERIALES Y LAS PIEZAS PUBLICITARIAS APLICANDO	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22814 - DESCUBRIR TÉCNICAMENTE IDEAS PARA PRODUCTOS O SERVICIOS.	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22815 - SELECCIONAR LA IDEA PARA LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22816 - EVALUAR LOS FACTORES CLAVES DE ÉXITO DE LA IDEA	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22817 - INVESTIGAR OPORTUNIDADES DE PRODUCTOS EN LOS MERCADOS	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22818 - SELECCIONAR MERCADOS DE INTERÉS PARA LA ORGANIZACIÓN.	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22819 - ESTABLECER LA ESTRUCTURA DE DISTRIBUCIÓN DE LA REGIÓN O PAÍS	POR EVALUAR		-

CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22812 - REALIZAR DIAGNÓSTICOS TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y ENTORNO DEL MERCADO EN LOS PROCESOS DE IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE MERCADOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE DIAGNOSTICO, CON EL APOYO DE SOFTWARE SEGÚN LOS DIFERENTES TIPOS DE INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22813 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22833 - FIJAR CUOTAS DE VENTAS A LOS VENDEDORES APLICANDO LOS PROCEDIMIENTOS DE FIJACIÓN DE CUOTAS AL ESTABLECER EL PLAN DE VENTAS CON EL APOYO DE SOFTWARE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22834 - ADMINISTRAR LOS TERRITORIOS Y RUTAS DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y EL POTENCIAL DEL MERCADO, CON EL APOYO DE MAPAS Y SOFTWARE ESPECIALIZADOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS DENTRO DEL TERRITORIO A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y METAS	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22835 - ORGANIZAR LA FUERZA DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN APOYADOS CON SOFTWARE, TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22836 - CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22837 - MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22838 - ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22827 - UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22828 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22829 - ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, PREVIA REVISIÓN DE LAS PARTES DEL CONTRATO ESTRUCTURADO, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22820 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22821 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN TENIENDO EN CUENTA EL FLUJO DE PERSONAS Y LAS ESTRATEGIAS CORPORATIVAS APLICANDO LOS INDICADORES QUE MIDAN LA ACEPTACIÓN DEL PÚBLICO SEGÚN EL NIVEL DE	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22822 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22823 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN, RENTABILIDAD Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22830 - DISEÑAR PROGRAMAS PARA LA EVALUACIÓN DE VENDEDORES CON EL APOYO DE SOFTWARE APLICANDO MÉTODOS Y TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN QUE PERMITAN OBTENER RESULTADOS ÚTILES EN LA	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22831 - SELECCIONAR LA FUERZA DE VENDEDORES REQUERIDOS EN LA ACCIÓN DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN APOYADOS EN HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DE PERSONAL	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22832 - ESTRUCTURAR PROGRAMAS DE INCENTIVOS PARA LA FUERZA DE VENTAS CON LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN EN EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PROPICIEN LA PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LA FUERZA DE VENTAS SEGÚN POLÍTICA	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734986 - 03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.	734987 - 01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734988 - 02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los	POR EVALUAR		-
CC	1049647389	JULIETH VANESSA	MURCIA FIGUEROA	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734989 - 04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38731 - ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38732 - GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38733 - RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38734 - GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38735 - APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38736 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38737 - ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38738 - DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38739 - INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38740 - DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38741 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38742 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38743 - CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38744 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	2 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA	38760 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22855 - INTERPRETAR LOS FUNDAMENTOS CONTABLES SEGÚN LOS	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22856 - IDENTIFICAR LAS ENTIDADES, SEGÚN SU ORGANIZACIÓN, PRINCIPIOS	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22857 - DESARROLLAR PROCESOS CONTABLES EN FORMA MANUAL Y/O	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES	22858 - CONTABILIZAR LAS DIFERENTES TRANSACCIONES GENERADAS EN EL DESARROLLO DEL OBJETO COMERCIAL DE UNA EMPRESA, APLICANDO CON HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA LAS NORMAS CONTABLES COMERCIALES Y	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22859 - IDENTIFICAR Y DIFERENCIAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS DOCUMENTOS Y TÍTULOS VALORES, COMO SOPORTE Y HERRAMIENTA	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22860 - ELABORAR LOS DOCUMENTOS QUE SE GENERAN EN EL PROCESO CONTABLE, APLICANDO CON TRANSPARENCIA, NORMAS TRIBUTARIAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22861 - ANALIZAR LOS HECHOS Y SITUACIONES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN EN SU CONTEXTO, APLICANDO METODOLOGÍAS ESTADÍSTICAS, MATEMÁTICAS O FINANCIERAS EN LA SOLUCIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22862 - EVALUAR SOCIAL Y ECONÓMICAMENTE LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN PROPUESTAS A LA DECISIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA PONDERACIÓN, CRITERIOS TÉCNICOS, EL RESULTADO QUE SE PERSIGA, LAS	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22863 - VERIFICAR Y CARACTERIZAR LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y LOGÍSTICOS DE LA EMPRESA EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS, UTILIZANDO MODELOS MATEMÁTICOS Y DE SIMULACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA TECNOLOGÍA	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y	22864 - FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO Y/O EL PLAN DE NEGOCIOS, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LA NORMATIVIDAD Y	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22865 - PROYECTAR CON RESPONSABILIDAD Y ÉTICA LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA, SEGÚN LOS ESTADOS FINANCIEROS, RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA Y EFECTIVO, ENMARCADOS EN LAS NORMAS	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38753 - COMPRENDER LA IDEA PRINCIPAL EN AVISOS Y MENSAJES BREVES,	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38754 - REALIZAR INTERCAMBIOS SOCIALES Y PRÁCTICOS MUY BREVES, CON UN VOCABULARIO SUFICIENTE PARA HACER UNA EXPOSICIÓN O MANTENER	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38755 - COMPRENDER FRASES Y VOCABULARIO HABITUAL SOBRE TEMAS DE	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38756 - ENCONTRAR INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y PREDECIBLE EN ESCRITOS	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38757 - LEER TEXTOS MUY BREVES Y SENCILLOS EN INGLÉS GENERAL Y	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38758 - COMUNICARSE EN TAREAS SENCILLAS Y HABITUALES QUE REQUIEREN	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38759 - ENCONTRAR VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38745 - LEER TEXTOS COMPLEJOS Y CON UN VOCABULARIO MÁS ESPECÍFICO,	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38746 - IDENTIFICAR FORMAS GRAMATICALES BÁSICAS EN TEXTOS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38747 - ENCONTRAR Y UTILIZAR SIN ESFUERZO VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN ARTÍCULOS DE REVISTAS, LIBROS ESPECIALIZADOS,	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38748 - COMPRENDER LAS IDEAS PRINCIPALES DE TEXTOS COMPLEJOS EN INGLÉS QUE TRATAN DE TEMAS TANTO CONCRETOS COMO ABSTRACTOS, INCLUSO SI SON DE CARÁCTER TÉCNICO, SIEMPRE QUE ESTÉN DENTRO DE	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38749 - BUSCAR DE MANERA SISTEMÁTICA INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y DETALLADA EN ESCRITOS EN INGLÉS, MAS ESTRUCTURADOS Y CON MAYOR	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38750 - COMPRENDER UNA AMPLIA VARIEDAD DE FRASES Y VOCABULARIO EN	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38751 - RELACIONARSE CON HABLANTES NATIVOS EN UN GRADO SUFICIENTE DE FLUIDEZ Y NATURALIDAD, DE MODO QUE LA COMUNICACIÓN SE REALICE	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38752 - REPRODUCIR EN INGLÉS FRASES O ENUNCIADOS SIMPLES QUE	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22824 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22825 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22826 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	11/06/2026 9.47 a	CC 23875318 - MARGOTH MARTINEZ MURCIA
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22847 - ESTABLECER LA PERTINENCIA DEL CANAL SEGÚN EL MERCADO, PORTAFOLIO DE PRODUCTOS, ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA, OBJETIVOS,	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE	22848 - EVALUAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN CADA CANAL SEGÚN LA	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22849 - CLASIFICAR Y ANALIZAR LOS COSTOS Y GASTOS ASOCIADOS AL CANAL DETERMINANDO SU PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN Y SU PONDERACIÓN CON RELACIÓN A LA CONSOLIDACIÓN DE LA VARIABLE PLAZA	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22850 - CALCULAR LA RENTABILIDAD DEL CANAL IMPLEMENTADO, TENIENDO EN CUENTA LOS PARÁMETROS DE COSTOS Y GASTOS QUE INCIDEN EN SU OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO Y SU CONTRIBUCIÓN AL ESTADO DE	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22851 - PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22852 - ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22853 - SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS	22854 - PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22839 - INDAGAR EN EL BRIEF LOS ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22840 - IMPLEMENTAR LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22841 - PRODUCIR EL MENSAJE DE COMUNICACIÓN PARA LA CAMPAÑA A	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22842 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, LA INFORMACIÓN PROVENIENTE DE LOS DIFERENTES ESTUDIOS, EL CICLO DE VIDA DEL	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22843 - ELABORAR EL PLAN DE LA CAMPAÑA TENIENDO EN CUENTA LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN GENERADA EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22844 - DETERMINAR LA VALIDEZ DEL PLAN DE COMUNICACIÓN, FRENTE AL	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22845 - IDENTIFICAR EN EL PLAN DE MERCADEO LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22846 - REALIZAR LOS MATERIALES Y LAS PIEZAS PUBLICITARIAS APLICANDO	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22814 - DESCUBRIR TÉCNICAMENTE IDEAS PARA PRODUCTOS O SERVICIOS.	POR EVALUAR		-

CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	22815 - SELECCIONAR LA IDEA PARA LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE PRODUCTOS O SERVICIOS	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	22816 - EVALUAR LOS FACTORES CLAVES DE ÉXITO DE LA IDEA SELECCIONADA	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	22817 - INVESTIGAR OPORTUNIDADES DE PRODUCTOS EN LOS MERCADOS ACTUALES Y POTENCIALES DE LA EMPRESA	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	22818 - SELECCIONAR MERCADOS DE INTERÉS PARA LA ORGANIZACIÓN.	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	22819 - ESTABLECER LA ESTRUCTURA DE DISTRIBUCIÓN DE LA REGIÓN O PAÍS POTENCIAL	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22812 - REALIZAR DIAGNÓSTICOS TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y ENTORNO DEL MERCADO EN LOS PROCESOS DE IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE MERCADOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE DIAGNOSTICO, CON EL APOYO DE SOFTWARE SEGÚN LOS DIFERENTES TIPOS DE INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22813 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22833 - FIJAR CUOTAS DE VENTAS A LOS VENDEDORES APLICANDO LOS PROCEDIMIENTOS DE FIJACIÓN DE CUOTAS AL ESTABLECER EL PLAN DE VENTAS CON EL APOYO DE SOFTWARE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22834 - ADMINISTRAR LOS TERRITORIOS Y RUTAS DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y EL POTENCIAL DEL MERCADO, CON EL APOYO DE MAPAS Y SOFTWARE ESPECIALIZADOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS DENTRO DEL TERRITORIO A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y METAS	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22835 - ORGANIZAR LA FUERZA DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN APOYADOS CON SOFTWARE, TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22836 - CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22837 - MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22838 - ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22827 - UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22828 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22829 - ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, PREVIA REVISIÓN DE LAS PARTES DEL CONTRATO ESTRUCTURADO, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22820 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22821 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN TENIENDO EN CUENTA EL FLUJO DE PERSONAS Y LAS ESTRATEGIAS CORPORATIVAS APLICANDO LOS INDICADORES QUE MIDAN LA ACEPTACIÓN DEL PÚBLICO SEGÚN EL NIVEL DE	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22822 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22823 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN, RENTABILIDAD Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22830 - DISEÑAR PROGRAMAS PARA LA EVALUACIÓN DE VENDEDORES CON EL APOYO DE SOFTWARE APLICANDO MÉTODOS Y TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN QUE PERMITAN OBTENER RESULTADOS ÚTILES EN LA	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22831 - SELECCIONAR LA FUERZA DE VENDEDORES REQUERIDOS EN LA ACCIÓN DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN APOYADOS EN HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DE PERSONAL	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22832 - ESTRUCTURAR PROGRAMAS DE INCENTIVOS PARA LA FUERZA DE VENTAS CON LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN EN EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PROPICIEN LA PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LA FUERZA DE VENTAS SEGÚN POLÍTICA	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.	734986 - 03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la Constitución Política y los Convenios Internacionales	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.	734987 - 01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.	734988 - 02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los derechos humanos y fundamentales en el trabajo.	POR EVALUAR		-
CC	1049649980	LEIDY VIVIANA	RODRIGUEZ LOPEZ	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.	734989 - 04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos humanos, de los pueblos y de la naturaleza.	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38731 - ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38732 - GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38733 - RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38734 - GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38735 - APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38736 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38737 - ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38738 - DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38739 - INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38740 - DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38741 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38742 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38743 - CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38744 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	2 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA	38760 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22855 - INTERPRETAR LOS FUNDAMENTOS CONTABLES SEGÚN LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22856 - IDENTIFICAR LAS ENTIDADES, SEGÚN SU ORGANIZACIÓN, PRINCIPIOS CORPORATIVOS, ASPECTOS LEGALES, ECONÓMICOS Y TIPO DE ACTIVIDAD	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22857 - DESARROLLAR PROCESOS CONTABLES EN FORMA MANUAL Y/O UTILIZANDO MEDIOS MAGNÉTICOS (PAQUETES CONTABLES)	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES	22858 - CONTABILIZAR LAS DIFERENTES TRANSACCIONES GENERADAS EN EL DESARROLLO DEL OBJETO COMERCIAL DE UNA EMPRESA, APLICANDO CON HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA LAS NORMAS CONTABLES COMERCIALES Y	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22859 - IDENTIFICAR Y DIFERENCIAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS DOCUMENTOS Y TÍTULOS VALORES, COMO SOPORTE Y HERRAMIENTA	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22860 - ELABORAR LOS DOCUMENTOS QUE SE GENERAN EN EL PROCESO CONTABLE, APLICANDO CON TRANSPARENCIA, NORMAS TRIBUTARIAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22861 - ANALIZAR LOS HECHOS Y SITUACIONES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN EN SU CONTEXTO, APLICANDO METODOLOGÍAS ESTADÍSTICAS, MATEMÁTICAS O FINANCIERAS EN LA SOLUCIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22862 - EVALUAR SOCIAL Y ECONÓMICAMENTE LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN PROPUESTAS A LA DECISIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA PONDERACIÓN, CRITERIOS TÉCNICOS, EL RESULTADO QUE SE PERSIGA, LAS	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22863 - VERIFICAR Y CARACTERIZAR LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y LOGÍSTICOS DE LA EMPRESA EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS, UTILIZANDO MODELOS MATEMÁTICOS Y DE SIMULACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA TECNOLOGÍA	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y	22864 - FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO Y/O EL PLAN DE NEGOCIOS, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LA NORMATIVIDAD Y	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22865 - PROYECTAR CON RESPONSABILIDAD Y ÉTICA LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA, SEGÚN LOS ESTADOS FINANCIEROS, RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA Y EFECTIVO, ENMARCADOS EN LAS NORMAS	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38753 - COMPRENDER LA IDEA PRINCIPAL EN AVISOS Y MENSAJES BREVES, CLAROS Y SENCILLOS EN INGLÉS TÉCNICO	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38754 - REALIZAR INTERCAMBIOS SOCIALES Y PRÁCTICOS MUY BREVES, CON UN VOCABULARIO SUFICIENTE PARA HACER UNA EXPOSICIÓN O MANTENER	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38755 - COMPRENDER FRASES Y VOCABULARIO HABITUAL SOBRE TEMAS DE INTERÉS PERSONAL Y TEMAS TÉCNICOS	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38756 - ENCONTRAR INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y PREDECIBLE EN ESCRITOS SENCILLOS Y COTIDIANOS	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38757 - LEER TEXTOS MUY BREVES Y SENCILLOS EN INGLÉS GENERAL Y	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38758 - COMUNICARSE EN TAREAS SENCILLAS Y HABITUALES QUE REQUIEREN UN INTERCAMBIO SIMPLE Y DIRECTO DE INFORMACIÓN COTIDIANA Y TÉCNICA	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38759 - ENCONTRAR VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN ANUNCIOS, FOLLETOS, PÁGINAS WEB, ETC	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38745 - LEER TEXTOS COMPLEJOS Y CON UN VOCABULARIO MÁS ESPECÍFICO, EN INGLÉS GENERAL Y TÉCNICO	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38746 - IDENTIFICAR FORMAS GRAMATICALES BÁSICAS EN TEXTOS Y DOCUMENTOS ELEMENTALES ESCRITOS EN INGLÉS	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38747 - ENCONTRAR Y UTILIZAR SIN ESFUERZO VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN ARTÍCULOS DE REVISTAS, LIBROS ESPECIALIZADOS,	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38748 - COMPRENDER LAS IDEAS PRINCIPALES DE TEXTOS COMPLEJOS EN INGLÉS QUE TRATAN DE TEMAS TANTO CONCRETOS COMO ABSTRACTOS, INCLUSO SI SON DE CARÁCTER TÉCNICO, SIEMPRE QUE ESTÉN DENTRO DE	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38749 - BUSCAR DE MANERA SISTEMÁTICA INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y DETALLADA EN ESCRITOS EN INGLÉS, MAS ESTRUCTURADOS Y CON MAYOR	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38750 - COMPRENDER UNA AMPLIA VARIEDAD DE FRASES Y VOCABULARIO EN INGLÉS SOBRE TEMAS DE INTERÉS PERSONAL Y TEMAS TÉCNICOS	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38751 - RELACIONARSE CON HABLANTES NATIVOS EN UN GRADO SUFICIENTE DE FLUIDEZ Y NATURALIDAD, DE MODO QUE LA COMUNICACIÓN SE REALICE	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38752 - REPRODUCIR EN INGLÉS FRASES O ENUNCIADOS SIMPLES QUE PERMITAN EXPRESAR DE FORMA LENTA IDEAS O CONCEPTOS	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22824 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22825 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22826 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	11/06/2026 9.47 a	CC 23875318 - MARGOTH MARTINEZ MURCIA
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22847 - ESTABLECER LA PERTINENCIA DEL CANAL SEGÚN EL MERCADO, PORTAFOLIO DE PRODUCTOS, ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA, OBJETIVOS,	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22848 - EVALUAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN CADA CANAL SEGÚN LA ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA Y LOS OBJETIVOS COMERCIALES DE LA	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22849 - CLASIFICAR Y ANALIZAR LOS COSTOS Y GASTOS ASOCIADOS AL CANAL DETERMINANDO SU PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN Y SU PONDERACIÓN CON RELACIÓN A LA CONSOLIDACIÓN DE LA VARIABLE PLAZA	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22850 - CALCULAR LA RENTABILIDAD DEL CANAL IMPLEMENTADO, TENIENDO EN CUENTA LOS PARÁMETROS DE COSTOS Y GASTOS QUE INCIDEN EN SU OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO Y SU CONTRIBUCIÓN AL ESTADO DE	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22851 - PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22852 - ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22853 - SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22854 - PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE MEJORAMIENTO DE LAS ACCIONES DE MERCADEO	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22839 - INDAGAR EN EL BRIEF LOS ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN FUNDAMENTALES PARA EL DISEÑO DE LA CAMPAÑA	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22840 - IMPLEMENTAR LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES Y EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22841 - PRODUCIR EL MENSAJE DE COMUNICACIÓN PARA LA CAMPAÑA A PARTIR DEL CONCEPTO DE COMUNICACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22842 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, LA INFORMACIÓN PROVENIENTE DE LOS DIFERENTES ESTUDIOS, EL CICLO DE VIDA DEL	POR EVALUAR		-

CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22843 - ELABORAR EL PLAN DE LA CAMPAÑA TENIENDO EN CUENTA LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN GENERADA EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22844 - DETERMINAR LA VALIDEZ DEL PLAN DE COMUNICACIÓN, FRENTE AL	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22845 - IDENTIFICAR EN EL PLAN DE MERCADEO LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22846 - REALIZAR LOS MATERIALES Y LAS PIEZAS PUBLICITARIAS APLICANDO	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22814 - DESCUBRIR TÉCNICAMENTE IDEAS PARA PRODUCTOS O SERVICIOS.	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22815 - SELECCIONAR LA IDEA PARA LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22816 - EVALUAR LOS FACTORES CLAVES DE ÉXITO DE LA IDEA	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22817 - INVESTIGAR OPORTUNIDADES DE PRODUCTOS EN LOS MERCADOS	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22818 - SELECCIONAR MERCADOS DE INTERÉS PARA LA ORGANIZACIÓN.	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22819 - ESTABLECER LA ESTRUCTURA DE DISTRIBUCIÓN DE LA REGIÓN O PAÍS	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22812 - REALIZAR DIAGNÓSTICOS TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y ENTORNO DEL MERCADO EN LOS PROCESOS DE IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE MERCADOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE DIAGNOSTICO, CON EL APOYO DE SOFTWARE SEGÚN LOS DIFERENTES TIPOS DE INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22813 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22833 - FIJAR CUOTAS DE VENTAS A LOS VENDEDORES APLICANDO LOS PROCEDIMIENTOS DE FIJACIÓN DE CUOTAS AL ESTABLECER EL PLAN DE VENTAS CON EL APOYO DE SOFTWARE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22834 - ADMINISTRAR LOS TERRITORIOS Y RUTAS DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y EL POTENCIAL DEL MERCADO, CON EL APOYO DE MAPAS Y SOFTWARE ESPECIALIZADOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS DENTRO DEL TERRITORIO A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y METAS	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22835 - ORGANIZAR LA FUERZA DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN APOYADOS CON SOFTWARE, TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22836 - CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22837 - MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22838 - ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22827 - UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22828 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22829 - ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, PREVIA REVISIÓN DE LAS PARTES DEL CONTRATO ESTRUCTURADO, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22820 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22821 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN TENIENDO EN CUENTA EL FLUJO DE PERSONAS Y LAS ESTRATEGIAS CORPORATIVAS APLICANDO LOS INDICADORES QUE MIDAN LA ACEPTACIÓN DEL PÚBLICO SEGÚN EL NIVEL DE	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22822 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22823 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN, RENTABILIDAD Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22830 - DISEÑAR PROGRAMAS PARA LA EVALUACIÓN DE VENDEDORES CON EL APOYO DE SOFTWARE APLICANDO MÉTODOS Y TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN QUE PERMITAN OBTENER RESULTADOS ÚTILES EN LA	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22831 - SELECCIONAR LA FUERZA DE VENDEDORES REQUERIDOS EN LA ACCIÓN DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN APOYADOS EN HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DE PERSONAL	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22832 - ESTRUCTURAR PROGRAMAS DE INCENTIVOS PARA LA FUERZA DE VENTAS CON LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN EN EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PROPICIEN LA PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LA FUERZA DE VENTAS SEGÚN POLÍTICA	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734986 - 03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.	734987 - 01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734988 - 02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los	POR EVALUAR		-
CC	1056804747	ANGIE TATIANA	GIL ATARA	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734989 - 04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38731 - ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38732 - GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38733 - RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38734 - GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38735 - APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38736 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38737 - ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38738 - DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38739 - INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38740 - DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38741 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38742 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38743 - CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38744 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	2 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA	38760 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22855 - INTERPRETAR LOS FUNDAMENTOS CONTABLES SEGÚN LOS	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22856 - IDENTIFICAR LAS ENTIDADES, SEGÚN SU ORGANIZACIÓN, PRINCIPIOS	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22857 - DESARROLLAR PROCESOS CONTABLES EN FORMA MANUAL Y/O	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES	22858 - CONTABILIZAR LAS DIFERENTES TRANSACCIONES GENERADAS EN EL DESARROLLO DEL OBJETO COMERCIAL DE UNA EMPRESA, APLICANDO CON HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA LAS NORMAS CONTABLES COMERCIALES Y	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22859 - IDENTIFICAR Y DIFERENCIAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS DOCUMENTOS Y TÍTULOS VALORES, COMO SOPORTE Y HERRAMIENTA	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22860 - ELABORAR LOS DOCUMENTOS QUE SE GENERAN EN EL PROCESO CONTABLE, APLICANDO CON TRANSPARENCIA, NORMAS TRIBUTARIAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22861 - ANALIZAR LOS HECHOS Y SITUACIONES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN EN SU CONTEXTO, APLICANDO METODOLOGÍAS ESTADÍSTICAS, MATEMÁTICAS O FINANCIERAS EN LA SOLUCIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22862 - EVALUAR SOCIAL Y ECONÓMICAMENTE LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN PROPUESTAS A LA DECISIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA PONDERACIÓN, CRITERIOS TÉCNICOS, EL RESULTADO QUE SE PERSIGA, LAS	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22863 - VERIFICAR Y CARACTERIZAR LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y LOGÍSTICOS DE LA EMPRESA EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS, UTILIZANDO MODELOS MATEMÁTICOS Y DE SIMULACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA TECNOLOGÍA	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y	22864 - FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO Y/O EL PLAN DE NEGOCIOS, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LA NORMATIVIDAD Y	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22865 - PROYECTAR CON RESPONSABILIDAD Y ÉTICA LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA, SEGÚN LOS ESTADOS FINANCIEROS, RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA Y EFECTIVO, ENMARCADOS EN LAS NORMAS	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38753 - COMPRENDER LA IDEA PRINCIPAL EN AVISOS Y MENSAJES BREVES,	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38754 - REALIZAR INTERCAMBIOS SOCIALES Y PRÁCTICOS MUY BREVES, CON UN VOCABULARIO SUFICIENTE PARA HACER UNA EXPOSICIÓN O MANTENER	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38755 - COMPRENDER FRASES Y VOCABULARIO HABITUAL SOBRE TEMAS DE	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38756 - ENCONTRAR INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y PREDECIBLE EN ESCRITOS	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38757 - LEER TEXTOS MUY BREVES Y SENCILLOS EN INGLÉS GENERAL Y	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38758 - COMUNICARSE EN TAREAS SENCILLAS Y HABITUALES QUE REQUIEREN	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38759 - ENCONTRAR VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38745 - LEER TEXTOS COMPLEJOS Y CON UN VOCABULARIO MÁS ESPECÍFICO,	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38746 - IDENTIFICAR FORMAS GRAMATICALES BÁSICAS EN TEXTOS Y	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38747 - ENCONTRAR Y UTILIZAR SIN ESFUERZO VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN ARTÍCULOS DE REVISTAS, LIBROS ESPECIALIZADOS,	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38748 - COMPRENDER LAS IDEAS PRINCIPALES DE TEXTOS COMPLEJOS EN INGLÉS QUE TRATAN DE TEMAS TANTO CONCRETOS COMO ABSTRACTOS, INCLUSO SI SON DE CARÁCTER TÉCNICO, SIEMPRE QUE ESTÉN DENTRO DE	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38749 - BUSCAR DE MANERA SISTEMÁTICA INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y DETALLADA EN ESCRITOS EN INGLÉS, MAS ESTRUCTURADOS Y CON MAYOR	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38750 - COMPRENDER UNA AMPLIA VARIEDAD DE FRASES Y VOCABULARIO EN	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38751 - RELACIONARSE CON HABLANTES NATIVOS EN UN GRADO SUFICIENTE DE FLUIDEZ Y NATURALIDAD, DE MODO QUE LA COMUNICACIÓN SE REALICE	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38752 - REPRODUCIR EN INGLÉS FRASES O ENUNCIADOS SIMPLES QUE	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22824 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22825 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22826 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	11/06/2026 9.47 a	CC 23875318 - MARGOTH MARTINEZ MURCIA
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22847 - ESTABLECER LA PERTINENCIA DEL CANAL SEGÚN EL MERCADO, PORTAFOLIO DE PRODUCTOS, ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA, OBJETIVOS,	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE	22848 - EVALUAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN CADA CANAL SEGÚN LA	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22849 - CLASIFICAR Y ANALIZAR LOS COSTOS Y GASTOS ASOCIADOS AL CANAL DETERMINANDO SU PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN Y SU PONDERACIÓN CON RELACIÓN A LA CONSOLIDACIÓN DE LA VARIABLE PLAZA	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22850 - CALCULAR LA RENTABILIDAD DEL CANAL IMPLEMENTADO, TENIENDO EN CUENTA LOS PARÁMETROS DE COSTOS Y GASTOS QUE INCIDEN EN SU OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO Y SU CONTRIBUCIÓN AL ESTADO DE	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22851 - PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22852 - ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22853 - SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS	22854 - PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE	POR EVALUAR		-

CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22839 - INDAGAR EN EL BRIEF LOS ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22840 - IMPLEMENTAR LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22841 - PRODUCIR EL MENSAJE DE COMUNICACIÓN PARA LA CAMPAÑA A	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22842 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, LA INFORMACIÓN PROVENIENTE DE LOS DIFERENTES ESTUDIOS, EL CICLO DE VIDA DEL	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22843 - ELABORAR EL PLAN DE LA CAMPAÑA TENIENDO EN CUENTA LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN GENERADA EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22844 - DETERMINAR LA VALIDEZ DEL PLAN DE COMUNICACIÓN, FRENTE AL	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22845 - IDENTIFICAR EN EL PLAN DE MERCADEO LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22846 - REALIZAR LOS MATERIALES Y LAS PIEZAS PUBLICITARIAS APLICANDO	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22814 - DESCUBRIR TÉCNICAMENTE IDEAS PARA PRODUCTOS O SERVICIOS.	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22815 - SELECCIONAR LA IDEA PARA LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22816 - EVALUAR LOS FACTORES CLAVES DE ÉXITO DE LA IDEA	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22817 - INVESTIGAR OPORTUNIDADES DE PRODUCTOS EN LOS MERCADOS	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22818 - SELECCIONAR MERCADOS DE INTERÉS PARA LA ORGANIZACIÓN.	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22819 - ESTABLECER LA ESTRUCTURA DE DISTRIBUCIÓN DE LA REGIÓN O PAÍS	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22812 - REALIZAR DIAGNÓSTICOS TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y ENTORNO DEL MERCADO EN LOS PROCESOS DE IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE MERCADOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE DIAGNOSTICO, CON EL APOYO DE SOFTWARE SEGÚN LOS DIFERENTES TIPOS DE INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22813 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22833 - FIJAR CUOTAS DE VENTAS A LOS VENDEDORES APLICANDO LOS PROCEDIMIENTOS DE FIJACIÓN DE CUOTAS AL ESTABLECER EL PLAN DE VENTAS CON EL APOYO DE SOFTWARE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22834 - ADMINISTRAR LOS TERRITORIOS Y RUTAS DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y EL POTENCIAL DEL MERCADO, CON EL APOYO DE MAPAS Y SOFTWARE ESPECIALIZADOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS DENTRO DEL TERRITORIO A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y METAS	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22835 - ORGANIZAR LA FUERZA DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN APOYADOS CON SOFTWARE, TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22836 - CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22837 - MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22838 - ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22827 - UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22828 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22829 - ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, PREVIA REVISIÓN DE LAS PARTES DEL CONTRATO ESTRUCTURADO, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22820 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22821 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN TENIENDO EN CUENTA EL FLUJO DE PERSONAS Y LAS ESTRATEGIAS CORPORATIVAS APLICANDO LOS INDICADORES QUE MIDAN LA ACEPTACIÓN DEL PÚBLICO SEGÚN EL NIVEL DE	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22822 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22823 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN, RENTABILIDAD Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22830 - DISEÑAR PROGRAMAS PARA LA EVALUACIÓN DE VENDEDORES CON EL APOYO DE SOFTWARE APLICANDO MÉTODOS Y TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN QUE PERMITAN OBTENER RESULTADOS ÚTILES EN LA	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22831 - SELECCIONAR LA FUERZA DE VENDEDORES REQUERIDOS EN LA ACCIÓN DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN APOYADOS EN HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DE PERSONAL	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22832 - ESTRUCTURAR PROGRAMAS DE INCENTIVOS PARA LA FUERZA DE VENTAS CON LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN EN EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PROPICIEN LA PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LA FUERZA DE VENTAS SEGÚN POLÍTICA	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734986 - 03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.	734987 - 01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734988 - 02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los	POR EVALUAR		-
CC	1085249343	JEIMMY LORENA	VILLARREAL MAHECHA	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734989 - 04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38731 - ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38732 - GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38733 - RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38734 - GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38735 - APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38736 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38737 - ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38738 - DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38739 - INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38740 - DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38741 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38742 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38743 - CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38744 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	2 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA	38760 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22855 - INTERPRETAR LOS FUNDAMENTOS CONTABLES SEGÚN LOS	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22856 - IDENTIFICAR LAS ENTIDADES, SEGÚN SU ORGANIZACIÓN, PRINCIPIOS	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22857 - DESARROLLAR PROCESOS CONTABLES EN FORMA MANUAL Y/O	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES	22858 - CONTABILIZAR LAS DIFERENTES TRANSACCIONES GENERADAS EN EL DESARROLLO DEL OBJETO COMERCIAL DE UNA EMPRESA, APLICANDO CON HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA LAS NORMAS CONTABLES COMERCIALES Y	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22859 - IDENTIFICAR Y DIFERENCIAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS DOCUMENTOS Y TÍTULOS VALORES, COMO SOPORTE Y HERRAMIENTA	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22860 - ELABORAR LOS DOCUMENTOS QUE SE GENERAN EN EL PROCESO CONTABLE, APLICANDO CON TRANSPARENCIA, NORMAS TRIBUTARIAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22861 - ANALIZAR LOS HECHOS Y SITUACIONES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN EN SU CONTEXTO, APLICANDO METODOLOGÍAS ESTADÍSTICAS, MATEMÁTICAS O FINANCIERAS EN LA SOLUCIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22862 - EVALUAR SOCIAL Y ECONÓMICAMENTE LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN PROPUESTAS A LA DECISIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA PONDERACIÓN, CRITERIOS TÉCNICOS, EL RESULTADO QUE SE PERSIGA, LAS	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22863 - VERIFICAR Y CARACTERIZAR LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y LOGÍSTICOS DE LA EMPRESA EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS, UTILIZANDO MODELOS MATEMÁTICOS Y DE SIMULACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA TECNOLOGÍA	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y	22864 - FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO Y/O EL PLAN DE NEGOCIOS, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LA NORMATIVIDAD Y	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22865 - PROYECTAR CON RESPONSABILIDAD Y ÉTICA LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA, SEGÚN LOS ESTADOS FINANCIEROS, RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA Y EFECTIVO, ENMARCADOS EN LAS NORMAS	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38753 - COMPRENDER LA IDEA PRINCIPAL EN AVISOS Y MENSAJES BREVES,	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38754 - REALIZAR INTERCAMBIOS SOCIALES Y PRÁCTICOS MUY BREVES, CON UN VOCABULARIO SUFICIENTE PARA HACER UNA EXPOSICIÓN O MANTENER	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38755 - COMPRENDER FRASES Y VOCABULARIO HABITUAL SOBRE TEMAS DE	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38756 - ENCONTRAR INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y PREDECIBLE EN ESCRITOS	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38757 - LEER TEXTOS MUY BREVES Y SENCILLOS EN INGLÉS GENERAL Y	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38758 - COMUNICARSE EN TAREAS SENCILLAS Y HABITUALES QUE REQUIEREN	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38759 - ENCONTRAR VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38745 - LEER TEXTOS COMPLEJOS Y CON UN VOCABULARIO MÁS ESPECÍFICO,	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38746 - IDENTIFICAR FORMAS GRAMATICALES BÁSICAS EN TEXTOS Y	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38747 - ENCONTRAR Y UTILIZAR SIN ESFUERZO VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN ARTÍCULOS DE REVISTAS, LIBROS ESPECIALIZADOS,	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38748 - COMPRENDER LAS IDEAS PRINCIPALES DE TEXTOS COMPLEJOS EN INGLÉS QUE TRATAN DE TEMAS TANTO CONCRETOS COMO ABSTRACTOS, INCLUSO SI SON DE CARÁCTER TÉCNICO, SIEMPRE QUE ESTÉN DENTRO DE	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38749 - BUSCAR DE MANERA SISTEMÁTICA INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y DETALLADA EN ESCRITOS EN INGLÉS, MAS ESTRUCTURADOS Y CON MAYOR	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38750 - COMPRENDER UNA AMPLIA VARIEDAD DE FRASES Y VOCABULARIO EN	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38751 - RELACIONARSE CON HABLANTES NATIVOS EN UN GRADO SUFICIENTE DE FLUIDEZ Y NATURALIDAD, DE MODO QUE LA COMUNICACIÓN SE REALICE	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38752 - REPRODUCIR EN INGLÉS FRASES O ENUNCIADOS SIMPLES QUE	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22824 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22825 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22826 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	11/06/2026 9.47 a	CC 23875318 - MARGOTH MARTINEZ MURCIA
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22847 - ESTABLECER LA PERTINENCIA DEL CANAL SEGÚN EL MERCADO, PORTAFOLIO DE PRODUCTOS, ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA, OBJETIVOS,	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE	22848 - EVALUAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN CADA CANAL SEGÚN LA	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22849 - CLASIFICAR Y ANALIZAR LOS COSTOS Y GASTOS ASOCIADOS AL CANAL DETERMINANDO SU PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN Y SU PONDERACIÓN CON RELACIÓN A LA CONSOLIDACIÓN DE LA VARIABLE PLAZA	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22850 - CALCULAR LA RENTABILIDAD DEL CANAL IMPLEMENTADO, TENIENDO EN CUENTA LOS PARÁMETROS DE COSTOS Y GASTOS QUE INCIDEN EN SU OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO Y SU CONTRIBUCIÓN AL ESTADO DE	POR EVALUAR		-

CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22851 - PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22852 - ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22853 - SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS	22854 - PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22839 - INDAGAR EN EL BRIEF LOS ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22840 - IMPLEMENTAR LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22841 - PRODUCIR EL MENSAJE DE COMUNICACIÓN PARA LA CAMPAÑA A	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22842 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, LA INFORMACIÓN PROVENIENTE DE LOS DIFERENTES ESTUDIOS, EL CICLO DE VIDA DEL	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22843 - ELABORAR EL PLAN DE LA CAMPAÑA TENIENDO EN CUENTA LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN GENERADA EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22844 - DETERMINAR LA VALIDEZ DEL PLAN DE COMUNICACIÓN, FRENTE AL	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22845 - IDENTIFICAR EN EL PLAN DE MERCADEO LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22846 - REALIZAR LOS MATERIALES Y LAS PIEZAS PUBLICITARIAS APLICANDO	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22814 - DESCUBRIR TÉCNICAMENTE IDEAS PARA PRODUCTOS O SERVICIOS.	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22815 - SELECCIONAR LA IDEA PARA LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22816 - EVALUAR LOS FACTORES CLAVES DE ÉXITO DE LA IDEA	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22817 - INVESTIGAR OPORTUNIDADES DE PRODUCTOS EN LOS MERCADOS	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22818 - SELECCIONAR MERCADOS DE INTERÉS PARA LA ORGANIZACIÓN.	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22819 - ESTABLECER LA ESTRUCTURA DE DISTRIBUCIÓN DE LA REGIÓN O PAÍS	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22812 - REALIZAR DIAGNÓSTICOS TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y ENTORNO DEL MERCADO EN LOS PROCESOS DE IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE MERCADOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE DIAGNOSTICO, CON EL APOYO DE SOFTWARE SEGÚN LOS DIFERENTES TIPOS DE INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22813 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22833 - FIJAR CUOTAS DE VENTAS A LOS VENDEDORES APLICANDO LOS PROCEDIMIENTOS DE FIJACIÓN DE CUOTAS AL ESTABLECER EL PLAN DE VENTAS CON EL APOYO DE SOFTWARE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22834 - ADMINISTRAR LOS TERRITORIOS Y RUTAS DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y EL POTENCIAL DEL MERCADO, CON EL APOYO DE MAPAS Y SOFTWARE ESPECIALIZADOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS DENTRO DEL TERRITORIO A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y METAS	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22835 - ORGANIZAR LA FUERZA DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN APOYADOS CON SOFTWARE, TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22836 - CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22837 - MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22838 - ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22827 - UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22828 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22829 - ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, PREVIA REVISIÓN DE LAS PARTES DEL CONTRATO ESTRUCTURADO, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22820 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22821 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN TENIENDO EN CUENTA EL FLUJO DE PERSONAS Y LAS ESTRATEGIAS CORPORATIVAS APLICANDO LOS INDICADORES QUE MIDAN LA ACEPTACIÓN DEL PÚBLICO SEGÚN EL NIVEL DE	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22822 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22823 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN, RENTABILIDAD Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22830 - DISEÑAR PROGRAMAS PARA LA EVALUACIÓN DE VENDEDORES CON EL APOYO DE SOFTWARE APLICANDO MÉTODOS Y TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN QUE PERMITAN OBTENER RESULTADOS ÚTILES EN LA	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22831 - SELECCIONAR LA FUERZA DE VENDEDORES REQUERIDOS EN LA ACCIÓN DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN APOYADOS EN HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DE PERSONAL	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22832 - ESTRUCTURAR PROGRAMAS DE INCENTIVOS PARA LA FUERZA DE VENTAS CON LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN EN EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PROPICIEN LA PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LA FUERZA DE VENTAS SEGÚN POLÍTICA	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734986 - 03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.	734987 - 01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734988 - 02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los	POR EVALUAR		-
CC	1193529110	DIEGO ANDRES	TORRES MIGUEZ	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734989 - 04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38731 - ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38732 - GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38733 - RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38734 - GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38735 - APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38736 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38737 - ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38738 - DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38739 - INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38740 - DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38741 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38742 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38743 - CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38744 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	2 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA	38760 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22855 - INTERPRETAR LOS FUNDAMENTOS CONTABLES SEGÚN LOS	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22856 - IDENTIFICAR LAS ENTIDADES, SEGÚN SU ORGANIZACIÓN, PRINCIPIOS	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22857 - DESARROLLAR PROCESOS CONTABLES EN FORMA MANUAL Y/O	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES	22858 - CONTABILIZAR LAS DIFERENTES TRANSACCIONES GENERADAS EN EL DESARROLLO DEL OBJETO COMERCIAL DE UNA EMPRESA, APLICANDO CON HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA LAS NORMAS CONTABLES COMERCIALES Y	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22859 - IDENTIFICAR Y DIFERENCIAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS DOCUMENTOS Y TÍTULOS VALORES, COMO SOPORTE Y HERRAMIENTA	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22860 - ELABORAR LOS DOCUMENTOS QUE SE GENERAN EN EL PROCESO CONTABLE, APLICANDO CON TRANSPARENCIA, NORMAS TRIBUTARIAS Y	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22861 - ANALIZAR LOS HECHOS Y SITUACIONES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN EN SU CONTEXTO, APLICANDO METODOLOGÍAS ESTADÍSTICAS, MATEMÁTICAS O FINANCIERAS EN LA SOLUCIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22862 - EVALUAR SOCIAL Y ECONÓMICAMENTE LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN PROPUESTAS A LA DECISIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA PONDERACIÓN, CRITERIOS TÉCNICOS, EL RESULTADO QUE SE PERSIGA, LAS	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22863 - VERIFICAR Y CARACTERIZAR LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y LOGÍSTICOS DE LA EMPRESA EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS, UTILIZANDO MODELOS MATEMÁTICOS Y DE SIMULACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA TECNOLOGÍA	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y	22864 - FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO Y/O EL PLAN DE NEGOCIOS, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LA NORMATIVIDAD Y	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22865 - PROYECTAR CON RESPONSABILIDAD Y ÉTICA LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA, SEGÚN LOS ESTADOS FINANCIEROS, RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA Y EFECTIVO, ENMARCADOS EN LAS NORMAS	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38753 - COMPRENDER LA IDEA PRINCIPAL EN AVISOS Y MENSAJES BREVES,	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38754 - REALIZAR INTERCAMBIOS SOCIALES Y PRÁCTICOS MUY BREVES, CON UN VOCABULARIO SUFICIENTE PARA HACER UNA EXPOSICIÓN O MANTENER	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38755 - COMPRENDER FRASES Y VOCABULARIO HABITUAL SOBRE TEMAS DE	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38756 - ENCONTRAR INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y PREDECIBLE EN ESCRITOS	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38757 - LEER TEXTOS MUY BREVES Y SENCILLOS EN INGLÉS GENERAL Y	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38758 - COMUNICARSE EN TAREAS SENCILLAS Y HABITUALES QUE REQUIEREN	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38759 - ENCONTRAR VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38745 - LEER TEXTOS COMPLEJOS Y CON UN VOCABULARIO MÁS ESPECÍFICO,	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38746 - IDENTIFICAR FORMAS GRAMATICALES BÁSICAS EN TEXTOS Y	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38747 - ENCONTRAR Y UTILIZAR SIN ESFUERZO VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN ARTÍCULOS DE REVISTAS, LIBROS ESPECIALIZADOS,	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38748 - COMPRENDER LAS IDEAS PRINCIPALES DE TEXTOS COMPLEJOS EN INGLÉS QUE TRATAN DE TEMAS TANTO CONCRETOS COMO ABSTRACTOS, INCLUSO SI SON DE CARÁCTER TÉCNICO, SIEMPRE QUE ESTÉN DENTRO DE	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38749 - BUSCAR DE MANERA SISTEMÁTICA INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y DETALLADA EN ESCRITOS EN INGLÉS, MAS ESTRUCTURADOS Y CON MAYOR	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38750 - COMPRENDER UNA AMPLIA VARIEDAD DE FRASES Y VOCABULARIO EN	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38751 - RELACIONARSE CON HABLANTES NATIVOS EN UN GRADO SUFICIENTE DE FLUIDEZ Y NATURALIDAD, DE MODO QUE LA COMUNICACIÓN SE REALICE	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38752 - REPRODUCIR EN INGLÉS FRASES O ENUNCIADOS SIMPLES QUE	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22824 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22825 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22826 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	11/06/2026 9.47 a	CC 23875318 - MARGOTH MARTINEZ MURCIA
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22847 - ESTABLECER LA PERTINENCIA DEL CANAL SEGÚN EL MERCADO, PORTAFOLIO DE PRODUCTOS, ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA, OBJETIVOS,	POR EVALUAR		-

CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE	22848 - EVALUAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN CADA CANAL SEGÚN LA	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22849 - CLASIFICAR Y ANALIZAR LOS COSTOS Y GASTOS ASOCIADOS AL CANAL DETERMINANDO SU PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN Y SU PONDERACIÓN CON RELACIÓN A LA CONSOLIDACIÓN DE LA VARIABLE PLAZA	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22850 - CALCULAR LA RENTABILIDAD DEL CANAL IMPLEMENTADO, TENIENDO EN CUENTA LOS PARÁMETROS DE COSTOS Y GASTOS QUE INCIDEN EN SU OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO Y SU CONTRIBUCIÓN AL ESTADO DE	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22851 - PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22852 - ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22853 - SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS	22854 - PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22839 - INDAGAR EN EL BRIEF LOS ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22840 - IMPLEMENTAR LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22841 - PRODUCIR EL MENSAJE DE COMUNICACIÓN PARA LA CAMPAÑA A	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22842 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, LA INFORMACIÓN PROVENIENTE DE LOS DIFERENTES ESTUDIOS, EL CICLO DE VIDA DEL	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22843 - ELABORAR EL PLAN DE LA CAMPAÑA TENIENDO EN CUENTA LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN GENERADA EN EL	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22844 - DETERMINAR LA VALIDEZ DEL PLAN DE COMUNICACIÓN, FRENTE AL	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22845 - IDENTIFICAR EN EL PLAN DE MERCADEO LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22846 - REALIZAR LOS MATERIALES Y LAS PIEZAS PUBLICITARIAS APLICANDO	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22814 - DESCUBRIR TÉCNICAMENTE IDEAS PARA PRODUCTOS O SERVICIOS.	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22815 - SELECCIONAR LA IDEA PARA LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22816 - EVALUAR LOS FACTORES CLAVES DE ÉXITO DE LA IDEA	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22817 - INVESTIGAR OPORTUNIDADES DE PRODUCTOS EN LOS MERCADOS	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22818 - SELECCIONAR MERCADOS DE INTERÉS PARA LA ORGANIZACIÓN.	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22819 - ESTABLECER LA ESTRUCTURA DE DISTRIBUCIÓN DE LA REGIÓN O PAÍS	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22812 - REALIZAR DIAGNÓSTICOS TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y ENTORNO DEL MERCADO EN LOS PROCESOS DE IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE MERCADOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE DIAGNOSTICO, CON EL APOYO DE SOFTWARE SEGÚN LOS DIFERENTES TIPOS DE INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22813 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22833 - FIJAR CUOTAS DE VENTAS A LOS VENDEDORES APLICANDO LOS PROCEDIMIENTOS DE FIJACIÓN DE CUOTAS AL ESTABLECER EL PLAN DE VENTAS CON EL APOYO DE SOFTWARE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22834 - ADMINISTRAR LOS TERRITORIOS Y RUTAS DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y EL POTENCIAL DEL MERCADO, CON EL APOYO DE MAPAS Y SOFTWARE ESPECIALIZADOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS DENTRO DEL TERRITORIO A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y METAS	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22835 - ORGANIZAR LA FUERZA DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN APOYADOS CON SOFTWARE, TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22836 - CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22837 - MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22838 - ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22827 - UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22828 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22829 - ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, PREVIA REVISIÓN DE LAS PARTES DEL CONTRATO ESTRUCTURADO, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22820 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22821 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN TENIENDO EN CUENTA EL FLUJO DE PERSONAS Y LAS ESTRATEGIAS CORPORATIVAS APLICANDO LOS INDICADORES QUE MIDAN LA ACEPTACIÓN DEL PÚBLICO SEGÚN EL NIVEL DE	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22822 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22823 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN, RENTABILIDAD Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22830 - DISEÑAR PROGRAMAS PARA LA EVALUACIÓN DE VENDEDORES CON EL APOYO DE SOFTWARE APLICANDO MÉTODOS Y TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN QUE PERMITAN OBTENER RESULTADOS ÚTILES EN LA	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22831 - SELECCIONAR LA FUERZA DE VENDEDORES REQUERIDOS EN LA ACCIÓN DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN APOYADOS EN HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DE PERSONAL	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22832 - ESTRUCTURAR PROGRAMAS DE INCENTIVOS PARA LA FUERZA DE VENTAS CON LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN EN EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PROPICIEN LA PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LA FUERZA DE VENTAS SEGÚN POLÍTICA	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734986 - 03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.	734987 - 01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734988 - 02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los	POR EVALUAR		-
CC	40033773	NIDIA LUCY	DAZA PAEZ	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734989 - 04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38731 - ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38732 - GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38733 - RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38734 - GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38735 - APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38736 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38737 - ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38738 - DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38739 - INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38740 - DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38741 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38742 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38743 - CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38744 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	2 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA	38760 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22855 - INTERPRETAR LOS FUNDAMENTOS CONTABLES SEGÚN LOS	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22856 - IDENTIFICAR LAS ENTIDADES, SEGÚN SU ORGANIZACIÓN, PRINCIPIOS	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22857 - DESARROLLAR PROCESOS CONTABLES EN FORMA MANUAL Y/O	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES	22858 - CONTABILIZAR LAS DIFERENTES TRANSACCIONES GENERADAS EN EL DESARROLLO DEL OBJETO COMERCIAL DE UNA EMPRESA, APLICANDO CON HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA LAS NORMAS CONTABLES COMERCIALES Y	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22859 - IDENTIFICAR Y DIFERENCIAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS DOCUMENTOS Y TÍTULOS VALORES, COMO SOPORTE Y HERRAMIENTA	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22860 - ELABORAR LOS DOCUMENTOS QUE SE GENERAN EN EL PROCESO CONTABLE, APLICANDO CON TRANSPARENCIA, NORMAS TRIBUTARIAS Y	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22861 - ANALIZAR LOS HECHOS Y SITUACIONES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN EN SU CONTEXTO, APLICANDO METODOLOGÍAS ESTADÍSTICAS, MATEMÁTICAS O FINANCIERAS EN LA SOLUCIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22862 - EVALUAR SOCIAL Y ECONÓMICAMENTE LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN PROPUESTAS A LA DECISIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA PONDERACIÓN, CRITERIOS TÉCNICOS, EL RESULTADO QUE SE PERSIGA, LAS	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22863 - VERIFICAR Y CARACTERIZAR LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y LOGÍSTICOS DE LA EMPRESA EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS, UTILIZANDO MODELOS MATEMÁTICOS Y DE SIMULACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA TECNOLOGÍA	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y	22864 - FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO Y/O EL PLAN DE NEGOCIOS, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LA NORMATIVIDAD Y	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22865 - PROYECTAR CON RESPONSABILIDAD Y ÉTICA LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA, SEGÚN LOS ESTADOS FINANCIEROS, RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA Y EFECTIVO, ENMARCADOS EN LAS NORMAS	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38753 - COMPRENDER LA IDEA PRINCIPAL EN AVISOS Y MENSAJES BREVES,	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38754 - REALIZAR INTERCAMBIOS SOCIALES Y PRÁCTICOS MUY BREVES, CON UN VOCABULARIO SUFICIENTE PARA HACER UNA EXPOSICIÓN O MANTENER	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38755 - COMPRENDER FRASES Y VOCABULARIO HABITUAL SOBRE TEMAS DE	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38756 - ENCONTRAR INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y PREDECIBLE EN ESCRITOS	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38757 - LEER TEXTOS MUY BREVES Y SENCILLOS EN INGLÉS GENERAL Y	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38758 - COMUNICARSE EN TAREAS SENCILLAS Y HABITUALES QUE REQUIEREN	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38759 - ENCONTRAR VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38745 - LEER TEXTOS COMPLEJOS Y CON UN VOCABULARIO MÁS ESPECÍFICO,	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38746 - IDENTIFICAR FORMAS GRAMATICALES BÁSICAS EN TEXTOS Y	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38747 - ENCONTRAR Y UTILIZAR SIN ESFUERZO VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN ARTÍCULOS DE REVISTAS, LIBROS ESPECIALIZADOS,	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38748 - COMPRENDER LAS IDEAS PRINCIPALES DE TEXTOS COMPLEJOS EN INGLÉS QUE TRATAN DE TEMAS TANTO CONCRETOS COMO ABSTRACTOS, INCLUSO SI SON DE CARÁCTER TÉCNICO, SIEMPRE QUE ESTÉN DENTRO DE	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38749 - BUSCAR DE MANERA SISTEMÁTICA INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y DETALLADA EN ESCRITOS EN INGLÉS, MAS ESTRUCTURADOS Y CON MAYOR	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38750 - COMPRENDER UNA AMPLIA VARIEDAD DE FRASES Y VOCABULARIO EN	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38751 - RELACIONARSE CON HABLANTES NATIVOS EN UN GRADO SUFICIENTE DE FLUIDEZ Y NATURALIDAD, DE MODO QUE LA COMUNICACIÓN SE REALICE	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38752 - REPRODUCIR EN INGLÉS FRASES O ENUNCIADOS SIMPLES QUE	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22824 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	POR EVALUAR		-

CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22825 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22826 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22847 - ESTABLECER LA PERTINENCIA DEL CANAL SEGÚN EL MERCADO, PORTAFOLIO DE PRODUCTOS, ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA, OBJETIVOS,	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE	22848 - EVALUAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN CADA CANAL SEGÚN LA	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22849 - CLASIFICAR Y ANALIZAR LOS COSTOS Y GASTOS ASOCIADOS AL CANAL DETERMINANDO SU PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN Y SU PONDERACIÓN CON RELACIÓN A LA CONSOLIDACIÓN DE LA VARIABLE PLAZA	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22850 - CALCULAR LA RENTABILIDAD DEL CANAL IMPLEMENTADO, TENIENDO EN CUENTA LOS PARÁMETROS DE COSTOS Y GASTOS QUE INCIDEN EN SU OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO Y SU CONTRIBUCIÓN AL ESTADO DE	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22851 - PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22852 - ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22853 - SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS	22854 - PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22839 - INDAGAR EN EL BRIEF LOS ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22840 - IMPLEMENTAR LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22841 - PRODUCIR EL MENSAJE DE COMUNICACIÓN PARA LA CAMPAÑA A	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22842 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, LA INFORMACIÓN PROVENIENTE DE LOS DIFERENTES ESTUDIOS, EL CICLO DE VIDA DEL	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22843 - ELABORAR EL PLAN DE LA CAMPAÑA TENIENDO EN CUENTA LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN GENERADA EN EL	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22844 - DETERMINAR LA VALIDEZ DEL PLAN DE COMUNICACIÓN, FRENTE AL	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22845 - IDENTIFICAR EN EL PLAN DE MERCADEO LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22846 - REALIZAR LOS MATERIALES Y LAS PIEZAS PUBLICITARIAS APLICANDO	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22814 - DESCUBRIR TÉCNICAMENTE IDEAS PARA PRODUCTOS O SERVICIOS.	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22815 - SELECCIONAR LA IDEA PARA LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22816 - EVALUAR LOS FACTORES CLAVES DE ÉXITO DE LA IDEA	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22817 - INVESTIGAR OPORTUNIDADES DE PRODUCTOS EN LOS MERCADOS	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22818 - SELECCIONAR MERCADOS DE INTERÉS PARA LA ORGANIZACIÓN.	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22819 - ESTABLECER LA ESTRUCTURA DE DISTRIBUCIÓN DE LA REGIÓN O PAÍS	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22812 - REALIZAR DIAGNÓSTICOS TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y ENTORNO DEL MERCADO EN LOS PROCESOS DE IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE MERCADOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE DIAGNOSTICO, CON EL APOYO DE SOFTWARE SEGÚN LOS DIFERENTES TIPOS DE INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22813 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22833 - FIJAR CUOTAS DE VENTAS A LOS VENDEDORES APLICANDO LOS PROCEDIMIENTOS DE FIJACIÓN DE CUOTAS AL ESTABLECER EL PLAN DE VENTAS CON EL APOYO DE SOFTWARE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22834 - ADMINISTRAR LOS TERRITORIOS Y RUTAS DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y EL POTENCIAL DEL MERCADO, CON EL APOYO DE MAPAS Y SOFTWARE ESPECIALIZADOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS DENTRO DEL TERRITORIO A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y METAS	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22835 - ORGANIZAR LA FUERZA DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN APOYADOS CON SOFTWARE, TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22836 - CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22837 - MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22838 - ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22827 - UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22828 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22829 - ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, PREVIA REVISIÓN DE LAS PARTES DEL CONTRATO ESTRUCTURADO, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22820 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22821 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN TENIENDO EN CUENTA EL FLUJO DE PERSONAS Y LAS ESTRATEGIAS CORPORATIVAS APLICANDO LOS INDICADORES QUE MIDAN LA ACEPTACIÓN DEL PÚBLICO SEGÚN EL NIVEL DE	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22822 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22823 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN, RENTABILIDAD Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22830 - DISEÑAR PROGRAMAS PARA LA EVALUACIÓN DE VENDEDORES CON EL APOYO DE SOFTWARE APLICANDO MÉTODOS Y TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN QUE PERMITAN OBTENER RESULTADOS ÚTILES EN LA	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22831 - SELECCIONAR LA FUERZA DE VENDEDORES REQUERIDOS EN LA ACCIÓN DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN APOYADOS EN HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DE PERSONAL	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22832 - ESTRUCTURAR PROGRAMAS DE INCENTIVOS PARA LA FUERZA DE VENTAS CON LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN EN EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PROPICIEN LA PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LA FUERZA DE VENTAS SEGÚN POLÍTICA	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734986 - 03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.	734987 - 01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734988 - 02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los	POR EVALUAR		-
CC	40045983	RUBIELA	DUARTE ROJAS	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734989 - 04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38731 - ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38732 - GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38733 - RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38734 - GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38735 - APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38736 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38737 - ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38738 - DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38739 - INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38740 - DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38741 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38742 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38743 - CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38744 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	2 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA	38760 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22855 - INTERPRETAR LOS FUNDAMENTOS CONTABLES SEGÚN LOS	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22856 - IDENTIFICAR LAS ENTIDADES, SEGÚN SU ORGANIZACIÓN, PRINCIPIOS	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22857 - DESARROLLAR PROCESOS CONTABLES EN FORMA MANUAL Y/O	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES	22858 - CONTABILIZAR LAS DIFERENTES TRANSACCIONES GENERADAS EN EL DESARROLLO DEL OBJETO COMERCIAL DE UNA EMPRESA, APLICANDO CON HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA LAS NORMAS CONTABLES COMERCIALES Y	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22859 - IDENTIFICAR Y DIFERENCIAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS DOCUMENTOS Y TÍTULOS VALORES, COMO SOPORTE Y HERRAMIENTA	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22860 - ELABORAR LOS DOCUMENTOS QUE SE GENERAN EN EL PROCESO CONTABLE, APLICANDO CON TRANSPARENCIA, NORMAS TRIBUTARIAS Y	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22861 - ANALIZAR LOS HECHOS Y SITUACIONES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN EN SU CONTEXTO, APLICANDO METODOLOGÍAS ESTADÍSTICAS, MATEMÁTICAS O FINANCIERAS EN LA SOLUCIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22862 - EVALUAR SOCIAL Y ECONÓMICAMENTE LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN PROPUESTAS A LA DECISIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA PONDERACIÓN, CRITERIOS TÉCNICOS, EL RESULTADO QUE SE PERSIGA, LAS	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22863 - VERIFICAR Y CARACTERIZAR LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y LOGÍSTICOS DE LA EMPRESA EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS, UTILIZANDO MODELOS MATEMÁTICOS Y DE SIMULACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA TECNOLOGÍA	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y	22864 - FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO Y/O EL PLAN DE NEGOCIOS, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LA NORMATIVIDAD Y	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22865 - PROYECTAR CON RESPONSABILIDAD Y ÉTICA LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA, SEGÚN LOS ESTADOS FINANCIEROS, RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA Y EFECTIVO, ENMARCADOS EN LAS NORMAS	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38753 - COMPRENDER LA IDEA PRINCIPAL EN AVISOS Y MENSAJES BREVES,	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38754 - REALIZAR INTERCAMBIOS SOCIALES Y PRÁCTICOS MUY BREVES, CON UN VOCABULARIO SUFICIENTE PARA HACER UNA EXPOSICIÓN O MANTENER	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38755 - COMPRENDER FRASES Y VOCABULARIO HABITUAL SOBRE TEMAS DE	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38756 - ENCONTRAR INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y PREDECIBLE EN ESCRITOS	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38757 - LEER TEXTOS MUY BREVES Y SENCILLOS EN INGLÉS GENERAL Y	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38758 - COMUNICARSE EN TAREAS SENCILLAS Y HABITUALES QUE REQUIEREN	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38759 - ENCONTRAR VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38745 - LEER TEXTOS COMPLEJOS Y CON UN VOCABULARIO MÁS ESPECÍFICO,	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38746 - IDENTIFICAR FORMAS GRAMATICALES BÁSICAS EN TEXTOS Y	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38747 - ENCONTRAR Y UTILIZAR SIN ESFUERZO VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN ARTÍCULOS DE REVISTAS, LIBROS ESPECIALIZADOS,	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38748 - COMPRENDER LAS IDEAS PRINCIPALES DE TEXTOS COMPLEJOS EN INGLÉS QUE TRATAN DE TEMAS TANTO CONCRETOS COMO ABSTRACTOS, INCLUSO SI SON DE CARÁCTER TÉCNICO, SIEMPRE QUE ESTÉN DENTRO DE	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38749 - BUSCAR DE MANERA SISTEMÁTICA INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y DETALLADA EN ESCRITOS EN INGLÉS, MAS ESTRUCTURADOS Y CON MAYOR	POR EVALUAR		-

CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38750 - COMPRENDER UNA AMPLIA VARIEDAD DE FRASES Y VOCABULARIO EN	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38751 - RELACIONARSE CON HABLANTES NATIVOS EN UN GRADO SUFICIENTE DE FLUIDEZ Y NATURALIDAD, DE MODO QUE LA COMUNICACIÓN SE REALICE	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38752 - REPRODUCIR EN INGLÉS FRASES O ENUNCIADOS SIMPLES QUE	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22824 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22825 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22826 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	11/06/2026 9.47 a	CC 23875318 - MARGOTH MARTINEZ MURCIA
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22847 - ESTABLECER LA PERTINENCIA DEL CANAL SEGÚN EL MERCADO, PORTAFOLIO DE PRODUCTOS, ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA, OBJETIVOS,	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE	22848 - EVALUAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN CADA CANAL SEGÚN LA	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22849 - CLASIFICAR Y ANALIZAR LOS COSTOS Y GASTOS ASOCIADOS AL CANAL DETERMINANDO SU PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN Y SU PONDERACIÓN CON RELACIÓN A LA CONSOLIDACIÓN DE LA VARIABLE PLAZA	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22850 - CALCULAR LA RENTABILIDAD DEL CANAL IMPLEMENTADO, TENIENDO EN CUENTA LOS PARÁMETROS DE COSTOS Y GASTOS QUE INCIDEN EN SU OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO Y SU CONTRIBUCIÓN AL ESTADO DE	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22851 - PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22852 - ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22853 - SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS	22854 - PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22839 - INDAGAR EN EL BRIEF LOS ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22840 - IMPLEMENTAR LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22841 - PRODUCIR EL MENSAJE DE COMUNICACIÓN PARA LA CAMPAÑA A	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22842 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, LA INFORMACIÓN PROVENIENTE DE LOS DIFERENTES ESTUDIOS, EL CICLO DE VIDA DEL	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22843 - ELABORAR EL PLAN DE LA CAMPAÑA TENIENDO EN CUENTA LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN GENERADA EN EL	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22844 - DETERMINAR LA VALIDEZ DEL PLAN DE COMUNICACIÓN, FRENTE AL	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22845 - IDENTIFICAR EN EL PLAN DE MERCADEO LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22846 - REALIZAR LOS MATERIALES Y LAS PIEZAS PUBLICITARIAS APLICANDO	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22814 - DESCUBRIR TÉCNICAMENTE IDEAS PARA PRODUCTOS O SERVICIOS.	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22815 - SELECCIONAR LA IDEA PARA LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22816 - EVALUAR LOS FACTORES CLAVES DE ÉXITO DE LA IDEA	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22817 - INVESTIGAR OPORTUNIDADES DE PRODUCTOS EN LOS MERCADOS	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22818 - SELECCIONAR MERCADOS DE INTERÉS PARA LA ORGANIZACIÓN.	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22819 - ESTABLECER LA ESTRUCTURA DE DISTRIBUCIÓN DE LA REGIÓN O PAÍS	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22812 - REALIZAR DIAGNÓSTICOS TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y ENTORNO DEL MERCADO EN LOS PROCESOS DE IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE MERCADOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE DIAGNOSTICO, CON EL APOYO DE SOFTWARE SEGÚN LOS DIFERENTES TIPOS DE INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22813 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22833 - FIJAR CUOTAS DE VENTAS A LOS VENDEDORES APLICANDO LOS PROCEDIMIENTOS DE FIJACIÓN DE CUOTAS AL ESTABLECER EL PLAN DE VENTAS CON EL APOYO DE SOFTWARE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22834 - ADMINISTRAR LOS TERRITORIOS Y RUTAS DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y EL POTENCIAL DEL MERCADO, CON EL APOYO DE MAPAS Y SOFTWARE ESPECIALIZADOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS DENTRO DEL TERRITORIO A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y METAS	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22835 - ORGANIZAR LA FUERZA DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN APOYADOS CON SOFTWARE, TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22836 - CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22837 - MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22838 - ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22827 - UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22828 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22829 - ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, PREVIA REVISIÓN DE LAS PARTES DEL CONTRATO ESTRUCTURADO, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22820 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22821 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN TENIENDO EN CUENTA EL FLUJO DE PERSONAS Y LAS ESTRATEGIAS CORPORATIVAS APLICANDO LOS INDICADORES QUE MIDAN LA ACEPTACIÓN DEL PÚBLICO SEGÚN EL NIVEL DE	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22822 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22823 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN, RENTABILIDAD Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22830 - DISEÑAR PROGRAMAS PARA LA EVALUACIÓN DE VENDEDORES CON EL APOYO DE SOFTWARE APLICANDO MÉTODOS Y TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN QUE PERMITAN OBTENER RESULTADOS ÚTILES EN LA	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22831 - SELECCIONAR LA FUERZA DE VENDEDORES REQUERIDOS EN LA ACCIÓN DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN APOYADOS EN HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DE PERSONAL	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22832 - ESTRUCTURAR PROGRAMAS DE INCENTIVOS PARA LA FUERZA DE VENTAS CON LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN EN EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PROPICIEN LA PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LA FUERZA DE VENTAS SEGÚN POLÍTICA	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734986 - 03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.	734987 - 01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734988 - 02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los	POR EVALUAR		-
CC	40047032	YENNY LILIANA	GUERRERO BARRETO	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734989 - 04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38731 - ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38732 - GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38733 - RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38734 - GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38735 - APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38736 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38737 - ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38738 - DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38739 - INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38740 - DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38741 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38742 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38743 - CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38744 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	2 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA	38760 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22855 - INTERPRETAR LOS FUNDAMENTOS CONTABLES SEGÚN LOS	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22856 - IDENTIFICAR LAS ENTIDADES, SEGÚN SU ORGANIZACIÓN, PRINCIPIOS	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22857 - DESARROLLAR PROCESOS CONTABLES EN FORMA MANUAL Y/O	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES	22858 - CONTABILIZAR LAS DIFERENTES TRANSACCIONES GENERADAS EN EL DESARROLLO DEL OBJETO COMERCIAL DE UNA EMPRESA, APLICANDO CON HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA LAS NORMAS CONTABLES COMERCIALES Y	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22859 - IDENTIFICAR Y DIFERENCIAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS DOCUMENTOS Y TÍTULOS VALORES, COMO SOPORTE Y HERRAMIENTA	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22860 - ELABORAR LOS DOCUMENTOS QUE SE GENERAN EN EL PROCESO CONTABLE, APLICANDO CON TRANSPARENCIA, NORMAS TRIBUTARIAS Y	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22861 - ANALIZAR LOS HECHOS Y SITUACIONES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN EN SU CONTEXTO, APLICANDO METODOLOGÍAS ESTADÍSTICAS, MATEMÁTICAS O FINANCIERAS EN LA SOLUCIÓN DE	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22862 - EVALUAR SOCIAL Y ECONÓMICAMENTE LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN PROPUESTAS A LA DECISIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA PONDERACIÓN, CRITERIOS TÉCNICOS, EL RESULTADO QUE SE PERSIGA, LAS	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22863 - VERIFICAR Y CARACTERIZAR LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y LOGÍSTICOS DE LA EMPRESA EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS, UTILIZANDO MODELOS MATEMÁTICOS Y DE SIMULACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA TECNOLOGÍA	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y	22864 - FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO Y/O EL PLAN DE NEGOCIOS, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LA NORMATIVIDAD Y	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22865 - PROYECTAR CON RESPONSABILIDAD Y ÉTICA LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA, SEGÚN LOS ESTADOS FINANCIEROS, RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA Y EFECTIVO, ENMARCADOS EN LAS NORMAS	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38753 - COMPRENDER LA IDEA PRINCIPAL EN AVISOS Y MENSAJES BREVES,	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38754 - REALIZAR INTERCAMBIOS SOCIALES Y PRÁCTICOS MUY BREVES, CON UN VOCABULARIO SUFICIENTE PARA HACER UNA EXPOSICIÓN O MANTENER	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38755 - COMPRENDER FRASES Y VOCABULARIO HABITUAL SOBRE TEMAS DE	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38756 - ENCONTRAR INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y PREDECIBLE EN ESCRITOS	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38757 - LEER TEXTOS MUY BREVES Y SENCILLOS EN INGLÉS GENERAL Y	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38758 - COMUNICARSE EN TAREAS SENCILLAS Y HABITUALES QUE REQUIEREN	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38759 - ENCONTRAR VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38745 - LEER TEXTOS COMPLEJOS Y CON UN VOCABULARIO MÁS ESPECÍFICO,	POR EVALUAR		-

PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38746 - IDENTIFICAR FORMAS GRAMATICALES BÁSICAS EN TEXTOS Y	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38747 - ENCONTRAR Y UTILIZAR SIN ESFUERZO VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN ARTÍCULOS DE REVISTAS, LIBROS ESPECIALIZADOS,	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38748 - COMPRENDER LAS IDEAS PRINCIPALES DE TEXTOS COMPLEJOS EN INGLÉS QUE TRATAN DE TEMAS TANTO CONCRETOS COMO ABSTRACTOS, INCLUSO SI SON DE CARÁCTER TÉCNICO, SIEMPRE QUE ESTÉN DENTRO DE	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38749 - BUSCAR DE MANERA SISTEMÁTICA INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y DETALLADA EN ESCRITOS EN INGLÉS, MAS ESTRUCTURADOS Y CON MAYOR	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38750 - COMPRENDER UNA AMPLIA VARIEDAD DE FRASES Y VOCABULARIO EN	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38751 - RELACIONARSE CON HABLANTES NATIVOS EN UN GRADO SUFICIENTE DE FLUIDEZ Y NATURALIDAD, DE MODO QUE LA COMUNICACIÓN SE REALICE	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38752 - REPRODUCIR EN INGLÉS FRASES O ENUNCIADOS SIMPLES QUE	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22824 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22825 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22826 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	11/06/2026 9.47 a	CC 23875318 - MARGOTH MARTINEZ MURCIA
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22847 - ESTABLECER LA PERTINENCIA DEL CANAL SEGÚN EL MERCADO, PORTAFOLIO DE PRODUCTOS, ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA, OBJETIVOS,	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE	22848 - EVALUAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN CADA CANAL SEGÚN LA	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22849 - CLASIFICAR Y ANALIZAR LOS COSTOS Y GASTOS ASOCIADOS AL CANAL DETERMINANDO SU PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN Y SU PONDERACIÓN CON RELACIÓN A LA CONSOLIDACIÓN DE LA VARIABLE PLAZA	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22850 - CALCULAR LA RENTABILIDAD DEL CANAL IMPLEMENTADO, TENIENDO EN CUENTA LOS PARÁMETROS DE COSTOS Y GASTOS QUE INCIDEN EN SU OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO Y SU CONTRIBUCIÓN AL ESTADO DE	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22851 - PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22852 - ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22853 - SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS	22854 - PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22839 - INDAGAR EN EL BRIEF LOS ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22840 - IMPLEMENTAR LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22841 - PRODUCIR EL MENSAJE DE COMUNICACIÓN PARA LA CAMPAÑA A	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22842 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, LA INFORMACIÓN PROVENIENTE DE LOS DIFERENTES ESTUDIOS, EL CICLO DE VIDA DEL	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22843 - ELABORAR EL PLAN DE LA CAMPAÑA TENIENDO EN CUENTA LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN GENERADA EN EL	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22844 - DETERMINAR LA VALIDEZ DEL PLAN DE COMUNICACIÓN, FRENTE AL	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22845 - IDENTIFICAR EN EL PLAN DE MERCADEO LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22846 - REALIZAR LOS MATERIALES Y LAS PIEZAS PUBLICITARIAS APLICANDO	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22814 - DESCUBRIR TÉCNICAMENTE IDEAS PARA PRODUCTOS O SERVICIOS.	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22815 - SELECCIONAR LA IDEA PARA LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22816 - EVALUAR LOS FACTORES CLAVES DE ÉXITO DE LA IDEA	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22817 - INVESTIGAR OPORTUNIDADES DE PRODUCTOS EN LOS MERCADOS	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22818 - SELECCIONAR MERCADOS DE INTERÉS PARA LA ORGANIZACIÓN.	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22819 - ESTABLECER LA ESTRUCTURA DE DISTRIBUCIÓN DE LA REGIÓN O PAÍS	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22812 - REALIZAR DIAGNÓSTICOS TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y ENTORNO DEL MERCADO EN LOS PROCESOS DE IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE MERCADOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE DIAGNOSTICO, CON EL APOYO DE SOFTWARE SEGÚN LOS DIFERENTES TIPOS DE INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22813 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22833 - FIJAR CUOTAS DE VENTAS A LOS VENDEDORES APLICANDO LOS PROCEDIMIENTOS DE FIJACIÓN DE CUOTAS AL ESTABLECER EL PLAN DE VENTAS CON EL APOYO DE SOFTWARE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22834 - ADMINISTRAR LOS TERRITORIOS Y RUTAS DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y EL POTENCIAL DEL MERCADO, CON EL APOYO DE MAPAS Y SOFTWARE ESPECIALIZADOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS DENTRO DEL TERRITORIO A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y METAS	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22835 - ORGANIZAR LA FUERZA DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN APOYADOS CON SOFTWARE, TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22836 - CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22837 - MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22838 - ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22827 - UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22828 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22829 - ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, PREVIA REVISIÓN DE LAS PARTES DEL CONTRATO ESTRUCTURADO, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22820 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22821 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN TENIENDO EN CUENTA EL FLUJO DE PERSONAS Y LAS ESTRATEGIAS CORPORATIVAS APLICANDO LOS INDICADORES QUE MIDAN LA ACEPTACIÓN DEL PÚBLICO SEGÚN EL NIVEL DE	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22822 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22823 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN, RENTABILIDAD Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22830 - DISEÑAR PROGRAMAS PARA LA EVALUACIÓN DE VENDEDORES CON EL APOYO DE SOFTWARE APLICANDO MÉTODOS Y TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN QUE PERMITAN OBTENER RESULTADOS ÚTILES EN LA	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22831 - SELECCIONAR LA FUERZA DE VENDEDORES REQUERIDOS EN LA ACCIÓN DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN APOYADOS EN HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DE PERSONAL	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22832 - ESTRUCTURAR PROGRAMAS DE INCENTIVOS PARA LA FUERZA DE VENTAS CON LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN EN EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PROPICIEN LA PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LA FUERZA DE VENTAS SEGÚN POLÍTICA	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734986 - 03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.	734987 - 01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734988 - 02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los	POR EVALUAR		-
PPT	5726328	KRISLEY SARAHID	MORILLO GIL	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734989 - 04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38731 - ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38732 - GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38733 - RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38734 - GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38735 - APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38736 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38737 - ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38738 - DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38739 - INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38740 - DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38741 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38742 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38743 - CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38744 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	2 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA	38760 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22855 - INTERPRETAR LOS FUNDAMENTOS CONTABLES SEGÚN LOS	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22856 - IDENTIFICAR LAS ENTIDADES, SEGÚN SU ORGANIZACIÓN, PRINCIPIOS	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22857 - DESARROLLAR PROCESOS CONTABLES EN FORMA MANUAL Y/O	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES	22858 - CONTABILIZAR LAS DIFERENTES TRANSACCIONES GENERADAS EN EL DESARROLLO DEL OBJETO COMERCIAL DE UNA EMPRESA, APLICANDO CON HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA LAS NORMAS CONTABLES COMERCIALES Y	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22859 - IDENTIFICAR Y DIFERENCIAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS DOCUMENTOS Y TÍTULOS VALORES, COMO SOPORTE Y HERRAMIENTA	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22860 - ELABORAR LOS DOCUMENTOS QUE SE GENERAN EN EL PROCESO CONTABLE, APLICANDO CON TRANSPARENCIA, NORMAS TRIBUTARIAS Y	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22861 - ANALIZAR LOS HECHOS Y SITUACIONES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN EN SU CONTEXTO, APLICANDO METODOLOGÍAS ESTADÍSTICAS, MATEMÁTICAS O FINANCIERAS EN LA SOLUCIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22862 - EVALUAR SOCIAL Y ECONÓMICAMENTE LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN PROPUESTAS A LA DECISIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA PONDERACIÓN, CRITERIOS TÉCNICOS, EL RESULTADO QUE SE PERSIGA, LAS	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22863 - VERIFICAR Y CARACTERIZAR LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y LOGÍSTICOS DE LA EMPRESA EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS, UTILIZANDO MODELOS MATEMÁTICOS Y DE SIMULACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA TECNOLOGÍA	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y	22864 - FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO Y/O EL PLAN DE NEGOCIOS, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LA NORMATIVIDAD Y	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22865 - PROYECTAR CON RESPONSABILIDAD Y ÉTICA LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA, SEGÚN LOS ESTADOS FINANCIEROS, RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA Y EFECTIVO, ENMARCADOS EN LAS NORMAS	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38753 - COMPRENDER LA IDEA PRINCIPAL EN AVISOS Y MENSAJES BREVES,	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38754 - REALIZAR INTERCAMBIOS SOCIALES Y PRÁCTICOS MUY BREVES, CON UN VOCABULARIO SUFICIENTE PARA HACER UNA EXPOSICIÓN O MANTENER	POR EVALUAR		-

CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38755 - COMPRENDER FRASES Y VOCABULARIO HABITUAL SOBRE TEMAS DE	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38756 - ENCONTRAR INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y PREDECIBLE EN ESCRITOS	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38757 - LEER TEXTOS MUY BREVES Y SENCILLOS EN INGLÉS GENERAL Y	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38758 - COMUNICARSE EN TAREAS SENCILLAS Y HABITUALES QUE REQUIEREN	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3226 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38759 - ENCONTRAR VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38745 - LEER TEXTOS COMPLEJOS Y CON UN VOCABULARIO MÁS ESPECÍFICO,	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38746 - IDENTIFICAR FORMAS GRAMATICALES BÁSICAS EN TEXTOS Y	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38747 - ENCONTRAR Y UTILIZAR SIN ESFUERZO VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN ARTÍCULOS DE REVISTAS, LIBROS ESPECIALIZADOS,	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38748 - COMPRENDER LAS IDEAS PRINCIPALES DE TEXTOS COMPLEJOS EN INGLÉS QUE TRATAN DE TEMAS TANTO CONCRETOS COMO ABSTRACTOS, INCLUSO SI SON DE CARÁCTER TÉCNICO, SIEMPRE QUE ESTÉN DENTRO DE	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38749 - BUSCAR DE MANERA SISTEMÁTICA INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y DETALLADA EN ESCRITOS EN INGLÉS, MAS ESTRUCTURADOS Y CON MAYOR	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38750 - COMPRENDER UNA AMPLIA VARIEDAD DE FRASES Y VOCABULARIO EN	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38751 - RELACIONARSE CON HABLANTES NATIVOS EN UN GRADO SUFICIENTE DE FLUIDEZ Y NATURALIDAD, DE MODO QUE LA COMUNICACIÓN SE REALICE	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38752 - REPRODUCIR EN INGLÉS FRASES O ENUNCIADOS SIMPLES QUE	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22824 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22825 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22826 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	11/06/2026 9.47 a	CC 23875318 - MARGOTH MARTINEZ MURCIA
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22847 - ESTABLECER LA PERTINENCIA DEL CANAL SEGÚN EL MERCADO, PORTAFOLIO DE PRODUCTOS, ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA, OBJETIVOS,	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE	22848 - EVALUAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN CADA CANAL SEGÚN LA	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22849 - CLASIFICAR Y ANALIZAR LOS COSTOS Y GASTOS ASOCIADOS AL CANAL DETERMINANDO SU PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN Y SU PONDERACIÓN CON RELACIÓN A LA CONSOLIDACIÓN DE LA VARIABLE PLAZA	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22850 - CALCULAR LA RENTABILIDAD DEL CANAL IMPLEMENTADO, TENIENDO EN CUENTA LOS PARÁMETROS DE COSTOS Y GASTOS QUE INCIDEN EN SU OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO Y SU CONTRIBUCIÓN AL ESTADO DE	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22851 - PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22852 - ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22853 - SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS	22854 - PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22839 - INDAGAR EN EL BRIEF LOS ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22840 - IMPLEMENTAR LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22841 - PRODUCIR EL MENSAJE DE COMUNICACIÓN PARA LA CAMPAÑA A	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22842 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, LA INFORMACIÓN PROVENIENTE DE LOS DIFERENTES ESTUDIOS, EL CICLO DE VIDA DEL	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22843 - ELABORAR EL PLAN DE LA CAMPAÑA TENIENDO EN CUENTA LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN GENERADA EN EL	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22844 - DETERMINAR LA VALIDEZ DEL PLAN DE COMUNICACIÓN, FRENTE AL	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22845 - IDENTIFICAR EN EL PLAN DE MERCADEO LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN	22846 - REALIZAR LOS MATERIALES Y LAS PIEZAS PUBLICITARIAS APLICANDO	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22814 - DESCUBRIR TÉCNICAMENTE IDEAS PARA PRODUCTOS O SERVICIOS.	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22815 - SELECCIONAR LA IDEA PARA LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22816 - EVALUAR LOS FACTORES CLAVES DE ÉXITO DE LA IDEA	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22817 - INVESTIGAR OPORTUNIDADES DE PRODUCTOS EN LOS MERCADOS	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22818 - SELECCIONAR MERCADOS DE INTERÉS PARA LA ORGANIZACIÓN.	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS	22819 - ESTABLECER LA ESTRUCTURA DE DISTRIBUCIÓN DE LA REGIÓN O PAÍS	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22812 - REALIZAR DIAGNÓSTICOS TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y ENTORNO DEL MERCADO EN LOS PROCESOS DE IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE MERCADOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE DIAGNOSTICO, CON EL APOYO DE SOFTWARE SEGÚN LOS DIFERENTES TIPOS DE INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22813 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22833 - FIJAR CUOTAS DE VENTAS A LOS VENDEDORES APLICANDO LOS PROCEDIMIENTOS DE FIJACIÓN DE CUOTAS AL ESTABLECER EL PLAN DE VENTAS CON EL APOYO DE SOFTWARE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22834 - ADMINISTRAR LOS TERRITORIOS Y RUTAS DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y EL POTENCIAL DEL MERCADO, CON EL APOYO DE MAPAS Y SOFTWARE ESPECIALIZADOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS DENTRO DEL TERRITORIO A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y METAS	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3382 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22835 - ORGANIZAR LA FUERZA DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN APOYADOS CON SOFTWARE, TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22836 - CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22837 - MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3383 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22838 - ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22827 - UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22828 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3384 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22829 - ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, PREVIA REVISIÓN DE LAS PARTES DEL CONTRATO ESTRUCTURADO, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22820 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22821 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN TENIENDO EN CUENTA EL FLUJO DE PERSONAS Y LAS ESTRATEGIAS CORPORATIVAS APLICANDO LOS INDICADORES QUE MIDAN LA ACEPTACIÓN DEL PÚBLICO SEGÚN EL NIVEL DE	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22822 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3387 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22823 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN, RENTABILIDAD Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22830 - DISEÑAR PROGRAMAS PARA LA EVALUACIÓN DE VENDEDORES CON EL APOYO DE SOFTWARE APLICANDO MÉTODOS Y TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN QUE PERMITAN OBTENER RESULTADOS ÚTILES EN LA	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22831 - SELECCIONAR LA FUERZA DE VENDEDORES REQUERIDOS EN LA ACCIÓN DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN APOYADOS EN HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DE PERSONAL	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	3389 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22832 - ESTRUCTURAR PROGRAMAS DE INCENTIVOS PARA LA FUERZA DE VENTAS CON LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN EN EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PROPICIEN LA PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LA FUERZA DE VENTAS SEGÚN POLÍTICA	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734986 - 03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.	734987 - 01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734988 - 02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los	POR EVALUAR		-
CC	63394193	MARTHA HELENA	NUÑEZ HERNANDEZ	EN FORMACION	38558 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734989 - 04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38731 - ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38732 - GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38733 - RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38734 - GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38735 - APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38736 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38737 - ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38738 - DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38739 - INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38740 - DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38741 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38742 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL	38743 - CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y	38744 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	2 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA	38760 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22855 - INTERPRETAR LOS FUNDAMENTOS CONTABLES SEGÚN LOS	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22856 - IDENTIFICAR LAS ENTIDADES, SEGÚN SU ORGANIZACIÓN, PRINCIPIOS	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y	22857 - DESARROLLAR PROCESOS CONTABLES EN FORMA MANUAL Y/O	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES	22858 - CONTABILIZAR LAS DIFERENTES TRANSACCIONES GENERADAS EN EL DESARROLLO DEL OBJETO COMERCIAL DE UNA EMPRESA, APLICANDO CON HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA LAS NORMAS CONTABLES COMERCIALES Y	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22859 - IDENTIFICAR Y DIFERENCIAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS DOCUMENTOS Y TÍTULOS VALORES, COMO SOPORTE Y HERRAMIENTA	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	2855 - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS	22860 - ELABORAR LOS DOCUMENTOS QUE SE GENERAN EN EL PROCESO CONTABLE, APLICANDO CON TRANSPARENCIA, NORMAS TRIBUTARIAS Y	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22861 - ANALIZAR LOS HECHOS Y SITUACIONES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN EN SU CONTEXTO, APLICANDO METODOLOGÍAS ESTADÍSTICAS, MATEMÁTICAS O FINANCIERAS EN LA SOLUCIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22862 - EVALUAR SOCIAL Y ECONÓMICAMENTE LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN PROPUESTAS A LA DECISIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA PONDERACIÓN, CRITERIOS TÉCNICOS, EL RESULTADO QUE SE PERSIGA, LAS	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22863 - VERIFICAR Y CARACTERIZAR LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y LOGÍSTICOS DE LA EMPRESA EN LA TOMA DE DECISIONES PARA EL LOGRO DE LOS RESULTADOS, UTILIZANDO MODELOS MATEMÁTICOS Y DE SIMULACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA TECNOLOGÍA	POR EVALUAR		-

CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y	22894 - FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO Y/O EL PLAN DE NEGOCIOS, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LA NORMATIVIDAD Y	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	2913 - PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN.	22895 - PROYECTAR CON RESPONSABILIDAD Y ÉTICA LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA, SEGÚN LOS ESTADOS FINANCIEROS, RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA Y EFECTIVO, EMANADOS EN LAS NORMAS	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3026 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38753 - COMPRENDER LA IDEA PRINCIPAL EN AVISOS Y MENSAJES BREVES,	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3026 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38754 - REALIZAR INTERCAMBIOS SOCIALES Y PRÁCTICOS MUY BREVES, CON UN VOCABULARIO SUFICIENTE PARA HACER UNA EXPOSICIÓN O MANTENER	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3026 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38755 - COMPRENDER FRASES Y VOCABULARIO HABITUAL SOBRE TEMAS DE	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3026 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38756 - ENCONTRAR INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y PREDECIBLE EN ESCRITOS	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3026 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38757 - LEER TEXTOS MUY BREVES Y SENCILLOS EN INGLÉS GENERAL Y	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3026 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38758 - COMUNICARSE EN TAREAS SENCILLAS Y HABITUALES QUE REQUIEREN	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3026 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA	38759 - ENCONTRAR VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38745 - LEER TEXTOS COMPLEJOS Y CON UN VOCABULARIO MÁS ESPECÍFICO,	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38746 - IDENTIFICAR FORMAS GRAMATICALES BÁSICAS EN TEXTOS Y	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38747 - ENCONTRAR Y UTILIZAR SIN ESFUERZO VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN ARTÍCULOS DE REVISTAS, LIBROS ESPECIALIZADOS,	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38748 - COMPRENDER LAS IDEAS PRINCIPALES DE TEXTOS COMPLEJOS EN INGLÉS QUE TRATAN DE TEMAS TANTO CONCRETOS COMO ABSTRACTOS, INCLUSO SI SON DE CARÁCTER TÉCNICO, SIEMPRE QUE ESTÉN DENTRO DE	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38749 - BUSCAR DE MANERA SISTEMÁTICA INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y DETALLADA EN ESCRITOS EN INGLÉS, MÁS ESTRUCTURADOS Y CON MAYOR	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38750 - COMPRENDER UNA AMPLIA VARIEDAD DE FRASES Y VOCABULARIO EN	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38751 - RELACIONARSE CON HABLANTES NATIVOS EN UN GRADO SUFICIENTE DE FLUIDEZ Y NATURALIDAD, DE MODO QUE LA COMUNICACIÓN SE REALICE	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3227 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL	38752 - REPRODUCIR EN INGLÉS FRASES O ENUNCIADOS SIMPLES QUE	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3305 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22924 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3305 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22925 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3305 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	22926 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO	APROBADO	11/06/2026 9:47 a	CC 23675318 - MARGOTH MARTINEZ MURCIA
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22847 - ESTABLECER LA PERTINENCIA DEL CANAL SEGÚN EL MERCADO, PORTAFOLIO DE PRODUCTOS, ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA, OBJETIVOS,	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22848 - EVALUAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN CADA CANAL SEGÚN LA	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22849 - CLASIFICAR Y ANALIZAR LOS COSTOS Y GASTOS ASOCIADOS AL CANAL DETERMINANDO SU PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN Y SU PONDERACIÓN CON RELACIÓN A LA CONSOLIDACIÓN DE LA VARIABLE PLAZA	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3369 - MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.	22850 - CALCULAR LA RENTABILIDAD DEL CANAL IMPLEMENTADO, TENIENDO EN CUENTA LOS PARÁMETROS DE COSTOS Y GASTOS QUE INCIDEN EN SU OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO Y SU CONTRIBUCIÓN AL ESTADO DE	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22851 - PLANTEAR MEJORAS A LAS ACCIONES DE MERCADEO REALIZADAS PARA LOGRAR MAYOR EFECTIVIDAD Y EFICIENCIA EN LOS PRÓXIMOS PLANES	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22852 - ANALIZAR RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ACCIONES DE MERCADEO IMPLEMENTADAS, ESTABLECIENDO SU IMPACTO EN EL MERCADO Y SU	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22853 - SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRATANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3373 - EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.	22854 - PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LOS PLANES DE	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22839 - INDAGAR EN EL BRIEF LOS ELEMENTOS DE COMUNICACIÓN FUNDAMENTALES PARA EL DISEÑO DE LA CAMPAÑA	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22840 - IMPLEMENTAR LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES Y EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22841 - PRODUCIR EL MENSAJE DE COMUNICACIÓN PARA LA CAMPAÑA A PARTIR DEL TRATAMIENTO DE CREATIVIDAD	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22842 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE PROMOCIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, LA INFORMACIÓN PROVENIENTE DE LOS DIFERENTES ESTUDIOS, EL CICLO DE VIDA DEL	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22843 - ELABORAR EL PLAN DE LA CAMPAÑA TENIENDO EN CUENTA LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN GENERADA EN EL	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22844 - DETERMINAR LA VALIDEZ DEL PLAN DE COMUNICACIÓN, FRENTE AL PLAN DE MERCADEO	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22845 - IDENTIFICAR EN EL PLAN DE MERCADEO LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA ESTABLECIDA, A TRAVÉS DE LOS SERVICIOS, MEDIOS Y	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3374 - REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	22846 - REALIZAR LOS MATERIALES Y LAS PIEZAS PUBLICITARIAS APLICANDO LAS TÉCNICAS REQUERIDAS PARA CADA USO	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	22814 - DESCUBRIR TECNICAMENTE IDEAS PARA PRODUCTOS O SERVICIOS.	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	22815 - SELECCIONAR LA IDEA PARA LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS O SERVICIOS	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	22816 - EVALUAR LOS FACTORES CLAVES DE ÉXITO DE LA IDEA	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	22817 - INVESTIGAR OPORTUNIDADES DE PRODUCTOS EN LOS MERCADOS ACTUALES Y POTENCIALES DE LA EMPRESA	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	22818 - SELECCIONAR MERCADOS DE INTERÉS PARA LA ORGANIZACIÓN.	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3375 - DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	22819 - ESTABLECER LA ESTRUCTURA DE DISTRIBUCIÓN DE LA REGIÓN O PAÍS POTENCIAL	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22812 - REALIZAR DIAGNÓSTICOS TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y ENTORNO DEL MERCADO EN LOS PROCESOS DE IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE MERCADOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE DIAGNOSTICO, CON EL APOYO DE SOFTWARE SEGÚN LOS DIFERENTES TIPOS DE INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	22813 - DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3392 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22833 - FIJAR CUOTAS DE VENTAS A LOS VENDEDORES APLICANDO LOS PROCEDIMIENTOS DE FIJACIÓN DE CUOTAS AL ESTABLECER EL PLAN DE VENTAS CON EL APOYO DE SOFTWARE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3392 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22834 - ADMINISTRAR LOS TERRITORIOS Y RUTAS DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA LA COBERTURA Y EL POTENCIAL DEL MERCADO, CON EL APOYO DE MAPAS Y SOFTWARE ESPECIALIZADOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS DENTRO DEL TERRITORIO A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y METAS	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3392 - COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.	22835 - ORGANIZAR LA FUERZA DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN APOYADOS CON SOFTWARE, TENIENDO EN	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3393 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22836 - CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3393 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22837 - MEDIR EL DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS UTILIZANDO LOS MÉTODOS, TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN EN LA VERIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS CON EL FIN DE RETROALIMENTAR	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3393 - ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	22838 - ACOMPAÑAR AL EQUIPO DE VENTAS EN EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROPIAS DE SU DESEMPEÑO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PERMITAN ALCANZAR LOS ESTÁNDARES DE	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3394 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22827 - UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3394 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22828 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3394 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	22829 - ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, PREVIA REVISIÓN DE LAS PARTES DEL CONTRATO ESTRUCTURADO, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3397 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22820 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO CONSIDERANDO LOS PASOS A SEGUIR EN SU ELABORACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS UTILIZANDO SOFTWARE APLICADO, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3397 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22821 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN TENIENDO EN CUENTA EL FLUJO DE PERSONAS Y LAS ESTRATEGIAS CORPORATIVAS APLICANDO LOS INDICADORES QUE MIDAN LA ACEPTACIÓN DEL PÚBLICO SEGÚN EL NIVEL DE	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3397 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22822 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS, OBJETIVOS Y TIPO DE NEGOCIO APLICANDO TÉCNICAS DE ANIMACIÓN Y MERCHANDISING EN EL	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3397 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	22825 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA, TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO, LA OCASIÓN DE CONSUMO, SU ROTACIÓN, RENTABILIDAD Y EL SEGMENTO DEL MERCADO AL QUE VA DIRIGIDO, A PARTIR DEL PLANOGRAMA APROBADO SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3369 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22830 - DISEÑAR PROGRAMAS PARA LA EVALUACIÓN DE VENDEDORES CON EL APOYO DE SOFTWARE APLICANDO MÉTODOS Y TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN QUE PERMITAN OBTENER RESULTADOS ÚTILES EN LA	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3369 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22831 - SELECCIONAR LA FUERZA DE VENDEDORES REQUERIDA EN LA ACCIÓN DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN APOYADOS EN HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DE PERSONAL	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	3369 - ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.	22832 - ESTRUCTURAR PROGRAMAS DE INCENTIVOS PARA LA FUERZA DE VENTAS CON LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN EN EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PROPICIEN LA PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LA FUERZA DE VENTAS SEGÚN POLÍTICA	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	39556 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734996 - 03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	39556 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734997 - 01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	39556 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734998 - 02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los	POR EVALUAR		-
CC	65813353	LUZ ELVIRA	RODRIGUEZ	EN FORMACION	39556 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y	734999 - 04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos	POR EVALUAR		-